

Cadernos da

FACECA

9P PUCAMP

5

CADERNOS DA FCECA

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

Diretor Responsável:

Prof. José Geraldo Souza Carreira

Editores Responsáveis:

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

Conselho Editorial

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

Revisão

Profa. Terezinha da Conceição Vitti Favarin

Coordenação de Edição e Divulgação

Maria Augusta Amaecing Langbeck

Tiragem: 3.000 exemplares

Direitos e Permissão de Divulgação

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

Caixa Postal - Campus 1 - FCECA - PUCCAMP
Campinas - SP - CEP: 13020-904
Fone: (0192) 52.0899 - ramal 299

Editoração Eletrônica

Julcimara Rose Marrara
Fones: (0192) 32.0280

Capa

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

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS,
CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

PUCAMP

cadernos da
FCECA

Cadernos da FCECA	Campinas	V. 3	Nº 2	Jul./Dez.	1994
-------------------	----------	------	------	-----------	------

ISSN 0104-1495

SUMÁRIO

Editorial.....	05
----------------	----

ARTIGOS

A importância da correção monetária e das mini-desvalorizações cambiais no sistema financeiro que emerge das reformas econômicas do período 1964/1968 Fernão Pompêo de Camargo Neto	07
Programas de ação, controle e revisão de planos de marketing Jorge Américo Silva Machado	23
Práticas de gestão tecnológica em empresas brasileiras competitivas: estudo de casos no setor de autopeças José Eduardo Rodrigues de Sousa e Isak Kruglianskas	33
Renda e distribuição de renda no interior paulista em 1980 Paulo de Martino Jannuzzi	59
O que deve ser o PIB? Ferdinando de Oliveira Figueiredo	79
Dinheiro, preferência pela liquidez e taxa de juros: a análise de Keynes Sílvio A. F. Cario	93

OPINIÕES

A ética e o pluralismo no ensino da economia Reinaldo A. Carcanholo	104
---	-----

EDITORIAL

A publicação "Cadernos da FACECA" vem se reafirmando como um espaço de registro de conhecimento científico, produzido pelos seus docentes e outros colaboradores do mundo acadêmico. O objetivo é socializar questões pertinentes às áreas econômica, administrativa e contábil de interesse para o ensino.

Este número, bastante diversificado, apresenta em sua seção "Artigos", os aspectos relevantes para o entendimento da realidade brasileira.

O artigo "A importância da Correção Monetária e das minidesvalorizações cambiais no Sistema Financeiro que emergem das reformas econômicas do período 1964/1968", apresenta uma análise dos problemas que afetaram o sistema financeiro brasileiro na década de 60, identificado como crise de transição para o desenvolvimento capitalista, bem como as distorções provocadas pela inflação no sistema financeiro.

O artigo "Programa de Ação, Controle e Reversão do plano de Marketing", introduz o leitor nas regras de organização de um plano de marketing, enfatizando a importância das tarefas que compõem os Programas de ação, de controle e reversão dos planos para o sucesso dos objetivos propostos pela organização, embasados numa discussão teórica bem fundamentada.

O artigo "Práticas de Gestão Tecnológica em empresas brasileiras competitivas: Estudo de Casos no setor de autopeças", traz uma análise da gestão tecnológica e sua importância para a gestão empresarial, apontando aspectos teóricos e metodológicos essenciais na busca de novos conhecimentos que promovam a eficiência dos processos produtivos das empresas.

O artigo "Renda e distribuição de renda no interior paulista em 1980", focaliza um estudo de renda da população, como um dos indicadores para avaliação da pobreza e da riqueza de uma região.

O artigo "O que deve ser o PIB?", discute a ausência de um denominador comum conceitual", que contrapõe do ponto de vista metodológico, a medida quantificada do PIB pelos Sistemas de Contas Nacionais e a preocupação teórica decorrente.

O artigo "Dinheiro, preferência pela liquidez e taxa de juros: a análise de Keynes", toma como pano de fundo a economia capitalista e elementos que utiliza para encaminhamento das soluções dos problemas econômicos. Utiliza o instrumento "dinheiro", para mostrar os diferentes tratamentos dispensados pelas teorias neoclássicas e convencional e avançar numa ótica keynesiana.

Finalmente, a seção "Opinião", traz um artigo que discute "A ética e o pluralismo no ensino da economia". Inicia a discussão com os princípios básicos que orientam a reformulação curricular dos cursos de economia no Brasil, apontando o papel do pluralismo econômico e metodológico, bem como a influência dos valores éticos na formação do profissional.

Os editores

A IMPORTÂNCIA DA CORREÇÃO MONETÁRIA E DAS MINI-DESVALORIZAÇÕES CAMBIAIS NO SISTEMA FINANCEIRO QUE EMERGE DAS REFORMAS ECONÔMICAS DO PERÍODO 1964/1968

*Fernão Pompêo de Camargo Neto*¹

1. CONSIDERAÇÕES INTRODUTÓRIAS

Neste momento em que se discute no Brasil a desindexação da economia e em que se sente – devido à existência de reservas cambiais em torno de 40 bilhões de dólares – uma forte disposição governamental no sentido da continuidade da atual política de câmbio controlado (supervalorizando o real) e de altas taxas de juros, revela-se bastante oportuna a efetivação de uma análise retrospectiva de um conjunto de fatos ocorridos no contexto dos anos 60, que implicaram na adoção de medidas de natureza econômica e financeira direcionadas, quase sistematicamente, **num sentido inverso ao que ora está sendo sinalizado.**

No mencionado contexto, o amplo conjunto de medidas orquestrado para a solução dos problemas econômicos que afligiam o país trouxe, entre outros resultados positivos, uma bem sucedida reformulação do sistema financeiro, que se encontrava, na primeira metade da

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

década, inoperante e profundamente fragilizado pela inflação crescente. Na adoção dessas medidas, o instituto da correção monetária e o sistema de mini-desvalorizações cambiais vieram a se revelar como importantíssimos instrumentos de política econômica.

O objetivo deste artigo é analisar o processo de reformulação que ocorreu no sistema financeiro brasileiro em meados da década dos 60, procurando destacar o papel nele desempenhado pela implantação da correção monetária e das mini-desvalorizações cambiais.

2. OS PROBLEMAS QUE AFETAVAM O SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO NA PRIMEIRA METADE DA DÉCADA DE 60

No início da década de 60, era sensível o esgotamento do dinamismo que havia sido imprimido à economia brasileira em função da efetivação, ao longo dos anos 50 e especialmente em seu final, de um amplo conjunto de investimentos públicos e privados – que marcou um esforço concentrado de substituição de importações –, caracterizando-se uma crise de transição para um novo esquema de desenvolvimento capitalista². Vivia, então, a economia uma fase em que se podia constatar claras indicações de desaceleração do crescimento industrial, ao mesmo tempo em que o processo inflacionário atingia proporções críticas jamais registradas, estando, ainda, exauridas as possibilidades do governo e da iniciativa privada continuarem a se valer, para o financiamento de seus investimentos, quer, internamente, dos mecanismos inflacionários, quer do endividamento externo.

2 Cf. Maria da Conceição Tavares e José Serra, "Além da Estagnação", pág. 157.

Nesse contexto, **aux lendemains** do golpe de 1964, as análises oficiais davam especial destaque ao "papel altamente negativo que a inflação teria tido sobre o possível desenvolvimento do mercado financeiro"³, sendo que ela era diagnosticada como sendo decorrente da expansão dos meios de pagamento disponíveis ocasionada pelas consideráveis emissões de moeda necessárias para a cobertura dos déficits do Tesouro.

Dentre as distorções que eram, então, provocadas pela inflação no sistema financeiro e na economia, podemos destacar:

- 1) a coexistência de uma alta taxa inflacionária e da proibição legal da prática de pagamentos de juros nominais superiores a 12% ao ano (Lei da Usura, 1933) implicou numa extrema rarefação dos depósitos a prazo nos bancos comerciais, o que levou a um encurtamento do prazo das operações bancárias realizadas por esses bancos, que, diante da inflação ascendente, optavam pelas operações de curto prazo, que proporcionavam um giro mais rápido de seus créditos;
- 2) por uma série de artifícios (cobrança por fora de taxas de intermediação, sobrecarga nas comissões cobradas, vinculação da concessão de créditos à manutenção de saldos médios, etc), logravam os banqueiros evitar que as taxas efetivas de juros fossem contidas pelas limitações legais. Mas, mesmo assim, diante das altas taxas inflacionárias que se verificavam na primeira metade da década dos 60, o juro real se mantinha num nível geralmente negativo, o que estimulava as empresas ao endividamento (do qual resultaram, no decurso da crise de

3 Álvaro Antonio Zini Júnior, "Uma Avaliação do Setor Financeiro no Brasil da Reforma de 1964/65 à Crise dos Anos Oitenta", pág. 70.

estabilização de 1964/1966, seríssimos problemas às empresas sobre-endividadadas quando a taxa de juros se tornou positiva)⁴;

- 3) uma das atividades mais afetadas pela simultaneidade da inflação acelerada e da Lei da Usura foi a da administração da dívida pública, uma vez que o governo era o único setor que não podia usar artifícios para contornar o limite legal de 12% de juros ao ano. Decorre disso ser inexpressiva, antes de 1964, a dívida pública em títulos, o que veio a impossibilitar o financiamento do déficit público de modo não inflacionário e que se pudesse operar o **open-market**. Há, ainda, que se ter em conta, como fator agravante dessa situação, o fato de que os governos anteriores não se haviam mostrado muito "habituaados" ao resgate, no prazo avançado, dos títulos de sua emissão⁵;
- 4) encontrava-se atrofiado o mercado de crédito de longo prazo, que se achava limitado a fontes oficiais ou externas, quase inexistindo uma oferta privada dessa modalidade de crédito. As poucas fontes disponíveis eram os créditos externos de fornecedores e de agências de desenvolvimento internacionais, bem como os créditos dos Bancos de Desenvolvimento (como o BNDE, o BNB, o BASA e, no crédito rural, o Banco do Brasil), o que poderia, em parte, ser explicado pela taxa real negativa de juros decorrente das limitações impostas pela Lei da Usura, pelos impedimentos legais de se firmar contratos com correção monetária ou expressos em moedas estrangeiras (de acordo com os termos da Lei da Cláusula-Ouro) e pela crescente inflação do período, circunstâncias estas que conjugadas tornavam irracional a manutenção de recursos aplicados em títulos que se descapitalizavam. Assim sendo, os depósitos a prazo e as debêntures – títulos de longo prazo por excelência – quase sumiram do mercado. Por outro lado, a alternativa de emissão de ações pelas empresas tinha que ser

4. Cf. *idem*, pág. 60.

5 Cf. Júlio Sérgio Gomes de Almeida, "As Reformas Financeiras de 1964-65: Objetivos, Rumos e Desvios", págs. 28 e 29.

descartada, tendo em vista os baixos dividendos pagos e o pouco interesse destas em abrirem seu capital⁶;

- 5) pelo desestímulo às aplicações de longo prazo – gerado pela inflação crescente e pela impossibilidade das instituições financeiras manterem carteiras hipotecárias fornecendo créditos de longo prazo dentro do limite legal de 12% de juros anuais –, não houve condições para que se formasse um setor do mercado de crédito voltado ao financiamento da construção e da compra de moradias, ficando reservado este papel tão somente às Caixas Econômicas, aos Institutos de Aposentadoria e Pensões e à Fundação da Casa Popular, instituições estas cujos recursos, entretanto, minguavam cada vez mais, tendo em vista o fato de que concediam empréstimos a juros bastantes negativos. Paralelamente, havia forte desestímulo à aquisição de imóveis para aluguel em virtude do fato de que as altas taxas de inflação se mostravam incompatíveis com os termos da Lei do Inquilinato, bastante favorecedora dos interesses dos inquilinos. Estas circunstâncias contribuíram para que se acentuasse o déficit habitacional e para que não se pudesse tirar proveito do alto potencial gerador de dinamismo econômico apresentado pelo setor de construção civil⁷;
- 6) as financeiras (Sistema de Crédito, Financiamento e Investimento) se constituíam, antes de 1964, na "primeira e praticamente única tentativa para organizar um intermediário financeiro não-bancário para oferecer créditos a prazos mais longos que os dos descontos comerciais, e para pagar juros mais altos que os dos depósitos bancários"⁸, residindo seu mérito "no preenchimento da lacuna de crédito de médio prazo deixada pelos bancos comerciais"⁹. Haviam, todavia, grandes discrepâncias entre a taxa de

6 Cf. Álvaro Antonio Zini Junior, op.cit., pág. 64.

7 Cf. Júlio Sérgio Gomes de Almeida, op.cit., pág. 27.

8 A.C. Sochaczewski, "Financial and Economic Development of Brazil, 1952-1968", pág. 369.

9 Júlio Sérgio Gomes de Almeida, op. cit., pág.19.

rentabilidade apresentada pelas letras de câmbio e o custo que tinha o dinheiro para quem tomava empréstimos por aceite cambial, discrepâncias estas decorrentes muito menos de serem altas as taxas cobradas pelo empréstimo do que de serem baixas as taxas oferecidas aos adquirentes de letras (taxas geralmente negativas em termos reais). De outro lado, apesar de em termos reais desfrutarem em suas aplicações de remuneração negativa, os emprestadores viam seus ganhos ilusórios corroídos pela tributação. Em consequência desses fatos e do não crescimento do volume real de crédito bancário, desenvolveu-se no país um mercado paralelo de letras, à margem da regulação e do controle governamental, cuja magnitude é difícil precisar¹⁰;

- 7) antes de 1964 havia uma tendência, no referente à política cambial, de se retardar sistematicamente a desvalorização externa do cruzeiro em relação à interna, como forma de mascarar a inflação. Mesmo no Governo Castelo Branco, de maneira um pouco atenuada, essa tendência persistiu, transcorrendo períodos de mais de um ano sem qualquer correção cambial. Em decorrência, a renda real dos exportadores via-se sujeita a grandes oscilações, sendo atraente exportar logo após o reajuste cambial, mas deixando de sê-lo após alguns meses, o que implicava em grandes descontinuidades no fluxo de exportações (sem contar o fato de que a supervalorização do cruzeiro implicava num forte estímulo à importação). Além disso, o sistema favorecia a ocorrência de especulação cambial, que não se limitava apenas ao âmbito doméstico, mas, inclusive, era reproduzida de forma ampliada através da movimentação do hot-money disponível no mercado internacional, implicando na atração, logo após cada desvalorização, de vultosos fluxos de recursos externos em direção ao país, que ocasionavam expansão monetária, aumento de reservas, queda da taxa de juros e folga de liquidez.

10 Júlio Sérgio Gomes de Almeida, fazendo uma avaliação das dimensões desse mercado paralelo, afirma: "As informações sobre este mercado são muito imprecisas, mas ao que tudo indica seu 'tamanho' rivaliza com o de letras de câmbio das financeiras" (op. cit., pág. 42).

Após alguns meses, os fluxos de recursos se invertiam, direcionando-se ao exterior, o que provocava crises de liquidez, altas nas taxas de juros, etc. Esse tipo de operação beneficiou diversas empresas estrangeiras que conseguiram manter em suas operações excelentes médias de taxas de juros, recorrendo alternadamente, conforme o momento, a empréstimos externos ou internos¹¹. As operações acima mencionadas – **swaps**¹² – de curtíssimo prazo, estiveram muito em voga especialmente após o rompimento com o FMI em 1959, quando se fecharam ainda mais ao Brasil as portas de acesso às linhas tradicionais de crédito externo;

- 8) a contabilidade das empresas acusava a ocorrência de dois focos de ilusão de lucro: o primeiro gerado pelo fato das depreciações dedutíveis do lucro tributável, calculadas com base nos custos históricos nominais de aquisição de bens do ativo fixo, serem insuficientes para repor os referidos bens quando se desgastavam pelo uso ou se tornavam obsoletos; e o segundo devido aos lucros absorvidos na manutenção do valor real do capital de giro (ou seja, na reposição de estoques e na compensação da perda de poder aquisitivo dos ativos financeiros líquidos). Um estudo feito a partir dos balanços consolidados das Sociedades Anônimas, entre 1960 e 1964, indica que, no período, só essa segunda modalidade de

11 Cf. Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos - "A Nova Economia Brasileira", pág. 117.

12 Paulo Roberto Davidoff Chagas Cruz, em sua dissertação de mestrado, apresentada em 1980 ao IFCH/UNICAMP, intitulada "Inácio Rangel, um Pioneiro - O Debate Econômico dos Anos Sessenta", assim descreve esse tipo de operação: "As operações de **swaps** eram operações de empréstimo realizadas entre matriz e filial. Nelas o Banco do Brasil assumia a dívida em dólares, repassando cruzeiros ao tomador. Vencido o prazo, era assegurado o direito de reconverter a operação à taxa de câmbio que dera origem à transação. Estas operações apresentavam dois grandes inconvenientes: a) eram operações a curto prazo, de forma que o problema era simplesmente postergado para períodos imediatamente seguintes, e b) todo o 'risco de câmbio' ficava sob a responsabilidade do governo brasileiro". (nota 6, pág.12).

lucro ilusório respondia por cerca de 60% dos lucros totais por elas declarados. Entre as pessoas físicas, havia a incidência do Imposto sobre o Lucro Imobiliário sobre as diferenças nominais entre os preços de vendas e os preços históricos de compra dos imóveis transacionados, dando margem à tributação de ganhos ilusórios, o que conduziu a que se generalizasse a prática de escrituração das transações imobiliárias por valores subdimensionados. Entretanto, em contrapartida, as reduzidas multas percentuais estipuladas pelo Governo aos contribuintes vinham, em decorrência da inflação, a se constituir em estímulo ao atraso sistemático no recolhimento de impostos por parte das empresas¹³.

Diante de todo este elenco de distorções decorrentes da inflação no sistema financeiro, foi natural que os articuladores do Programa de Ação Econômica do Governo Castelo Branco (PAEG) situassem o combate à inflação como medida prioritária da política econômica. Ao se analisar o acontecido na época, passadas três décadas dos esforços para a implementação do PAEG, pode-se considerar que as reformas empreendidas na gestão Bulhões-Campos implicaram, na prática, num deslocamento, para o plano financeiro, do "cerne dos problemas vividos pela economia brasileira", se bem que, a nível do discurso, se continuasse a insistir na visão da inflação "como causa maior de todos os males da economia e de sua supressão como a grande solução"¹⁴.

13 Cf. Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos, op.cit., págs. 120 e 121.

14 Cf. Júlio Sérgio Gomes de Almeida, op. cit., pág. 13. O autor opina, a respeito das reformulações que então foram feitas, que "o mérito das reformas foi o de estabelecer muito claramente uma vinculação: a redinamização da economia com a **reformulação financeira**".

3. O DESTACADO PAPEL DA CORREÇÃO MONETÁRIA E DAS MINI-DESVALORIZAÇÕES CAMBIAIS NA REFORMULAÇÃO DO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO

A reforma financeira destacou-se, dentre o conjunto de reformas implícitas no reordenamento institucional da economia brasileira, "como a de maior profundidade e a que trouxe resultados mais imediatos e relevantes", objetivando, especialmente, "estabelecer controle sobre a atuação das instituições financeiras, criar novos esquemas de financiamento aos setores privado e público, assim como conferir maior especialização e flexibilidade ao conjunto do sistema financeiro, possibilitando e estimulando principalmente o desenvolvimento da intermediação não-bancária". No bojo desse conjunto de reformulações, destaca-se o instituto da correção monetária, talvez em decorrência do seu ineditismo, como uma das mais importantes inovações. A correção monetária, vinculada inicialmente quase que exclusivamente à busca de solução para problemas do setor público, uma vez difundido o seu uso, "viria a ser o pretense instrumento capaz de eliminar um sem número de distorções no campo das finanças públicas e da intermediação financeira institucional", constituindo-se, pois, na "raiz do posterior esquema de indexação da economia brasileira"¹⁵.

A correção monetária, uma vez instituída e amplamente disseminada, não só contribuiu para a eliminação, ou pelo menos para a atenuação, das distorções provocadas pela inflação no sistema financeiro, mas, também, parece ter sido um instrumento para o estabelecimento de

15 Cf. Fundação do Desenvolvimento Administrativo - FUNDAP, "Tendências Estruturais do Sistema Financeiro", págs. 25 e 26.

"um convívio tão pacífico quanto possível do sistema econômico com a inflação"¹⁶.

A correção monetária, introduzida pela Lei 4.357 de Julho de 1964, e o sistema de mini-desvalorizações cambiais – "uma habilidosa adaptação do princípio da correção monetária ao sistema cambial"¹⁷, adotada pelo Ministro Delfim Neto a partir de Agosto de 1968 – vieram a se constituir em dois importantes instrumentos para a superação dos problemas criados pela inflação ao sistema financeiro e a outros setores da economia (como, por exemplo, dissolução da função orientadora do sistema de preços, descontrole das tarifas dos serviços de utilidade pública, promoção de instabilidade e de desordem salarial, etc.)

Uma vez implantada, vem a se constituir a correção monetária – **que deveria, a princípio, ser considerada como um instrumento temporário a ser abandonado quando se corrigisse a inflação** – num mecanismo de liberação da taxa de juros das limitações impostas pela Lei da Usura, vindo a ser o expediente que *permitted* que o sistema financeiro passasse a operar com juros positivos¹⁸.

16 Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos, op.cit., pág. 131. André Lara Resende, em "Estabilização e Reforma: 1964-1967", pág. 228, vê, todavia, a introdução da correção monetária como um "claro reconhecimento de que não se esperava que a estabilidade de preços fosse alcançada a médio prazo".

17 Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos, op. cit., pág. 118.

18 A esse respeito, Antonio Cláudio Sochaczewski é bastante categórico, sustentando que "a introdução da correção monetária foi básica e fundamentalmente um artifício para liberar as taxas de juros" (op.cit., pág.360). Observa ele, entretanto, que "ela teve que ser uma introdução parcial [não abrangendo todas as operações financeiras FPCN] no sentido de ter efetividade como uma correção de distorções prévias" (op.cit., pág. 397).

