

**Universidade Federal do Paraná**

**Setor de Ciências Sociais Aplicadas**

# **REVISTA DE ECONOMIA**

**Ano 13**

**1986**

**Nº 10**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**  
Rua Dr. Faivre nº. 405, Curitiba – Paraná – Brasil  
CEP 80060 Fones: 264-5722 e 264-2522 ramal 236

## **REVISTA DE ECONOMIA**

Diretor: Prof. Mariano de Matos Macedo

## **CONSELHO EDITORIAL**

Prof. Alceu Souza (Administração)  
Prof. José Benedito de Paula (Economia)  
Prof. José Henrique do Carmo (Economia)  
Prof. Joviano Nóbrega (Economia)  
Prof. Romeu Telma (Administração)  
Prof. Taras Savitzky (Contabilidade)

Diretor (1968 a 1972) – Prof. Eloy da Cunha Costa  
Diretor (até maio de 1972) – Prof. Mário Diney Corrêa Bittencourt

A opinião emitida nos artigos é de exclusiva responsabilidade de seus autores.





# REVISTA DE ECONOMIA

## Universidade Federal do Paraná

Setor de Ciências Sociais Aplicadas

CURITIBA – 1986

### SUMÁRIO

Apresentação .....	III
José Henrique do Carmo — A questão do endividamento externo brasileiro .....	1
Cássio Frederico Camargo Rolim — A população brasileira: crescimento e distribuição espacial nas últimas décadas .....	13
Taras Savitzky — O resultado da correção monetária do balanço e a demonstração do resultado do exercício .....	43
Romeu Rossler Telma — A administração estratégica como base do processo decisório .....	63
Sara Burstein — Normalização e referências bibliográficas .....	79
Resenha bibliográfica .....	101

R. Econ.	Curitiba	v.13	n.10	p.1-106	1986
----------	----------	------	------	---------	------

**Composto e impresso nas oficinas da gráfica da  
Fundação da Universidade Federal do Paraná**

---

**Rua Alfredo Bufren, 140 - Telefone: 264-2522  
ramal 295 - Curitiba - Paraná**

## **APRESENTAÇÃO**

Após longo período de ausência, retorna à consideração dos leitores, a REVISTA DE ECONOMIA.

Por muitos anos, cumpriu galhardamente sua missão, divulgando a produção intelectual nativa do mais elevado teor científico.

Em razão do permanente entusiasmo dos Professores, Acadêmicos e Funcionários, a presença da REVISTA DE ECONOMIA foi constante durante duas décadas.

Vários motivos, não comportando dissertar no momento, determinaram a não regular edição deste veículo de difusão do conhecimento cultural e científico dos integrantes da ex-faculdade de Economia e Administração, hoje, SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, constituído pelos Departamentos de Economia, Contabilidade e Administração Geral e Aplicada.

O restabelecimento da REVISTA DE ECONOMIA, permitirá, novamente, a publicação de trabalhos, teses, pesquisas e contribuições, como as que estão presentes neste volume.

Confio na percepção dos estudantes e profissionais da economia, da contabilidade e da administração modernas, para a sensibilidade dos autores, em tornar suas propostas tanto quanto possível, menos abstratas.

Pelo interesse demonstrado, credito a essa pléiade de autores, importante contribuição à causa da educação.

Oxalá, o entusiasmo, a vontade e a dedicação de Professores, Acadêmicos e Funcionários do nosso Setor, se renovem a cada momento, para a continuidade desta missão.

Curitiba, 15 de janeiro de 1986.

**Darcy Caron Alves**  
**DIRETOR**



# A QUESTÃO DO ENDIVIDAMENTO EXTERNO BRASILEIRO\*

JOSÉ HENRIQUE DO CARMO  
Prof. do Depto. de Economia da  
Universidade Federal do Paraná.

As declarações, efetuadas com certa regularidade pelos dirigentes dos países centrais, a respeito da dívida externa dos países do Terceiro Mundo, deixa-nos a indagar até que ponto existe razão em colocar-se estes países como perdulários e mais especificamente o Brasil. País sobre o qual pairam acusações de ter gasto desnecessariamente em obras faraônicas, hoje pagando a sua imprudência com os problemas que enfrenta em seu Balanço de Pagamentos guiado pela ortodoxia do FMI.

Até que ponto afirmações como esta, tem procedência? Será que as grandes obras foram as maiores responsáveis pelo nosso enorme endividamento externo?

Parte das obras executadas após 1974 realmente foram superdimensionadas, planejadas esperando-se a manutenção de patamares de crescimento econômico vigentes até 1973, outras superdimensionadas sem justificativa razoável, outras desnecessárias e o conjunto, sem dúvida, passível de crítica quanto a definição de prioridades. Foram responsáveis em parte pelo processo de agravamento do endividamento interno, em função do superdimensionamento dos investimentos e da não realização da expectativa de crescimento da economia com sua contrapartida fiscal. Mas será que o conjunto dos investimentos públicos, traduzidos pelas grandes obras, respondem como principal causa do nosso endividamento externo, da forma como se apregoa?

Durante o chamado "milagre brasileiro" nos anos de 1968 a 1973, tivemos uma captação de poupança externa, representada pelo déficit de transações correntes do Balanço de Pagamentos (diferença entre exportação e importação de mercadorias, serviços e donativos), de US\$ 5,7 bilhões, o que equivale ao aumento do endividamento externo líquido no período, considerando-se também neste conceito, capitais de risco e variações negativas de reservas que eventualmente podem financiar o déficit.

Nos anos de 1974 a 1982 este valor é de US\$ 82,3 bilhões, aproximadamente. Esta evolução pode ser visualizada no QUADRO I.

---

\*Este artigo foi elaborado em junho de 1984.

QUADRO I

	68/72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	US\$ MILHÕES
X MERC. E SERVIÇOS	3.037	7.170	9.580	10.119	11.454	13.697	14.747	17.992	23.444	27.123	23.501	
M MERC. E SERVIÇOS	3.973	8.850	16.456	16.819	17.431	17.570	21.737	28.470	36.251	38.846	39.780	
POUPANCA EXTERNAS	936	1.680	6.879	6.700	5.977	3.873	6.990	10.477	12.807	11.723	16.279	

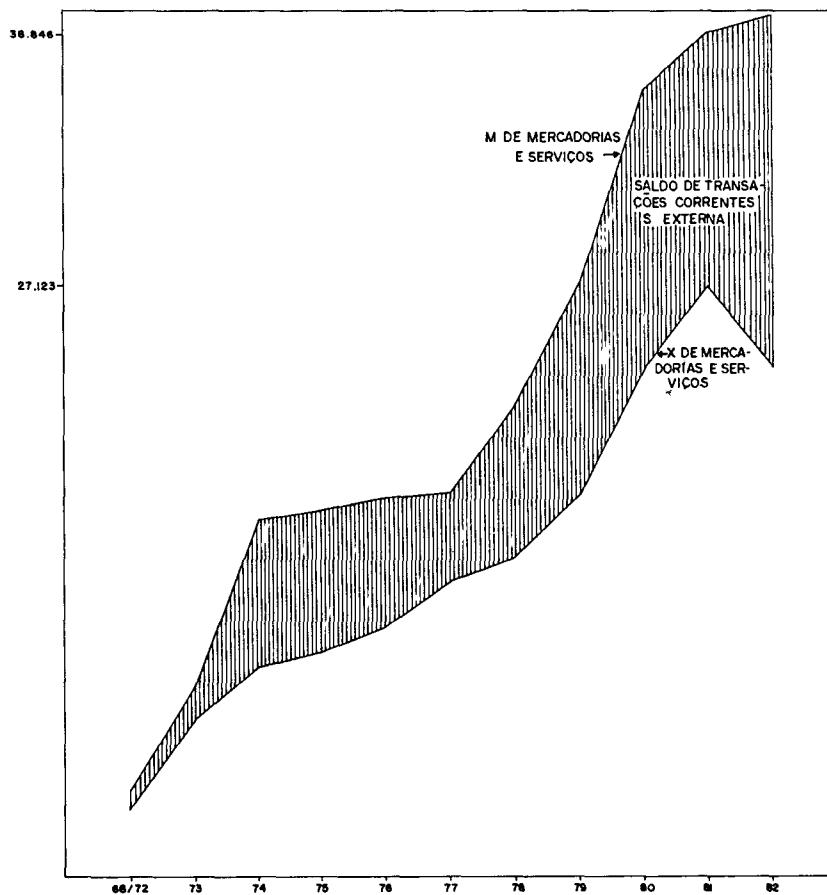
## CONVENÇÕES

M = MÉDIA ARITMÉTICA

S = POUPANCA

M = IMPORTAÇÃO

X = EXPORTAÇÃO



FONTE DE DADOS: RELATÓRIOS ANUAIS DO BANCO CENTRAL DO BRASIL

No período 68 a 73 o nosso PIB cresceu uma média de 11% a. a. e de 1974 a 82, 5,4% a.a.

Aumentamos 14 vezes o nosso endividamento externo líquido no período 74/82 em relação a 68/73 e reduzimos pela metade o crescimento do PIB.

Quais as razões para este fato? Sem dúvida, reduzida parcela pode ser creditada a investimentos internos de longa maturação, mas os motivos principais são outros.

A análise de nossas principais importações, nestes períodos, poderá esclarecer alguns pontos desta questão.

## AS IMPORTAÇÕES DE MÁQUINAS, EQUIPAMENTOS E MATÉRIAS-PRIMAS

Analizando as importações de Máquinas, Equipamentos e Matérias-Primas, excetuando-se portanto Petróleo, verifica-se um nível de importações de 68 a 73 de US\$ 7.337 milhões em máquinas e equipamentos e US\$ 8.855 milhões em matérias-primas. De 1974 a 82, US\$ 32.589 milhões (de 79 a 82, US\$ 15.405 milhões) em máquinas e equipamentos e US\$ 45.626 milhões (de 79 a 82, US\$ 23.412 milhões) em matérias-primas. Houve significativo aumento de despesas nestes itens, levando-se em consideração a diferença de apenas 3 anos em relação ao período anterior e apesar da inflação do dólar.

No entanto comparando-se estes dados com a nossa capacidade de exportação (mercadorias e serviços), sem considerar-se as eventuais perdas nas relações de intercâmbio nos períodos mencionados, verifica-se que de 68 a 73, máquinas e equipamentos correspondem à 32,82% e matérias-primas 39,61%, de nossas exportações e, respectivamente, 21,49% e 30,08% no segundo período. Houve, portanto, uma redução relativa de nossas compras nestes itens.

No Quadro II pode-se observar o comportamento destas importações.

Observe-se que, no segundo período de análise têm início os investimentos preconizados pelo II Plano Nacional de Desenvolvimento — PND, com vistas à substituição de importações de insumos básicos e bens de capital. O objetivo é reduzir a nossa dependência externa nestes itens e aumentar a capacidade de exportação do País.

A importação de matérias-primas, máquinas e equipamentos é fundamental em um programa desta natureza, nestes itens primordialmente é que deveria se manifestar o "excesso de dispêndio" externo para atender os investimentos internos, públicos e privados, que teriam provocado o nosso elevado endividamento. No entanto, os números anteriormente apresentados, confirmam um bom desempenho na nossa capacidade de compra, em relação ao período 68/73, propiciando, como já vimos, a redução relativa destas importações.

QUADRO II

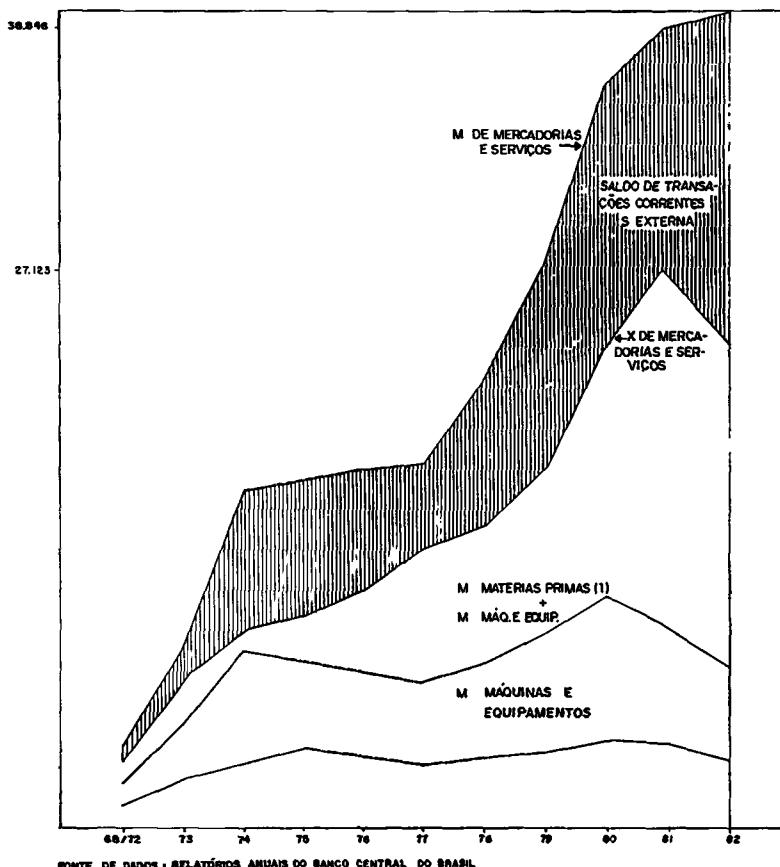
	68/72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	US\$ MILHÕES
X MERC. E SERVIÇOS	3.037	7.170	9.580	10.119	11.454	13.697	14.747	17.992	23.444	27.123	23.501	
M MERC. E SERVIÇOS	3.973	8.850	16.456	16.819	17.431	17.570	21.737	28.470	36.251	38.846	39.760	
M. MÁQ. E EQUIPAN.	1.039	2.142	3.107	3.932	3.518	3.074	3.553	3.732	4.381	4.020	3.272	
M. MATERIAS PRIMAS			(1)		4.085	3.919	4.581	5.950	7.059	5.739	4.664	
	1.211	2.800	5.573	4.106								

## CONVENÇÕES

M = MÉDIA ARITMÉTICA

M = IMPORTAÇÃO

X = EXPORTAÇÃO



1 Estimou-se, para os anos de 1968 a 1975, a importação de matérias-primas, deduzindo-se do total das importações de mercadorias, as importações de petróleo, máquinas e equipamentos e a média dos anos 71/75 de 8,7% de importação de bens de consumo, considerando-se o restante como importações de matéria-prima.

## AS IMPORTAÇÕES DE PETRÓLEO

As importações de petróleo no período 68 a 73 correspondem a 9,35% (US\$ 2.090 milhões) de nossas exportações e, de 74 a 82, a 37,52 (US\$ 56.901 milhões), dos quais US\$ 38.689 milhões no período 79 a 82.

Considerando-se as importações de máquinas e equipamentos, matérias-primas e petróleo, no mesmo critério anterior, no período 68/73 e 74/82 tem-se respectivamente 81,78% e 89,09% de nossa capacidade de compra comprometidas.

A crise do petróleo é responsável por este aumento de gastos. Em fins de 1973 o petróleo passa a custar US\$ 12,00 o barril, preço quatro vezes superior aos praticados nos anos anteriores. Em 1979 inicia-se um novo "choque", o barril vai a US\$ 17,00 atingindo o pico de US\$ 34,00 em 1981; aumento de preços devido a escassez deste recurso natural não renovável, que numa fase passa a ser usado como arma política pelos países árabes.

## O PAGAMENTO DE JUROS

Os juros pagos nos anos 68 a 73, correspondem a 10,35% (US\$ 2.314 milhões) de nossa capacidade de pagamento (exportações) e de 74 a 82, 30,8% (US\$ 46.712 milhões) aproximadamente, dos quais US\$ 35.412 milhões pagos no período 79/82.

De 1968 a 73, 92,13% de nossas exportações estão comprometidas com a compra de máquinas e equipamentos, matérias-primas, petróleo e pagamento de juros, de 74 a 82, 119,89%.

Já não geramos recursos suficientes no último período para enfrentar estes compromissos. Considerando-se a importação de outros serviços e bens de consumo, estes relativamente baixos no período, os percentuais se elevam a 130,9% e 154,4% em 68/73 e 74/82, respectivamente. Perfazem US\$ 8.698 milhões e US\$ 52.522 milhões nos períodos analisados, correspondendo a 38,90% e 34,63% de nossa capacidade de exportação.

No Quadro III pode-se visualizar a importância da evolução dos pagamentos de juros e da importação do petróleo no comprometimento dos recursos gerados pelas nossas exportações, bem como, as importações de máquinas, equipamentos e matérias-primas.

O aumento significativo do pagamento de juros credita-se ao aumento das taxas de juros internacionais, provocada fundamentalmente pela política econômica interna americana.

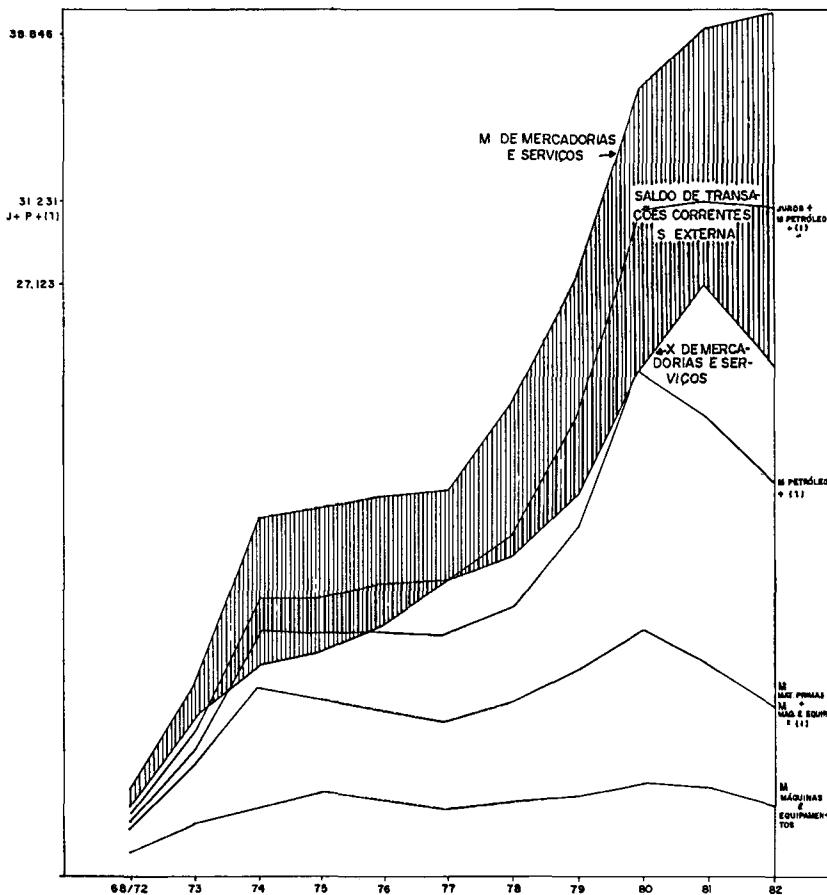
"O governo Reagan, ao assumir, adotou uma política econômica para tentar reanimar a economia americana, em recessão, liberando impostos na expectativa de aumento de consumo e de investimentos pelo setor privado, reduzindo consequentemente os gastos públicos (...)

Q U A D R O      III

	68/72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	US\$ MILHÕES
X MERC. E SERVIÇOS	3.037	7.170	9.580	10.119	11.454	13.697	14.747	17.992	23.444	27.123	23.501	
M MERC. E SERVIÇOS	3.973	8.850	16.456	16.819	17.431	17.570	21.737	28.470	36.251	38.846	39.780	
M PETRÓLEO	276	710	2.759	3.073	3.827	4.069	4.483	6.698	10.200	11.333	10.459	
JUROS	295	839	1.370	1.828	2.039	2.462	3.344	5.261	7.457	10.319	12.555	

CONVENÇÕES

M = MÉDIA ARITMÉTICA      S = POUPANÇA  
 M = IMPORTAÇÃO      J = JUROS  
 X = EXPORTAÇÃO      P = PETRÓLEO



FONTE DE DADOS RELATÓRIOS ANUAIS DO BANCO CENTRAL DO BRASIL

Como resultado houve o surgimento de violento déficit fiscal no orçamento americano, hoje em torno de US\$ 200 bilhões, pois a tentativa de redução de gastos não se tornou viável. Isto obrigou ao Tesouro americano captar recursos no mercado financeiro interno, pressionando portanto o crédito.

Ora, como ao mesmo tempo se adotava uma política de redução da oferta monetária interna (o que significa escassez de crédito), como forma de conter a inflação, o resultado foi a manutenção de taxas elevadas de juros<sup>2</sup>.

A "Prime rate" variou de 6,25% em 76 para 7,75% em 77, 11,15% em 78, 15,00% em 79, 21,50% em 80, 15,75% em 81 e em 82,14,58%, dados de fim de período.

## CAUSAS DO ENDIVIDAMENTO

Pode-se inferir, do exposto, que as razões do endividamento externo não podem ser creditadas aos programas de investimentos efetuados internamente, mas sim, principalmente ao aumento de preço do petróleo e das taxas de juros. Mantidos estes preços em patamares semelhantes aos vigentes no período anterior a 1974, nossa capacidade de compra não estaria comprometida, conforme foi demonstrado pela evolução de nossas exportações.

No entanto, uma vez deflagrada a crise, poder-se-ia reduzir a importação de petróleo, efetuando-se o racionamento interno, porém às custas da redução drástica do crescimento econômico interno. Nossa sistema de transporte é altamente dependente do óleo diesel e principalmente à época a indústria, do óleo combustível. A gasolina corresponde a um percentual do refino do petróleo, por isto, não teria muito sentido racioná-la.

O estabelecimento de medidas de substituição e economia energética seria o caminho mais adequado. E isto foi feito, embora a forma passível de crítica.

Por outro lado, a redução da importação de máquinas e equipamentos, matérias-primas e outras importações de serviços, se houvesse melhor definição de prioridades nos investimentos estatais poder-se-ia restringir além do que o foi no período até 1980. Contudo restrições às importações de forma generalizada, além de comprometer mais ainda o crescimento econômico, comprometeria os projetos do II PND em andamento. Prejudicando, assim, a busca de maior autosuficiência nos itens de insumos básicos (inclusive petróleo) e bens de capital, prejudicando-se também as exportações a longo prazo.

Embora os erros de fixação de critérios de prioridade, o super-

<sup>2</sup> Carmo, José Henrique do. A dívida externa brasileira. Folha de São Paulo, São Paulo, 02 maio 1984.

dimensionamento, a inutilidade de determinados projetos e a pressão exercida sobre as importações, não se pode afirmar serem eles os principais responsáveis pelo endividamento externo. Lembrando que, a partir de 1980, parcela desses investimentos são priorizados pela crise e passam a ter os seus cronogramas de execução postergados no tempo.

Para aclarar as dúvidas com respeito aos investimentos estatais em andamento no período após 74, vejamos alguns exemplos.

Itaipú US\$ 18 bilhões, US\$ 2,5 bilhões financiados no exterior; Tucuruí US\$ 4,7 bilhões; Ferrovia do Aço US\$ 2,2 bilhões, boa parte contabilizada na dívida externa; Acominas US\$ 5 bilhões; Carajás US\$ 4 bilhões; Siderúrgica de Tubarão US\$ 3,6 bilhões em 1979/83; Usinas Nucleares de Angra 2 e 3, US\$ 3,5 bilhões em 75/89; Expansão do estágio 3 da Companhia Siderúrgica Nacional US\$ 3 bilhões em 77/83 e Cosipa US\$ 2,1 bilhões em 1979/84; Plano Nacional de Telecomunicações US\$ 6,8 bilhões em 1979/86; metrôs, aeroportos, etc.<sup>3</sup>

Estes exemplos totalizam, naqueles que foram valorados acima, US\$ 55,4 bilhões. Grande parte destes, com alterações em seus cronogramas de execução após 1980.

A questão, que aqui se coloca, é que os recursos externos eventualmente alocados a estas e outras obras visavam financiar em sua contrapartida externa, prioritariamente, o pagamento das importações de petróleo e o pagamento de juros; e em reduzida parcela as suas necessidades, principalmente, de máquinas, equipamentos e matérias-primas importadas. Não houvessem os choques, <sup>2º</sup> do petróleo e juros, os investimentos públicos não necessitariam utilizar volumes muito significativos de recursos externos, poderiam ser financiados em sua maior parte com recursos internos.

## O HIATO DE RECURSOS

A poupança externa recebida no período de 68 a 82, representada pelo déficit das transações correntes do Balanço de Pagamentos, foi em torno de um número próximo de US\$ 88 bilhões (US\$ 51,2 bilhões no período 79/82). Se deste valor deduzir-se os pagamentos de juros, dividendos e lucros, chegaremos próximo ao conceito de "hiato de recursos". Conceito que considera a dedução do pagamento a serviços de fatores de produção externos, do total de captação de poupança externa. No caso brasileiro os principais pagamentos a serviços de fatores externos são efetivamente juros, dividendos e lucros.

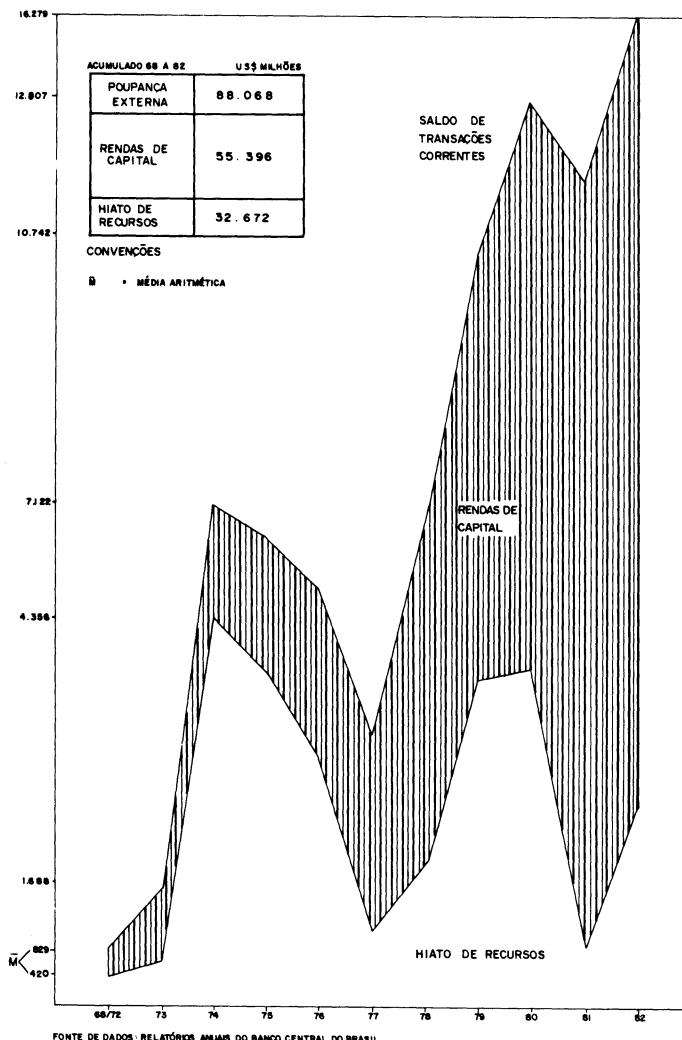
Efetuando-se estes cálculos, verifica-se que dos US\$ 88 bilhões que caracterizaram a poupança externa no período, sai na forma de pagamento de rendas de capital (juros, dividendos e lucros), US\$ 55,3 bilhões ou 62,8%, dos quais US\$ 49 bilhões (55,6%) juros e US\$ 6,3 bilhões (7,1%) dividendos e lucros, sendo efetivamente utilizados

<sup>3</sup> Os valores expressos em US\$, não significam necessariamente alocações de recursos externos.

pelo País US\$ 32,6 bilhões ou apenas 37% da poupança externa recebida. Este valor corresponde ao volume de recursos reais recebidos pela economia brasileira no período ou ao hiato de recursos (Quadro IV).