Com a introdução do princípio da correção monetária, tornou-se muito mais fácil financiar e administrar o déficit público, uma vez que a instituição das *Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional* (ORTNs) – que garantiam rendimentos reais aos compradores – *restabeleceu o interesse pela aquisição de títulos públicos.*

De outro lado, a possibilidade de inclusão de cláusulas de correção monetária (e, em alguns casos, cambial) em contratos, *contribuiu para uma relativa neutralização do efeito corrosivo exercido pela inflação sobre valores contratados,* facilitando, desse modo, o desenvolvimento de uma série de modalidades de negócios que vinham sendo inibidos pela impossibilidade, existente até então, de se inscrever contratualmente mecanismos razoáveis de atualização de valores.

A constituição de um sistema voltado ao financiamento da construção e da compra de moradias – *Sistema Financeiro da Habitação* (SFH) – foi viabilizada pela ampla utilização da correção monetária, que veio a incidir sobre os depósitos e títulos do sistema, bem como sobre as prestações e saldos devedores das dívidas dos mutuários. Teve, ainda, a correção monetária, decisivo papel na captação de recursos para o sistema, especialmente através do *Fundo de Garantia do Tempo de Serviço* (FGTS) – fundo compulsório constituído em 1966 – e da extraordinária expansão das *cadernetas de poupança*, sistema de captação que apresenta alta liquidez e é incondicionalmente garantido pelo Governo. Ademais, criou a correção monetária, juntamente com a nova Lei do Inquilinato, condições para estimular a compra de imóveis para aluguel.

Contribuiu, também, o instituto da correção monetária para a expansão das financeiras (Sistema de Crédito, Financiamento e

Investimento) – responsáveis pelo financiamento, a médio prazo, da compra de bens de consumo duráveis através do *Sistema de Crédito Direto ao Consumidor* –, as quais, pelo volume de suas operações, apoiadas em recursos captados pela emissão de letras de câmbio e garantidas pelos próprios bens financiados, tiveram destacado papel no processo de recuperação da atividade econômica iniciado a partir de 1967.

Na visão dos responsáveis pelas reformas econômicas do período 1964/1968, enquanto aos bancos comerciais caberiam as operações de curto prazo e às financeiras as de médio prazo, os Bancos de Investimento (BI) – que poderiam contar com a participação acionária de capitais estrangeiros – teriam a seu cargo as linhas de maiores prazos, direcionadas ao financiamento do capital de giro ou do investimento, e, também, o apoio às grandes empresas na atração de capital acionário através de operações de **underwriting**. Os recursos necessários seriam obtidos pela aceitação de depósitos com correção monetária, pela emissão de *Certificados de Depósito Bancário* (prazo mínimo de 18 meses) e pela captação de recursos externos para repasse interno (nos termos da *Resolução 63*, de 1967)¹⁹. Todavia, os BI ficaram longe de terem o desempenho que deles era esperado "e o setor produtivo permaneceu com um vácuo de recursos a ser preenchido pelo financiamento inflacionário"²⁰.

A tributação sobre os lucros ilusórios deixou de existir à medida que as empresas passaram a depreciar seus ativos com base nos valores corrigidos monetariamente e, também, a calcular e a deduzir como despesa o custo da manutenção do seu capital de giro. E,

19 Cf. Júlio Sérgio Gomes de Almeida, op.cit., pág. 40.

20 A.C. Sochaczewski, op. cit., pág. 400.

paralelamente, a partir do momento em que o governo passou a exigir o pagamento de multas, juros e correção monetária sobre os impostos em atraso, sonegar deixou de ser um bom negócio.

No **front** externo, o sistema das mini-desvalorizações cambiais mostrou-se um satisfatório mecanismo para preservar a renda real dos exportadores, para evitar a especulação e para desestimular os movimentos do **hot-money**. Cabe, ainda, considerar que o bom controle que pôde ser exercido pelas Autoridades Monetárias sobre os meios de pagamento seria quase impraticável sem o emprego das mini-desvalorizações cambiais.²¹

4. ALGUMAS OPINIÕES À GUIA DE CONCLUSÃO

Pode-se, pelo exposto, ter uma clara sensibilidade da influência positiva que tiveram as reformas financeiras empreendidas no período 1964/1968 na recuperação econômica do país e da importância que tiveram a correção monetária e as mini-desvalorizações cambiais para que elas pudessem ser bem sucedidas.

No sentido de que isto possa ser melhor compulsado, são apresentadas, a seguir, as opiniões de alguns autores que estudaram as reformulações processadas, entre 1964 e 1968, no sistema financeiro nacional:

Chacel, Simonsen e Wald vêem a correção monetária como um artifício que foi criado para ser usado em caráter temporário, no bojo

21 Cf. Mário Henrique Simonsen e Roberto de Oliveira Campos, op. cit., págs. 117 e 118.

de um conjunto de medidas componentes de uma política de combate gradual à inflação, cuja maior restrição é o fato de que contém implicitamente um processo realimentador da alta de preços. Apesar disso, para eles, tal artifício tinha a sua utilidade reconhecida, em todo o país, como "instrumento de adaptação a um ambiente inflacionado", mas havia a expectativa de que ele deixaria de existir no momento em que, com a redução da taxa de inflação, o gradualismo cedesse lugar ao tratamento de choque²².

Maria da Conceição Tavares, em 1974, em sua tese de livre-docência, faz, a respeito da correção monetária, a seguinte avaliação:

"É evidente que o cerne da retomada do desenvolvimento do período 1968/73 reside nas reformas financeiras da gestão Bulhões-Campos. Foram elas que permitiram o autofinanciamento das empresas públicas, que passaram a operar com relativa autonomia financeira e de mercado. Os estímulos à capitalização financeira foram de inúmeras naturezas, mas o mais importante foi sem dúvida o da generalização da cláusula de correção monetária dos ativos e passivos do setor privado."²³

Relativamente ao sistema de mini-desvalorizações cambiais, praticado a partir de 1968, assim se manifesta a autora:

"A política de desvalorizações curtas e de periodicidade imprevisível é indiscutivelmente melhor do que a de saltos bruscos, que afeta sensivelmente os mecanismos de propagação inflacionária. Conduzida, porém, com uma tendência crescente à subvalorização dos preços das moedas estrangeiras, particularmente as

22. Cf. Julian Chacel, Mário Henrique Simonsen e Arnold Wald, "A Correção Monetária", págs. 300 e 301. Os autores apontam, em nota no pé da página 301, que o **Bank of London & South America**, em Junho de 1969, comentou que: "A correção monetária parece estar criando mais problemas do que soluções para o Brasil, tanto no presente quanto no futuro, e há perigo de que ela esteja conduzindo para a institucionalização ou perpetuação da inflação".

23 Maria da Conceição Tavares, "Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil", pág. 150.

euro-moedas, favorece extremamente o endividamento externo das filiais estrangeiras e a entrada de capitais financeiros especulativos".²⁴

Finalmente, cabe registrar que as principais consequências da reforma do sistema financeiro foram sintetizadas por Júlio Sérgio Gomes de Almeida, que identifica a ocorrência, nesse período, de:

- a) uma *expansão sensivelmente acentuada do crédito*, especialmente do de natureza não bancária. Destacaram-se notadamente no período os empréstimos concedidos pelo SFH, destinados à construção e à aquisição de moradias, o crédito das financeiras, destinado ao consumo de bens duráveis, e o financiamento, por parte dos BI, de capital de giro (com base na Resolução 63 e nos depósitos a prazo);
- b) uma *ampla diversificação das formas de valorização financeira* apoiada na correção monetária pós e pré-fixada e numa estrutura muito propícia (via cartas de recompra, por exemplo) à especulação;
- c) uma *expressiva expansão do endividamento primário* de todos os agentes econômicos: famílias, empresas e setor público; e
- d) um *"entrelaçamento com os fluxos financeiros internacionais"*, que respondeu por parte substancial do crescimento da dívida externa²⁵.

5. BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Júlio Sérgio Gomes de, "As Reformas Financeiras de 1964-65: *Objetivos, Rumos e Desvios*", Texto para Discussão n.º 59, IEI/UFRJ, 1984

24 *idem*, pág. 148

25 Cf. Júlio Sérgio Gomes de Almeida, *op. cit.*, págs. 38 e 39.

- CHACEL, Julian, SIMONSEN, Mário Henrique & WALD, Arnold, "A Correção Monetária", Rio de Janeiro, APEC, 1970
- CRUZ, Paulo Roberto Davidoff Chagas, "Inácio Rangel, um Pioneiro - O Debate Econômico do Início dos Anos Sessenta", Campinas, Tese de Mestrado IFCH/UNICAMP, mimeo, 1980
- FUNDAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO ADMINISTRATIVO - FUNDAP, "Tendências Estruturais do Sistema Financeiro", São Paulo, Relatórios de Pesquisas n.o 7, 1988
- RESENDE, André Lara, "Estabilização e Reforma: 1964-1967", in ABREU, Marcelo Paiva, "A Ordem do Progresso - Cem Anos de Política Econômica Republicana 1889-1989", Rio de Janeiro, Editora Campus, 1990, págs. 213 a 231
- SIMONSEN, Mário Henrique & CAMPOS, Roberto de Oliveira, "A Nova Economia Brasileira", Rio de Janeiro, Editora José Olympio, 1975
- SOCHACZEWSKI, Antonio Cláudio, "Financial and Economic Development of Brazil, 1952-1968", Londres, The London School of Economics and Political Sciences, Tese de Doutorado, mimeo, 1980
- TAVARES, Maria da Conceição & SERRA, José, "Além da Estagnação", in TAVARES, Maria da Conceição, "Da Substituição de Importações ao Capitalismo Financeiro", Rio de Janeiro, Zahar, 1978, págs. 153 a 207
- TAVARES, Maria da Conceição, "Acumulação de Capital e Industrialização no Brasil", Campinas, Editora da UNICAMP, 1986
- ZINI JUNIOR, Álvaro Antonio, "Uma Avaliação do Setor Financeiro no Brasil da Reforma de 1964/65 à Crise dos Anos Oitenta", Campinas, Tese de Mestrado, IE/UNICAMP, mimeo, 1982

PROGRAMAS DE AÇÃO, CONTROLE E REVISÃO DE PLANOS DE MARKETING.

*Jorge Américo Silva Machado*¹

1. INTRODUÇÃO

A questão da implantação de um bom plano de marketing em uma organização depende essencialmente da adequação de três condições principais:

- * Objetivos propostos no prazo estabelecido
- * Recursos necessários presentes e futuros
- * Ambiente interno da organização

A primeira condição, objetivos propostos no prazo estabelecido pelo plano, é consequência dos objetivos estabelecidos para a organização no planejamento estratégico, uma vez que o plano de marketing, nesta situação é visto como parte da sua operacionalização em cada área da organização. Estes objetivos propostos devem ser factíveis, pois não existe elemento desmotivador pior do que um objetivo impossível de cumprimento.

A segunda condição, recursos necessários presentes e futuros é estabelecida através de orçamentos específicos para cada tipo de necessidade pois a fonte de recursos da organização é a mesma.

A terceira condição, ambiente interno da organização, é decorrente da interação entre os agentes intervenientes e a estrutura

¹ Professor dos Departamentos de Administração e Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Mestre em Administração pela PUC-SP e Doutorando em Administração da USP.

organizacional existente. É o "fit", proposto por Gailbraith & Nathanson (1978), entre as principais variáveis do design organizacional como tarefa, pessoal, estrutura, sistema de recompensa, processo de informação e decisão.

Na prática, raramente, se obtém a adequação total necessária entre estes elementos, mas como o planejamento é um processo, neste também são estabelecidas as condições necessárias para a consecução do plano.

Conforme define Campomar (1983), " o plano de marketing é, em geral, um documento que estabelece os objetivos de uma organização, referentes a um próximo período de atividades e define programas de ação necessários ao atingimento destes objetivos ".

Neste trabalho, os enfoques principais serão sobre os Programas de Ação e Controle e Revisão de Planos.

2. OS PROGRAMAS DE AÇÃO

Os Programas de Ação são compostos de tarefas específicas que visam ao atingimento de certos objetivos propostos no decorrer do plano de marketing. Estabelecem prioridades dentre o elenco de ações propostas, bem como caracterizam responsável, prazo e custo para cada ação desejada.

Para Campomar (1983), o programa de ação compõem-se de:

- a) Definição/Redefinição da estrutura de marketing, compreendendo pessoas, tarefas e responsabilidades por ações.
- b) Estratégias gerais de marketing, compreendendo a análise do segmento a ser atingido e o respectivo público-alvo.

- c) Definição do composto de marketing, compreendendo as ações necessárias que afetam o marketing-mix.
- d) Atribuições e Programação de recursos, compreendendo um orçamento de despesas de marketing, a situação de lucros e perdas esperadas e um cronograma de ações e resultados.

Para Kotler (1991), os programas de ação respondem o que será feito, quem fará, quando será feito e quanto custará. Separa e destaca a projeção de lucros e perdas ao entender que esta deve resumir o resultado financeiro esperado do plano. Uma vez aprovado, este " é a base para desenvolver planos e datas para conseguir material, programar a produção, recrutar a mão de obra e fazer as operações de marketing " .

Para Webster Jr (1974), um programa de marketing é um plano para o uso coordenado de todas as variáveis de decisão de marketing (marketing-mix) para atingir os objetivos propostos. A parte crítica é a definição precisa dos segmentos de marketing, suas características, tamanhos e comportamentos, que por sua vez direcionam o desenvolvimento dos benefícios do produto a ser oferecido em cada segmento. Uma vez dado o conceito do produto, é então desenvolvido um programa detalhado de marketing para implementação do conceito, utilizando-se as variáveis controláveis de marketing. Um programa de envolve tanto estratégia (um plano de longo prazo para explorar a relação produto/mercado) como táticas (plano de curto prazo para realizar resultados específicos) .

Para Westwood (1991), a principal função dos planos de ação é "dar instruções claras ao seu staff ", na medida em que estes precisam conhecer suas responsabilidades e o cronograma para realiza-las. Cada plano de ação deve conter: a posição, metas, a ação, o responsável, data de início/conclusão e custo estabelecido no

orçamento. Os planos de ação, posteriormente, combinam-se com os planos funcionais mais amplos, que por sua vez, combinam-se com o programa diretor (de marketing).

3 . CONTROLE E REVISÃO DE PLANOS

O controle, uma das funções administrativas, é definido por Stoner (1985) como " o processo que procura assegurar a conformidade das ações com os planos " .

Existe, ainda uma clara relação entre planejamento e controle, na medida que não existe controle sem planejamento e nem planejamento sem controle.

Ainda mais, o controle compara dados reais com dados planejados, permitindo ao administrador estabelecer comparações entre o previsto e o realizado.

Quando existem grandes variações entre os fatos reais e os fatos planejados, existem 3 tipos de ajustes possíveis conforme Stoner (1985):

- 1) "Modificar de alguma forma as atividades para que os resultados se aproximem dos exigidos pelo plano.
- 2) Reconsiderar e, talvez, rever o plano.
- 3) Reavaliar os controles para ter certeza de que eles estão adequados ao plano e a seus objetivos " .

Para Campomar (1983), a parte do plano referente ao controle deve conter:

- * Espécie de informação que deve ser prestada periodicamente a cada responsável, para sua orientação (feedback).

- * Frequência do fornecimento dos componentes das informações de controle.
- * Orientação sobre apresentação clara das informações e suas relações.
- * Data fixada de revisão entre previsto e realizado.
- * Determinação de quais e como os elementos de resultados devem alimentar o Sistema de Informação de Marketing.

Para Kotler (1991), além dos papéis apresentados anteriormente, a fase de controle deve incorporar os planos contingências, ou seja, um planejamento de ação emergencial para situações ambientais adversas que possam ocorrer circunstancialmente.

Para Webster Jr (1974), além da usual caracterização da função controle, recomenda que os planos contingenciais deveriam ser incorporados aos planos táticos e estes, no programa de ação. Recomenda ainda, segundo a opinião dos gerentes experientes de marketing, um número pequeno de medidas para o controle de curto prazo de operações.

4. UMA BREVE DISCUSSÃO TEÓRICA

A fase de implementação da estratégia tem como finalidade fazer o plano funcionar na prática e é composta de duas partes: o planejamento da implementação e a avaliação e controle.

Sob uma ótica funcional, o planejamento da implementação se refere ao desmembramento do Planejamento Estratégico em três níveis: estratégico, administrativo (ou tático) e operacional.

Ao nível estratégico cabe estabelecer os objetivos da organização, quantitativos e qualitativos, e prover os recursos necessários a

consecução do plano. Neste nível são aprovadas as estratégias globais que serão enunciadas através de políticas que deverão ser seguidas pela organização.

Ao nível administrativo (ou tático) cabe prover a estrutura e o processo adequados, mediante a utilização dos recursos destinados a este fim. É a fase da elaboração de orçamentos de longo, médio e curto prazo, bem como a preparação da estrutura organizacional necessária para que as estratégias estabelecidas sejam cumpridas.

Ao nível operacional é destinado a consecução dos objetivos estabelecidos, através de um programa de ação coordenada, dentre as áreas organizacionais intervenientes no processo, contendo ações específicas, prazo e responsabilidades funcionais.

Dentre os autores apresentados neste trabalho, Campomar apresenta um programa de ação que incorpora além do conteúdo operacional do plano, parte das tarefas de implementação de nível administrativo (ou tático), como a alteração de estrutura e processos administrativos na área de marketing. É uma visão mais moderna da organização, na medida em que compacta as atividades numa área, reduzindo a burocracia e a estagnação entre departamentos. Desta forma, a decisão é mais objetiva, mais rápida e mais aproximada da realidade ambiental cotidiana.

Os outros três autores (Stoner, Kotler e Webster Jr.) apresentam um conceito comum de programa de ação, nitidamente operacional, com pequenas variações de enfoque.

É importante ressaltar que, usualmente, na prática, existe uma certa confusão no que se refere a conceituação entre estratégia e tática. Tática é a consecução da estratégia e portanto, estabelece as ações operacionais necessárias para o encaminhamento de um curso de

ação estabelecido pela estratégia, que representa o caminho mais adequado para se atingir os objetivos organizacionais propostos pelo plano.

O foco da confusão reside no fato de que uma tática no planejamento estratégico pode se tornar uma estratégia no plano de marketing; a tática no plano de marketing pode se tornar a ação básica que exige múltiplos desdobramentos operacionais no programa de ação, tanto da área de marketing como o de outras áreas intervenientes. Assim, uma ação ou tática do plano de marketing, pode se tornar uma estratégia no planejamento da área de recursos humanos e assim por diante.

No aspecto geral, as opiniões dos autores citados convergem sobre a finalidade dos programas de ação no plano de marketing como o caminho detalhado de como chegar aos objetivos propostos, caracterizando concomitantemente responsabilidades e prazos.

Quanto a parte da avaliação e controle, esta é caracterizada, funcionalmente, pela criação de um sistema quantitativo e qualitativo de monitoramento do processo de implementação do Planejamento Estratégico na empresa, do qual o plano de marketing faz parte.

Usualmente, em empresas que utilizam um processo formal e sistemático de avaliação e controle, é estabelecido um sistema composto de orçamentos operacionais de curto/médio/longo prazo que se refere ao acompanhamento do dia-a-dia. Ao mesmo tempo, é estabelecido um sistema de planejamento composto de planos de curto/médio/longo prazo que se refere exclusivamente ao acompanhamento das estratégias aprovadas pela empresa. Estes dois sistemas tem que coexistir no mesmo ambiente interno e portanto dividir todos os recursos disponíveis da empresa, bem como buscar,

num processo simbiótico, a adequação entre os objetivos intentados e a sua realização. É necessário, portanto, que os dois sistemas coexistam de forma auto/retro/convergente para efetuar, ao mesmo tempo, o ajuste entre a empresa e as mudanças ambientais.

Assim, os efeitos de um objetivo estratégico intentado ou realizado é automaticamente incorporado ao orçamento operacional; na outra ponta, um ajuste orçamentário, automaticamente, interfere no plano estratégico.

O sistema de avaliação e controle do sistema operacional se utiliza, usualmente, das técnicas orçamentárias advindas do planejamento de longo prazo; o acompanhamento da implementação do Plano de Marketing se utiliza de planejamentos específicos compostos, pelo menos, de duas avaliações principais: a quantitativa, referente a valores, semelhante a filosofia do orçamento operacional (por exemplo, receita/despesa, detalhamento de itens, horizonte de tempo, etc.) e a qualitativa referente a forma como estão sendo atingidas as metas propostas e o curso destas ações.

Dentre os autores estudados neste trabalho, existe uma clara concordância a necessidade e importância do controle do plano de marketing. Contudo, alguns aspectos merecem destaque como:

- * O caráter motivador do controle em detrimento do aspecto punitivo, comum em várias organizações.
- * A necessidade de medidas simples de controle para operações de curto prazo.
- * A utilização do controle como fonte de informação para o processo de tomada de decisão na revisão dos planos de ação.

Este último aspecto merece uma atenção especial, na medida em que uma parcela importante de fracassos em planejamento, é decorrente da sua concepção rígida e enérgica de atuação.

É natural que exista uma grande parcela de rigidez quanto a prazos e responsabilidades num planejamento formal. Contudo, a velocidade de mudança do ambiente externo tem conduzido, filosoficamente, a necessidade de realização de revisão de planos com maior frequência e até, em algumas circunstâncias, à mudanças substanciais nos principais objetivos estratégicos anteriormente estabelecidos.

Assim, é fundamental que:

- * O plano não imobilize a empresa na tentativa de se ajustar às mudanças ambientais não previstas na data de sua elaboração.
- * Não exista um clima de " amarração " da criatividade e o bom senso das pessoas.
- * O plano estabeleça metas possíveis de realização na sua prática cotidiana.
- * O plano tenha uma orientação simbiótica entre o curto/longo prazo.
- * As decisões referentes às modificações do plano sejam efetuadas de forma rápida e objetiva.
- * O plano possua um sistema de comunicação abrangente e ágil dentre os diversos níveis e pares da organização.