As reservas cambiais brasileiras, parcela razoável, fruto de superávits na conta de capital autônomo do Balanço de Pagamentos, são de aproximadamente US\$ 4 bilhões em 1982. Logo o volume de juros pagos no período, se referem a recursos que na sua quase totalidade foram utilizados.

QUADRO IV



## CONCLUSÃO

O elevado endividamento externo brasileiro pode ser explicado através destes números, onde a espoliação dos juros é grandemente responsável por ele. O petróleo é passível de substituição e ações neste sentido foram desencadeadas; contudo, para enfrentar os aumentos das taxas de juros, segue o País a partir de 1979 caminhos recessivos e de aumento do endividamento externo. Não temos meios de substituir a curto e médio prazos as moedas fortes necessárias ao nosso comércio e cujo custo é fator altamente gerador de déficit em nossas transações correntes com o exterior.

Encerra o País o ano de 1982 com um endividamento externo bruto de capital de empréstimo, de curto, médio e longo prazos, de US\$ 83,2 bilhões e com uma alta relação dívida externa líquida/exportações, de 3,93. No ano seguinte nos submeteríamos ao Fundo Monetário Internacional.

Vislumbrando o atual quadro financeiro internacional, Keynes se ainda estivesse entre nós, seguramente teria fortes argumentos para voltar a defender a implementação de uma moeda internacional (hoje representada pelos tímidos Direitos Especiais de Saque-DES), como o fez em Bretton Woods. Argumentos que ele provavelmente já intuía e que hoje se transformam em triste realidade, principalmente para os países pobres. Submetidos que estão a um padrão de câmbio internacional, o dólar, que sofre as consequências da política econômica interna do País que representa e cuja execução tem sido pautada pela irresponsabilidade de seus governantes em relação aos demais países do mundo.

A crise exige, dos que estão pagando alto preço ao superado sistema financeiro internacional vigente, a união e a luta para renegociar suas dívidas e buscar um novo sistema que possivelmente se aproxima da proposta Keynesiana de Bretton Woods.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatórios 1968 a 1982*. Brasília, 1969-83. 15 v.
2. COUTINHO, Luciano Galvão & BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. *Natureza e crise do endividamento externo*. R. do PMDB, 1(2), nov. 1981.
3. FREITAS, Sebastião Garcia de. *Economia internacional*. São Paulo, Atlas, 1979.
4. SIMONSEN, Mário Henrique. *Macroeconomia*. 2. ed. Rio de Janeiro, APEC, 1974. v. I.

## SUMMARY

The hypothesis, that the huge investments made by the Brazilian government during the period from 1974 to 1982 were responsible for the considerable foreign debt, is "dismistified" in this text. It shows that the evolution of Brazilian exports during the mentioned period made it possible to reduce the expenditures with the import of raw-materials, machines and equipment that were necessary to support investments. This relationship is then compared with the outstanding economic growth period of 1968 to 1973. The attraction of external savings between 1974, and 1982 was fourteen times higher than between 1968 and 1973, and the growth of the GNP is two times lower.

The author wants to stress the point that this was due mainly to the price increases on oil and the elevation of the interest rates, and not to the high public investment levels in long-range project.



## A POPULAÇÃO BRASILEIRA: CRESCIMENTO E DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL NAS ÚLTIMAS DÉCADAS \*

CASSIO FREDERICO CAMARGO ROLIM  
Prof. do Depto. de Economia da  
Universidade Federal do Paraná

### 1 INTRODUÇÃO

Classicamente a teoria econômica considera a existência de três fatores de produção: capital, recursos naturais e mão-de-obra. A grosso modo considera-se capital como sendo os equipamentos e instalações necessários à produção; os elementos da natureza passíveis de exploração econômica constituiriam os recursos naturais e a mão-de-obra seria a população. Os exemplos genéricos encontrados nos manuais de Introdução à Economia simplificam ainda mais, dizendo que o capital seriam as máquinas; os recursos naturais, a área utilizada, a mão-de-obra, a força de trabalho empregada.

Qualquer um que tenha prosseguido no estudo da economia sabe quanto difícil é a utilização desses conceitos.

No entanto, apesar de existir uma discussão muito antiga sobre o capital, são relativamente poucos os estudos relativos à recursos naturais e mão-de-obra.

No que se refere à mão-de-obra, tradicionalmente encarada como oferta ou demanda de força de trabalho, essa omissão por parte dos economistas pode ocultar uma série de questões relevantes para a compreensão dos fenômenos econômicos.

Este trabalho vai procurar discutir a evolução da população brasileira nestes últimos dois séculos, fazendo uma síntese de trabalhos já publicados e procurando extrapolar algumas implicações dessa evolução. Também consideraremos a distribuição espacial dessa população e as tendências predominantes.

\* São Paulo, Setembro de 1982.

## 2 PERÍODOS DA HISTÓRIA DEMOGRÁFICA BRASILEIRA

Segundo Merrick e Graham<sup>1</sup> pode-se dividir a história demográfica brasileira em cinco grandes períodos, desde 1800 até nossos dias. Os autores terminam sua análise em 1970, último ano para o qual dispunham de informações. Porém como ainda estamos no quinto período por eles demarcado, apresentaremos também os dados do censo de 1980.

O que mais chamou a atenção dos autores nesses quase dois séculos foi a própria magnitude do crescimento populacional do país. Do começo do século XIX até o presente a população brasileira cresceu mais de trinta vezes. Exceção feita aos Estados Unidos, o Brasil foi o único país do Ocidente a passar a casa dos cem milhões de habitantes, encontrando-se entre os dez países mais populosos do mundo.

O primeiro período vai de 1800-1850, a taxa anual média de crescimento foi de 1,56 ao ano, passando a população brasileira de cerca de 3,33 milhões para 7,23 milhões. A importação de escravos e a imigração europeia foram responsáveis pelo crescimento moderado que o caracteriza. Nesse crescimento o principal componente foi o crescimento natural da população livre.

O segundo período vai de 1850 à 1890, com a população passando de 7,23 milhões à 14,3 milhões, a uma taxa anual de crescimento de 1,7%. Apesar desse período apresentar uma taxa de crescimento ligeiramente superior, acredita-se que nas primeiras décadas essa taxa tenha diminuído devido ao fim do tráfico de escravos, do aumento da mortalidade causado por epidemias urbanas e pela estagnação econômica interna. No entanto, após 1870 a expansão da imigração estrangeira conseguiu elevar as taxas. Pode-se dizer que esse foi um período de crescimento moderado, porém, é nele que inicia-se a intensificação do crescimento.

O terceiro período conheceu um crescimento substancial. Vai de 1890 a 1930 e a população passou de 14,3 milhões a 33,6 milhões, a uma taxa anual de 2,2%. Neste período ocorreu o auge da imigração e o crescimento natural da população foi bastante elevado. A diminuição das taxas de crescimento no final do período, acompanha o declínio da imigração.

O quarto período é conhecido como o mais curto da história demográfica brasileira e o que apresentou o mais rápido crescimento populacional. Ele vai de 1930 a 1960, a população passou de 33,6 milhões para 70,0 milhões, a uma taxa anual aproximada de 3,00%. As duas Guerras Mundiais e a Grande Depressão reduziram a imigração internacional, no entanto uma certa melhora nas condições de vida permitiram

---

1 MERRICK, Thomas & Graham, Douglas. População e desenvolvimento no Brasil: uma perspectiva histórica. In: NEUHAUS, Paulo, ed. Economia brasileira: uma visão histórica. Rio de Janeiro, Campus, 1980.

uma queda na taxa de mortalidade, o que implicou na grande elevação da taxa de crescimento da população.

O quinto período, o atual, é de particular importância. Nele ocorre um declínio nas taxas de fecundidade e inicia-se uma fase de crescimento com taxas declinantes. Pela primeira vez isso ocorre, mas devido a uma grande base populacional pré-existente ele propicia a possibilidade de superar os anteriores em termos absolutos e relativos. Este período deverá ter uma duração maior que os anteriores e certamente será ele que produzirá maiores impactos na composição da população brasileira.

A partir dos dados já publicados podemos observar que entre 1960-1980, a população passou de 70,0 milhões para 119,1 milhões a uma taxa anual de 2,7%.

Na opinião de Merrick e Graham, o crescimento da população brasileira estaria a meio termo entre o rápido crescimento dos Estados Unidos e a maior parte dos países da América Latina. O Brasil foi o único país da América Latina a viver os três grandes fenômenos responsáveis pelo povoamento da América: tráfico de escravos; grande imigração europeia; altas taxas de crescimento natural antes do declínio da fecundidade. O outro país a viver esses fenômenos foi os Estados Unidos, porém lá as grandes taxas de crescimento populacional ocorreram no século XIX, declinando no século XX, enquanto que no Brasil elas ocorrem no século XX com uma grande base pré-existente.

### 3 A QUEDA NA TAXA DE FECUNDIDADE

Nos dois últimos períodos, sendo que no último com maior intensidade, uma variável muito importante na composição das taxas de crescimento da população começa a apresentar uma tendência declinante. Trata-se da taxa de fecundidade.<sup>2</sup>

Pela observação do gráfico I podemos ver que a taxa bruta de natalidade<sup>3</sup> permaneceu relativamente constante por quase cem anos, começando a apresentar tendências decrescentes a partir da década de 30, para cair vertiginosamente nos anos sessenta.

Segundo Paiva<sup>4</sup>, a estrutura etária da população não apresentou no período variações significativas, de modo que esse comportamento das taxas de natalidade pode ser visto como similar ao das taxas de fe-

2 Taxa de fecundidade =  $\frac{\text{nascidos vivos}}{\text{mulheres no período reprodutivo}}$ . Esta taxa, como pode-se notar é afetada principalmente pela distribuição etária da população, condições de vida, precocidade dos casamentos e pela taxa de natalidade.

3 Taxa bruta de natalidade =  $\frac{\text{nascidos vivos}}{\text{população total}}$ .

4 PAIVA, Paulo de Tarso Almeida. Algumas hipóteses sobre as relações entre a proletarização e fecundidade no Brasil. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 8., Nova Friburgo, 1980. pg. 342.

cundidade. Assim podemos rever o gráfico I, e notar que as taxas de fecundidade, tendo permanecido constantes por quase uma centena de anos, devem ter caído abruptamente a partir da década de 60.

A tabela I nos dá valores recentes que confirmam a manutenção dessa tendência.

Porque caíram tanto nessas últimas décadas as taxas de fecundidade, após terem se mantido estáveis por tanto tempo?

Paiva procura responder essa questão sugerindo que a expansão do capitalismo e da proletarização criam condições adversas à procriação da população brasileira. Enquanto predominaram atividades de subsistência e relações sociais de produção não totalmente assalariadas, havia um estímulo à altas taxas de fecundidade. A gradativa diminuição dessas atividades e o processo de proletarização estaria eliminando esses estímulos. O declínio da fecundidade nos anos 60 estaria vinculado à intensificação desse processo, que foi reforçado pela queda do padrão de vida.

Para justificar suas conclusões o autor estuda inicialmente a organização do trabalho na economia agrícola de exportação (cafeeira e açucareira do NE) para verificar em que direção as relações sociais de produção e o padrão de vida dos trabalhadores afetariam os níveis de fecundidade.

Na economia cafeeira do Sudeste predominava como regime de trabalho o colonato. Nesse regime a remuneração dos trabalhadores era parte monetária e parte não monetária.

A parcela monetária dependia do número de pés de café cuidados, dos alqueires colhidos, da realização de pequenos trabalhos na fazenda (geralmente realizados pelos filhos menores) etc. Quanto maior o número de pessoas na família, maior o volume de renda monetária obtido.

A parcela não monetária consistia na moradia gratuita e na cessão de terras para cultivos de subsistência para o colono.

A cafeicultura sempre teve problemas de falta de mão-de-obra. Isso foi parcialmente reduzido pela imigração internacional e pelo colonato, na medida em que ele favorecia o crescimento da população. O colonato reduzia o custo de reprodução da força de trabalho e mantinha relativamente baixos os salários monetários. Tratava-se realmente de um regime extremamente interessante para a cafeicultura.

Havia fortes incentivos ao crescimento do tamanho da família. Primeiramente, a renda familiar apenas aumentava com o aumento da família, tanto a monetária quanto a não monetária, pois com família numerosa havia maiores vantagens para a produção de subsistência. Em segundo lugar, no caso dos imigrantes, havia a necessidade de pagamento da passagem, o que dependia da elevação da renda familiar. Além disso, não existiam impedimentos ao crescimento familiar

em decorrência da abundância de terras.

Dessa forma, a disponibilidade de terras, a demanda por mão-de-obra e o regime de colonato favoreceram casamentos precoces e famílias grandes.

Os padrões de vida eram relativamente bons, superiores aos níveis de subsistência fisiológica, uma vez que grande parte do cesto de bens do colono era por ele produzido.

Na economia açucareira do Nordeste as relações de trabalho levaram a resultados demográficos semelhantes, porém existiam sinais de pressão demográfica e padrões de vida mais próximos da subsistência fisiológica. O ajuste se deu através das migrações internas.

A manutenção dessa estrutura propiciou um rápido crescimento da população rural que permitiu a transferência do excedente de mão-de-obra para a indústria nascente dos primórdios dos anos 30, sem abalos nas atividades agrícolas. A essa altura a cafeicultura já perdia a sua hegemonia e grande parte da atividade agrícola estava voltada para a produção de alimentos.