5. CONCLUSÃO

Um bom plano de marketing deve conter, em igualdade de importância, as fases de Programação de Ação e Controle. Nesta última, como feedback operacional, deve considerar as possibilidades circunstanciais de alteração das ações ou até objetivos organizacionais pré-estabelecidos.

Um bom plano de marketing não é aquele que contém o maior número de informações ou se utilize de técnicas sofisticadas; um bom plano

de marketing é aquele que oferece a organização, um caminho racional e seguro para atingir seus objetivos, aproveitando-se, da melhor forma possível, das possibilidades oferecidas pelos ambientes interno e externo.

6 . REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CAMPOMAR, M.C. *Revisando um Modelo de Plano de Marketing*. Revista Marketing, ano 17, n.121, 1983, p.44-47
- GAILBRAITH, J.R.& NATHANSON, D.A., *Strategic Implementation: The Role of Structure and Process*. St.Paul, West Publishing Company, 1978, p.2.
- KOTLER, P. *Administração de Marketing. Análise, Planejamento, Implementação e Controle*. São Paulo, Atlas, 1991, p.114-115
- STONER, J.A.F. *Administração*. Rio de Janeiro, Prentice Hall, 1985, p. 93-94
- WEBSTER, Jr. F.E. *Marketing for Managers*. New York, Harper & Row, 1974, p.106-107
- WESTWOOD, J. *O Plano de Marketing*. São Paulo, Makron Books, 1991, p.149-150

PRÁTICAS DE GESTÃO TECNOLÓGICA EM EMPRESAS BRASILEIRAS COMPETITIVAS: ESTUDO DE CASOS NO SETOR DE AUTOPEÇAS

José Eduardo Rodrigues de Sousa¹

Isak Kruglianskas²

1. INTRODUÇÃO

A gestão da tecnologia cada vez mais se revela fator chave para o sucesso de empresas que precisam atuar em mercados globalizados. Não é suficiente uma empresa ser dotada de técnicos competentes e de equipamentos sofisticados. É necessário que a empresa possua uma estratégia tecnológica que oriente seu potencial tecnológico para o sucesso dos negócios. O papel da gestão tecnológica consiste essencialmente em assegurar que os talentos e os limitados recursos empregados na busca de novos conhecimentos sejam focalizados para o aumento da competitividade da empresa através da diferenciação de seus produtos e maior eficiência de seus processos.

Sabe-se que o fator tecnológico, bem como sua utilização de forma cada vez mais intensa pelas indústrias, faz-se presente tanto naquelas organizações que se pretendem líderes de seus segmentos

1. Professor da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Mestre e Doutor em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

2. Professor Associado da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA/USP). Mestre e Doutor em Administração.

empresariais, como nas demais, mesmo que seguidoras, que pretendam se sobressair num mercado competitivo, o qual se afigura cada vez mais globalizado.

Espera-se assim, nesse contexto, que o papel desempenhado pelos executivos mais ligados a área tecnológica venha a adquirir importância crescente, fazendo com que a opinião emitida por Silvenses (1988) de que "tanto no passado como no presente esta função - a gestão tecnológica - não tem recebido, por parte das empresas, a atenção que merece" sejam cada vez menos ouvidas.

São notadas, com intensidade crescente, observações relacionadas à importância que a gestão da tecnologia tem adquirido, no âmbito das ações estratégicas, como uma possível auxiliar das empresas que buscam alcançar melhores posições de mercado. Entretanto faz-se necessário a preparação do caminho a seguir, com o propósito de se evitar, no futuro, observações como a feita por Foster (1988) de que os executivos "não têm é uma idéia de como a tecnologia é transformada em vantagem competitiva e, portanto, de como elas podem controlar o processo", ou o fato constatado por Kruglianskas (1987) numa pesquisa realizada junto as empresas das indústrias calçadistas, de couros, borrachas, fumo, móveis e madeira, de que mesmo iguais, quanto ao fato de não desenvolverem atividades de P&D orientadas para o longo prazo, as empresas de capital estrangeiros diferem significativamente das de capital nacional no que toca ao aspecto de adoção de estratégias, e mesmo de gestão desta, pois "mostram-se bem mais atuantes no que tange a pesquisas junto ao mercado".

Este paper apresenta os resultados de uma pesquisa de campo, realizada por Sousa (1993) junto a empresas do setor automobilístico, acerca de práticas de gestão tecnológica. Além deste elaborou-se

outro paper (vide Sousa e Kruglianskas (1994) em que outras partes da referida pesquisa são também discutidas. O principal objetivo deste trabalho é contribuir para o avanço do conhecimento neste campo da ciência da administração, bem como, servir como fonte de subsídios para o aumento da competitividade das empresas brasileiras.

2. METODOLOGIA

Diferentes autores, dentre os quais se pode citar Gil (1987), Selltiz et al (1975) e Tripodi et al (1975), abordam formas diversas de métodos de pesquisas disponíveis, as quais, como escreveu Kruglianskas (1987), se não possuem uma classificação homogênea, são no entanto complementares, pois "adotam critérios para caracterização das diferentes abordagens metodológicas de pesquisa, enfatizando aspectos diversificados e complementares".

O desenvolvimento do trabalho, considerado como de "estudo de casos", enquadra-se no tipo de pesquisa denominada de "estudo exploratório", o qual possui por finalidade principal, fazendo-se aqui uso das palavras de Gil, a de "desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, com vistas à formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores". Nesse tipo de pesquisa, segundo Tripodi, os pesquisadores, além de dados quantitativos, "podem usar dados qualitativos em forma narrativa que podem ser derivados de suas observações de um determinado fenômeno".

No processo de coleta de dados fez-se uso de entrevistas semi-estruturadas, um misto entre a entrevista focalizada, que aborda um tema específico e a entrevista estruturada, que se desenvolve "a partir de uma relação fixa de perguntas" (Gil). Para o caso específico

deste trabalho foi escolhido como respondente o executivo responsável pela área de P & D.

Para a composição da amostra pesquisada, e considerando que se pretendia realizar um estudo de casos, procedeu-se a uma amostragem não aleatória, de caráter "intencional ou proposital" utilizada em pesquisas sociais.

2.1 - Composição da Amostra

Para a composição da amostra estabeleceu-se como critério que a empresa deveria:

- ser do setor de autopeças;
- estar localizada no Estado de São Paulo;
- possuir um Centro de P&D formalmente instituído e ser exportadora;
- estar interessada e disposta a colaborar com a pesquisa.

Optou-se por entrevistar os Gerentes da área de P&D, por serem essas pessoas as que trabalham mais diretamente na relação desenvolvimento tecnológico/outras áreas da empresa/clientes e, portanto, constituindo-se nas pessoas mais adequadas aos objetivos da pesquisa.

Aplicados os critérios foram selecionadas as empresas, cujos perfis são descritos através da Tabela 1, a seguir.

Tabela 1 - Perfil das Empresas Pesquisadas (dados de 1991)

Empresa	COFAP	CLARK	FREIOS VARGAS	METAL LEVE	SIFCO
Fundação da Empresa	1951	1960	1945	1950	1959
Fundação do Centro	1976	1990	1985	1978	1988
N° de Funcionários	11.000	2.800	2.600	4.700	3.200
Faturamento	350	140	150	507	118.9
Recursos P/ P&D (% sobre o Faturamento)	2.0	1.5	1.7	2.0	0.8

Fonte: Sousa (1993), Gestão da Tecnologia e Competitividade em Empresas do Setor de Autopeças.

2.2 - Perfil do Setor

Quanto ao perfil do setor, convém destacar que o mesmo no Brasil, (Gitahy & Rabelo, 1991), é composto de aproximadamente 1500 empresas, dos quais 89,3% das unidades industriais e 88,4% do emprego gerados se concentram no Estado de São Paulo. Em razão de se constituir num setor que teve seu ímpeto desenvolvimentista atrelado à constituição, em 1957, e crescimento da indústria automobilística nacional, embora anterior à mesma, na opinião daqueles autores é sensível "à pressão sofrida pelas montadoras no sentido de aumentar a produtividade e a qualidade dos veículos".

Para Posthuma (1993) a diferenciação entre as empresas desse setor se daria através de quatro processos "tamanho, propriedade do capital, sofisticação tecnológica e estratégia de mercado". Esse setor é segmentado em basicamente dois grupos: o primeiro constituído de

grandes empresas "fabricantes de produtos tecnologicamente sofisticados, que abastecem as montadoras de veículos". O outro grupo seria "formado por um grande número de PMEs, geralmente nacionais, que utilizam tecnologias menos sofisticadas e abastecem o mercado local de reposição". Segundo Gitahy & Rabelo haveria quatro segmentos de mercado: o composto pelas montadoras instaladas no Brasil; o de vendas de peças de reposição com marcas registradas e o de venda de peças de reposição sem marca registrada e o mercado importador, que ganha força por parte das empresas melhor estruturadas para atender às exigências dos compradores.

Destaca ainda Gitahy & Rabelo o investimento desse setor na racionalização da produção, o papel das empresas líderes na compreensão e difusão de "novas tecnologias de processo no conjunto do setor metal-mecânico" e o dinamismo do setor na incorporação dos avanços conseguidos na microeletrônica no tocante a seus produtos.

2.3 - Procedimentos para coleta e análise dos dados

A coleta de dados foi feita através de entrevistas com os Gerentes da área de P&D. Após a realização da análise dos dados e da redação inicial com as primeiras conclusões a que se tinha chegado, remeteu-se, a cada um daqueles gerentes, cópia da análise feita com o material coletado junto a sua empresa, para que fosse por eles apreciado, sendo ainda marcado um retorno à empresa, com o objetivo de trabalhar as dúvidas que tivessem ficado tanto por parte dos entrevistados, quanto por parte do pesquisador. Nessa ocasião era solicitada autorização para inclusão dos dados da empresa neste trabalho. Para se evitar a identificação das empresas as mesmas foram denominadas A, B, C, D e E.

3. COMPETITIVIDADE DAS EMPRESAS ESTUDADAS

Para uma avaliação do nível de competitividade das empresas estudadas foram consideradas três dimensões básicas a algumas das quais foram associados indicadores que permitissem operacionalizar sua mensuração. As dimensões consideradas e respectivos indicadores foram os seguintes:

a) Qualidade

- Capacitação no desenvolvimento de novos produtos
- Nível de atualização tecnológica dos produtos
- Qualidade da Assistência Técnica
- Índices de Devolução/Reclamações

b) Produtividade

- Produtividade no aproveitamento de Matérias-Primas e Equipamentos
- Produtividade dos Recursos Humanos

c) Preços praticados

O perfil de competitividade das empresas que compõem a amostra foi levantado a partir das avaliações feitas pelos respondentes, conforme quadro síntese apresentado a seguir na Figura 1.

Pelo perfil apresentado, pode-se concluir que trata-se de um conjunto de empresas bastante competitivo, a nível nacional. A nível internacional a competitividade destas empresas pode ser considerada como situada numa posição satisfatória em torno da média setorial.

Item Relativo aos Indicadores de Competitividade	Resultados Constatados
Índices de devoluções e/ou reclamações	<p>Todas as empresas afirmaram possuir baixos índices de reclamações e devoluções;</p> <p>As empresas afirmaram que tem procurado investir em treinamentos e equipamentos para obter Certificados de Qualidade dos clientes;</p> <p>Algumas empresas costumam promover reuniões para discutir as reclamações e devoluções havidas.</p>
Qualidade da assistência técnica	Praticamente todas as empresas julgaram-se como acima da média no mercado brasileiro e na média nos países importadores.
Nível de atualização tecnológica dos produtos.	<p>Mercado Interno: as empresas avaliaram-se normalmente como acima da média;</p> <p>Mercado externo: quase todas as empresas julgaram-se como na média com seus competidores.</p>
Capacitação no desenvolvimento de novos produtos	<p>Quase todas as empresas julgaram-se acima da média no mercado brasileiro;</p> <p>As empresas avaliaram-se como próximas da média em relação aos concorrentes sediados no exterior.</p>
Produtividade dos recursos humanos	Quando comparado às empresas instaladas no Brasil, todas as empresas avaliaram-se como situadas acima da média. Ao compararem-se às suas concorrentes do mercado americano e europeu, viam-se normalmente como na média.
Produtividade no aproveitamento de matérias-primas e equipamentos	<p>Aproveitamento de matérias-primas em relação aos competidores: nacional: a maioria avaliou-se como estando acima da média; internacional: todas as empresas avaliaram como situadas na média, alegando-se diferenças na qualidade e no tipo da matéria-prima em relação aos países importadores.</p> <p>Aproveitamento de equipamentos em relação aos competidores: nacional: a maioria julgou-se como estando acima da média; internacional: as empresas oscilaram suas avaliações próximas à média;</p>

	Algumas empresas alegaram fazer uso de equipamentos obsoletos;
	Citavam a baixa escala de produção das empresas brasileiras como uma das causas da avaliação que faziam.
Preços praticados pela empresa.	Em relação ao mercado interno os preços praticados pela maioria das empresas situavam-se na média que o dos concorrentes e, em relação ao mercado externo, eram vistos como estando abaixo da média.

Figura 1 - Descrição do Desempenho das Empresas

4. ANÁLISE DE ALGUMAS PRÁTICAS DE GESTÃO TECNOLÓGICA

Para ilustrar as práticas de gestão tecnológica utilizadas pelas empresas foram selecionados os aspectos a seguir relacionados:

- Áreas Funcionais envolvidas no Processo Decisório para Compra ou Desenvolvimento Interno de Tecnologias:
- Interação de P&D com Marketing, Produção e Clientes
- Estabelecimento de prioridades sobre pesquisas e áreas a atender
- Procedimentos para identificação e avaliação dos avanços tecnológicos
- Avaliação dos benefícios decorrentes dos investimentos em P&D

4.1 - Áreas Funcionais envolvidas no Processo Decisório sobre compra ou Desenvolvimento Interno de Tecnologias

Faz-se cada vez maior a necessidade da participação de diferentes setores da organização no processo decisório acerca do desenvolvimento interno "versus" aquisição de nova tecnologia. Observou-se assim, ao longo da pesquisa de campo, que uma tomada de decisão desse escopo tem exigido das empresas ampla participação, na qual a alta administração, junto com a área de P&D,

constitui membro nato. A empresa C possui por hábito normal o envolvimento da área de Marketing e algumas das empresas pesquisadas costumam ouvir consultores externos sempre que o assunto em questão, dada sua complexidade, o exigir, ou apenas possuir maior poder decisório nas tecnologias ditas periféricas ou de apoio.

Nas empresas em que as gerências informaram não possuir ativa participação no processo, foi salientado que os recursos alocados à pesquisa podiam ser melhor direcionados, se não apenas a atividade de P&D, mas também outras unidades organizacionais, como Marketing e áreas produtivas, fossem acionadas. Na empresa A o processo a nível dos órgãos técnicos, tem funcionado de forma adequada, levando a que inclusive os setores administrativos/financeiros estejam a participar no processo decisório.

Pode-se concluir que as empresas dedicam elevada atenção à integração das unidades organizacionais na decisão entre comprar ou desenvolver internamente a tecnologia necessária. Na Figura 2, é apresentado um resumo das análises referentes a esta prática de gestão.

EMPRESAS	RESUMO DAS ANÁLISES
A	Comitê Consultivo dá início ao processo decisório em conjunto com as áreas de apoio;
	decisão final é de responsabilidade do Comitê Deliberativo;
	processo é bem visto.
B	decisão é tomada entre a Diretoria, gerências e responsável pelo projeto e, se necessário, consultoria externa;
	processo é visto como natural.

C	decisão entre comprar ou desenvolver internamente a tecnologia tomada pelas áreas de Tecnologia, Marketing e divisões interessadas;
	processo é bem visto.
D	decisão tomada a nível da alta administração;
	engenharia de processo e de produtos deveriam possuir participação mais decisiva.
E	decisão entre adquirir ou desenvolver tecnologia é centralizada na alta administração;
	P&D participa da decisão de compra de tecnologias de apoio.

Figura 2 - Resumo das análises sobre: Áreas Funcionais envolvidas no Processo Decisório para compra ou Desenvolvimento Interno de Tecnologias.

4.2 - Interação de P&D com Marketing, Produção e Clientes

Vai distante o tempo em que a P&D de algumas empresas encastelava-se e "criava" novos produtos. Atualmente com os cada vez maiores recursos envolvidos, a participação entre os que fazem a pesquisa, com os que irão produzir e comercializar, tem-se tornado cada vez mais necessária, pois como se observou, a organização que afirmou possuir problemas de relacionamento com outras áreas foi a mesma que reclamou maior participação na decisão entre comprar ou desenvolver internamente a tecnologia requerida pela empresa.

Duas das empresas salientaram a importância de engenheiros no quadro de vendedores como facilitadores na relação entre P&D e clientes.

Destacou-se o uso de reuniões periódicas para o debate acerca de assuntos que envolvam diferentes áreas da companhia, buscando-se ouvir pessoas situadas em diferentes setores e níveis hierárquicos que possam contribuir na solução de problemas.

Empresas como a C, que se confessa uma empresa de ponta em assuntos relacionados à P&D, procura mesmo estender a seus clientes os conceitos mais avançados de gestão tecnológica.

Conclui-se pois pela elevada importância da busca da sinergia da P&D com Marketing, Produção e clientes como facilitadores na busca de solução a problemas de relacionamento entre os diferentes setores da empresa.

EMPRESAS	RESUMO DAS ANÁLISES
A	Comitê Consultivo dá início ao processo decisório em conjunto com as áreas de apoio
B	interação dá-se através de reuniões mensais para discutir o planejamento de testes das amostras;
	área comercial é ouvida;
	problemas por não contarem com um gerenciador de projetos integrados.
C	processo é visto como natural.
	interação sem problemas pois a P&D se vê como área de apoio;
D	melhor abordagem tem sido a de estender o conceito de engenharia simultânea aos clientes.
	interação dá-se com todas as áreas, principalmente com a industrial e comercial;
	possui problemas com os cronogramas estabelecidos por vendas;
E	melhor abordagem tem sido a de discutir o projeto com o cliente.
	interação dá-se através da estrutura matricial utilizando-se do Comitê Divisional de Tecnologia;
	Comitê Divisional de Tecnologia promove simpósios, nos quais os gerentes de projetos e funcionários apresentam trabalhos em desenvolvimento para a Diretoria da Unidade de Negócios e da Organização;

	melhoria do relacionamento também tem se dado pela adoção, em diversas áreas da empresa, do Plano de Carreira em Y.
--	---

Figura 3 - Resumo das análises sobre: Interação de P&D com Marketing, Produção e Clientes

4.3 - Estabelecimento de prioridades sobre pesquisas e áreas a atender

Definir a prioridade quanto a pesquisa, áreas e projetos a atender constitui labor gerencial que exige visão de planejamento e de conjunto de negócio da empresa, requerendo ainda habilidade no trato com pessoas de diferentes áreas da organização, possuidoras de interesses diversos. Nas empresas estudadas seus gerentes da área tecnológica parecem possuir esse conjunto de habilidades, pois procuram reunir, para a tomada de decisão, pessoas de diferentes setores da empresa.

Dessa forma observou-se a preocupação em se ouvir as áreas e Gerentes de Projetos no processo de definição dessas prioridades, normalmente reunidos em comitês. Essa preocupação vai adiante na empresa C, que aciona a área de marketing para proceder a uma pesquisa de mercado procurando resolver uma necessidade específica do cliente.

Há de se ressaltar ainda que num mercado competitivo como este do setor de autopeças, o foco do negócio no cliente revela-se fundamental, o que explicaria a preocupação de todas as empresas em priorizar o projeto segundo as necessidades do cliente.

Conclui-se dessa maneira que as organizações pesquisadas possuem alto interesse pelo debate interno acerca da definição de prioridades sobre as áreas e pesquisas a atender.

EMPRESAS	RESUMO DAS ANÁLISES
A	a definição de prioridades é feita pelo Comitê Consultivo do qual fazem parte a Diretoria da empresa e o consultor externo. Havendo impacto nas estratégias a decisão passa a ser do Comitê Deliberativo.
B	cada gerência possui sua carteira de projetos e em caso de confronto de interesses entre diferentes projetos, analisa-se as prioridades dos clientes.
C	os debates para definir as prioridades são acionados por pesquisas de marketing que especificam as necessidades do cliente e de P&D na busca das tecnologias existentes.
D	o debate dá-se através de equipes multidisciplinares das quais participam técnicos das áreas de engenharia de processo, manutenção e produtos além do quadro técnico de vendas e de compras de insumos. Havendo envolvimento de produtos, trabalha-se em conjunto com o cliente.
E	<p>não existem procedimentos formalizados;</p> <p>fazem visitas trimestrais aos clientes da qual participam um elemento da área técnica e um da comercial;</p> <p>informações obtidas são trabalhadas em grupo matricial coordenado pelo Gerente de P&D;</p> <p>a nível de acompanhamento de projetos são feitas reuniões técnicas com gerentes de projetos e chefes funcionais de técnicos envolvidos em projetos matriciais.</p>

Figura 4 - Resumo das análises sobre: Estabelecimento de prioridades sobre pesquisas e áreas a atender

4.4 - Procedimentos para identificação e avaliação dos avanços tecnológicos

Identificar e avaliar o potencial dos avanços tecnológicos tem se constituído em trabalho vital para as organizações que pretendam ocupar posição de destaque em seus segmentos empresariais, fato também observado no setor industrial pesquisado, onde se observou que quatro das empresas visitadas atribuem à identificação e avaliação dos avanços tecnológicos parte de seu sucesso no competitivo mercado internacional, pois que essa atividade permitiria

uma rápida incorporação dos avanços no conhecimento cordato à atividade da empresa.

A empresa A, a única que não contava com pessoas habilitadas em número adequado à execução desse tipo de trabalho, contratando consultoria com essa finalidade, via nessa contratação um ponto de fraqueza no processo, por restar uma dúvida, a cada trabalho executado, acerca de até onde caminhou a contratada e onde poderia ter ido, além da indagação acerca se ela teria sido realmente a mais capacitada ao trabalho.

Vê-se que as técnicas utilizadas são assemelhadas: literatura especializada, clientes, fornecedores, feiras internacionais, consultorias especializadas, etc., chamando a atenção o uso de conceitos de "antenas tecnológicas" e de monitoramento do ambiente, o que revelaria gerentes atualizados com a bibliografia da área de gestão tecnológica.

Pode-se assim concluir pelo alto interesse das organizações industriais estudadas no processo de identificação e avaliação das tendências evolutivas das tecnologias necessárias às empresas.

EMPRESAS	RESUMO DAS ANÁLISES
A	não possuem pessoal especializado para decodificar a informação em número adequado às necessidades internas;
	costumam lançar mão de diferentes recursos tais como: contratação de consultoria nacional e internacional; análise de produtos da concorrência; literatura especializada;
	o processo em uso é questionado internamente por apresentar resultados pouco satisfatórios;
	encontra-se em implantação o serviço interno de decodificação da informação.
B	realiza o monitoramento do ambiente;
	processo é bem aceito;

B	empresa tem alcançado bons resultados, havendo sido conduzida para posição de liderança no mercado interno e a uma excelente posição em relação aos competidores internacionais.
C	faz monitoramento do ambiente usando diferentes fontes: clientes; entidades de classe tecnológicas internacionais; feiras internacionais; fornecedores possuidores de alta tecnologia; revistas especializadas;
	processo é bem aceito;
	empresa encontra-se atualizada e concorre no mercado internacional com excelente desempenho.
D	faz monitoramento do ambiente;
	processo é bem aceito;
	resultados são tidos como bons pois permitem internalizar rapidamente o conhecimento existente considerado como fundamental para o negócio da empresa.
E	faz uso de "antenas tecnológicas";
	processo é bem aceito e propicia agilidade no atendimento aos clientes.

Figura 5 - Resumo das Análises sobre: Procedimentos para Identificação e Avaliação dos Avanços Tecnológicos

4.5 - Avaliação dos benefícios decorrentes dos investimentos em P&D

Mesmo reconhecendo a importância da avaliação dos benefícios decorrentes dos investimentos em P&D, duas das empresas não tem conseguido proceder a essa avaliação, uma por não possuir nenhum projeto concluído, já que apenas recentemente passou a trabalhar com projetos desse tipo, a outra por não possuir instrumentos adequados a esse fim. Há de se notar que a avaliação da posição competitiva dessa empresa também apresentou problemas de objetividade.

Das outras três, duas envolvem os clientes no processo e os dados colhidos são considerados nas reuniões de revisão do planejamento, enquanto a terceira usa de instrumentos internos na avaliação,

buscando envolver o maior número possível de setores da organização. Em relação aos clientes, essa última tem feito uso dos dados para o repasse de produtividade.

Conclui-se do exposto que as empresas possuem tão somente um mediano interesse com os resultados auferidos com os investimentos realizados na atividade de P&D.

EMPRESAS	RESUMO DAS ANÁLISES
A	não possui projetos concluídos;
	não tem pensado numa avaliação formal;
	promove avaliações informais através de seminários realizados a cada seis meses.
B	são ouvidos o corpo técnico envolvido no projeto, as gerências de projetos, gerências funcionais e os clientes em reuniões mensais;
	os resultados são remetidos às reuniões setoriais da Direção da empresa.
C	avaliação da aceitação é feita pelo cliente, possui periodicidade mensal, sendo realizado com a participação das áreas de Tecnologia, Marketing e as divisões interessadas;
	as informações são encaminhadas aos diretores para apreciação e inclusão nas reuniões de revisão do planejamento.
D	faz uso de diferentes parâmetros de avaliação;
	os dados são atualizados mês a mês pela engenharia de produtos, engenharia de qualidade e área comercial;
	os dados são analisados e inclusos no planejamento objetivando treinamento, aquisição de equipamentos e repasse de produtividade às montadoras.
E	não tem conseguido estabelecer procedimentos formalizados de avaliação;
	instrumentos de avaliação são rudimentares ou não específicos;

	sabem de avanços sobre a concorrência, mas ainda encontram-se incapazes de especificar os resultados de um projeto lançado no mercado.
--	--

Figura 6 - Resumo das Análises sobre: Avaliação dos Benefícios Decorrentes dos Investimentos em P&D

A seguir apresenta-se na Figura 7 um quadro sintetizando os principais pontos a destacar no que diz respeito às práticas de gestão que foram objeto das considerações anteriores.

ITEM RELATIVO ÀS PRÁTICAS DE GESTÃO	RESULTADOS CONSTATADOS
Áreas Funcionais envolvidas no Processo Decisório para Compra ou Desenvolvimento Interno de Tecnologias	As decisões são tomadas normalmente em comitês, do qual participam o Diretor da área, a unidade de P&D e as gerências de projetos interessados.
Interação de P&D com Marketing, Produção e Clientes	A maioria das empresas costuma fazer uso de reuniões periódicas que normalmente envolvem os responsáveis pelas áreas de marketing e de produção além das gerências de projetos;
	Algumas das empresas procuram envolver os clientes.
Estabelecimento de prioridades sobre pesquisas e áreas a atender	A maioria das empresas declarou fazer uso de comitês técnicos, com a participação de gerentes das áreas técnicas;
	As empresas, nas decisões que envolvem produtos, costumam convidar os clientes interessados.

Procedimentos para identificação e avaliação dos Avanços Tecnológicos	As empresas costumam monitorar o ambiente, fazendo uso de diferentes fontes: clientes, fornecedores possuidores de alta tecnologia, entidades de classe, feiras e congressos, literatura especializada.
	As empresas apontaram como resultado dessa tática sua atualização tecnológica e o crescimento no mercado.
Avaliação dos benefícios decorrentes dos investimentos em P&D	As empresas estudadas utilizam-se de diversas técnicas para essa avaliação;
	A maioria das empresas procura ouvir o corpo técnico envolvido no projeto, as gerências de projetos, gerências funcionais e clientes;
	Os dados obtidos são remetidos à Diretoria para apreciação e inclusão nas revisões do planejamento.

Figura 7 - Síntese das Práticas da Gestão da Tecnologia

5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A pesquisa mostrou que o setor automotivo brasileiro já possui empresas com nível de competitividade mundial. São empresas que fornecem para o exterior em pé de igualdade com concorrentes do primeiro mundo. Algumas destas empresas possuem unidades industriais estabelecidas na Europa e Estados Unidos. Não se deve deixar de reconhecer que manter esta competitividade, apesar da longa crise que assola o país, é um desafio que requer coragem, determinação e competência por parte dos empresários e de seus funcionários.

Um dos pontos que chama a atenção, quando se analisa os resultados da pesquisa é a alta ênfase dada à tecnologia, por parte das empresas, bem como a busca da inserção desta tecnologia nas estratégias da empresa através da gestão tecnológica. Neste sentido, notou-se que há uma tendência de alterar a tradicional atitude de valorização da excelência técnica por si mesma, em prol da utilidade desta excelência técnica para a competitividade da empresa. Em outras palavras há uma crescente conscientização que gerir a tecnologia é assegurar que a firma mantenha o comando das tecnologias que são chaves para o seu negócio e que estas efetivamente apoiem as estratégias corporativas da empresa.

As empresas estudadas revelaram-se bastante conscientes de que o setor de P&D isoladamente não tem condições de assegurar que a tecnologia dê o devido suporte à estratégia da empresa, da forma como foi mencionando no parágrafo anterior. Por este motivo, constata-se um permanente avanço, no âmbito das empresas, no sentido de privilegiar uma maior interação e integração de P&D com as demais áreas funcionais. As práticas de gestão da tecnologia identificadas no estudo revelaram claramente esta tendência, aparentemente de forma mais acentuada nas empresas mais competitivas.

A pesquisa permitiu constatar o cuidado com que as empresas estudadas encaram a decisão quanto a desenvolver internamente ou a adquirirem a tecnologia de que necessitam, pois mesmo tendo a maioria delas apontado a opção de privilegiar o desenvolvimento próprio, destacaram a realização de análises custo/benefício antes de tomar uma decisão a esse respeito e o hábito de adquirir, sempre que o tempo e o custo envolvidos permitirem, apenas partes da tecnologia de que necessitam. A organização que afirmou contratar

especialistas externos para desenvolver trabalhos específicos no interior da empresa, destacou que diversos desses contratos eram realizados com instituições universitárias.

Os porta-fólios de projetos, que refletem as prioridades sobre as pesquisas e as áreas a atender, costumam ser gerenciados de forma matricial. Constatou-se que algumas das empresas fazem uso de comitê interno de acompanhamento e de assessoria externa, existindo mesmo algumas delas que estimulavam o acompanhamento por parte dos próprios clientes. Pôde-se observar que as organizações pesquisadas costumam empregar como estratégia de gestão tecnológica o uso de comitês consultivos do qual participam pessoas de diferentes áreas de apoio administrativo. Constatou-se a preocupação da área de P&D na busca de amplo diálogo interno.

Cabe ressaltar que para se manterem líderes as empresas não se acomodam nas posições conquistadas. Estão em permanente alerta quanto aos avanços tecnológicos através do monitoramento via diferentes fontes: clientes, fornecedores, associações técnicas, feiras e congressos. Reforça esta postura de permanente vigília, a salutar prática, declarada pelas empresas, de avaliar sua posição competitiva através de serviços de assessoria externa e consulta a seus clientes. Digno de nota e reflexão é a escassa menção a instituições de pesquisa e universidades.

As organizações pesquisadas, como se pode constatar, costumam empregar como estratégia de gestão tecnológica o uso de comitês consultivos, com participação de pessoas não apenas da área técnica, como também de diferentes áreas de apoio administrativo. Observou-se também que a área de P&D tem buscado um maior diálogo com os demais setores da empresa com o objetivo de melhor conhecer e servir aos clientes da empresa.

Finalmente cabe mencionar que, embora despretensiosa, a pesquisa permitiu identificar várias práticas gerenciais e procedimentos citados na literatura e que foram adaptados e aprimorados conforme o contexto e as peculiaridades de cada empresa. Sem dúvida as empresas estudadas têm sido reconhecidas como bem sucedidas, e como se viu, ostentam índices de competitividade a nível de mercado global, o que sugere uma forte relação entre boa gestão tecnológica e competitividade. Espera-se que os exemplos e práticas aqui descritos possam ser de utilidade aos executivos e empresários comprometidos com a excelência nos negócios. Pretende-se também que os conceitos e análises apresentadas tenham contribuído para o avanço do conhecimento e motivem outros estudiosos e pesquisadores do campo da gestão tecnológica e da política de negócios a darem continuidade a este esforço.

6. BIBLIOGRAFIA PESQUISADA

- BLAKE, Stewart P. *Managing for Responsive Research and Development*. San Francisco: W. H. Freeman and Company, 1978.
- CLARKE, Ken, FORD, David & SAREN, Mike. *Company Technology Strategy*. Oxford: R&D Management, vol. 19 (3): 215 - 229, july 1989.
- COLLIGNON, Étienne. *Compétitivité et Industries Traditionnelles*. Paris: *Revue Française de Gestion*, juin - juillet - août - 31 - 36, 1983.
- COYNE, Kevin P. *Realidades de la Ventaja Competitiva Sostenible*. Buenos Aires: *Administracion de Empresas*, tomo XVIII - vol. 207: 161 - 168, jun. 1987.
- DURAND, Thomas. *Management pour la Technologie: de la Theòrie à la Pratique*. Paris: *Revue Française de Gestion*, 71: 5 - 14, nov/dec, 1988.

- FLEURY, Afonso Carlos Correa. Gestão de Tecnologia na Empresa Industrial Brasileira. São Paulo: Revista de Administração, 22 (4): 3 - 13, out/dez. 1987.
- FOSTER, Richard. Inovação - A Vantagem do Atacante. São Paulo: Best-Seller, 1988.
- GIL, Antonio Carlos. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social. São Paulo: Atlas, 1987.
- GITAHY, Leda & RABELO, Flávio. Educação e Desenvolvimento Tecnológico: o Caso da Indústria de Autopeças. Campinas: mimeo, textos para discussão no 11, DPCT/IG/UNICAMP, 1991.
- KRUGLIANSKAS, Isak. A interface P&D/Marketing e seus Efeitos na Eficácia de Centros Cativos Brasileiros. In MARCOVITCH, J. (coord.). op. cit., 1986.
- _____. Seleção, Planejamento e Controle de Projetos de P&D: Um Estudo Exploratório em Empresas Brasileiras. São Paulo: Tese de Livre-Docência, FEA/USP, 1987.
- _____. Papel Atribuído à Função de P&D em Empresas Brasileiras de Grande Porte. São Paulo: Revista de Administração, 26 (2): 55 - 64, jul/set, 1991.
- LEITÃO, Doradame Moura. A Gestão Tecnológica na Petrobrás. São Paulo: Revista de Administração, 24 (2): 47 - 57, abr/jun, 1989.
- MCGEE, John & THOMAS, Howard. Technology and Strategic Management Progress and Future Directions. Oxford: R&D Management, 19 (3): 205 - 213, July 1989.
- MARCOVITCH, Jacques. O Centro de Tecnologia na Empresa: Algumas Funções Gerenciais Críticas. São Paulo: Revista de Administração, 16 (3): 31 - 46, jul/set. 1981.

- _____. A Modernização Industrial e Tecnológica: Estagnação e Prosperidade. São Paulo: Revista de Administração, 25 (1): 16 - 31, jan/mar. 1990
- MARIOTTO, Fábio L. O Conceito de Competitividade da Empresa: Uma Análise Crítica. São Paulo: Revista de Administração de Empresas, 31 (2): 17 - 52, abr/jun, 1991.
- _____. O Gerente de Projetos: Um Ator com Vários Personagens. São Paulo: Revista de Administração, 23 (2): 93 - 98, abr/jun, 1988.
- PORTER, Michael E. Estratégia Competitiva - Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência. São Paulo: Campus, 1986.
- _____. Vantagem Competitiva - Criando e Sustentando um Desempenho Superior. Rio de Janeiro: Campus 1989.
- POSTHUMA, Anne Caroline. Competitividade da Indústria de Autopeças. Campinas: mimeo, IE/UNICAMP-IEI/UFRJ-FDC-FUNCEX, 1993.
- ROBERT, Michael M. Managing Your Competitor's Strategy. Boston: The Journal of Business Strategy, vol. 11 (2): 24 - 28, march/ abril 1990.
- ROUSSEL, Philip A, SAAD, Kamal & BOHLIN, Nils. Pesquisa e Desenvolvimento: como Integrar P&D ao Plano Estratégico e Operacional das Empresas como Fator de Produtividade e Competitividade. São Paulo: Makron Books, 1992.
- SBRAGIA, Roberto. A Função de P&D na Empresa e Tendências Recentes na sua Administração. São Paulo: Revista de Administração, 22 (3): 79 - 81, 1987.
- _____. Avaliação dos Resultados de P&D da Empresa: Uma Possível Abordagem para o Problema. In VASCONCELLOS, Eduardo (coord.). Gerenciamento da Tecnologia: Um Instrumento para a Competitividade Empresarial. São Paulo: Editora Edgard Blücher Ltda, 1992.

- _____. Trabalho em Equipe e Inovação Tecnológica. São Paulo: Revista de Administração, 28 (1): 36 - 43, jan/mar, 1993.
- SELLITIZ, et al. Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais. São Paulo: Pedagógica e Universitária, 1975.
- SILVENSES, Hugo Norberto Ciceri. Estrategia Tecnológica y Empresa. Buenos Aires: Administracion de Empresas, vol. 214 tomo XVIII - 759 - 764, jan. 1988.
- SOUSA, José Eduardo Rodrigues de: Gestão da Tecnologia e Competitividade em Empresas do Setor de Autopeças. São Paulo: Tese de Doutorado, FEA/USP, 1993.
- SOUSA, José Eduardo Rodrigues de & KRUGLIANSKAS, Isak: - Práticas de Gestão Tecnológica e Competitividade no Setor de Autopeças. Trabalho apresentado para o XVIII Simpósio Nacional de Gestão da Inovação Tecnológica, São Paulo, 1994.
- TEIXEIRA, Hélio Janny, PELLEGGATTI, Marco & SALOMÃO, Sérgio Mattoso. Administração de Recursos Humanos em Centros de P&D na Indústria. In VASCONCELLOS, Eduardo et al (coord), op. cit. 1992.
- TOURNEMINE, Régis Larue de. Comment Évaluer les Stratégies Technologiques. Paris: Revue Française de Gestion, juin - juillet - août, 1988
- TRIPODI, Tony, FELLIN, P. & MEYER, H. Análise da Pesquisa Social. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves Editora S.A., 1975.
- TWISS, Brian C. Managing Technological Innovation. Londres: Longman, 1974.
- VARELLA, Flávia. Empresas se Dizem Despreparadas para Enfrentar um Mercado-Livre. São Paulo: Jornal Folha de São Paulo, Caderno de Negócios, 21/09/1990, p. G1.

VASCONCELLOS, Eduardo. Critérios para Avaliar a Pesquisa Tecnológica. São Paulo: Revista de Administração, 23(1): 98 - 100, jan/mar. 1988.

VASCONCELLOS, Eduardo & OHAYON, Pierre. Como Avaliar Projetos de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico? São Paulo: Revista de Administração, 24 (3): 31 - 38, jul/set, 1989.

WOMACK, J.P. et alii - A Máquina que Mudou o Mundo. Editora Campos, Rio de Janeiro, 1992.

RENDA E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO INTERIOR PAULISTA EM 1980

Paulo de Martino Jannuzzi¹

1. INTRODUÇÃO

Há muito que se sabe que o nível médio de renda de uma população é apenas um dos indicadores do poder aquisitivo de bens e serviços da mesma. A renda média de uma população, como toda medida de tendência central, não traz informação sobre a forma com que os dados que a compõe se distribuem. Rendas médias idênticas podem ser obtidas a partir de conjuntos de dados muito diferentes. Regiões com grande parte da população com rendimento situado nas classes inferiores de rendimento e com poucas famílias no extremo oposto podem apresentar rendimento médio individual ou familiar muito próximo ao de uma região onde os indivíduos ou as famílias se concentram nas faixas centrais de rendimento. A desigualdade na distribuição dos rendimentos é, pois, uma dimensão tão importante quanto os níveis médios de rendimento percebidos. Como coloca Médiçi (1988:121-122), "a avaliação da pobreza ou riqueza-expressões objetivas a que se quer chegar nos trabalhos do fenômeno renda- desdobra-se em dois campos de estudos complementares: um deles, que envolve a mensuração do poder de compra – nível de renda –; o outro, preocupa-se com o estudo da flutuação, distribuição e dispersão da renda".

1 Professor dos Departamentos de Administração e Economia da Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP). Mestre em Administração Pública pela EAESP/FGV e Doutorando em Demografia do IFCH/NEPO/UNICAMP.

Este trabalho tem, pois, a preocupação de focar esses dois aspectos da Renda, avaliando o nível médio de renda familiar e o quadro distributivo local em municípios do interior paulista. Como demonstram diversas publicações², o interior paulista tem se tomado um universo de estudo privilegiado para análise de processos econômicos, sociais e demográficos nos anos 80. A dimensão Renda parece, no entanto, não ter sido tão exaustivamente trabalhada em termos comparativos regionais. Este artigo procura preencher, modestamente, parte desta lacuna.

A opção pelo rendimento familiar mensal em detrimento do rendimento das pessoas ocupadas ou ativas (PEA) como proxy do nível do poder de consumo desfrutado pela população dos municípios deve-se a sugestão de Pastore et al (1983) de que a estratégia de sobrevivência dos indivíduos no Brasil passa pela combinação dos recursos e esforços dentro do domicílio familiar. "Afinal, 91 % dos brasileiros vivem em domicílios familiares. O domicílio é, assim, o laboratório no qual diferentes estratégias são combinadas para atingir-se o nível de bem-estar final da família e de cada um dos seus membros."(apres.). Tendo em vista que dados sobre distribuição de pessoas, famílias ou domicílios por renda domiciliar para municípios não estão publicados nos volumes dos Censos, e que 71% dos domicílios particulares permanentes paulistas são ocupados por uma única família, tomamos o substituto mais próximo da renda domiciliar: a renda mensal familiar.

É importante observar que nos restringiremos a uma análise "cross-sectional" centrada em 1980. não estão disponíveis ainda resultados sobre renda do último Censo e não há nenhuma fonte

2 Vide TARTAGLIA & OLIVEIRA (1988) e UNESP (1991).

alternativa para coleta de dados sobre renda familiar em nível municipal de largo alcance ou abrangência nacional no período intercensitário (Jannuzzi 1993).

Por restrições operacionais não foi possível trabalhar com todos os municípios do interior paulista. Optou-se por tratar uma amostra de 53 dos 570 municípios do Estado de São Paulo, a partir dos seguintes critérios: municípios não pertencentes à região Metropolitana de São Paulo que tivessem, em 1980, população superior a 50.000 habitantes e com taxa de urbanização acima de 70 %. Esperava-se, com tais critérios, selecionar municípios onde a monetarização das relações de troca fosse, de fato, uma realidade predominante para a população. Trata-se, pois, de uma amostra intencional de municípios médios e grandes do interior com alto grau de urbanização, que reuniam, em conjunto, 6.630.236 habitantes em 1980, 53 % da população do interior naquela época.

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS DA MENSURAÇÃO DA DESIGUALDADE NA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Uma primeira questão a discutir, antes da efetiva derivação de estimativas do grau de concentração da renda familiar em nível municipal, relaciona-se à qualidade dos dados brutos para tanto - no caso, as informações sobre renda do Censo 80.

Talvez não haja dissenso na literatura com relação à melhoria da metodologia de coleta dos dados sobre a renda desde que ela passou a ser investigada nos Recenseamentos modernos do país em 1960. De um quesito, com faixas predeterminadas de renda, no Censo de 1960, a renda passou a ser coletada em sete perguntas em 1980, segundo as diversas fontes (Médici 1984). Com relação à qualidade

efetiva da informação, talvez não haja posição tão consensual. Alguns autores apontam para um certo grau de subestimação da renda nos Censos e PNADs, em especial nos estratos populacionais situados nos extremos de renda. "Em relação ao primeiro estrato, é usual que não existam dados sobre produção para auto-consumo, salários em espécie, recebimentos regulares de transferências ou doações de renda e de outras rendas diretas ou indiretas propiciadas pelo Estado...Por sua vez, há sonegação nos estratos mais ricos-voluntária ou não- associada às rendas de propriedades, salários indiretos, juros, lucros e rendas ocasionais" (Cacciamali 1988:352). Diversas pesquisas citadas por Hoffmann (1977) e o estudo de Lluch (1982) já apontavam estas tendências para o Censo de 1970.