Com a substituição do colonato por relações de trabalho assalariadas na agricultura começa a haver um desestímulo às famílias numerosas. Essa proletarização torna-se acentuada a partir de 1970, mas o autor aponta evidências de que ela já estaria acentuando-se após 1965.

Com a proletarização é destruído o sistema que favorecia as altas taxas de fecundidade pois agora os rendimentos do trabalhador são totalmente monetarizados; há um aumento no custo de reprodução da força de trabalho (habitação, alimentos tem que ser adquiridos num mercado sujeito à monopólios); o contrato de trabalho é individual, não mais familiar, portanto sem garantia de trabalho para os filhos.

Se além disso ocorre migração para a cidade, novos bens entram na cesta de consumo (luz, água, transportes etc.).

Esse processo de proletarização seria a causa estrutural da queda da fertilidade.

Como causa conjuntural teria-se a queda nos padrões de vida em decorrência do arrocho salarial após 1965 e a elevação dos preços de alimentos, em decorrência da expansão da agricultura de exportação. Esse fator teria sido mais importante para os trabalhadores urbanos.

Essa queda nas taxas de fecundidade levantam uma outra questão bastante interessante.

De que maneira isso foi possível?

A taxa de fecundidade é medida considerando-se toda a população. Para ela cair é preciso que isso ocorra em todos os segmentos sociais; ou pelo menos naqueles de maior participação relativa. Há uma visão generalizada que essas taxas seriam muito elevadas entre os

segmentos mais pobres da população brasileira e constantemente ressurge a idéia de programas de controle da natalidade. Ora, se a grande maioria da população brasileira é composta por segmentos de baixa renda e mesmo assim as taxas de fecundidade são declinantes, estando as de mortalidade estabilizadas, é óbvio que a população brasileira já encontrou soluções para controlar a natalidade. Dessa forma a idéia de programas generalizados de controle da natalidade parece um pouco ultrapassada.

As hipóteses de Paiva são fortalecidas pela argumentação lógica do autor e pelas evidências empíricas apresentadas. No entanto, para a recente queda nas taxas de fecundidade outros fatores, também de ordem estrutural, podem ser apontadas.

Ele põe uma ênfase muito grande nas transformações das relações de trabalho na agricultura, intensificadas a partir de 1970. Porém faz poucas considerações sobre a população urbana, apenas aponta como fatores conjunturais a elevação dos preços dos alimentos e o arrocho salarial. Ora, em 1970 a maior parte da população brasileira habitava centros urbanos.

A tabela 2 e o gráfico II deixam bem claro que a taxa de fecundidade nas áreas urbanas é substancialmente menor que nas áreas rurais.

Será que essa urbanização não teria afetado de alguma forma os padrões reprodutivos da força de trabalho? Aparentemente sim.

Inicialmente é preciso salientar que essa tendência não é uma peculiaridade brasileira. Analisando as taxas brutas de natalidade em vinte países da América Latina entre 1960 e 1977, Campino<sup>5</sup> mostra que na média essa taxa caiu de 20% no período. Nesse trabalho, através de uma "cross-section" com informações desses vinte países, ele encontra fortes indícios que a taxa de natalidade é função inversa do grau de urbanização e do nível do PNB.

Evidentemente não se trata de contrapor argumentos a um trabalho desenvolvido pela análise da evolução histórica das relações de trabalho com uma simples análise de regressão obtida por "cross-section" de vinte países, em diferentes estágios de desenvolvimento.

No entanto, mesmo essa simples análise de regressão aponta algumas questões a serem discutidas.

Em primeiro lugar o caso brasileiro, no período recente, não é único. Em segundo lugar, o grau de urbanização e a elevação do nível de produto trazem dentro de si alguns fenômenos que ainda estão por ser explicitados e apreendidos.

Em que pese o grau de urbanização decorrer da evolução da economia capitalista no Brasil, que implicou nas transformações apontadas por Paiva, existem especificidades nesse processo que podem ajudar a compreensão do fenômeno demográfico. Essas especificidades, como

<sup>5</sup> CAMPINO, Antonio Carlos Coelho. A teoria da transição demográfica revisitada. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 8., Nova Friburgo, 1980.

já disse, ainda não explicitadas, tornam-se particularmente importantes para o caso brasileiro porque foi exatamente no período em que ocorreram maiores reduções nas taxas de fertilidade, que tivemos a aceleração do processo de urbanização. Mais ainda, foi uma urbanização onde predominaram concentrações em grandes cidades e fluxos migratórios urbano-urbano, não sendo, portanto, resultante de um deslocamento de colonos rurais para a cidade. Tais movimentos existiram, mas não foram predominantes.

Essas tendências da urbanização brasileira, que já se faziam sentir em 1970, foram acentuadas como se deduz da análise do Censo Demográfico de 1980.

#### 4 A URBANIZAÇÃO BRASILEIRA

Desde a segunda metade da década de sessenta a maior parte da população brasileira vive em área urbana. No entanto esse fenômeno não tem sido bem entendido.

Para muitos tratar-se-ia de uma "urbanização precoce", para outros estaria ocorrendo um "inchamento" das cidades, há ainda os que buscam o "país essencialmente agrícola". Alguns estudiosos dessa urbanização procuram uma distribuição "ótima" para os centros urbanos, outros preocupam-se com o crescimento exacerbado das metrópoles associando-os ao crescimento da pobreza e da criminalidade. Também existem os que argumentam que para um país com grandes vazios populacionais não teria sentido a concentração em poucas cidades.

Como se vê parece existir grande confusão sobre o assunto. Os argumentos mais contraditórios aparecem, nem sempre com uma razoável base empírica. Todas essas proposições são altamente questionáveis, porém não serão objeto de debate neste trabalho.

Nesta seção veremos alguns dados relativos aos movimentos espaciais da população. Iniciaremos pelas alterações na parcela urbana da população brasileira nas quatro grandes regiões, em seguida veremos as alterações na composição regional da população e finalmente veremos como cresceram as áreas metropolitanas.

Pela análise da tabela 3 e do gráfico III podemos dizer que a população brasileira tornou-se predominantemente urbana lá pelos idos de 1970. Porém essa predominância urbana não era uniforme em todo o país. Apenas a região Sudeste possuía um grau de urbanização superior à 50%, no entanto a sua participação no total do Brasil era bastante elevado. Aliás nos últimos 40 anos o Sudeste tem sido a região mais urbanizada do país.

Com a divulgação dos resultados do Censo Demográfico de 1980, pode-se conhecer como foi surpreendente a velocidade alcançada pelo ritmo da urbanização. Todas as regiões ultrapassaram a barreira dos

50%, sendo que agora duas delas apresentaram valores superiores à média nacional. O Sudeste e o Centro-Oeste.

O Sudeste, como já dissemos, sempre foi a região mais urbanizada do país. Nos anos sessenta o ritmo dessa urbanização foi muito rápido, diminuindo um pouco nos anos setenta. Nessa região estão as principais áreas metropolitanas do país, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

O Centro-Oeste desde 1950 vinha apresentando um ritmo elevado de urbanização, no entanto na década de sessenta e em especial na última, esse ritmo foi alucinante. A grande explicação está, sem dúvida, na criação e consolidação de Brasília.

O Nordeste, também desde 1950, vem mantendo um ritmo monótonico. A mesma tendência pode ser observada na Região Norte. Se bem que nas duas últimas décadas o ritmo parece ter diminuído.

Uma grande surpresa foi a região Sul. Na última década aparentemente houve uma explosão urbana nessa região, que fez com que o grau de urbanização passasse de 44,27% em 1970 para 62,41% em 1980.

Estes dados inequivocamente mostram que atualmente o Brasil é um país urbano em todas as latitudes. Porém estes dados ainda precisam ser mais trabalhados porque ainda ocultam algumas informações.

O grau de urbanização é a relação entre a população urbana e a população total. Dessa forma ele pode se modificar por alterações na população urbana e na população total. A população urbana por sua vez pode ser alterada pelo crescimento vegetativo e pelas migrações (urbana-urbana ou rural-urbana); a população total, também pelo crescimento vegetativo e pelas migrações inter-regionais.

Como os dados foram inicialmente apresentados, poder-se-ia pensar que dentro de cada região a população rural transferiu-se para a cidade. Se assim fosse as taxas de crescimento anual dos dois segmentos deveriam ser, de certa forma, complementares. As tabelas 4 e 5 mostram que isso não ocorreu.

Assim sendo o espantoso ritmo de urbanização da região Sul que resultou em tão elevado grau de urbanização em 1980, poderia em grande parte refletir uma ilusão estatística.

Talvez a ilusão estatística ocorra, mas não deve ocasionar grandes distorções. Na verdade as tabelas sugerem mesmo que a população urbana cresceu mais que a rural. Para o país como um todo isso pode ser explicado pelo fato da maioria da população em 1970 já se encontrar em área urbana e o crescimento negativo da população rural ser devido às migrações para a cidade. Já vimos na seção anterior que a taxa de fecundidade é maior nas zonas rurais, assim o crescimento negativo só pode ser explicado por migrações.

Porém as variações nas taxas de crescimento urbanas e rurais são muito intensas à nível regional. Supondo-se taxas de fecundidade semelhantes para todas as regiões, isso sugere duas causas: migrações

inter-regionais e diferentes taxas de migração rural-urbana intra-regionais.

A tabela 6 foi extraída do trabalho de Martine<sup>6</sup>. Na sua construção o autor baseou-se na hipótese de que a queda nas taxas de crescimento vegetativo tenham se dado nas mesmas proporções nas dez regiões censitárias, partindo dos níveis regionais estabelecidos em 1960/70.

Pode-se observar que a concentração em torno das áreas mais dinâmicas e mais densamente povoadas, como São Paulo, acentuou-se.

O Sudeste e o Nordeste foram responsáveis por cerca de 72% do crescimento na década. Porém cerca de 21% do crescimento do Sudeste foi devido às migrações, enquanto que o Nordeste poderia ter uma população 33% superior se não tivesse sofrido perdas líquidas pelo movimento migratório.

Dentro do Sudeste o Estado de São Paulo foi o que mais atraiu população, cerca de 3,5 milhões. Esse valor é cinco vezes superior à toda migração recebida pela região Centro-Oeste; quatro vezes a recebida pela região Norte; cinco vezes a recebida pelo Estado do Rio de Janeiro, que é o segundo maior receptor de migrações.

A região Centro-Oeste recebeu cerca de 736 mil migrantes, sendo que nesta década houve um predomínio de Brasília como centro receptor em detrimento da fronteira agrícola nos dois estados de Mato Grosso.

A região Norte recebeu cerca de 900 mil, frustrando uma expectativa de cifras bem superiores devido aos grandes programas de colonização executados na área (expectativas de 5 milhões de pessoas).

Dentro da região Sul, o estado que mais perdeu população foi o Paraná. Aliás o Paraná foi o maior perdedor de população nesta década. Cerca de 1,5 milhão de pessoas. Ele que até 1970 era a maior região de entrada de migrantes, viu-se na situação inversa rapidamente.

As explicações para o caso do Paraná geralmente centram-se na expansão da soja ocupando áreas onde tradicionalmente cultiva-se café. Assim a substituição de uma cultura grande utilizadora de mão-de-obra por outra poupadora de mão-de-obra teria expulsado a população. Essa população teria seguido para a região Norte, em especial para a Rondônia.

Tal explicação aparentemente é equivocada. Com a "geada negra" de 1975 a cafeicultura paranaense, que já estava em dificuldades, sofreu um grave abalo. Com a brusca redução das atividades, a população transferiu-se principalmente para São Paulo<sup>7</sup>, Curitiba e uma parcela menor permaneceu nas cidades da região. Apenas nos últimos

<sup>6</sup> MARTINE, George. *Notas sobre os resultados preliminares do censo demográfico de 1980, C.N.R.H.*

<sup>7</sup> Declarações do Secretário do Planejamento do Estado do Paraná, Vilson Deconto à imprensa paranaense.

anos da década e inicio dos anos oitenta novas culturas como a soja começam a entrar na região.

A população paranaense que se dirigiu à Rondonia, partiu do Oeste Paranaense, região do cultivo da soja<sup>8</sup>. Geralmente casais novos, cuja viagem e instalações na Rondônia foi financiada pela família. Os resultados do censo de 1980 confirmam estas últimas interpretações. Estatisticamente a totalidade dos municípios do Norte do Paraná tiveram perda absoluta de população, em especial população rural. As áreas em que ocorreu crescimento foram fundamentalmente a Região Metropolitana de Curitiba e o Oeste do Paraná (exatamente a região da soja).

A perda de população pelo Estado do Paraná deve ser entendida como resultante das dificuldades da cafeicultura, extremadas pela geadade de 1975 e não pela expansão da soja. Além disso, mais da metade dos migrantes dirigiram-se à São Paulo e não à Rondonia.

O caso do Paraná, o pequeno saldo migratório para Mato Grosso do Sul e a frustração das expectativas de ocupação da Região Norte levam a um certo questionamento sobre a efetiva capacidade da atual expansão da fronteira agrícola absorver mão-de-obra.

Aparentemente ela não consegue pois áreas agrícolas recentemente ocupadas, como o Paraná, sofreram abrubto esvaziamento e nas novas áreas o processo de absorção tem sido muito lento, além delas já nascerem com uma grande parcela da população fixando-se em núcleos urbanos.

Já vimos que pelo lado das migrações inter-regionais ocorreu uma concentração nas regiões mais dinâmicas e urbanizadas do país, em detrimento das áreas rurais. Vejamos agora outra faceta do fenômeno. A concentração nas áreas metropolitanas: Infelizmente os dados do Censo de 1980 ainda não foram suficientemente trabalhados de maneira a fornecer informações seguras sobre o direcionamento dos fluxos migratórios. Assim teremos de nos contentar com informações incompletas.

O gráfico IV e a tabela 7 contém as informações que utilizaremos para o estudo das áreas metropolitanas.

A primeira coisa a chamar atenção é que desde 1940 as áreas metropolitanas, já abrigavam uma parcela substancial da população brasileira. Em 1980, essa cifra chega a 29%, ou seja, mais de  $\frac{1}{4}$  do total da população brasileira encontra-se em nove áreas metropolitanas.

Se acrescentarmos o Distrito Federal às Áreas Metropolitanas, esse conjunto torna-se responsável por cerca de 44% do crescimento total do país na década.

Apenas as Áreas Metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte responderam por cerca de 28% desse crescimento. Sen-

<sup>8</sup> Informações obtidas da missão preliminar do Banco Mundial para o estudo da ocupação da fronteira agrícola no Brasil.

do que apenas o município de São Paulo teve um crescimento superior ao de todo o Nordeste.

Entre elas a que apresentou a maior taxa de crescimento foi a Área Metropolitana de Curitiba.

No que se refere às migrações<sup>9</sup>, elas foram o centro receptor da maior parte dos fluxos. A Área Metropolitana de São Paulo recebeu cerca de 80% da migração total para o Estado. A do Rio de Janeiro cerca de 99%.

Deve-se notar que o crescimento dessas áreas não se deveu apenas às migrações, mas também ao crescimento vegetativo, que em alguns casos chegou a ser muito mais importante que as migrações. Por exemplo Recife e Rio de Janeiro.

Podemos dizer então que de uma maneira geral o crescimento da população brasileira na última década, confirmou certas tendências previstas na década anterior e foi um crescimento predominantemente urbano e concentrado. As Áreas Metropolitanas mais o Distrito Federal representam cerca de 45% da população urbana do país.

## 5 O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO NO BRASIL

Até aqui fizemos algumas observações sobre a urbanização brasileira através das informações do Censo, que tiveram um caráter muito mais descriptivo. Vamos agora tentar entender as razões dessa urbanização.

Para não entrar na problemática da conceituação do que é uma cidade, do ponto de vista econômico, pode-se dizer que ela é resultante das decisões locacionais dos agentes econômicos. No entanto essa conceituação deixa transparecer uma grande autonomia que as cidades estão longe de possuir. Assim sendo, precisamos ampliá-la e incorporar a idéia de que as cidades são interdependentes e que dessa interdependência configura-se o espaço econômico nacional. Podemos dizer então que "As cidades são os instrumentos pelos quais as sub-regiões especializadas se articulam num espaço econômico nacional"<sup>10</sup>.

No entanto, o espaço econômico é fruto de um processo maior de transformação social que, numa perspectiva dinâmica, cria e transforma espaços pré-existentes. Dessa forma sendo os espaços econômicos frutos das transformações sociais e sendo as cidades seus instrumentos de configuração, as diferentes formas urbanas e as suas articulações

9 As estimativas incluem migrações intra e inter-estaduais. Vide Martine, G. op. cit.

10 BERRY, Brian. Tamanho das cidades e desenvolvimento econômico: síntese, conceitual e problemas de política, com especial referência ao Sul e Sudeste da Ásia. In: FAISSOL, S., ed. *Urbanização e regionalização: relações com o desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro, IBGE, 1975. p. 55.

serão características dos processos sociais vigentes<sup>11</sup>.

Ao processo de surgimento dessas novas formas urbanas e às suas articulações chamaremos de processo de urbanização e ao conjunto dessas formas urbanas interdependentes, sistema urbano.

Esse processo de urbanização implica, no entanto, em escalas diferentes de urbanização, isto é, ele embora sendo único não altera da mesma maneira as diversas partes do sistema urbano.

Em termos conceituais as . . . "Escalas de Urbanização podem ser assumidas como expressão espacial diferente de diferentes dimensões do processo de urbanização do país. A premissa aí contida é de que tais dimensões se referem a uma divisão territorial do trabalho, implicitamente baseada na organização da produção ... Assume-se que, no sistema urbano, coexistem centros com diferentes papéis, papéis esses que estão ligados à estrutura da produção, à experiência histórica, à posição face aos meios de circulação, ao impacto das economias metropolitanas"<sup>12</sup>

As primeiras cidades brasileiras surgiram como pontos de apoio à exploração de madeira no litoral, posteriormente foram surgindo núcleos de caráter administrativo e no desenrolar do período colonial novas cidades surgiram, como apoio às atividades agrícolas, nas rotas de comércio, pequenos pontos marítimos etc.

Em decorrência do sistema de colonização brasileira, da extensão do país e das dificuldades de comunicação da época, acabaram formando-se "economias regionais", que mantinham entre si vínculos muito frágeis. No interior dessas economias formaram-se redes urbanas, geralmente capitaneadas por uma cidade mais importante. Temos como exemplo a rede gaúcha, com Porto Alegre; São Luis no Maranhão etc. Obviamente com a evolução da economia brasileira, os vínculos foram aumentando entre as regiões, mas de uma maneira geral essa situação perdurou até o princípio do século XX. Até então, apesar de já existirem cidades de porte razoável, as cidades brasileiras eram relativamente pequenas e tinham um crescimento vegetativo.

Por volta de 1930 toma contornos mais nítidos a formação de uma economia cujo predomínio está nas atividades urbanas e industriais. Essa economia que chamamos urbano-industrial começa a desagregar as "economias regionais" até então existentes, assumindo um caráter nacional e tendo São Paulo como epicentro.

11 Conforme HARVEY, D. *Social justice and the city*. Londres, 1973. Idéias semelhantes, porém numa perspectiva mais restrita, também são desenvolvidas por AYDALOT, P. *Critique de l'économie urbaine*. Paris, 1976. p. 45. . . "la ville et les formes qu'elle prend sont donc définies par les éléments liés que définissent le mode de production: niveau de la concentration, importance de l'échange et de la division du travail, développement de technologies nouvelles . . . la ville est le fruit direct du système économique au plan de l'organisation de la vie quotidienne".

12. DAVIDOVICH, Fany. *Escalas de urbanização: uma perspectiva geográfica do sistema urbano brasileiro*. Rio de Janeiro, 1977. Mimeoografado.

Esse processo implicou no surgimento de novas formas urbanas mais coerentes com essa nova economia. A destruição das economias regionais, o predomínio das atividades urbanas e as alterações na agricultura implicaram em grandes movimentos migratórios internos, que fizeram com que determinadas cidades tivessem um rápido crescimento, enquanto que outras estagnaram. Além disso, inicia-se um movimento de abandono das áreas rurais e aumenta a interdependência entre as várias partes do país.

Dentro desse processo assumiram papel proeminente as cidades com dimensões metropolitanas, pois a economia urbano-industrial assenta-se nelas, partindo daí os impulsos para o restante do sistema. Dessa forma a expansão da economia urbano-industrial implica na expansão dessas cidades, sendo que a expansão das demais irá depender da maneira como estão inseridas nessa economia.

Note-se bem que o surgimento dessas novas formas urbanas é concomitante ao surgimento da economia urbano-industrial. Essa economia para expandir-se necessita de um mercado. Tanto de mão-de-obra e insumos, como para seus produtos. Ora, na medida em que as atividades agrícolas perdem predominância, as oportunidades de emprego e consequentemente de obtenção de renda para consumo encontram-se nos centros urbanos. Da mesma forma, os fornecedores de insumos, dirigem-se e também surgem nos centros que passam a ter maior parte. Aparecem novos tipos de atividades terciárias nesses centros em resposta às demandas existentes.

Em outras palavras, tais transformações implicaram na expansão do setor secundário e terciário da economia. Tal expansão implica na justaposição espacial, isto é, implica na necessidade da ocorrência simultânea de uma série de atividades interdependentes dos dois setores. Tal justaposição leva à concentração de atividades e pessoas, que em última análise vão constituir as cidades de maior parte.

Mesmo em áreas com pouca ocorrência de indústrias esse fenômeno se verifica, em decorrência da necessidade de justaposição espacial de certas atividades terciárias. Elas tem como característica principal só existir durante o processo de produção, assim torna-se essencial a proximidade física entre o produtor e o consumidor. Além disso nos centros maiores elas são qualitativamente diferentes. Assim sendo, essa grande expansão das atividades terciárias vincula-se muito mais à expansão da economia urbano-industrial que às atividades agrícolas.

Podemos então dizer que as transformações da economia brasileira estão tendo um impacto diferenciado sobre as cidades, impacto este que pode ser visto em quatro escalas<sup>13</sup>: uma escala de Metropolização, uma de Tangenciamento à Metropolização, a escala das Funções Regionais e a escala da Fronteira de Recursos.

Na escala de Metropolização estão as áreas mais diretamente af-

---

13 DAVIDOVICH, F, op. cit.

tadas pela economia urbano-industrial, envolvem não apenas as Áreas Metropolitanas propriamente ditas, mas também trechos que lhe são contíguos. Nela encontrava-se cerca de 60% da população urbana e era produzido cerca de 80% do Valor de Transformação Industrial (VTI) em 1970<sup>14</sup>.

Na escala de Tangenciamento à Metropolização encontram-se aqueles centros numa posição intermediária no que se refere a seus contactos com a economia industrial e o poder político a elas associado e à manutenção de funções regionais tradicionais. Por exemplo Ribeirão Preto, Franca, Ponta Grossa, Paranaguá, Maceió, Manaus.

Na escala das Funções Regionais estão aqueles centros que desempenham uma função mais comercial e de prestação de serviços regionais. Dadas suas características primordialmente mercantis, eles apresentam interações qualitativamente diferentes daqueles centros mais diretamente envolvidos com a economia industrial. Nessa escala temos por exemplo: Londrina, Maringá, Santa Maria, Barretos, Araçatuba, Presidente Prudente, Sobral, Cuiabá.

Na escala de Fronteira de Recursos, geralmente distantes das áreas metropolitanas, estão aquelas cidades ainda em vias de consolidação, seja em virtude de fundação recente ou de serem centros抗igos que adquiriram novas funções. A expansão dessas cidades decorre das necessidades de expansão da economia urbano-industrial na busca de matérias primas, fontes de energia e terras férteis para a produção de alimentos e produtos agrícolas de exportação.

Nessa escala estão a maioria das cidades brasileiras. Elas podem consolidar-se ou não. Caso tenham sua consolidação frustrada correm o risco de desaparecer ou virar "cidades-fantasmas" como ocorreu com freqüência no Noroeste do Paraná.

O processo de urbanização tem levado à integração de todos esses tipos de cidades, no entanto essa integração é qualitativamente diferente segundo a escala em que elas se encontram. Assim, a expansão da economia urbano-industrial leva à uma maior expansão das cidades da escala de Metropolização e de Tangenciamento à Metropolização que das demais. São para elas que acorrem o maior número de migrantes, porém são migrantes vindos de outros centros urbanos. Assim o seu crescimento atual deve-se muito mais ao "transbordamento" da economia urbano-industrial que propriamente às transformações ocorridas no campo.

As cidades na escala de Funções Regionais acabam exercendo uma função de "intermediação" entre as escalas superiores e as regiões que dominam.

As cidades de Fronteira de Recursos tem sofrido as maiores oscilações nas últimas décadas. Grande parte delas surgiram como apoio às atividades agrícolas. No entanto, devido às transformações na agri-

14 GEIGER, Pedro P. As dimensões espaciais da Urbanização no Brasil. *R. Adm. Públ.*, Rio de Janeiro, 12 (2):96, jan./mar. 1978.

cultura (substituição de culturas, concentração fundiária etc.) e à melhoria do sistema de transportes, muitas delas acabam estagnando, pois diminuindo a população rural elas perdem a razão de existir. A população rural que migra para essas cidades em sua grande maioria não consegue emprego urbano e transforma-se em trabalhadores agrícolas voluntários, os "bóias-frias". No entanto, dada a sazonalidade da demanda dessa força de trabalho, ela precisa fazer "biscates" para sobreviver no chamado "setor informal urbano". Porém tal sobrevivência só é possível em cidades que já possuam algum porte (dificilmente uma cidade com 1.500 ou 5.000 habitantes teria essa condição). Assim esses pequenos centros tendem a ter diminuída sua população enquanto que os de porte relativamente maior tendem a crescer. Tais centros além de serem pontos de distribuição de produtos industriais e prestadores de serviços, passam também a ser pontos de obtenção de mão-de-obra para a agricultura.

Tal processo de urbanização levou à situação espelhada nos resultados dos últimos Censos Demográficos. Deve-se observar que ele não é substancialmente diferente do que ocorreu nas demais economias capitalistas, no entanto a sua especificidade está na velocidade assumida.

## 6 PERSPECTIVAS FUTURAS

Já vimos que há uma tendência declinante na taxa de crescimento da população brasileira e um processo de urbanização concentrador à nível metropolitano dessa população.

Tais processos deverão prosseguir nas próximas décadas na medida em que as causas básicas que os determinaram continuam a existir.

As projeções feitas para as próximas décadas, que aparecem nas tabelas 8 e 9 indicam que, no que se refere à composição etária da população, a diminuição do peso relativo das faixas de idade mais baixa tende a diminuir, embora em termos absolutos continuem bastante elevadas e as faixas mais elevadas tendem a aumentar sua participação. Isso terá algumas implicações importantes no que se refere às políticas de emprego (ainda será necessário a criação de um número elevado de novos empregos); políticas de previdência social (um número crescente de idosos e aposentados); políticas de controle populacional (a população já faz esse controle).

No que se refere à distribuição espacial dessa população teremos um aumento relativo das regiões Norte e Centro-Oeste; estabilização da região Sul e uma pequena queda nas regiões Nordeste e Sudeste. No entanto, mais importante que essa visão "regional", o grau de urbanização chegará a quase 80% e as áreas metropolitanas continuarão a crescer.

Assim sendo a preocupação dos economistas nas próximas décadas deverá estar voltada para questões relativas à criação de novos em-

pregos em áreas urbanas, especialmente no setor terciário; dotação de infra-estrutura urbana (saneamento, transporte, telecomunicações, educação, saúde, habitação, etc.; custo de reprodução da mão-de-obra (vinculado à política agrícola para exportação, produção de alimentos, distribuição e abastecimento urbano).