Comparando os resultados sobre renda do Censo Demográfico de 1980 com os do Censo Industrial, Bercovich et al. (1985) constatam uma grande proximidade do rendimento do trabalho em termos de posição na ocupação (empregados e empregadores) e de ramos de atividade industrial. As diferenças entre a estimativa do número de salários mínimos por ano entre as duas fontes seriam inferiores a 10 % nos diversos sub-grupos. Com relação a qualidade da informação sobre a renda do trabalho na agropecuária não haveria ainda uma avaliação conclusiva.

Adotaremos aqui uma perspectiva pragmática, assumindo que as diferenças regionais do grau de subestimação da renda nas faixas extremas são pouco significativas. Tal assunção não nos parece ser mais restritiva que outras exigidas durante o encaminhamento metodológico da mensuração da desigualdade, tal como explicitamos a seguir.

Na literatura econômica e econométrica sobre distribuição de renda são apresentadas diversas medidas para avaliação da desigualdade

na distribuição dos rendimentos, ou equivalentemente, para mensuração do grau de concentração dos mesmos. O Índice de Gini e o Índice de Theil figuram entre as medidas mais usadas, mas há uma grande variedade de outras medidas propostas. Hoffmann (1991) inclui entre as medidas possíveis para avaliação da desigualdade na distribuição de rendimentos todo o conjunto de medidas de dispersão usados em Estatística como desvio médio, desvio-médio relativo, diferença média, desvio-padrão, variância, coeficiente de variação, amplitude, intervalo inter-quartilítico. Rossi (1982) cita ainda o Índice de Paglin-Gini, a medida de Champnowne, as medidas de Atkinson, a razão de Kuznets, a variância dos logaritmos de renda. A razão entre o mais alto e o mais baixo decil de renda, a razão entre o quinto percentil superior como percentagem da renda mediana, a porcentagem de equalização máxima são outras medidas possíveis (Tinbergen 1975). Há ainda quem prescindir de medidas-resumo de desigualdade e trabalhe com distribuição percentual do rendimento por decis de população (Zockun 1990). Para aplicações de cunho mais prático e menos acadêmico (São Paulo 1987), costuma-se usar a proporção de pessoas ou famílias com renda até ou acima de determinado valor (renda até 2 salários mínimos ou renda acima de 5 s.m.).

Cada uma dessas medidas-síntese de avaliação de desigualdade na distribuição de renda³, apresenta propriedades específicas e grau de sensibilidade diferente a mudanças no padrão de distribuição. Como observa Champnowne, citado por Rossi (1982:67), "...não existe um índice de desigualdade que seja melhor de todos, pois há vários aspectos distintos da desigualdade pelos quais nos podemos

3 Elas têm aplicação não apenas na distribuição de renda, como em outras situações onde se deseja avaliar o grau de desigualdade na distribuição de recursos.

interessar e alguns índices são mais adequados para refletir alguns de tais aspectos, enquanto outros índices são mais apropriados para refletir outros aspectos." Assim, se, por exemplo, se deseja estudar a desigualdade associada a riqueza extrema, o Coeficiente de variação é uma medida interessante pela sua sensibilidade a esta situação. Se, ao contrário, se deseja uma medida sensível às desigualdades associadas à pobreza, a variância dos logaritmos da renda pode ser uma boa escolha metodológica. Se se requer uma medida passível de desagregação em níveis regionais, setoriais, educacionais a adoção do índice de Theil é uma saída conveniente (Rossi 1982:71-83). Na realidade, por detrás dos meandros analíticos de suas fórmulas de cômputo, cada medida atribui pesos diferentes a desigualdade verificada em cada classe de renda. não seria surpreendente, pois, que os resultados do grau de desigualdade segundo as várias medidas não fossem totalmente consistentes.

Seguindo a tradição dos estudos sobre distribuição de renda no Brasil (Langoni 1973, Médici 1984, Hoffmann 1983, Hoffmann & Kageyama 1984) e tendo em vista que a avaliação das diferenças no grau de desigualdade de renda obtido com as várias medidas fugiria por demais dos propósitos deste trabalho, optamos por usar o Índice de Gini como medida de desigualdade de renda familiar⁴. Esta popularidade do Índice de Gini parece se justificar por sua aderência a uma série de propriedades entendidas como interessantes nos estudos sobre distribuição de renda. Uma destas, que é particularmente relevante no contexto brasileiro, é o cumprimento, pelo Índice de Gini, do princípio de Pigou-Dalton (Hoffmann

4 Trabalhos mais recentes sobre a distribuição de renda no país tem se valido dos índices de Theil, pela já aludida propriedade de serem decompostos setorialmente, etc.

1991:280). Este princípio estabelece como uma característica desejável de uma medida de desigualdade de renda a sua sensibilidade a transferências regressivas de renda, isto é, transferências do mais pobre ao mais rico. Além disso, das oito propriedades desejáveis analisadas por Rossi (1982:66-68), o índice de Gini só não atende - de forma integral - a última, de decomponibilidade da desigualdade em duas parcelas, uma delas representativa da desigualdade entre estratos de renda e outra, da desigualdade intra-estratos. Com relação aos erros de aproximação decorrentes de cálculo do Índice a partir de dados agrupados em classes de renda - como aparece nas publicações do IBGE - o Índice de Gini apresenta mais vantagens que, por exemplo, o índice de Theil ou o Coeficiente de variação. Naturalmente, o erro de aproximação será tanto menor, em todos os casos, quanto maior for o número de classes de rendimentos utilizadas.

Há, porém, algumas ressalvas a fazer na utilização do Índice de Gini. Ele é uma medida menos sensível à desigualdade associada à riqueza ou pobreza extremas. Assim, sua aplicação para estudos comparativos, seja em perspectiva longitudinal, seja transversal, seria mais aconselhável para um conjunto de unidades de análise livre de dessas situações extremas⁵. Além disso, a utilização do I. Gini pressupõe-se a desconsideração da associação entre rendimento e ciclo vital da família ou idade e sexo do chefe de família. Como observam Santos & Wajmann (1990:87) a estrutura demográfica por sexo e idade tem um efeito não pouco importante sobre a distribuição de renda, e a "comparação entre distribuições com distintas composições populacionais tende a produzir resultados ambíguos,

⁵ Felizmente, esta parece ser a situação do interior paulista.

difíceis não só de serem interpretados, com também imprevistos". Pelo que colocam as autoras, não fosse o efeito da mudança na estrutura etária da PEA nos anos 70, os índices de desigualdade do rendimento da PEA teriam apontado um quadro distributivo ainda pior em 1980. A relativa melhoria da distribuição de rendimento familiar entre 1970 e 1980, obtido nos resultados de Hoffmann & Kageyama (1984), também seria produto de mudanças demográficas na PEA-ingresso crescente de mulheres, em especial as casadas, e o de filhos adolescentes no mercado de trabalho.

Se tivéssemos optado, neste trabalho, por tomar a renda das pessoas economicamente ativas e não a renda familiar seria mais simples retirar os efeitos de composição devidos às diferentes estruturas etárias e de sexo da população ativa dos municípios sobre o I.Gini. À semelhança do que se faz em estudos demográficos comparativos com taxas brutas de mortalidade- também sensíveis à estrutura por idade e sexo da população a que se referem- procederíamos a uma padronização dos índices, substituindo a estrutura etária da PEA nos municípios por uma padrão. Teríamos assim, um conjunto de índices livre dos efeitos de composição da estrutura demográfica- com sentido somente para efeito de comparação interna, vale registrar. Retirar os efeitos de composição do I.Gini para distribuição da renda familiar não é uma tarefa imediata. Hoffmann e Kageyama (1984) sugerem, em anexo do trabalho deles, um procedimento para fazê-lo. Dada a natureza e extensão dos dados requisitados, fomos levados a abandonar esta empreitada.

Poderia se argumentar que a escolha de uma medida de desigualdade mais simples como a proporção de famílias com renda até 2 salários mínimos poderia simplificar o procedimento de cálculo, permitindo, inclusive, por técnicas de padronização, retirar-se o efeito

da estrutura demográfica diferenciada entre os municípios. Novamente, observamos que estamos trabalhando com a renda familiar e não com renda da PEA, onde a aplicação de tal técnica seria muito simples. Além disso, e talvez isso seja um argumento até mais relevante, a opção por tal medida - proporção de famílias com renda até x s.m. - não sumariza toda "experiência" distributiva local. É possível encontrar municípios com proporções similares de famílias com renda até ou acima de determinado valor que apresentam no outro extremo situações completamente distintas⁶.

Fica assim a ressalva de que, tendo optado pelo I.Gini, não estamos padronizando-o segundo a estrutura demográfica da PEA de cada município. Desta forma, a diferença entre os índices de duas cidades não pode ser atribuída apenas ou necessariamente a diferentes padrões de remuneração da mão de obra, mas pode ser consequência também de diferentes estratégias familiares em cada localidade para composição da renda familiar e das características demográficas da força de trabalho local.

Justificadas a importância da introdução de uma medida de desigualdade de renda na análise e a opção metodológica pelo Índice de Gini, passamos a operacionalização do cálculo do mesmo no nosso universo de análise. Mesmo aqui, no que seria uma etapa objetivamente dirigida, é preciso fazer algumas considerações sobre as limitações metodológicas das estimativas do I.Gini segundo diversas formas de cômputo. Idealmente, como observa Médici (1984

6 Chegamos a avaliar a correlação entre o I. Gini calculado segundo procedimento descrito nas páginas seguintes e as proporções de famílias com renda até 1 s.m., até 2 s.m., acima de 5 s.m. e acima de 10 s.m., obtendo R^2 de 0,47, 0,37, 0,05 e 0,05 respectivamente. Isso mostra que tais medidas deixam de captar boa parte da desigualdade na distribuição de renda.

e 1988) o cálculo dos Índices de desigualdade na distribuição de rendimentos deveria se basear em distribuição de população por decis (ou percentis) ordenados por nível de renda. A distribuição de pessoas (ou famílias) por classe de salários mínimos tem o inconveniente do salário mínimo não ser uma medida invariável de valor no tempo, obrigando a escolha de um índice deflator para estudos longitudinais. Além disso, com informações sobre a distribuição de renda sob esta forma, há a necessidade de suposições sobre a renda média na última classe, aberta à direita. Assim, não é de se estranhar que diferentes autores de estudos sobre a distribuição de renda cheguem a resultados não apenas diferentes, mas também contraditórios em relação aos demais, para os mesmos períodos de referência, a partir da mesma fonte de informações. "Grande parte da controvérsia sobre a distribuição de renda no Brasil não tem como referência a base de dados, mas sim os critérios utilizados para definição dos indicadores (classes de entrada dos dados de renda, estimativa da renda média da última classe, etc.)" (Médici 1988:143).

Além disso, há que se levar em conta outras decisões metodológicas não menos importantes, com reflexos sobre as estimativas como a unidade de análise escolhida (indivíduos, indivíduos ativos, indivíduos ocupados, famílias ou domicílios) e tipo de renda (total ou per capita dentro do domicílio ou família), como a consideração ou não das pessoas ou famílias sem rendimento ou como o comportamento assumido da distribuição do rendimento intra-classe (Cacciamali 1988, Hoffmann & Kageyama 1984).

Os dados apresentados a seguir são ilustrativos para mostrar este quadro controverso das estimativas dos I.Gini. Usando dados de distribuição de população em decis ordenados por renda, Médici (1984) conclui que a renda familiar, assim como a renda pessoal (PEA), também teria se concentrado nos anos 70, contrapondo-se às

conclusões do trabalho de Hoffmann & Kageyama (1984) – há pouco citado – em que se faz uso dos dados por classes de rendimento de salários mínimos em 1970 e 1980, compatibilizadas segundo o índice de custo de vida do DIEESE. As diferenças ainda que pequenas, podem revelar tendências distintas do fenômeno.

Tabela 1 : Índice de Gini para distribuição de rendimento médio mensal da PEA, renda familiar e renda familiar per capita no Brasil em 1970 e 1980, calculados segundo três autores.

AUTOR	1970 PEA *	1970 FAM	1980 PEA *	1980 FAM	1980 FAM/CAP.
Langoni (1972)	0.568	-	-	-	-
Médici (1984) **	0.562	0.564	0.581	0.588	0.622
Hoffman et all (1984)	0.561	0.608	0.592	0.597	0.606

* PEA exclusive as pessoas sem rendimento

** Limite inferior do I.Gini

3. CÁLCULO DO ÍNDICE DE GINI PARA OS MUNICÍPIOS DA AMOSTRA

Tendo em vista que os dados sobre rendimento familiar médio mensal para os municípios nos volumes do Censo são apresentados sob forma agrupada em 8 classes de rendimento (com escala em salários mínimos), resignamo-nos em utilizar o procedimento descrito por Hoffmann (1979:720-726) para derivação do I.Gini.

Na fórmula prescrita pelo autor há duas parcelas: a primeira diz respeito à desigualdade entre estratos; a segunda representa uma parcela associada à desigualdade intra-estratos. Para sua utilização é necessário ter-se estimativas da renda média geral e das rendas médias em cada classe, algo que não é apresentado nas tabelas do

Censo. Poderia se pensar em tomar o ponto médio de cada classe como estimativa da renda média nas mesmas. Rossi (1982:21-22) adverte, porém, que este não é um procedimento aconselhável pois pode produzir estimativas fora de um intervalo teórico avaliável. Na falta de uma saída melhor, optamos por usar como estimativas dos rendimentos familiares médios mensais de cada classe, os valores utilizados por Hoffmann & Kageyama (1984) para estudo da distribuição de renda no Brasil. Isso equivale a dizer que estamos tomando a renda média de cada classe como invariante para os municípios do nosso universo e iguais ao quadro nacional. A tabela seguinte traz as estimativas de renda média usada em cada classe.

Tabela 2 : Rendimento familiar médio mensal em cada classe de rendimento familiar médio mensal usados para cálculo do Índice de Gini nos municípios da amostra em análise

Classe de Rendimento	Rendimento Familiar médio mensal em sal.min.
de 0 a 1/4 s.m.	0.165
de 1/4 a 1/2 s.m.	0.40
de 1/2 a 1 s.m.	0.77
de 1 a 2 s.m.	1.50
de 2 a 5 s.m.	3.38
de 5 a 10 s.m.	7.10
de 10 a 20 s.m.	14.00
de 20 ou mais	40.00

Fonte: Hoffmann & Kageyama (1984)

A contraposição dessas estimativas com os rendimentos médios mensais das classes de distribuição de pessoas de 10 anos ou mais no Estado de São Paulo, cujos resultados encontram-se publicados no Censo e parcialmente reproduzidos abaixo, nos dá uma segurança adicional em empregá-las no cálculo do I.Gini para os municípios de

nosso universo. Embora não sejam estritamente comparáveis pois uma se refere à renda média de classes de rendimento familiar e outra à renda média de classes de rendimento individual e, além disso, diferem em número de classes, observamos a proximidade das duas séries de renda média nas classes. Para citar um exemplo, verifique-se que para a classe de rendimento familiar até 1/4 de salário mínimo a renda média é 0,165 sal.mínimos, próxima aos 0,15 da primeira classe de rendimento médio de pessoas de 10 anos ou mais. É alentador constatar que para as classes superiores de rendimento há também uma relativa compatibilidade das rendas médias. Erros na estimação da renda média da última classe de rendimento poderiam enviesar de forma acentuada o cálculo do I.Gini.

Tabela 3 : Rendimento médio mensal de Pessoas de 10 anos ou mais por classe de rendimento médio mensal no Estado de São Paulo - 1980 (refer. agosto)

Classe de Rendimento	Rendimento Médio Mensal em Cr\$	Rendimento Médio Mensal em S.M.
Até 1/4 s.m.	613.00	0.15
de 1/4 a 1/2s.m.	1885.00	0.45
de 1/2 a 1 s.m.	3399.00	0.82
de 1 a 1 1/2 s.m.	5216.00	1.26
de 1 1/2 a 2 s.m.	7371.00	1.78
de 2 a 3 s.m.	10365.00	2.50
de 3 a 5 s.m.	16372.00	3.95
de 5 a 10 s.m.	29150.00	7.02
de 10 a 20 s.m.	57472.00	13.85
de 20 ou mais	152190.00	36.68

Fonte: Censo Demográfico 1980 - Est. São Paulo - mão de Obra

Obs: Salário mínimo em agosto de 1980: Cr\$ 4149,60

Com base nestas considerações, calculou-se o I.Gini para os municípios do universo de análise e adicionalmente, para fins comparativos, para a distribuição do rendimento familiar médio mensal para Brasil, Sudeste, Estado de São Paulo, Grande São Paulo e Interior do Estado. Os resultados são trazidos na Tabela 4, juntamente com o rendimento médio familiar mensal, calculado a partir dos mesmos rendimentos médios por classe usados para a derivar o I.Gini.

Os resultados obtidos para o Brasil e Sudeste são muito próximos aos apresentados por Hoffmann e Kageyama (1984), como era de se esperar. As diferenças das estimativas no I.Gini (de -0,02 para o Brasil e para o Sudeste) devem-se, certamente, a formas diferentes de se implementar o algoritmo de cálculo do I.Gini e precisão interna nas operações⁷.

4. ANÁLISE PRELIMINAR DOS DIFERENCIAIS DE RENDA E DE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA PELO INTERIOR PAULISTA

A exigüidade de espaço nos impede, neste momento, de discutir resultados de outros autores e de proceder a uma análise aprofundada dos diferenciais de renda e de distribuição de renda pelo interior paulista. De modo bastante preliminar é possível apontar, no entanto, algumas evidências. são elas:

- a) Com relação aos resultados para o Brasil e Sudeste, o Estado de São Paulo, a região Metropolitana de São Paulo e o interior paulista⁸ apresentavam, em 1980, rendimento médio familiar

7 Assim, como para o cálculo do rendimento mediano, as famílias sem rendimento foram agrupadas à primeira classe, de 0 a 1/4 de salários mínimos.

8 Os resultados para o interior paulista refere, neste caso, para o agregado de todos municípios do Estado com exceção daqueles localizados na Grande São Paulo.

mensal superior e um quadro distributivo menos concentrador. As famílias paulistas teriam, pois, renda maior e menos desiguais comparativamente ao quadro nacional e macro-regional. Ainda assim, em termos comparativos internacionais, a distância entre famílias ricas e pobres em São Paulo seria bem acentuada;

- b) A renda familiar na Grande São Paulo era significativamente superior à verificada no interior em 1980. Níveis salariais maiores, maior participação feminina e jovens na PEA local podem ser explicações plausíveis para tanto;

Tabela 4 : Índice de Gini para distribuição do rendimento familiar médio mensal nos municípios da amostra em análise e alguns outros agregados espaciais - 1980

Unidade Geográfica	Rd.Fam. médio*	Índice Gini	Unidade Geográfica	Rd.Fam. médio *	Índice Gini
Brasil	4.83	0.595	Jundial	7.38	0.486
Sudeste	6.25	0.562	Limeira	6.08	0.489
Estado SP	7.10	0.533	Lins	5.91	0.562
Grande SP	8.36	0.521	Lorena	5.53	0.531
Interior SP	5.77	0.531	Marília	6.03	0.550
Americana	6.96	0.466	Mogi-Guaçu	6.39	0.518
Araçatuba	5.80	0.540	Mogi-Mirim	5.26	0.454
Araraquara	6.61	0.497	Ourinhos	5.40	0.538
Araras	6.40	0.486	Pindamonhangaba	6.19	0.516
Assis	5.33	0.540	Piracicaba	7.67	0.508
Atibaia	6.14	0.559	Praia Grande	5.50	0.481
Barretos	5.55	0.544	Pres.Prudente	6.00	0.522
Bauru	6.89	0.523	Ribeirão Preto	7.41	0.524

Unidade Geográfica	Rd.Fam. médio*	Índice Gini	Unidade Geográfica	Rd.Fam. médio *	Índice Gini
Birigui	5.37	0.509	Rio Claro	6.25	0.509
Botucatu	6.22	0.527	Sta.Barb.Doeste	5.63	0.447
Bragança Pta.	5.28	0.534	Santos	9.51	0.501
Caçapava	6.33	0.521	Sertãozinho	5.95	0.470
Campinas	8.41	0.528	Sorocaba	7.01	0.500
Catanduva	5.40	0.523	Sumaré	4.50	0.443
Cruzeiro	5.00	0.509	S.Carlos	6.00	0.473
Cubatão	5.40	0.438	S.J.Boa Vista	5.00	0.507
Franca	6.07	0.490	S.J.Rio Preto	7.00	0.519
Guaratingueta	5.94	0.536	S.J. dos Campos	7.00	0.501
Guarujá	4.97	0.449	S.Vicente	6.00	0.443
Indaiatuba	6.19	0.466	Tatui	4.88	0.519
Itapetininga	4.84	0.535	Taubaté	6.73	0.521
Itu	6.48	0.508	Tupã	4.96	0.559
Jacareí	6.31	0.509	Votorantim	4.72	0.408
Jaú	5.73	0.488	Votuporanga	5.11	0.546

* em sal.mínimos de set/1980.