As discussões deverão ter como parâmetros os grandes processos estruturadores da população brasileira. Soluções que os ignorem implicarão tão somente na perda de recursos. O país essencialmente agrícola não existe mais, transformou-se num país urbano-industrial. As desigualdades inter-regionais são relativamente pequenas se comparadas com as tremendas desigualdades existentes dentro das áreas metropolitanas. As cidades ao mesmo tempo que são o "locus" dos grandes problemas da sociedade brasileira são o "locus" para a solução desses problemas.

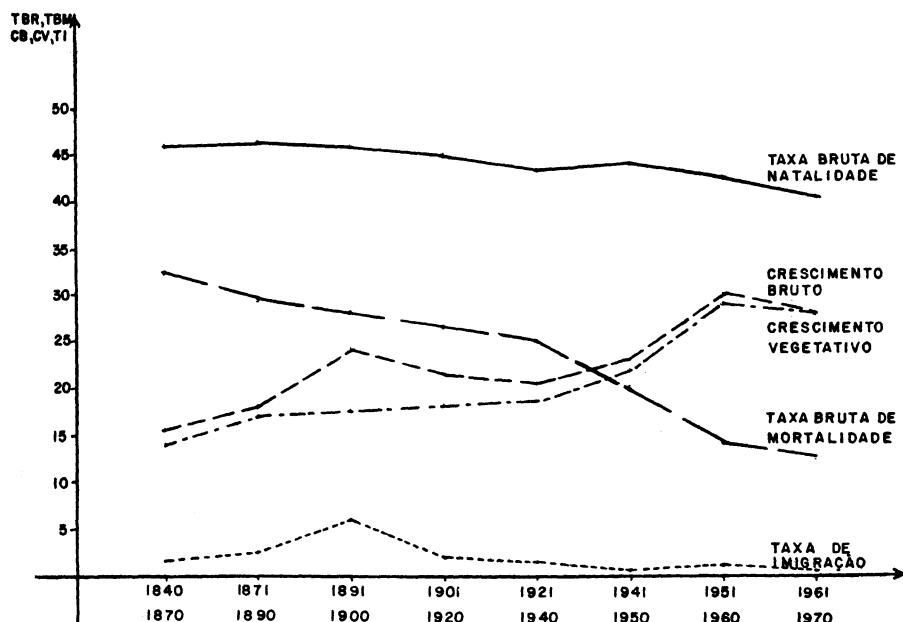
## SUMMARY

This paper will discuss the growth of Brazilian population over the last two centuries, giving a synthesis of papers which have already been published and trying consider the spatial distribution of this population and major trends. The conclusion points to a decreasing trend in the Brazilian population growth rate and a concentrating of the urbanization process of this population towards metropolitan areas.

# **ANEXOS**



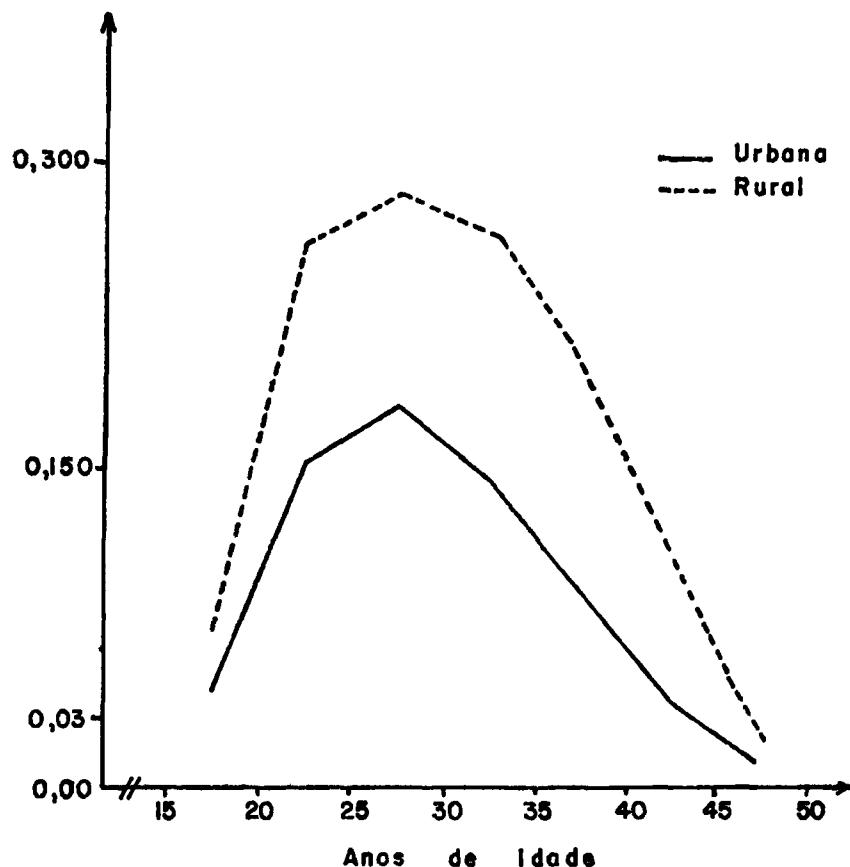
**GRÁFICO I**  
**COMPONENTES DO CRESCIMENTO POPULACIONAL NO  
 BRASIL: 1940-1970**  
**(TAXAS POR 1.000 HABITANTES)**



Fonte: MERRICK & GRAHAM, op. cit., Tabela III. 5., página 37\*

\*Extraído de PAIVA, Paulo de Tarso Almeida, op. cit., página 341

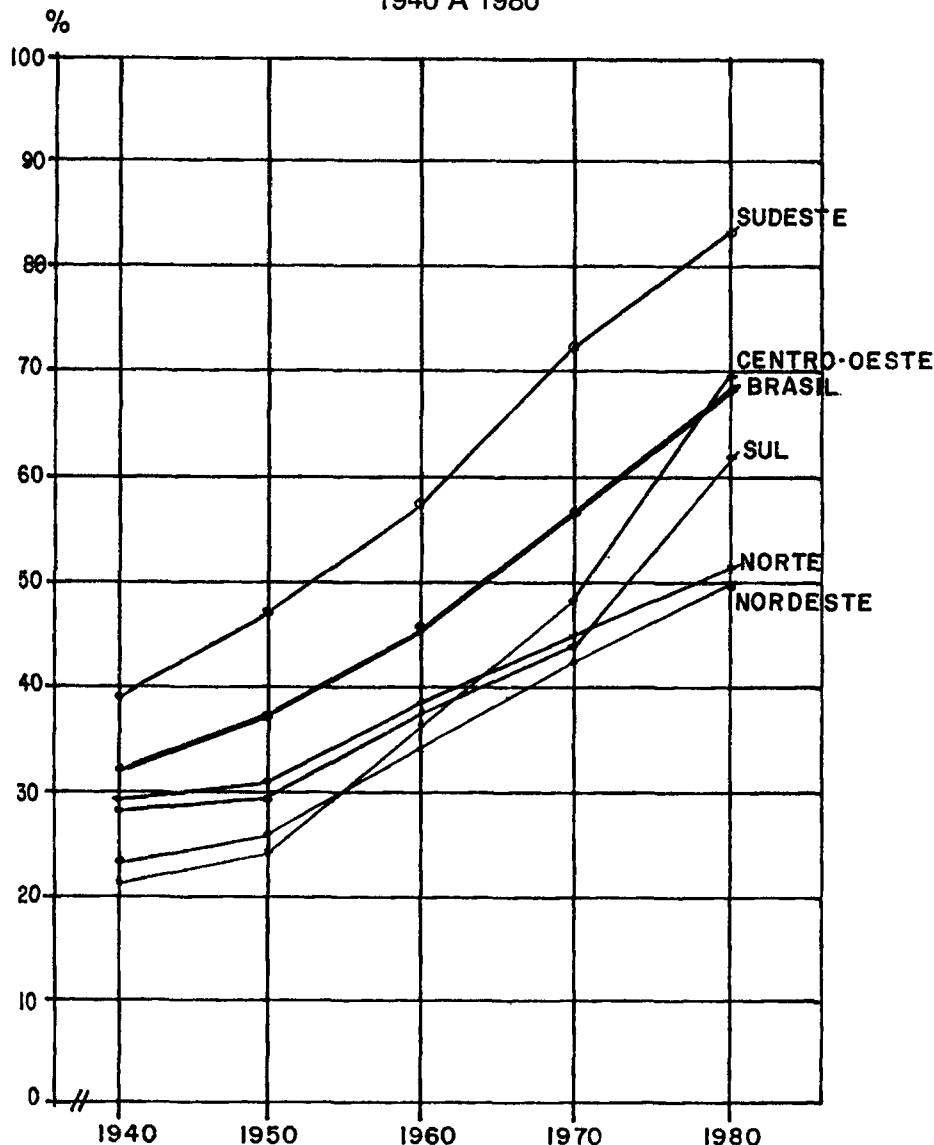
**GRÁFICO II**  
**TAXA ESPECÍFICA DE FECUNDIDADE PARA O BRASIL,**  
**SEGUNDO A SITUAÇÃO DO DOMICÍLIO – 1976**



Extraído de Montello, Jessé. *A população brasileira*. Conferência proferida na Escola Superior de Guerra em 22 de setembro de 1981, pg. 20.

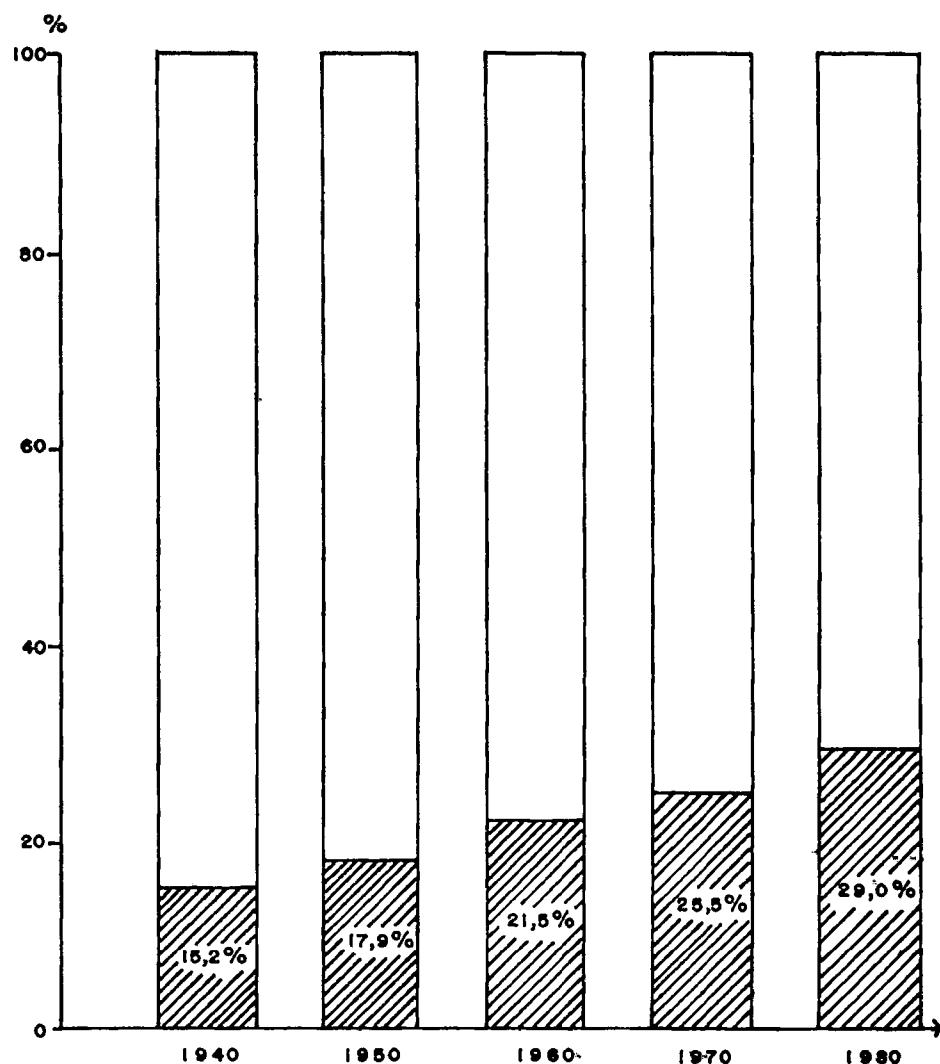
GRÁFICO III

PROPORÇÃO DA POPULAÇÃO URBANA – CENSOS DE  
1940 A 1980



Extraído de MONTELLO, Jessé, op. cit. pg. 27.

GRÁFICO IV  
BRASIL – POPULAÇÃO DAS REGIÕES METROPOLITANAS –  
CENSOS DE 1940 a 1980



Extraído de MONTELLO, Jessé, op. cit., pg. 31

**TABELA 1**  
**TAXA DE FECUNDIDADE**  
**1950 – 1977**

ANOS	TAXA DE FECUNDIDADE
1950	6,21
1960	6,28
1970	5,65
1973	4,89
1977	4,25

\* Extraído de Montello, Jessé –  
op. cit., pg. 6

**TABELA 2**  
**TAXA ESPECÍFICA DE FECUNDIDADE POR**  
**SITUAÇÃO DO DOMICÍLIO, SEGUNDO GRUPOS**  
**DE IDADE – 1976**

GRUPOS DE IDADE	TAXA DE FECUNDIDADE (%)		
	TOTAL	SITUAÇÃO DO DOMICÍLIO	
		URBANA	RURAL
<b>TOTAL</b>	<b>426,00</b>	<b>344,00</b>	<b>520,00</b>
15 a 20	5,76	4,80	7,76
20 a 24	18,85	15,81	26,47
25 a 29	21,54	18,64	28,87
30 a 34	18,45	14,93	27,12
35 a 39	12,94	9,49	20,56
40 a 44	6,31	4,25	11,01
45 a 49	1,39	0,95	2,42

FONTE: IBGE – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

\*Extraído de Montello, Jessé – op. cit., pg. 19.