- c) O grau de concentração de renda familiar no interior é um pouco maior que o da Grande são Paulo, mas bastante abaixo daquele verificado no Sudeste;
- d) Cerca de 60 % dos municípios da amostra apresentam renda média familiar superior a renda média familiar calculada para o interior como um todo. Dadas os critérios de composição da amostra –

tamanho médio e grande e alta urbanização dos municípios – este é um resultado esperado;

- e) Quanto à distribuição de renda somente 12 dos 53 municípios apresentou I.Gini superior ao índice médio do interior. Mas nenhum deles esteve acima ou próximo do I.Gini nacional. Os municípios com pior distribuição de renda parecem ser aqueles com um perfil produtivo centrado na agropecuária descapitalizada como os municípios do oeste do Estado. Municípios com maior grau de industrialização parecem exibir quadros distributivos mais promissores (I.Gini mais baixos);
- f) A associação entre renda familiar e I.Gini é muito baixa entre os municípios da amostra (coeficiente de correlação de 0,10);
- g) A renda familiar mostra-se correlacionada de forma intensa com o tamanho do município e de forma mais fraca com o Valor Adicionado local (uma medida preliminar do PIB municipal);
- h) Apresentaram grau de concentração maior os municípios com maiores taxas de crescimento populacional em 1970 e 1980 e aqueles com maior Valor Adicionado per capita;
- i) Não se conseguiu identificar diferenciais de renda ou distribuição de renda segundo alguns indicadores de condições de vida, como a mortalidade infantil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procuramos demonstrar, ao longo do texto, diversas limitações metodológicas e operacionais com que nos deparamos na mensuração da desigualdade da distribuição de renda no interior

paulista. Talvez tão ou mais importante quanto o cálculo de índices de desigualdade nas centenas de municípios não contemplados aqui, seja a resolução de alguns dos problemas aventados: retirada do efeito do diferencial de composição familiar e estrutura etária da PEA na formação da renda familiar nos diversos municípios, estimativa da renda média dentro dos estratos, cálculo do índice de Gini a partir de decis ordenados de renda, estimativa de sub-declaração de renda por regiões e estratos sócio-econômicos, cálculo de outros indicadores de desigualdade e cotejamento entre eles.

A resolução destes problemas, a delimitação de universos de pesquisa menos abrangentes, a escolha de unidades de análise mais desagregadas e a análise de diferenciais de renda e distribuição de renda segundo regiões, especializações produtivas regionais, nível de desenvolvimento econômico, condições de vida locais- iniciada de forma muito simples neste trabalho- são procedimentos metodológicos e analíticos importantes e inescapáveis para a compreensão e explicação do quadro desalentador de distribuição de renda no Brasil. Em que pese a rica e volumosa literatura sobre a distribuição de Renda no Brasil, o tema ainda comporta e exige muitos estudos e monografias de graduação !

6. BIBLIOGRAFIA

- BERCOVICH, A. et al (1985) "*População Ocupada e Rendimentos nas Pesquisas Econômicas e Demográficas: Utilização em Contas Nacionais*". Notas para discussão. Rio de Janeiro, IBGE, 20p.
- CACCIAMALI, M.C. (1988) "*Observações sobre a Questão da Distribuição de Renda no Brasil*" in MONTORO Fo., A.F. et all. Manual de Economia. São Paulo, Saraiva, p.347-363.

- HOFFMANN, R. (1977) "*Informações Necessárias para Análise da Distribuição Pessoal da Renda no Brasil*" in Estudos CEBRAP, são Paulo, 21:159-167.
- HOFFMANN, R. (1979) "*Estimação da Desigualdade Dentro de Estratos no Cálculo do Índice de Gini e da Redundância*" in Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, 9(3):719-738.
- HOFFMANN, R. (1983) "*Distribuição de Renda no Brasil, em 1980, por Unidades da Federação*" in Rev. Economia Política, III(1):31-41.
- HOFFMANN, R. e KAGEYAMA, A. (1984) "*Distribuição de Renda no Brasil, entre Famílias e entre Pessoas, em 1970 e 1980*" in Anais do XII Encontro Nacional de Economia. são Paulo, ANPEC, p.799-834.
- HOFFMANN, R. *Estatística para Economistas*. são Paulo, Pioneira, 1991, 426p.
- JANNUZZI, P.M. (1993) "*Fontes de Indicadores Sociais para Marketing*" in Cadernos da FCECA, Campinas, 2(1):5-12.
- LANGONI, C.G. (1973) *Distribuição de Renda e Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Rio de Janeiro, Ed. Expressão e Cultura.
- LLUCH, C. (1982) "*Sobre Medições de Renda a partir dos Censos e das Contas Nacionais no Brasil*" in Pesquisa e Planejamento Econômico, Rio de Janeiro, 12(1):133-148.
- MÉDICI, André C. (1984) "*Notas Interpretativas sobre a Variável Renda nos Censos Demográficos*" in ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS. Censos, consensos, contra-sensos. Ouro Preto, ABEP, p.75-132.
- MÉDICI, André C. (1988) "*A Mensuração da Subjetividade: Notas sobre a Variável Renda nas Pnads*" in SAWYER, Diana O. (org.) PNADS em foco: anos 80. Belo Horizonte: ABEP, p.121-145.

- PASTORE, José et al. (1983) *Mudança social e pobreza no Brasil: 1970-1980*. São Paulo, Pioneira/Fipe, 152p.
- ROSSI, José W. (1982) *Índices de Desigualdade de Renda e Medidas de Concentração Industrial*. Rio de Janeiro, Zahar, 156p.
- SANTOS, E. e WAJMANN, S. (1990) "Estrutura Demográfica da PEA e Desigualdade na Distribuição de Renda" in Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais. São Paulo, ABEP, p.83-118.
- SÃO PAULO. ESTADO. SECRETARIA DE ECONOMIA E PLANEJAMENTO. (1987) *Hierarquia das Regiões e dos Municípios do Estado de São Paulo*. São Paulo, 1987.
- TARTAGLIA, J.C. e OLIVEIRA, O.L. (1988) *Modernização e Desenvolvimento no Interior de São Paulo*. São Paulo, Ed. Unesp.
- TINBERGEN, Jan (1975) *Income Distribution: Analysis and Policies*. Amsterdam, North-Holland, 150p.
- UNESP. (1991) *Políticas Públicas no Estado de São Paulo após 1970: Bibliografia*. Araraquara, UNESP, 1991, 70p.
- ZOCKUN, M.H. (1990) *Livre para Crescer: Proposta para um Brasil Moderno*. São Paulo, FIESP/Cultura Editores, 200p.

O QUE DEVE SER O PIB?

Ferdinando de Oliveira Figueiredo¹

Em princípio, estamos todos de acordo. O Produto Interno Bruto gerado em um país, durante determinado ano, é o resultado objetivo do esforço produtivo desenvolvido nesse país, naquele ano. Concordamos, também, quanto à necessidade de se quantificar o conceito, mediante a utilização do dinheiro, como denominador comum de valores. Quer dizer, estamos todos de acordo em que o PIB é a expressão monetária do esforço produtivo realizado num país, em determinado ano.

A questão começa a mudar de figura, ou seja, a unanimidade desaparece, quando se trata de agir efetivamente, quando se trata então de medir o PIB em determinado país e em certo ano. Em outras palavras, quando se requer realizar esforço concreto para quantificar o resultado objetivo do esforço social de produção. E fica por ventura interessante perceber de que maneira a necessidade de enfrentar questões práticas de medida, aliás imperiosas, pode levar esse esforço concreto a um afastamento do conceito de referência. Dito de outro modo, talvez seja interessante verificar até que ponto o *como medir* pode alterar, até mesmo, o *que medir*.

Digamos assim: no que diz respeito à produção material, a questão acima colocada se apresenta, em princípio, com intensidade menor. Afinal, trata-se de medir a produção de coisas, de objetos submetidos à ação da lei da gravidade. Podem ser vistos, medidos e pesados,

1 Professor Titular do Instituto de Economia da UNICAMP.

serviços de transporte e de comercialização assume um caráter *complementar*.

A questão é outra, não obstante, quando se torna necessário raciocinar sobre o que se entende como produção imaterial, terciária, de serviços, e que não é - entretanto - complementar, neste sentido. Ou seja, trata-se então de saber se cabe estender a algumas atividades sociais, que se esgotam em si mesmas (digamos assim), o conceito de atividades de produção. Tomemos, e novamente para exemplificar, a situação de um teatro, ou de um cinema. A venda de ingressos ao público, nestes casos, corresponderá a uma receita que se explica pela "produção de serviços de diversão" junto ao público? Nesta situação particular, no qual "empresas são organizadas para explorar um negócio" - digamos desta maneira - e em que bilhetes de ingresso são trocados por dinheiro, originando receitas, a associação com outras situações referentes a empresas comerciais, por exemplo, é imediata. Não é de se estranhar, então, que as regras que se estabeleceram em torno dos esquemas de Contabilidade Social classifiquem estas atividades como produtivas, ao lado pois das atividades de comércio e de transporte. Trata-se, então, de mais uma alternativa de produção imaterial no interior do Setor Serviços, o Terciário. O desdobramento deste tipo de raciocínio incluiria, então, uma série de outras atividades - que geram receitas em dinheiro - como aquelas que englobam os Bancos e Instituições Financeiras em geral, e as atividades dos Hotéis e Restaurantes, por exemplo, no interior do Setor Serviços, como atividades ditas "terciárias", prestadoras de serviços.

As dificuldades conceituais a respeito do que deve ou não ser entendido como "atividade de produção de serviços" começam a ganhar maior peso, no entretanto, quando o elemento monetário se

faz ausente na percepção dos fenômenos. Ou seja, e para ficar nestas atividades terciárias, quando à prestação de serviços não corresponde um pagamento em dinheiro, ou ainda, quando não se originam receitas. O exemplo clássico, neste contexto, é o tratamento contraditório que se convencionou estabelecer para a prestação de serviços domésticos: se assalariados, isto é, com um pagamento em dinheiro, devem se constituir em atividade produtiva - ao passo que, se não ocorrer o pagamento, não devem ser considerados como "produção terciária". E talvez não custe repisar o comentário anedótico atribuído a Pigou segundo o qual, "sempre que o patrão se casa com a empregada diminui a Renda Nacional" (e, portanto, o PIB, acrescentamos nós). Digamos de outra forma: as dificuldades conceituais que se apresentam na ocasião em que é necessário decidir pela inclusão (ou não) desta ou daquela atividade (e o que dela resulta) na medida do PIB podem se colocar ali onde corre o fluxo de dinheiro, mas são muito mais sérias quando se trata de considerar algo não monetizado. Vista a questão ainda por uma outra alternativa: quando se trata da quantificação de coisas que são elaboradas no sistema econômico, é muito mais fácil associar a quantificação destas coisas à atividade de produção e, assim, ao PIB. Todavia, no que concerne à área dita "terciária" faz-se mister, sempre, constantemente, referir em cada caso a chamada "produção imaterial", precisamente, a um conceito de produção que, digamos assim e do ponto de vista da matéria, das coisas, não é necessariamente entrelaçado à própria atividade terciária.

Acreditamos por outro lado poder afirmar que, na base das discussões que se estabelecem a respeito da interpretação da natureza produtiva (ou improdutiva), desta, ou daquela atividade, está a questão acerca do próprio conceito de valor. Pois, se privilegiada a concepção objetiva do valor, a materialidade correspondente no

entendimento do fenômeno produtivo - digamos - quase que automaticamente estabelece a subordinação monetária para o conceito de produção (e do PIB). Isto é, nas sociedades mercantis, basicamente, produzem-se coisas, objetos materiais, para vender. Então, a realização do valor cobra a presença do dinheiro. E a ampliação dos limites da medida é algo subordinado, subalterno, sempre referido à produção material. Por exemplo, atividades de comércio e de transportes, tal como comentado, na área de circulação, pois.

Desde outro ponto de vista, no entretanto, a produção pode ser alternativamente associada a uma concepção subjetiva do valor. Se, nesta interpretação, o valor está - por assim dizer - "na cabeça das pessoas", não se impõe nenhuma subordinação monetária. Em outras palavras, apareça ou não o dinheiro, distintas atividades podem ser consideradas produtivas, desde que criem valor - no sentido de que elas, acrescentamos, consubstanciem algo "útil" para a sociedade, que possuam então valor neste sentido. Dito de outra forma, torna-se necessária uma interpretação subjetiva do conceito de produção, compatível com o entendimento também subjetivo do valor, e o dinheiro *ajuda* a medir o que resulta da produção, mas de modo algum necessita estar presente na realização da produção. Por outro lado, e desde logo, a área da circulação econômica se confunde com a área da produção. Ambos criam utilidade e criam valor, em acepção subjetiva.

Há, no entanto, um preço a pagar pela adoção de um conceito tão amplo de produção, preço este que se traduz pelo aumento da dificuldade de serem estabelecidos limites para a atividade produtiva. E, por outro lado, a questão vai rebater com maior impacto no plano metodológico: se fica mais difícil dizer *o que é*, mais difícil ainda é

dizer *como medir*. Desde logo, tudo aquilo que surge na sociedade, e que tem expressão material, cabe no conceito de produção. Se o objeto é vendido, como por exemplo, uma obra de arte, o valor é associado ao preço pelo qual se vende um quadro ou uma estatueta, digamos. Agora, se objetos são feitos no interior de um lar, como, por exemplo, uma roupa ou uma peça de mobiliário, a associação com a utilidade é instantânea, e a coerência relativamente aos conceitos de valor (e produção) exige a inclusão desses objetos no conjunto da produção (e do PIB). Todavia, como medir esta produção? A resposta é pronta: promova-se a imputação. Mas é necessário registrar: o dinheiro pecou pela ausência. E, sobretudo, note-se: a imputação vai atribuir os mesmos preços a valores que, subjetivamente, não têm por que serem iguais. A nosso ver, a questão se agrava novamente quando se trata de considerar a prestação de serviços. Mesmo nas situações particulares da prestação de serviços de transportes e de comércio, ou ainda de diversões, ou nas atividades bancárias, hoteleiras etc., mencionadas logo atrás, podem surgir grandes perplexidades sempre que se intenta realizar a associação "atividade social útil - geração de valor - esforço produtivo - produção - PIB". Por exemplo, a utilização de um automóvel dito "de passeio" para levar seu proprietário ao trabalho (paralelamente à utilização de um ônibus por outro trabalhador) cabe no mesmo conceito de produção (e de PIB) que deveria abranger o serviço de transporte pessoal, no domingo, para ir à praia e, então, descansar da ... produção - e, portanto, *não-produzir*?

O leitor há de perceber que, de exemplo a exemplo, corre-se o risco de resvalar até para situações de chiste. Tome-se uma situação na qual um indivíduo penetra na residência de outro, dali surrupia um objeto e, posteriormente e em atitude sub-reptícia, vende este objeto a uma terceira pessoa. Claramente, aqui, trata-se de uma

transferência, de apropriação indébita por sinal, de uma atividade ilegal, de um crime. Por se tratar de uma transferência, técnica e friamente considerando, não existe, nesta situação, digamos, "produção de serviços pessoais". Todavia, naqueles casos em que existe uma *organização* por trás da atividade ilegal, quando então se trata de uma atividade constante, repetitiva, como no contrabando, na contravenção, na exploração ilícita do jogo e do lenocínio - para citar apenas estas - já é possível associar estas atividades à prestação de "serviços pessoais" e à geração de um valor, que é atribuído a tais serviços, por quem por eles paga, em dinheiro. Então, alguns *marginais* (da sociedade) se introduzem no fluxo produtivo, e seria necessária uma imputação para avaliar a participação dos marginais na quantificação de produção (e do PIB). Nestas condições e exagerando, algumas prostitutas e bandidos produzem, ao passo que outros, individualistas e desorganizados, não. A contradição conceitual, porventura, salta aos olhos.

Esta contradição (quem sabe, até, perplexidade), na essência, repousa no conceito de produção e, por extensão e associação, refere-se ao conceito de valor ... gerado na produção. Atrevemo-nos a dizer que, no limite, o próprio conceito de produção poderia incluir, paradoxalmente, o conceito de não-produção. Vejamos o raciocínio: tome-se outra situação, na qual uma pessoa se encontra desempregada, portanto ausente do mercado de trabalho e, neste sentido preciso, não produz. Todavia, vive - quer dizer, se alimenta, pelo menos e, quem sabe mesmo, sem apelar para o crime organizado ou não (cultiva sua horta, ou recebe alimentos doados). Ousamos afirmar que existem autores que adotam a postura de recomendar a imputação de uma "renda" a esse desempregado pelo fato do indivíduo permanecer nesta condição, digamos, temporária. E, se o conceito macroeconômico de renda (a que deve ser medida) é o outro lado do PIB, esta imputação se incluiria na Produção sem duplicações. Não obstante, é esta uma situação-limite, como se

afirmou logo acima, e de maneira alguma é de se esperar aceitação generalizada de semelhante interpretação.

O desconforto com os limites conceituais do PIB pode aumentar quando passam a ser consideradas questões metodológicas concretas, do dia-a-dia, de resolução urgente quando se trata de arrematar a medida de produção sem duplicações. Estas questões metodológicas saltam mais à vista sempre que se intenta estimar a produção imaterial, dos serviços, pois, e sobretudo daqueles que não estão atrelados a uma produção material subjacente, como é o caso dos serviços de transportes e comércio, por exemplo. Tome-se o caso, novamente, de certos serviços pessoais que, devidamente remunerados, deveriam consubstanciar produção terciária e, portanto, ser medidos. Como, porém, se os registros disponíveis não autorizam a identificação numérica, a quantificação - digamos - precisa? Como a boa teoria (a despeito de Pigou) é enfática, urge encontrar um procedimento. Numa situação concreta, u'a metodologia das Contas Nacionais optou por um número-síntese, a saber, a diferença entre os que se declararam ocupados em Censos Demográficos e os que se declararam ocupados nos Censos Econômicos. Atribuiu-se um salário-mínimo a esse número nos anos censitários, realizou-se a inter e extrapolação nos outros anos, reajustou-se o número pela variação do salário-mínimo e, deste modo, mediu-se o PIB nestas atividades pela "ótica" da Renda. Quem sabe seria de se perguntar qual o grau de exatidão (para não falar de precisão) desta medida. Agrava, no entanto, a questão de outros serviços para os quais nem esta indicação censitária pode ser obtida. Noutra situação concreta, esta metodologia de Contas Nacionais resolveu a questão admitindo ser igual o ritmo de crescimento destas atividades ao ritmo do crescimento de população, e novamente se apelou para a imputação pelo salário-mínimo. Ocorre, então,

constatar que - na ausência de hecatombes como guerras, terremotos, peste, fome epidêmica e assim por diante - o PIB nessas atividades sempre evidenciará expansão: seriam sub-setores com "taxa de crescimento perpétuo".

Aquilo que poderia ser chamado de "febre de imputação" vem sendo combatido nos procedimentos metodológicos mais recentes, como, por exemplo, na última proposta de revisão do Sistema de Contas Nacionais, apresentada pelas Nações Unidas, OCDE, EUROSTAT, FMI e Banco Mundial e discutida, no Brasil, em 1990. Entretanto, quando se trata de fixar literalmente "os limites da produção", a proposta estabelece um contorno conceitual bastante amplo, na proporção em que inclui, dentro desses limites, toda a produção material de bens (vendidos, no mercado, ou retidos pelo produtor, ou cedidos gratuitamente) além de uma parte da produção imaterial, ou seja, aquela produção de serviços em que exista um custo, em dinheiro, para a consecução do serviço. Nestes termos, não se coloca mais, por exemplo, a alternativa metodológica que se associou, logo acima, a uma "taxa de crescimento perpétuo". Contudo, e no que diz respeito à produção material, propõe-se a inclusão, no PIB, daqueles bens que não são levados até o mercado para a troca por dinheiro. Quer dizer, na produção de bens, de coisas, o dinheiro pode estar ausente, mas na produção imaterial, de serviços, o "vil metal" necessita aparecer. O dinheiro aqui então surge como um fantasma preguiçoso: aparece em certas ocasiões, mas deixa de comparecer quando a solidez das coisas atrapalha.

Seria interessante considerar, então, a origem dos Sistemas de Contas Nacionais, que são a articulação na qual se insere a medida do PIB, devidamente associada a outras medidas econômicas reciprocamente referidas, como, por exemplo, o Consumo, o

Investimento e outras grandezas. Sabemos todos que os Sistemas de Contas Nacionais surgiram como um desdobramento de uma idéia inicial de Keynes. Aliás, sabemos que o autor da idéia não se limitou a formulá-la e apresentá-la - digamos deste modo - como uma "concepção geral". Ao contrário, Keynes "colocou a mão na massa": foi buscar o auxílio de estatísticos e contadores para propor sua idéia já devidamente "amarrada", ou seja, postulou concretamente a construção de um sistema, devidamente articulado, no qual o PIB apareceria como uma, e apenas uma, das grandezas econômicas que fariam parte da representação. E é interessante registrar que esta iniciativa de Keynes se deu numa ocasião em que as categorias que emergiram da Teoria Geral estavam na ordem do dia. Ainda, é de se observar que esta ocasião era a mesma na qual o "pano de fundo" era desenhado pelas cores sombrias da Grande Depressão e do desemprego, sobretudo; vale dizer, vivia-se um momento histórico em que a preocupação central de análise e de proposição estava associada à reativação da atividade econômica e à superação do desemprego e da depressão. O que significa afirmar, em outras palavras, que o enfoque central estava dirigido para os fenômenos de *dispêndio*, de gastos (*em dinheiro*) e, em particular e numa primeira instância, nos gastos públicos como uma modalidade de investimento dito "autônomo". Neste sentido, então, o PIB deveria sempre ser considerado, conceitualmente, pelo lado da demanda, resolvendo-se em síntese pelos gastos em Consumo e Investimento. E não custa mencionar a circunstância de que outro pilar da Macroeconomia, Kalecki, nos seus "esquemas de reprodução", também e deliberadamente privilegiava a análise pelo lado da procura, pelo lado particular dos dispêndios em Consumo e Investimento por parte da classe dos capitalistas.