**TABELA 3**  
**PROPORÇÃO DA POPULAÇÃO URBANA, SEGUNDO  
AS GRANDES REGIÕES 1940 – 1980**

GRANDES REGIÕES	PROPORÇÃO DA POPULAÇÃO URBANA ( % )				
	1940	1950	1960	1970	1980
Brasil	31,24	36,16	45,08	55,92	67,57
Norte	27,75	31,49	37,80	45,13	51,69
Nordeste	23,42	26,40	34,24	41,81	50,44
Sudeste	39,42	47,55	57,36	72,68	82,79
Sul	27,73	29,50	37,58	44,27	62,41
Centro-Oeste	21,52	24,38	35,02	48,04	67,75

FONTE: IBGE — Censos Demográficos e Sinopse Preliminar do Censo Demográfico de 1980.

\*Extraído de Montello, Jessé — op. cit., pg. 26.

**TABELA 4**  
**POPULAÇÃO RESIDENTE URBANA, VARIAÇÃO NO DECÉNIO E TAXA MÉDIA**  
**GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL, SEGUNDO AS GRANDES REGIÕES**  
**1970 – 1980**

GRANDES REGIÕES	POPULAÇÃO RESIDENTE URBANA				VARIAÇÃO DO DECÉNIO		TAXA MÉDIA GEOMÉTRICA DE CRESCI- MENTO ANUAL (%)	
	1º.9-1970		1º.9-1980		ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)		
	ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)	ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)				
Brasil	52.085	100,0	80.479	100,0	28.394	54,5	4,45	
Norte	1.627	3,1	3.046	3,8	1.419	87,3	6,47	
Nordeste	11.753	22,6	17.586	21,9	5.833	49,6	4,11	
Sudeste	28.965	55,6	42.849	53,2	13.884	47,9	3,99	
Sul	7.303	14,0	11.880	14,8	4.577	62,7	4,99	
Centro-Oeste	2.437	4,7	5.118	6,3	2.681	110,0	7,70	

FONTE: IBGE — Censo Demográfico de 1970 e Sinopse Preliminar do Censo Demográfico de 1980.

\*Extralido de Montello, Jessé — op. cit., pg. 28.

**TABELA 5**  
**POPULAÇÃO RESIDENTE RURAL, VARIAÇÃO NO DECÉNIO E TAXA MÉDIA**  
**GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL, SEGUNDO AS GRANDES REGIÕES**  
**1970 – 1980**

GRANDES REGIÕES	POPULAÇÃO RESIDENTE URBANA				VARIAÇÃO DO DECÉNIO		TAXA MÉDIA GEOMÉTRICA DE CRESCI- MENTO ANUAL (%)	
	1º.-9-1970		1º.-9-1980		ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)		
	ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)	ABSOLUTA (1000 HAB.)	RELATIVA (%)				
Brasil	41.054	100,0	38.620	100,0	-2.434	- 5,9	-0,61	
Norte	1.977	4,8	2.847	7,4	870	44,0	3,71	
Nordeste	16.359	39,9	17.276	44,7	917	5,6	0,55	
Sudeste	10.889	26,5	8.904	23,1	-1.985	-18,2	-1,99	
Sul	9.193	22,4	7.156	18,5	-2.037	-22,2	-2,47	
Centro-Oeste	2.636	6,4	2.437	6,3	- 199	- 7,6	-0,78	

FONTE: IBGE – Censo Demográfico de 1970 e Sinopse Preliminar do Censo Demográfico de 1980.

\*Extraído de Montello, Jessé – op. cit., pg. 28.

TABELA 6

## ASPECTOS DA DINÂMICA POPULACIONAL BRASILEIRA, 1970-80

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
REGIÃO E ESTADO	POPULAÇÃO RESIDENTE 1970	POPULAÇÃO RESIDENTE 1980	DIFERENÇA ABSOLUTA 1970-80	POPULAÇÃO RESIDENTE 1970 (%)	POPULAÇÃO RESIDENTE 1980 (%)	% DO AUMEN- TO TOTAL 1970-80	TAXA DE CRES- CIMENTO ANUAL 1970-80	MIGRAÇÃO LÍQUIDA 1970-80
NORTE	3.602.171	5.866.673	2.264.502	3.86	4.93	8.77	5.00	915.120
Rondônia	113.659	492.744	379.085	0.12	0.41	1.46	15.80	336.508
Acre	216.200	301.628	85.428	0.23	0.25	0.33	3.38	4.438
Amazonas	655.394	1.406.354	750.960	1.02	1.18	1.75	3.94	93.067
Roraima	40.915	79.078	38.163	0.04	0.07	0.15	6.81	22.836
Pará	2.161.316	3.411.235	1.249.919	2.32	2.81	4.84	4.67	440.285
Amapá	114.687	175.634	60.947	0.12	0.15	0.23	4.35	17.985
NORDESTE	28.150.078	34.855.745	6.705.667	30.20	29.28	25.98	2.16	- 2.218.645
Maranhão	2.997.576	4.002.679	1.005.103	3.22	3.36	3.89	2.93	100.393
Piauí	1.680.964	2.140.064	459.100	1.80	1.80	1.78	2.44	- 48.238
Ceará	4.366.970	6.293.725	926.755	4.68	4.45	3.59	1.94	- 424.576
RGN	1.552.158	1.899.725	347.567	1.67	1.60	1.35	2.04	- 132.738
Paraíba	2.384.615	2.772.571	387.956	2.56	2.33	1.50	1.52	- 349.948
Pernambuco	6.168.554	6.145.124	978.870	5.54	5.16	3.79	1.75	- 620.187
Alagoas	1.589.605	1.987.673	398.068	1.71	1.67	1.54	2.26	- 93.825
FN	1.239	1.266	27	-	-	0.00	0.22	- 393
Sergipe	901.618	1.142.368	240.750	0.97	0.96	0.93	2.39	- 64.955
Bahia	7.508.779	9.470.550	1.961.771	8.06	7.96	7.60	2.35	- 584.178
SUDESTE	39.872.625	51.727.924	11.855.209	42.77	43.46	45.93	2.64	2.546.164
Minas Gerais	11.497.574	13.382.904	1.885.330	12.33	11.24	7.30	1.53	- 1.643.229
Espírito Santo	1.600.305	2.023.752	423.447	1.72	1.70	1.64	2.38	- 67.680
RJ	8.998.857	11.297.962	2.299.105	9.65	9.49	8.91	2.30	717.334
São Paulo	17.775.889	25.023.308	7.247.417	19.07	21.02	28.08	3.48	3.539.739
SUL	16.510.485	19.022.690	2.512.105	17.71	16.98	9.73	1.43	- 1.978.685
Paraná	6.936.743	7.817.292	680.549	7.44	6.40	2.64	0.94	- 1.572.662
Santa Catarina	2.903.360	3.628.761	725.379	3.11	3.05	2.81	2.26	46.827
RGS	6.670.382	7.776.537	1.106.155	7.16	6.53	4.29	1.55	- 452.850
CENTRO-OESTE	5.079.952	7.551.668	2.471.716	5.45	6.34	9.58	4.04	736.046
MTS	999.452	1.368.803	369.351	1.07	1.15	1.43	3.19	27.868
MT	601.042	1.141.236	540.194	0.64	0.96	2.09	6.62	337.836
Golás	2.941.107	3.864.881	923.774	3.16	3.25	3.58	2.77	- 81.118
DF	538.351	1.176.748	638.397	0.58	0.99	2.47	8.13	454.453
BRASIL	93.215.311	119.024.600	26.809.289	100.00	100.00	100.00	2.47	± 6.136.575

Extrado de Martins, G. op. cit.

TABELA 7

## DINÂMICA POPULACIONAL DAS ÁREAS METROPOLITANAS BRASILEIRAS, 1970-80

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
ÁREAS METROPOLITANAS	POPULAÇÃO 1970	POPULAÇÃO 1980	AUMENTO ABSOLUTO	% SOBRE O AUMENTO DO PAÍS	TAXA DE CRESCEMENTO ANUAL	MIGRAÇÃO LÍQUIDA	CRESCIMENTO VEGETATIVO
Belém	656.351	1.000.357	344.006	1.33	4.30	+ 100.128	243.878
Fortaleza	1.038.041	1.581.457	543.416	2.11	4.30	+ 225.200	318.216
Recife	1.792.688	2.346.196	553.508	2.14	2.73	+ 3.952	549.556
Salvador	1.148.828	1.766.075	617.247	2.39	4.39	+ 231.117	386.130
Belo Horizonte	1.605.663	2.534.576	928.913	3.60	4.67	+ 440.772	488.141
Rio de Janeiro	7.082.404	9.018.961	1.936.557	7.50	2.47	+ 710.026	1.226.531
São Paulo	8.137.401	12.578.045	4.440.644	17.21	4.45	+ 2.765.072	1.675.572
Curitiba	820.766	1.441.743	620.977	2.41	5.80	+ 386.849	234.128
Porto Alegre	1.531.164	2.232.370	701.202	2.72	3.84	+ 399.390	301.812
D. F.	538.351	1.176.748	638.397	2.47	8.13	+ 454.458	183.939
TOTAL	24.361.657	35.676.528	11.324.528	43.88	3.89	+ 5.716.964	5.607.903
BRASIL	93.215.311	119.024.600	25.809.289	100.00	2.47	-	25.809.289

FONTE: Resultados Preliminares do Censo 1980 – FIBGE.

\*Extraído da Martine, G. — op. cit.

TABELA 8  
POPULAÇÃO BRASILEIRA PROJETADA POR REGIÃO  
E DOMICÍLIO, 1990

	POPULAÇÃO	DISTRIBUIÇÃO RELATIVA (%)	
		SOBRE O TOTAL DO BRASIL	SOBRE O TOTAL DO BRASIL
<b>Regiões Norte e Centro-Oeste</b>			
A	1.447.302	3,01	6,96
B	14.317.927	20,44	68,86
C	15.765.229	13,35	75,82
D	5.028.276	16,66	24,18
E	20.793.505	14,02	100,00
<b>Região Nordeste</b>			
A	8.178.940	17,01	19,26
B	20.459.627	29,21	48,17
C	28.638.567	24,24	67,42
D	13.838.323	45,85	32,58
E	42.476.890	28,64	100,00
<b>Região Sudeste</b>			
A	32.898.475	68,42	52,91
B	22.586.132	32,24	36,33
C	55.484.607	46,97	89,24
D	6.688.271	22,16	10,76
E	62.172.878	41,92	100,00
<b>Região Sul</b>			
A	5.558.409	11,56	24,30
B	12.684.622	18,11	55,46
C	18.243.031	15,44	79,76
D	4.626.859	15,33	20,23
E	22.869.890	15,42	100,00
<b>Brasil</b>			
A	48.083.127	100,00	32,42
B	70.048.307	100,00	47,23
C	118.131.434	100,00	79,65
D	30.181.729	100,00	20,35
E	148.313.162	100,00	100,00

FONTE: Instituto de Pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo. Projeto Potencial de Uso Integrado da Biomassa no Brasil.

A = metropolitana

B = centros urbanos

C = total urbana

D = rural

E = total

TABELA 9  
HIPÓTESE II – POPULAÇÃO TOTAL – BRASIL

FAIXA ETÁRIA	1970	1980	1985	1990	TAXA DE CRESCIMENTO			
					70/80	80/85	85/90	80/90
0 – 4	15.600.949	15.666.942	18.104.285	19.768.984	0,04	2,93	1,77	2,35
5 – 9	12.957.129	14.804.597	15.227.170	17.702.077	1,34	0,56	3,06	1,80
10 – 14	11.164.971	15.148.623	14.674.661	15.117.844	3,10	- 0,63	0,60	- 0,02
15 – 19	9.635.421	13.029.095	15.015.961	14.568.521	3,06	2,88	- 0,60	1,12
20 – 24	8.273.762	11.216.883	12.888.991	14.886.834	3,09	2,82	2,92	2,87
25 – 29	7.059.355	9.583.949	11.056.991	12.738.866	3,11	2,90	2,87	2,89
30 – 34	5.991.242	8.139.125	9.410.098	10.894.026	3,11	2,94	2,97	2,96
35 – 39	5.055.356	6.874.985	7.950.527	9.247.239	3,12	2,95	3,07	3,01
40 – 44	4.234.912	5.766.747	6.673.152	7.767.321	3,14	2,96	3,08	3,02
45 – 49	3.511.897	4.792.654	5.555.738	6.455.003	3,16	3,00	3,05	3,02
50 – 54	2.873.200	3.927.900	4.566.380	5.317.383	3,18	3,06	3,09	3,08
55 – 59	2.303.955	3.158.403	3.680.803	4.302.333	3,20	3,11	3,17	3,14
60 – 64	1.793.747	2.482.513	2.870.128	3.367.962	3,30	2,94	3,25	3,10
65 – 69	1.337.221	1.845.114	2.169.522	2.528.522	3,27	3,29	3,11	3,20
70 e +	1.996.914	2.587.090	3.031.560	3.602.033	2,62	3,22	3,51	3,37
TOTAL	93.790.031	119.024.600	132.875.967	148.264.948	2,41	2,22	2,22	2,22

FONTE: IPT – Projeto Potencial de Uso Integrado de Biomassa no Brasil.

TABELA 10

PERCENTUAL DA POPULAÇÃO BRASILEIRA POR REGIÃO – 1980

Norte e Centro-Oeste	11,27
Nordeste	29,28
Sudeste	43,47
Sul	15,98
<b>BRASIL</b>	<b>100,00</b>

FONTE: IBGE – Censo Demográfico, 1980.

## O RESULTADO DA CORREÇÃO MONETÁRIA DO BALANÇO E A DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Taras Savytzky  
Prof. do Departamento  
de Contabilidade

### CORREÇÃO MONETÁRIA DO BALANÇO LUCRO INFLACIONÁRIO

O atual sistema de correção monetária dos balanços foi instituído pela Lei 6.404/76, para as sociedades anônimas e pelo Decreto-Lei nº. 1.598/77, com finalidade tributária, foi estendido aos demais tipos societários.