Importa portanto assinalar que, por esse tipo de enfoque, a relevância deveria estar sempre centrada nos gastos, *em dinheiro*, contra um PIB sempre dotado de contrapartida monetária. Quer dizer, a medida do PIB, expressa em moeda, requereria desde logo a função de "denominador comum de valores" assumida pelo dinheiro. Mas, por outro lado, é como se a outra função, a de "meio de circulação" (e de "meio de pagamento") também necessitasse estar presente, sempre. Ousamos mesmo afirmar que, nesse tipo de enfoque, o entendimento de uma "metamorfose de mercadorias (e serviços)" é muito importante para o conceito de Produto Interno Bruto. O PIB, em resumo, deveria ser concebido como uma coleção de bens (e serviços) que são *adquiridos*, comprados mediante dispêndio em dinheiro, no mercado dito "final", pelos seus preços (de mercado), basicamente para as alternativas de Consumo e Investimento. Vale, pois, arrematar: a produção (e o PIB) deveria sempre ser entendida como produção monetizada, engendrada numa economia monetária pela sua própria natureza.

Em contraposição, o PIB que emerge dos atuais esquemas e, sobretudo, aquele que tem expressão numérica e concreta, em esforços metodológicos reais, guarda certa distância conceitual com a representação indicada pelo raciocínio exposto logo atrás. Mesmo deixando de lado o que classifico como "exorbitâncias conceituais" (imputação generalizada, "taxa de crescimento perpétuo", insinuação de que um desempregado "produz" e assim por diante), isto é, mesmo consignando o esforço recente das Nações Unidas para limitar o que chamamos de "saída pela tangente das imputações generalizadas", o conceito de PIB - a nosso ver - pode se afastar bastante da sua idéia original. Ou seja, mesmo abandonando um entendimento no qual, exagerando, "todos os que estão vivos têm uma participação no PIB", a inclusão - na produção e no Produto Interno Bruto - de *toda* a

produção material de bens (vendidos, no mercado, ou retidos pelo produtor, ou cedidos gratuitamente) faz separar do conceito de PIB a vestimenta monetária que lhe deveria estar colada ao corpo, se me permitem a expressão.

A solidez do significado da medida concreta do PIB, aquela que é quantificada nos Sistemas de Contas Nacionais, se choca com a preocupação teórica do pai das Contas Nacionais, no meu modo de ver. Não obstante, o próprio PIB não é, digamos assim, um "denominador comum conceitual". Isto é, nem todos estão de acordo com o que deve abranger a medida. E, do ponto de vista do método, imposições de última hora para a quantificação "daquilo que deveria ser medido" podem afastar o resultado da mensuração do que deveria ser, efetivamente, estimado em números. O que deveria ser o PIB pode se distanciar bastante do que é apresentado como o PIB.

BIBLIOGRAFIA

FIGUEIREDO, Ferdinando de Oliveira. *Introdução à Contabilidade Nacional*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 14a. ed., 1992.

----- . *Metodologia de Contas Nacionais*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1980.

FUNDAÇÃO IBGE. *Brasil - Novo Sistema de Contas Nacionais. Metodologia e Resultados Provisórios*. Textos para Discussão, Vol. I, no. 10, dezembro de 1988.

----- . *Brasil - Sistema de Contas Nacionais Consolidadas*. Textos para Discussão, no. 17, agosto de 1989.

NACIONES UNIDAS. *Consejo Economico y Social. Un Sistema de Cuentas Nacionales y Correspondientes Cuadros Estadísticos*. Serie F, no. 2, 1952.

----- . *Cuentas Nacionales* (Propuestas para la revisión del SCN, 1952). E/CN. 3/320, 9 de febrero de 1965.

----- . CEPAL. *Revisión del Sistema de Cuentas Nacionales*. LC/R 9/2, 20 de julio de 1990.

----- . CEPAL. *Informe Final del Seminario Regional de Cuentas Nacionales*. Rio de Janeiro, 18/28 de setiembre de 1990. LC/G. 1645, 14 de diciembre de 1990.

DINHEIRO, PREFERÊNCIA PELA LIQUIDEZ E TAXA DE JUROS: A ANÁLISE DE KEYNES

*Silvio A. F. Cario*¹

1. INTRODUÇÃO

O tratamento dispensado por Keynes ao funcionamento da economia capitalista significa a incorporação de elementos analíticos até então ausentes nas análises econômicas. Muitas de suas contribuições revelam um rompimento com a tradição neoclássica, apesar de muitos se preocuparem em ver mais sua filiação a esta escola e não o que realmente revolucionou no tratamento econômico. Como todo autor, procurou entender os dilemas do seu tempo, analisou-os e propôs soluções. Apesar das transformações que ocorreram no capitalismo pós-Keynes, revisitá-lo constitui o caminho indispensável e obrigatório. Afinal, estão em Keynes e não em outro autor, os elementos básicos do entendimento da natureza temporal do funcionamento da economia capitalista e os ingredientes de um estágio do capitalismo organizado e regulado, em que o público e o privado jogam papéis importantes no encaminhamento de soluções aos problemas econômicos.

1 Economista pela Faculdade de Ciências Econômicas, Contábeis e Administrativas da Pontifícia Universidade Católica de Campinas (FCECA/PUCCAMP), Professor da UFSC e Doutorando em Economia do IE/UNICAMP.

2. DINHEIRO, PREFERÊNCIA PELA LIQUIDEZ E TAXA DE JUROS

A teoria keynesiana significa uma ruptura com o tratamento dispensado pela teoria neoclássica ao dinheiro. Para a teoria convencional, o dinheiro serve apenas de instrumento para tornar mais eficientes as transações econômicas; é considerado neutro, sem função estratégica nas decisões dos agentes econômicos; e é tratado como simples véu, sem influência sobre os fenômenos reais. Ao contrário, na teoria keynesiana, o dinheiro não constitui apenas numerário que facilita as trocas e não se apresenta neutro no contexto do processo de decisão capitalista. Significa, sim, poder de comando sobre a acumulação de riqueza, elemento último da motivação privada, abrigo das indeterminações e expressão de convivência com o futuro.

Na visão keynesiana o dinheiro representa o móvel do desejo de acumulação de riqueza e constitui fator estratégico e operante do sistema, de forma que não se pode tecer considerações sobre o curso dos acontecimentos sem conhecer seu comportamento. A propriedade deste ativo possibilita ao sujeito da ação capitalista o poder de comando sobre o processo de produção material em busca do acúmulo da riqueza. Esta característica lhe dá o direito de escolher, entre as alternativas existente, quando e onde usá-lo visando a multiplicação da riqueza monetária. Desta forma, decisões empresariais, movidas pelo poder de comando sobre o dinheiro, condicionam o ritmo e a estrutura da economia.

Neste quadro, o dinheiro apresenta uma realidade que assume, ao mesmo tempo, dois aspectos: um relacionado com a coesão, e outro, com a dissociação. O primeiro refere-se à condição de elemento necessário e fim último do processo de criação do valor. O segundo expressa o caráter descentralizador do processo de decisão das

unidades privadas independentes, que competem entre si, sem garantia de que o rendimento monetário obtido atenda à realização das expectativas dos produtores.

Figura no interior deste processo a temporalidade da riqueza - acumulação da riqueza associada ao tempo. Esta se manifesta de forma unidirecional e irreversível, na medida em que o tempo flui do passado para o futuro, e representa a inexistência de reversão de planos e processos sem custos. Tempo, por sinal, que introduz a geração de expectativas em face das incertezas de um futuro desconhecido. Como as decisões de acumulação ocorrem em cenários cujas escolhas não são seguras, as escolhas feitas no presente não garantem de antemão, o resultado futuro previsto. Desta forma, torna-se impossível ter o conhecimento das múltiplas ocorrências que podem acontecer entre a decisão empresarial e os resultados a serem alcançados.

Num mundo de incerteza em que o processo de produção leva tempo, existem regras e instituições para regular a quantidade de dinheiro e contratos monetários. Agentes procuram utilizar, da melhor forma possível, as informações de que dispõem sobre o futuro; para tanto, buscam conhecer a opinião média dos agentes a respeito das perspectivas futuras, e estabelecem, como regra, convenções como critério racional de comportamento sob incerteza. Criam, portanto, instituições legais determinando o cumprimento dos contratos monetários. Estes, por sinal, constituem instrumentos de coordenação e de socialização das incertezas, na medida em que possibilitam certa previsibilidade das garantias estipuladas e acordadas entre agentes numa economia monetária.

A posse do dinheiro numa economia monetária é suscetível às expectativas de modificações no valor deste ativo, cujo

correspondente influencia o processo de decisão capitalista. Para Keynes (Szmrecsányi, 1978: 100-105), a expectativa de uma alta no valor do dinheiro produz um efeito negativo na promoção do investimento, na medida em que promove a diminuição da escala da eficiência marginal do capital. De forma contrária acontece quando a expectativa de uma baixa estimula a inversão, em decorrência da elevação da curva de eficiência marginal do capital. As mudanças de expectativas sobre o valor do dinheiro atuam com rapidez no processo produtivo, estimulando ou desestimulando a produção de riqueza.

A modificação do valor do dinheiro não somente impactua o volume de produção, como também promove a redistribuição da riqueza real entre as classes. Quando o valor se altera, a modificação não se traduz de forma igual para todas as classes. Ocorre um processo de transferência de riqueza de uma classe para outra, trazendo, como observa Keynes, abundância para uns e dificuldades para outros. Particularmente os agentes procuram antecipar mudanças, tomando medidas defensivas, de forma a reduzir ao mínimo suas perdas ou aumentar os ganhos em relação a outros grupos sociais.

O dinheiro possui características que o distinguem de outros valores patrimoniais. Keynes (1985: 159 e 160) é enfático ao afirmar que este ativo apresenta rendimento nulo, custo de manutenção insignificante e elevado prêmio de liquidez. Outros valores patrimoniais apresentam diferentes rendimentos ou produção, custos de manutenção variados e múltiplos graus de liquidez. Porém, entre o dinheiro e os demais ativos, o primeiro possui uma condição essencial: o prêmio de liquidez supera, de forma significativa, o custo de manutenção, a passo que para outros ativos ocorre o inverso. O dinheiro possui um prêmio de liquidez, graças ao qual as pessoas estão dispostas a pagar pela

convivência, segurança potencial e poder de dispor dele quando bem entenderem.

Para Keynes (1985: 161 e 162), o dinheiro possui duas propriedades: elasticidade de produção e elasticidade de substituição, que são nulas ou negligenciáveis. A primeira propriedade significa que o dinheiro não pode ser produzido à medida que seu valor se eleva, de forma que pressões na demanda por dinheiro não conduzem os empresários a produzi-lo em quantidades crescentes. A segunda propriedade expressa que, quando o seu valor de troca se eleva, não ocorre a tendência de substituí-lo por outros ativos. Isto decorre da particularidade de o dinheiro ter, entre suas utilidades, o valor de troca amplamente aceito em relação aos dos outros ativos.

As elasticidades de produção e de substituição numa economia monetária possibilitam o preenchimento da função de unidade de conta para a realização dos contratos. Tais propriedades oferecem maior garantia de que o dinheiro não se desvalorizará frente aos demais ativos, enquanto que outros ativos reprodutíveis não possuem um poder comparável de ancorar as expectativas e não têm o atributo de liquidez. Tais características visam possibilitar que os contratos estabelecidos constituam âncora segura para estabilizar as expectativas dos agentes.

Numa sociedade que organiza suas atividades econômicas com base em contratos monetários, a incerteza do tempo futuro e a propriedade de liquidez da moeda apresentam elevada interrelação. Como não se pode confiar plenamente na realização das expectativas, a posse do dinheiro torna os agentes econômicos menos vulneráveis às ocorrências desfavoráveis. Ao preferirem demandar dinheiro para retenção, os possuidores de riqueza líquida estão demonstrando resistência em transformá-lo em outras formas não monetizadas. A

renúncia pela liquidez durante determinado tempo trata-se de uma medida de relutância dos que possuem dinheiro em alienar o seu direito de dispor do mesmo. Todavia, para abrir mão da liquidez, tais proprietários exigem uma remuneração - o juro - como forma de compensação.

A preferência pela liquidez revela um estado que expressa a avaliação dos agentes quanto ao comportamento futuro da taxa de juros. Neste processo, não interessa o patamar em que esta se encontra, mas sim as expectativas em relação ao seu comportamento futuro. Na medida em que existe incerteza quanto a este comportamento, os agentes fazem avaliações quanto à tendência futura desta variável monetária. Cada indivíduo pode ter razões específicas para conservar recursos na forma líquida, uma vez que é livre para prever o futuro à sua maneira; porém, a avaliação segura do que deve acontecer no futuro não é dada pela melhor opinião, mas pela avaliação média sobre o comportamento esperado do mercado, resultante do nível de confiança dos agentes.

Para Keynes (1985: 122-125) a incerteza diante das futuras mudanças na taxa de juros constitui uma explicação inteligível da preferência pela liquidez. Tal quadro conduz à conservação de recursos líquidos para especulação, a qual varia sob o efeito da variação da taxa de juros, que, por sua vez, é sensível, tanto à oferta de moeda determinada pelas Autoridades Monetárias, como às mudanças das expectativas dos agentes. Neste particular, entrelaçam-se os fatores, podendo caminhar conjuntamente a política monetária e a opinião pública. A política estipulada pelas Autoridade Monetárias pode ser bem sucedida se a opinião pública firmada em convicção, considerá-la compatível com seus interesses. Todavia, comportamentos distintos tendem a aprofundar a incerteza quanto ao

futuro da taxa de juros, levando os agentes a optarem por reter ativo de maior liquidez, em vez de impulsionar o processo de investir produtivamente.

Interagem no comportamento da taxa de juros os fatores monetário e psicológico. O fator monetário decorre da influência determinante das Autoridades Monetárias em controlar a oferta de moeda, enquanto o fator psicológico provém da sujeição das expectativas às mudanças que ocorrem no ambiente, levando os agentes a novas interpretações da realidade. Esta interação de fatores se reflete na formação das taxas de juros de curto e de longo prazos. Para Keynes, existe facilidade no controle da taxa de juros no curto prazo, em função do limite de tempo criar a convicção de que a política não mudará em breve e de que a perda, se houver, será pequena. Entretanto, existe dificuldade de estabelecer a taxa de juros de longo prazo, em face da possibilidade dos seus condicionantes estarem sujeitos a nível maior de insegurança no tempo.

A taxa de juros assume importância decisiva numa economia monetária, a ponto de, em última instância, dominar-lhe e determinar-lhe o ritmo de funcionamento. A taxa de juros constitui padrão de referência na decisão capitalista de produção de outras mercadorias, tanto que, dependendo do nível em que se encontre, pode estimular ou retardar a atividade produtiva. As observações de Keynes, por exemplo, de que a ocorrência de um aumento na taxa monetária de juros retarda a produção de riqueza em todos os ramos em que ela é elástica, constitui uma referência à não neutralidade do dinheiro no processo de produção de riqueza

No firme propósito de demonstrar a relevância da taxa de juros em seu esquema explicativo, Keynes (Szmrecsányi, 1979: 127-130), em 1937, polemiza com Robertson, Hawtrey e Ohlin, ressaltando que

esta variável não decorre do preço do crédito, não interfere na decisão de poupar e que a poupança não lastreia o investimento. Keynes admite que o crédito antecipa a produção através da sua função de financiar o investimento, porém, sem estar associado à poupança, a qual, para ele, não pode ser encarada como condição para o investimento. Para tanto, aponta vários motivos: 1) não há razão de existência prévia de poupança para que empresários possam investir; 2) pode haver investimento financiado por crédito sem que haja poupança; 3) pode existir poupança sem que esta se transforme em investimento; 4) a poupança, mesmo que exista, só estará disponível se a preferência pela liquidez não o impedir; e 5) a taxa de juros neoclássica, calculada com referência à poupança *ex-ante*, não tem sentido em relação à keynesiana, cujos determinantes estão nos níveis da quantidade de moeda e do estado de preferência pela liquidez.

A taxa de juros, no sentido keynesiano, constitui o conceito unificador entre os setores real e monetário da economia, promovendo unidade entre as teorias do investimento e monetária e unificando a eficiência marginal do capital e a preferência pela liquidez. Esta unidade decorre de tantos os fenômenos reais como os monetários se inserirem no quadro de avaliação e decisão capitalista acerca da escolha entre ativos de capital produtivo e ativos de capital monetário. A escolha entre estes conduz à necessidade de avaliações permanentes do aplicador de capital, em busca de alcançar um fluxo de rendimento mais elevado e seguro para a sua carteira de investimentos. Neste particular, o capital produtor de lucro disputa com o capital produtor de juros a preferência no processo de decisão capitalista.

As decisões entre investir em ativos reais e monetários alcançam a ligação entre a gestão da empresa capitalista e o mercado financeiro.

O desenvolvimento dos mercados organizados de crédito e de capitais facilita o afluxo de fundos para investimentos em fins produtivos, apesar de trazer a semente da instabilidade sistêmica. Por meio de ações especulativas, muitos agentes, com objetivo de obter ganhos extras, procuram antecipar a opinião média, fazendo previsões acerca do comportamento futuro do mercado. Trata-se de um expediente considerado perverso por Keynes, pois a proliferação deste comportamento tende a desencorajar e tornar mais problemáticas as decisões de investir na esfera produtiva. Para Keynes (1985: 254-256), a possibilidade de autonomização do caráter especulativo no processo de decisão capitalista traz instabilidade e conseqüências nefastas à produção e ao emprego. O aumento da demanda por especulação diminui o consumo e reduz o investimento; enfim, afeta a demanda efetiva. Entretanto, o fim do investidor sem função social na economia ocorrerá com a eliminação do poder cumulativo de opressão do capitalista em explorar o valor de escassez do capital. Para que se verifique a eutanásia do **rentier**, caberá ao Estado atuar no sentido de permitir o crescimento do capital até que sua escassez desapareça.

3. CONCLUSÃO

No contexto da teoria keynesiana, o conhecimento sobre o comportamento do dinheiro constitui elemento fundamental para a avaliação e criação de riqueza. O dinheiro não se apresenta neutro no processo de produção, pois, como móvel do desejo privado, afeta as motivações e as decisões dos agentes garantindo poder de comando sobre a acumulação de riqueza e representando um refúgio, no tempo, contra a incerteza e a imprevisibilidade. Distingue-se dos

outros ativos em relação ao rendimento, manutenção, liquidez, produção e substituição.

A posse do dinheiro, na sua forma líquida, representa, para Keynes, um recurso menos vulnerável às ocorrências desfavoráveis dos acontecimentos. Para abrir mão da liquidez, os agentes exigem uma remuneração - taxa de juros - , que, na verdade, se refere a uma recompensa pela renúncia à liquidez. Entretanto, as especulações que pairam sobre o comportamento futuro desta levam os agentes a preferirem manter recursos líquidos a fazerem aplicações produtivas. A taxa de juros por estar presente nas avaliações privadas, em última instância, domina e determina o ritmo de funcionamento da economia, insere-se como conceito unificador dos setores real e monetário e apresenta-se como elemento de ligação entre a eficiência marginal do capital e a preferência pela liquidez.

4. BIBLIOGRAFIA

- CHICK, V. *La Macroeconomía según Keynes - una revisión de la teoría general*. Madrid, Alianza Ed., 1990, 412p.
- COSTA, F.N. *Ensaio de Economia Monetária*. São Paulo, Bial-EDUC, 1991, 142p.
- . *(Im) propriedade da moeda*. Campinas: UNICAMP, art., 1992, 25p. (Texto para discussão. n. 11)
- HENRIQUES, R. *Incerteza, Decisão e Instabilidade no Capitalismo: uma abordagem a partir de Keynes*. Rio de Janeiro: UFF, set. 1989, 34p. (Departamento de Ciências Econômicas - Texto para discussão, nº30).
- KEYNES, J. M. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1985, 259p. Os Economistas.

- LIMA, LUIZ A. O. *A Teoria de uma Economia Monetária: a Análise de Keynes*. Campinas: UNICAMP, 1986, 209p. (Tese de doutorado - IE/UNICAMP.)
- MINSKY, H. P. *Las Razones de Keynes*. México: Fondo de Cultura Económica, 1987, 182p.
- MOLLO, M. L. R. *Moeda e Taxa de Juros em Keynes e Marx: Observações sobre a Preferência pela Liquidez*. In: Encontro Nacional de Economia 15., dez. 1987, Salvador. *Anais...* Salvador: ANPEC 1987, 205-222p.
- _____. *Instabilidade do capitalismo, incerteza e papel das autoridades monetárias: uma leitura de Minsky*. Revista de Economia Política, São Paulo, v. 8 n.1, 100-123p., 1988.
- SHACKLE, G. L. S. *Origens da Economia Contemporânea - Invenção e Tradição no Pensamento Econômico - 1926-1939*. São Paulo: HUCITEC, 1991, 323p.
- _____. *Um Esquema de Teoria Econômica*. Rio de Janeiro: Zahar, s/d, 54-106p.
- SZMRECZÁNYI, T. (Org.) *Keynes*. São Paulo: Ática, 1978, 223p.

A ÉTICA E O PLURALISMO NO ENSINO DE ECONOMIA

Reinaldo A. Carcanholo¹

Desde o seu nascimento, no final do ano de 1985, a ANGE (Associação Nacional dos Cursos de Graduação em Economia) vem defendendo, como uma das suas principais bandeiras, ao lado da qualidade do ensino de economia, o pluralismo teórico e metodológico. Na verdade a defesa desse princípio aparece muitos anos antes com o Movimento de Renovação dos Economistas e em várias escolas pioneiras na transformação do currículo.

O princípio aparece claramente expresso tanto no parecer do prof. Armando Mendes (Parecer nº 375/84) quanto na própria resolução 11/86 do Conselho Federal de Educação, que em seu artigo 7º afirma:

"A definição do currículo pleno e a fixação dos programas de cada disciplina, assim como seu ensino, deverão obedecer aos seguintes princípios:

- a) O curso de Ciências Econômicas deverá estar comprometido com o estudo da realidade brasileira, sem prejuízo de uma sólida formação teórica, histórica e instrumental;
- b) O curso deverá caracterizar-se pelo pluralismo metodológico, em coerência com o caráter plural da ciência econômica, formada por correntes de pensamento e paradigmas diversos;

1 Professor do Departamento de Economia e do Mestrado em Economia da UFES.

- c) No ensino das várias disciplinas do curso deverá ser enfatizada a importância fundamental das inter-relações ligando os fenômenos econômicos ao todo social em que se inserem;
- d) Dever-se-á transmitir ao estudante, ao longo do curso, o senso ético de responsabilidade social que deverá nortear o exercício futuro de sua profissão."

Pode-se afirmar que a aplicação adequada do princípio do pluralismo, em primeiro lugar, permite que o ensino seja mais honesto, ao reconhecer que a economia é uma disciplina em si mesmo plural e submetida inevitavelmente à influência dos valores e visões de mundo alternativos de seus autores e pensadores. Além do mais, depois de anos de experiência na implementação do novo currículo, ao longo de todo o país, estamos absolutamente convencidos de que sua aplicação apresenta uma grande vantagem prática na formação do futuro economista. Trata-se da visão crítica que transmite aos alunos, frente aos fatos e às idéias, o que está intimamente ligado ao estímulo à capacidade criativa e ao desenvolvimento da competência para enfrentar problemas novos na realidade concreta. Essas são, e cada vez mais, qualidades indispensáveis para um profissional da área que pretenda transcender as ocupações que não exigem mais do que a mediocridade.

O estudo de autores como Smith, Ricardo e especialmente Marx, Marshall, Keynes, Schumpeter e outros, através dos originais, não só transmite aos alunos formas alternativas de pensar o mundo em que vivem, como os ensina a pensar cientificamente, isto é, de forma crítica e contrapondo diferentes interpretações sobre a realidade. E isso é importante, não porque consideremos que as escolas de Economia devem formar cientistas, mas porque estamos convencidos de que enfrentar as dificuldades do mercado de trabalho

exige, hoje mais do que nunca, um profissional versátil, com ampla formação cultural e humanística. Só ocupações mediocres e burocráticas se satisfazem com profissionais que não fazem mais do que repetir, sem criatividade, as receitas encontradas em manuais, ou que só conhecem técnicas elementares como uso de certos programas de computador, cálculo de taxa de juros, datilografia, etc. Essas técnicas são indispensáveis, mas estamos convencidos de que podem ser aprendidas rapidamente e até, em último caso, de maneira autodidata por profissionais formados na Universidade. O ensino universitário é muito caro para satisfazer-se em transmitir esses ensinamentos elementares. É obviamente muito mais fácil chegar a eles quem tem sólida formação teórica, histórica e matemática, que a esta aqueles que só conhecem algumas técnicas elementares.

Em resumo, por estar convencida de que a Universidade deve formar seus alunos para o mercado de trabalho, a ANGE é defensora de um ensino de economia que resulte em uma sólida formação pluralista, tanto a nível teórico quanto metodológico, além de lhes proporcionar um amplo conhecimento histórico e instrumental.

Além disso, é necessário destacar também que o pluralismo está intimamente relacionado com a ética que deve ser transmitida nos bancos universitários. Pluralismo e ética estão associados e não é por outra razão que aparecem explicitados no mesmo artigo da Resolução citada.

Ética e Pluralismo

Quando nos induzem a pensar em ética, vem-nos à lembrança imediatamente aquele corpo de valores morais que chegaram até nós em virtude da educação que recebemos no lar, nos primeiros anos

da escola, eventualmente na igreja (se religiosos) etc. E recordamos assim de valores como a solidariedade, a generosidade, o respeito ao próximo, a amizade, o amor, a lealdade, etc. Todos eles sustentados numa visão humanista de caráter religioso (na maior parte das vezes, entre nós, cristão) ou ateu (socialista, marxista, anarquista, etc). Chegamos a pensar que não pode haver corpo de valores diferente, alternativo, capaz de ser defendido publicamente. Mas isso é pura ilusão.

Ao revisar um livro recém publicado por E. G. Fonseca, nos encontramos com muitas passagens realmente interessantes. Há uma em especial que consiste numa citação de M. Friedman, que tomamos a liberdade de reproduzir:

*"Poucas tendências poderiam minar tão completamente os próprios fundamentos da nossa sociedade livre quanto a aceitação, por parte dos dirigentes de empresa, de uma responsabilidade social outra que não a de fazer tanto dinheiro quanto for possível para os seus acionistas."*²

Assim, para Friedman, o comportamento egoísta dos dirigentes de empresa, ao buscar exclusivamente o lucro, tanto quanto possível (e a qualquer preço, também?), não só é justificável, como é o único compatível com uma ("a nossa") sociedade livre. E mais, qualquer vacilação de um deles frente a qualquer daqueles valores, como solidariedade, generosidade, etc, constitui fator poderoso que mina os próprios fundamentos e pilares da sociedade de mercado. Ao que parece, não seria temeroso de nossa parte considerar que o autor extenderia essa apreciação para todos os demais agentes da economia.

2 FRIEDMAN, M. *Capitalism and freedom*, Chicago, p.133. Citado por FONSECA, E.G. *Vícios Privados, Benefícios Públicos?* São Paulo, Companhia de Letras, 1994, p.152.

Quando me deparei com semelhante afirmação, com tal visão ética, chamada por Fonseca de "egoísmo ético", confesso que, no primeiro momento, me indignei; isso sem dúvida é egoísmo, mas jamais ético. Prefiro chamá-la de "liberalismo cínico". Não é necessário insistir muito sobre o fato de que essa postura está profundamente relacionada com uma fé cega na perfeição do mercado; este funcionaria como perfeito instrumento automático que asseguraria o adequado funcionamento da sociedade, da economia em particular.

No entanto, num segundo momento, comecei a me perguntar se aqueles valores inicialmente referidos, como base de uma postura ética e moral por mim imaginada, não estariam fora de moda, superados nestas últimas décadas por uma postura pragmática, fruto natural da etapa de degeneração social do capitalismo; ultrapassados como resultado da lei da selva que se impôs no mundo, especialmente naquela sua face mais negra e que mais conhecemos: a do terceiro mundo. Se fosse assim, superado estaria aquele humanismo que aprendemos a partir de um Tolstói, por exemplo: ele não seria mais do que um idealismo consolidado na década de sessenta, distante época em que nos atrevíamos a pensar que o mundo poderia chegar a ser melhor. E aquela indignação inicial, começou a converter-se em frustração.

Por sorte, deparei-me com uma entrevista de Caetano Veloso³ e ela mostrou-me que não estamos sozinhos naquela perspectiva inicial sobre ética e humanismo:

"... a capacidade dos povos de criar riqueza material é louvável e deve ser perseguida. Mas não pode nem deve ser o único critério de julgamento e

3 Entrevista ao Caderno Folha Ilustrada da Folha de São Paulo de 06/06/94.

valoração. ...O que não quero é admitir que minha inteligência esteja submetida a esta superstição de que a geração de riqueza é o valor último."

E respondendo à pergunta do entrevistador sobre se tinha medo de entrar num trabalho ou numa carreira mais comercial, afirmou:

"Eu tenho fastio por projetos comerciais. O que eu faço já é suficiente, é até comercial demais. Eu nunca vendi muito, mas dá para viver como nunca pensei. Eu sou de família de classe média quase pobre. Nunca pensei em ter tanta coisa como tenho hoje."

"Eu nunca pensei em ter tanta coisa como tenho hoje" ; assim, Friedman não teria escolha senão acusá-lo de destruidor, junto com Betinho entre outros, dos fundamentos da "nossa" sociedade livre e de acreditar que nossa miséria se explica por termos, entre nós, muitas pessoas com similar atitude frente ao mundo.

Sem dúvida, as palavras de Caetano refletem uma postura absolutamente oposta, antagônica à do liberalismo cínico, que privilegia os princípios da generosidade, do velho humanismo; são idéias que encontramos dentro do que podemos chamar de ética da solidariedade e da libertação. A ela estão vinculados, por exemplo, um certo tipo de humanismo, os movimentos rebeldes de libertação na América Central e México, a teologia da libertação, O CNA de Nelson Mandela.

Não é, obviamente, a perspectiva defendida por Fonseca, o autor acima referido. Ele não chega, é verdade, a concordar inteiramente com a posição de Friedman, com o liberalismo cínico, embora sua confiança no mercado não seja pequena:

*"O mercado regido pelo sistema de preços é dotado de propriedades notáveis e surpreendentes de funcionamento, mas ele não é tudo e ele não existe num vácuo."*⁴

E também:

*"A economia de mercado regida pelo sistema de preços é a melhor solução para o problema da coordenação econômica e da alocação eficiente de recursos."*⁵

O autor referido faz, na verdade, um esforço para encontrar um papel para os valores éticos ao lado do mercado: é a perspectiva da ética como um dos fatores de produção⁶. Certos valores morais e éticos, para ele, são indispensáveis para que o mercado cumpra adequadamente seu papel na ordem econômica e seja capaz de funcionar com maior eficiência na organização da sociedade, tendo em vista a produção de riqueza material. Assim, afirma:

*"É ilusão supor que o auto-interesse dentro da lei é tudo o que o mercado precisa para mostrar do que ele é capaz na criação de riqueza. A qualidade dos jogadores - as variações de motivações e conduta na ação individual - afeta a natureza das regras do jogo e exerce, juntamente com elas, um papel decisivo no desempenho da economia."*⁷

Destaca, por exemplo, que a confiança recíproca entre os agentes é aspecto fundamental para o funcionamento mercantil, para o sistema de preços e afirma que isso é relevante para a teoria:

4 Cf. Fonseca, E.G. Op. cit., p.153

5 Idem, p. 184

6 Cf. Fonseca, E.G. Op. cit., pp. 183 e 184.

7 Fonseca, E.G. Op. cit., p.185

*"Não é exagero dizer que a descoberta da ética pela economia nos últimos anos é, na verdade, uma redescoberta: ... reflete, retoma e elabora argumentos e idéias originalmente desenvolvidos, a partir do início do séc. XIX, por economistas que ... afirmaram na teoria a relevância prática da ética."*⁸

Atreve-se mesmo a sugerir, de passagem, talvez meio envergonhadamente, que a ausência de certos valores morais é a explicação da problemática das "nações em desenvolvimento":

*"...a disposição da maioria dos indivíduos de acatar as regras do jogo ... pressupõe um generoso insumo de moralidade cívica. Na ausência deste insumo - como parece ser o caso em boa parte das nações em desenvolvimento - as instituições do mercado competitivo não se firmam e o jogo econômico da sociedade tende a prosseguir de modo precário, instável e desordenado."*⁹

O raciocínio e a lógica liberal são realmente tortuosos: a) destacam a existência, no mundo atual, de espaços (países?) onde a organização econômica permite o desfrute da riqueza material; b) atribuem a essa organização a capacidade da produção dessa riqueza; c) afirmam sua fé cega de que é a existência do mercado que garante essa prosperidade e transformam essa afirmação em verdade absoluta e suprema; d) para aquelas regiões onde não há tal prosperidade, não há problema teórico, procuram algo que explique a razão pela qual a mágica capacidade do mercado não consegue se efetivar; encontram qualquer coisa que justifique porque o mercado não funciona com perfeição.

8 Idem, p. 165.

9 Idem, p.184

Assim, para explicar a problemática extrema dos espaços periféricos, o raciocínio liberal apela para questões raciais ou climáticas (por exemplo, o clima tropical determinaria, no comportamento individual, um excessivo apego à libido), ou qualquer outro fator que dificultaria o funcionamento econômico e prejudicaria a operação adequada das funções do mercado. Nos países, espaços ou regiões periféricas do capitalismo onde não ocorre a prosperidade, mas a miséria extrema, o desemprego, a marginalidade e a exclusão; onde também prevalece a lei mercantil e o sistema de preços é o mecanismo fundamental de coordenação econômica e alocação de recursos, não é necessário atribuir ao mercado a responsabilidade pelos problemas; é fácil encontrar um "bode expiatório". Não fosse o trágico de raciocínios desse tipo, seriam eles simplesmente ridículos.

Para fugir do ridículo, o liberalismo envergonhado encontra uma explicação um pouco menos deselegante que o apelo a questões raciais ou climáticas e atribui os problemas econômico-sociais dos espaços periféricos à ausência de valores morais, capazes de garantir o bom funcionamento do mercado.

Talvez o intelectual liberal, proveniente dos espaços ou países periféricos (do Brasil, por exemplo), não tenha alternativa: não se atreve a defender o liberalismo cínico de um Friedman, por viver em um mundo em que tal lógica contrasta violentamente com a realidade social extrema que o cerca, embora quase não o contamine; então, não tem outra alternativa senão enquadrar-se dentro do liberalismo envergonhado. Não se atreve a afirmar categoricamente que a ausência de valores éticos é o que explica a miséria e o atraso; mas a sugere. Não se atreve a defender em todos os seus aspectos o liberalismo cínico, mas fica nas suas proximidades.

De todas as maneiras, cínico ou envergonhado, o liberalismo não tem alternativa senão utilizar aquela lógica distorcida. O liberal tem que enfrentar-se à possibilidade de que o mundo capitalista, um dia, seja entendido por muitos como uma totalidade na qual espaços centrais e periféricos pressupõem-se e condicionam-se; onde o mercado funciona como mecanismo que não só cria riqueza e miséria ao mesmo tempo, distribuindo-as espacialmente, como também gera, reforça e amplifica os contrastes. Assim, os valores morais e éticos na periferia, qualquer que sejam realmente eles, seriam entendidos não como causas explicativas do econômico, mas como sua consequência.

Enfim, há uma coisa sobre a qual não pode haver nenhuma dúvida. O liberalismo cínico ou envergonhado e sua concepção ética correspondem a um paradigma que ainda hoje é hegemônico dentro do pensamento econômico: o neoclássico. E é isso que nos sugere a existência de um estreito paralelo entre concepção ética e paradigmas econômicos. Se ele realmente existe, a concepção ética oposta ao liberalismo - o que nós denominamos ética da solidariedade e da libertação - deve ter seu paralelo dentro das diferentes concepções em teoria econômica. Como seu oposto extremo, essa ética só pode ser radicalmente anticapitalista; radical no sentido original de "referente à raiz", oposta, adversária, inimiga da natureza íntima e essencial dessa forma de organização social. É por isso que ela só pode corresponder a (ou no mínimo ter por base) a crítica de Marx à sociedade capitalista. Não é por outra razão a proximidade desta com os atuais movimentos de libertação da América Central, o CNA da África do Sul, a teologia da libertação, etc.

Assim, estaríamos frente a dois pares extremos. Por um lado a ética liberal cínica ou envergonhada e o seu correspondente paradigma

dentro do pensamento econômico contemporâneo: a concepção neoclássica. Por outro, a ética da solidariedade e da libertação, de origem religiosa ou não, associada a uma concepção anticapitalista radical de filiação marxista.

Frente a esses extremos, amplos setores médios (profissionais liberais, funcionários médios, pequenos empresários do comércio ou da indústria) e muitos intelectuais acadêmicos, todos privilegiados dentro da sociedade capitalista, sentem-se incomodados ou chocados. Não é possível que as opções sejam somente essas, radicais e extremadas. É indispensável que exista uma posição intermediária: **Woin medio stat virtus**¹⁰. E de fato, nesses setores, encontra-se amplamente disseminada uma ética social-democrata que não se identifica com o anticapitalismo, mas que se incomoda com os rasgos anti-humanos dessa sociedade. A destruição do capitalismo não lhes convém, pois perderiam seus privilégios; por isso não aceitam a ética que pressupõe uma nova forma social. Ao mesmo tempo, temem que a lógica interna e inexorável do capital possa levar a sociedade à autodestruição; por isso preocupam-se com sua ação excludente e marginalizadora sobre amplos setores sociais; e não porque se identifiquem com ele e vejam ali o reflexo de sua própria natureza ou existência, mas por temerem por seus privilégios. Assim, sobrevivem com as vantagens que o capitalismo lhes oferece, mas dentro de um dilema.

Pela própria característica intermediária de sua posição, a ética social-democrata é pouco precisa. Apresenta muitos matizes que, por um lado, alcançam as fronteiras do liberalismo envergonhado e, por outro, tangenciam aqueles limites que a separam da ética da

10 A virtude está no centro.

solidariedade e da libertação. Se está mais ali ou mais aqui, depende de muitos fatores. Depende do tipo da camada social interior aos setores médios de que se trate: se mais ou menos privilegiada; das condições históricas concretas, da conjuntura econômica e da política. Alguns setores médios, por lucidez, podem situar-se de maneira mais ou menos permanente nas fronteiras da ética da libertação (alguns setores intelectuais, por exemplo). Em circunstâncias políticas e/ou econômicas mais extremas, as camadas menos privilegiadas podem situar-se aqui ou ali; podem servir de força social principal do liberalismo cínico (ao lado de setores marginais, manipulados pelo oportunismo que os caracteriza) e até do facismo ou podem aliar-se, com grande ímpeto (embora temporário), à transformação radical.

A ética social-democrata, também, engloba adeptos oriundos dos próprios círculos representantes do capital, daqueles mais lúcidos sobre os problemas futuros da sociedade e com certa clareza da perspectiva global e não individual da sociedade. Em certas circunstâncias políticas, pode receber apoio do liberalismo envergonhado ou até pode apoiá-lo. Enfim, o campo e o espaço dessa ética é amplo, pouco definido, instável e com fronteiras fluídas. Trata-se de uma ética temerosa e vacilante.

Apesar de tudo, essa ética também tem seu correspondente paradigma dentro do pensamento econômico atual: trata-se da concepção ricardiana sobre a sociedade capitalista (ou da sociedade de economia monetária, como ela mesmo, algumas vezes, denomina). O atual paradigma ricardiano, que tem na interpretação sraffiana de David Ricardo seu suporte teórico mais íntimo, alcança muito mais do que aqueles que se autodenominam neo-ricardianos: engloba, com certeza, todos os que se auto-intitulam heterodoxos,

não neoclássicos, não marxistas. Inclui, até, muitos que se consideram tributários de Marx.

Que características fundamentais tem esse paradigma que o diferenciam dos demais? Em primeiro lugar não é anticapitalista radical (no sentido indicado), mas é explícito na sua crítica ao capitalismo selvagem; ou mais precisamente, é muito mais contra o "selvagem" do que contra o capitalismo e acredita firmemente (mas nem sempre) que eles são dissociáveis. Admite a existência, na própria lógica capitalista, de contradições que prejudicam, dificultam seu desenvolvimento; crê que estas poderiam até levá-lo, se não houver correções conscientes de seu rumo, a impasses talvez insuperáveis. Ao contrário do paradigma marxista, onde a contradição é identificada na própria lógica imanente ao capital e seu desenvolvimento é o próprio desenvolvimento dessa contradição cada vez mais antagônica, no paradigma ricardiano ela se situa essencialmente no nível da distribuição e, por isso, existe certa possibilidade de manipulação consciente da mesma: o problema consiste em como se reparte o "bolo", a riqueza produzida ou o excedente, e isso é negociável. As contradições admitidas no interior da lógica produtiva (por oposição à distributiva), mais que contradições, são dificuldades inevitáveis de qualquer sociedade monetária e, como consequência, de qualquer sociedade. Não há alternativa. O futuro é necessariamente capitalista; ou, pelo menos, deve sê-lo.

O paradigma ricardiano tem, como pilar de sua sustentação, uma particular concepção sobre a natureza da riqueza, que se deriva da interpretação sraffiana de Ricardo. A riqueza é vista como um conjunto heterogêneo de bens e ela cresce ou não em função da tecnologia. O tamanho do excedente econômico, sobre o qual a

sociedade estabelece sua disputa para definir a parcela de cada setor, resulta do conhecimento tecnológico; sua expansão depende do avanço da tecnologia. Esta é a origem, a fonte do excedente econômico e, portanto, da riqueza das sociedades. A tecnologia não é atributo do trabalho mas do capital e é por isso que o desenvolvimento daquela depende do investimento. Este é a variável chave.

Essa postura ricardiana contrasta com a perspectiva marxista e com a neoclássica. Esta concebe a riqueza como utilidade e sua origem é a contribuição dos fatores, a produtividade de cada um. A sociedade é vista como um organismo harmônico, sempre tendente ao equilíbrio. A de Marx vê a riqueza como relação social de domínio, como valor, e sua fonte é atribuída ao trabalho abstrato; o capitalismo, como qualquer organismo, nasce, desenvolve-se e morre e esse caminho explica-se por suas contradições interna, antagônicas.

Em resumo, parece ser claro que existe um estreito paralelo entre cada um dos três paradigmas hoje relevantes dentro do pensamento econômico e as concepções éticas descritas. Ao paradigma neoclássico parece corresponder a ética do liberalismo cínico ou envergonhado que, na nossa opinião, é uma anti-ética; à concepção ricardiana associa-se a ética social-democrata, temerosa e vacilante; ao paradigma criado por Marx corresponde a ética da libertação.

De todas as maneiras, certa ou errada a forma de associação que descrevemos entre paradigmas e éticas, esteja ou não correto o nosso modo de ver cada uma destas, é inegável que o pluralismo, como princípio organizador do ensino de economia, é indispensável para que se transmita aos estudantes, honestamente, o debate necessário sobre princípios éticos, especialmente aqueles vinculados ao exercício da profissão de economista.

Negar o pluralismo teórico e metodológico no ensino de graduação de Economia significa, além de não permitir ao estudante o acesso a formas alternativas relevantes de interpretar a realidade econômica contemporânea, esconder a existência de princípios éticos contrapostos dentro da sociedade.

O pluralismo não só é um pressuposto da honestidade científica, mas também da elementar ética.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE CAMPINAS

GRÃO-CHANCELER

Dom Gilberto Pereira Lopes

MAGNÍFICO REITOR

Prof. Gilberto Luiz Moraes Selber

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ADMINISTRATIVOS

Prof. Alberto Martins

VICE-REITOR PARA ASSUNTOS ACADÊMICOS

Prof. Pe. José Benedito de Almeida David

DIRETOR

DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

Prof. José Geraldo Souza Carreira

VICE-DIRETOR

DA FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS, CONTÁBEIS E ADMINISTRATIVAS

Prof. José Homero Adabo

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

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

ORDEM DOS ECONOMISTAS

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

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

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

DELEGACIA REGIONAL DE CAMPINAS

Corecon - Sidecon

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

horário - das 9 às 19 horas

Tel.: (0192) 42-3142