Conquanto apresenta ainda certas falhas, como é o caso da não correção dos estoques, o sistema é eficiente e padroniza a atualização de valores dos balanços. Essa uniformidade é quebrada por algumas empresas estatais, com autorização da própria Lei 6.404/76 (art. 241), indevidamente, permitindo a limitação da correção do ativo, até o montante do resultado da correção do patrimônio líquido.

Em síntese, a correção é aplicada sobre os valores das contas do Ativo Permanente e do Patrimônio Líquido. Se o Patrimônio Líquido é superior ao Ativo Permanente, o resultado final da correção é negativo. Se, ao contrário o Ativo Permanente é maior que o Patrimônio Líquido, o resultado é credor. Em ambos os casos esses saldos são computados para efeito de apuração do resultado do exercício.

O saldo devedor da correção monetária corresponde, indiretamente, à correção do capital de giro próprio. O saldo credor demonstra a correção do capital alheio que sustenta a parcela do ativo fixo excedente ao capital próprio (Patrimônio Líquido). Tanto o saldo devedor como o credor, devem ser computados no resultado operacional.

O saldo devedor não tem sido motivo de maior indagação e é aceito como elemento redutor do resultado do exercício para compensar o efeito inflacionário, embora muitos não conheçam a verdadeira origem e o que efetivamente representa esse saldo devedor.

O saldo credor da correção monetária é que tem suscitado dúvidas se pode ou não ser considerado como conta de resultado operacional, bem como o momento de sua realização, isto é, se se trata de lucro realizado ou não, o que tem sérios reflexos quanto à distribuição de re-

sultados nas empresas com elevadas imobilizações técnicas, superiores ao capital próprio (patrimônio líquido).

A própria Lei 6.404/76 diz que o saldo credor da conta que registra o resultado da correção monetária do balanço tem a característica de lucro não realizado e pode compor a Reserva de Lucros a Realizar (art. 197, § único, alínea "a").

A legislação do imposto de renda (RIR/80, Art. 362) criou a figura do "Lucro Inflacionário", que corresponde ao citado saldo credor, ajustado pela diminuição das variações monetárias passivas. O saldo que restar, depois desse ajuste, é considerado como lucro não realizado e o pagamento do imposto de renda sobre essa parcela pode ser diferido.

A partir dessas regras legais, criou-se uma falsa idéia de que o saldo credor da correção monetária do balanço é lucro originário da correção do ativo permanente quando superior ao patrimônio líquido e, ainda, de que esse lucro é apenas escritural e que depende de realização futura, pela baixa de bens, por alienação ou depreciação. Tornou-se conhecido genericamente como "lucro inflacionário".

Na verdade, a correção monetária do balanço, a par de promover a atualização dos ativos não monetários (bens do ativo permanente, que não são afetados pela inflação) e do capital próprio aplicado na empresa, determina a perda que o capital de giro próprio sofreu pelo efeito inflacionário, o que é mais comum (saldo devedor), ou, ao contrário, a perda que o capital alheio também sofreu em virtude da inflação, na parte que financia o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio da empresa tomadora do empréstimo. Essa perda de capital alheio pode, eventualmente, transformar-se em ganho da empresa, mas não em decorrência da correção monetária do ativo imobilizado, como muitos interpretam.

A correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente funciona, pois, como base de cálculo para determinar a perda que o capital de giro próprio sofreu pelo efeito inflacionário, conforme adiante será demonstrado por exemplos práticos. Antes, porém, torna-se necessário fixar certos princípios quanto à aplicação do capital próprio na empresa.

O capital próprio (patrimônio líquido) é, em geral, aplicado uma parte no ativo circulante (caixa, depósitos bancários, duplicatas e outras contas a receber) e outra parte no ativo permanente (imóveis, máquinas, veículos, etc., necessários ao funcionamento da empresa). O ativo circulante deve ser aqui entendido em sentido amplo, compreendendo os valores realizáveis a curto e a longo prazo. Às vezes a empresa aplica integralmente os recursos próprios em imobilizações (ativo permanente), além de parte de capitais de terceiros, situação que ocorre com maior freqüência nas empresas prestadoras de serviços.

Os valores aplicados no ativo circulante a curto e longo prazo são conhecidos como "ativos monetários", que se desvalorizam com a infla-

ção. Uma duplicata de Cr\$ 10.000 será cobrada no vencimento, daqui a 60 dias, pelos mesmos Cr\$ 10.000. Esse valor quando retornar ao "caixa" certamente perderá uma parte do poder aquisitivo; não mais poderão ser adquiridas as mesmas quantidades físicas de algum bem pelo valor de Cr\$ 10.000. Esses ativos monetários compõem o capital de giro próprio. As empresas aumentam os preços nas vendas a prazo para compensar a referida perda de efeito inflacionário. Se, por exemplo, a inflação é de 10% ao mês, certamente a venda no caso seria feita por Cr\$ 12.000 em vez de Cr\$ 10.000.

O estoque de mercadorias é uma exceção, que aqui não será abordada, para não alongar o estudo e porque não prejudica o seu objetivo.

Os valores aplicados em bens do ativo permanente são tidos, por sua vez, como "ativos não monetários" e não se desvalorizam com a inflação.

### **Saldo Devedor**

A seguir serão desenvolvidos exemplos práticos para facilitar a compreensão da matéria.

Certa empresa tem o seguinte balanço inicial:

### **Balanço Inicial**

ATIVO	PASSIVO
Circulante ..... 1.500	Circulante ..... 1.000
Permanente ..... <u>1.500</u>	Capital ..... <u>2.000</u>
3.000	3.000

Sabendo-se que a inflação no ano foi de 80%, o balanço deverá ser corrigido como segue:

### **Correção Monetária do Balanço**

Patrimônio Líquido .....	2.000 X 80% =	1.600	D
Ativo Permanente .....	1.500 X 80% =	<u>1.200</u>	C
Saldo devedor .....	=	400	D

O saldo devedor é originário das contrapartidas da correção monetária das contas patrimoniais (crédito do patrimônio líquido e débito da conta de resultado da correção; débito das contas do ativo permanente e crédito da conta de resultado da correção).

Os valores da correção acima apurados traduzem os seguintes dados:

- Importe que deve ser acrescido às contas do patrimônio líquido para indicar o seu valor atual, corrigido monetariamente ..... Cr\$ 1.600
- Importe que deve ser acrescido aos bens do ativo permanente para indicar o seu valor atual, corrigido monetariamente ..... Cr\$ 1.200
- Diferença entre os valores acima que indica a perda de poder aquisitivo da parcela do patrimônio líquido aplicada em ativos monetários (caixa, créditos, etc. = capital de giro próprio) ..... Cr\$ 400

É importante notar que a apuração do prejuízo inflacionário referente ao capital de giro próprio pode ser feita diretamente, como segue:

Patrimônio líquido .....	Cr\$ 2.000
Ativo permanente .....	Cr\$ <u>1.500</u>
Capital de giro próprio .....	Cr\$ 500

#### Prejuízo inflacionário

$$\text{Capital de giro próprio} = 500 \times 80\% = 400$$

Pelo exemplo acima verifica-se que aplicado o coeficiente da inflação (80%) sobre o capital de giro próprio (Cr\$ 500) obteve-se o valor da perda de efeito inflacionário (Cr\$ 400), antes apurada indiretamente.

Conclui-se, pois, que no vigente sistema de correção monetária dos balanços a correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente funciona como base de cálculo para determinar a perda do poder aquisitivo do capital próprio aplicado no meio circulante (capital de giro próprio), ou, em certos casos, quando há excessos de imobilizações, dos capitais alheios, conforme adiante será demonstrado.

Mas por que não se adota a correção direta do capital de giro próprio? É que o método indireto, atualmente em uso, além de demonstrar a perda dos valores monetários (capital de giro) pelo efeito inflacionário, também atualiza monetariamente os valores do patrimônio líquido e do ativo permanente.

Imagine-se a seguinte posição:

#### Balanço inicial

ATIVO	PASSIVO
Imóvel ..... 2.000	Capital ..... 2.000

### Correção monetária do balanço

Capital =	2.000 X 80% =	Cr\$ 1.600
Imóvel =	2.000 X 80% =	Cr\$ <u>1.600</u>
Resultado . . . . .		- 0 -

### Balanço corrigido

ATIVO	PASSIVO
Imóvel . . . . . 3.600	Capital . . . . . 3.600

No exemplo acima a empresa não tem capital de giro próprio e nada perdeu com a inflação. O capital está aplicado em imóvel, que não se desvaloriza com a inflação. O resultado da correção monetária é nulo. Note-se, contudo, que tanto o imóvel (ativo permanente) como o capital (patrimônio líquido) foram corrigidos monetariamente. Confirma-se, pois, que a correção do patrimônio líquido e do ativo permanente por si só não influí no resultado do balanço, isto é, não gera nem perda e nem ganho inflacionário.

Finalmente, convém mencionar que o saldo devedor da correção monetária do balanço, porque corresponde à perda do poder aquisitivo do capital de giro próprio, deve ser considerado como despesa ou custo operacional para fins de apuração do resultado do exercício, já que a manutenção do capital de giro próprio faz parte da estrutura operacional da empresa.

### Saldo Creditor

Até aqui tratou-se da correção monetária do balanço quando apresenta saldo devedor, o que é mais comum e, embora nem sempre compreendido o seu significado, é aceito sem maiores indagações.

Sobre o saldo credor criou-se uma falsa idéia de que ele é originário da correção monetária do ativo permanente, que é um lucro escritural e que depende de realização futura.

Assim como o saldo devedor, que se refere à perda de capital de giro próprio pelo efeito inflacionário, o saldo credor também evidencia a perda de valores monetários, porém, do passivo (dos capitais alheios) que financiam ativos não monetários (ativo permanente) da empresa. Exemplificando:

ATIVO	PASSIVO
Imóveis . . . . . 3.000	Empréstimo . . . . . 1.000
	Capital . . . . . <u>2.000</u>
	3.000

Patrimônio líquido (capital) . . . . .	2.000
Ativo permanente (imóveis) . . . . .	<u>3.000</u>
Excesso de imobilização . . . . .	1.000

Pela análise acima verifica-se que a empresa não possui capital de giro próprio e, ao contrário, as suas imobilizações superam o capital próprio (patrimônio líquido) em Cr\$ 1.000. Esse excesso de imobilização em relação ao capital próprio está sendo sustentado por capital alheio (empréstimo).

Os imóveis (ativo não monetário) não se desvalorizam. O capital próprio, neste caso, está protegido contra a inflação, porque acha-se integralmente aplicado em imóveis (Cr\$ 2.000). E o capital alheio (Cr\$ 1.000) que sustenta o excesso de imobilizações, sob a forma de empréstimo, não se desvaloriza? É claro que sim, pois os imóveis não pertencem ao emprestador. Provavelmente o contrato de empréstimo prevê indenização para o efeito inflacionário (correção monetária), além dos juros.

Então, se o índice de inflação no ano foi de 80%, como nos exemplos anteriores, basta aplicar esse coeficiente sobre a parte do capital alheio que financia o excesso de imobilização para determinar o valor da perda que esse capital alheio sofreu pelo efeito inflacionário.

Capital alheio que financia o excesso de imobilizações . . . . .	Cr\$ 1.000
Correção monetária (80% de 1.000) . . . . .	Cr\$ 800

Tem-se que o capital de terceiros aplicado na empresa para sustentar parte de seu ativo imobilizado (valor excedente ao capital próprio) sofreu uma desvalorização inflacionária de Cr\$ 800, que normalmente é paga pela empresa ao financiador. Todavia, se eventualmente esse empréstimo foi obtido gratuitamente, isto é, sem ônus de encargos financeiros (correção monetária e juros), ou com taxas inferiores à da inflação, a empresa obterá um ganho financeiro, porque não indenizará o emprestador. Este, por sua vez, suportará o prejuízo total ou parcial do efeito inflacionário.

O valor da correção de Cr\$ 800 corresponde ao saldo credor da correção monetária calculada pelo vigente sistema de correção monetária dos balanços, conforme a seguir demonstrado:

#### Balanço inicial

ATIVO	PASSIVO
Imóveis . . . . .	3.000
Empréstimo . . . . .	1.000
Capital . . . . .	<u>2.000</u>
	3.000

### Correção monetária do balanço

Imóveis = 3.000 X 80%	.....	= 2.400	C
Capital = 2.000 X 80%	.....	= <u>1.600</u>	D
Saldo credor .....		800	

O saldo credor origina-se das contrapartidas da correção das contas patrimoniais (débito de imóveis e crédito da conta de resultado da correção; crédito da conta de capital e débito da conta de resultado da correção).

Verifica-se, pois, que pelo método acima, adotado para a correção dos balanços, o saldo da correção monetária é o mesmo de Cr\$ 800, antes calculado diretamente sobre o valor do excesso de imobilizações. Novamente confirma-se que a correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente funciona apenas como base de cálculo para determinar o valor do efeito inflacionário dos ativos monetários e, eventualmente, também de parte dos passivos monetários, como no caso do presente exemplo.

Deve-se frisar que o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio é sempre sustentado por capitais alheios, específicos ou não, e que a correção monetária do balanço conforme exemplo acima, evidencia os seguintes dados:

- Importe que deve ser acrescido aos bens do ativo permanente para indicar o seu valor atual, corrigido monetariamente ..... Cr\$ 2.400
- Importe que deve ser acrescido às contas do patrimônio líquido para indicar o seu valor atual, corrigido monetariamente ..... Cr\$ 1.600
- Diferença entre os valores acima que indica perda de poder aquisitivo da parcela do capital alheio que está financiando o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio ..... Cr\$ 800

O valor da desvalorização do capital alheio apurada pela correção monetária do balanço (saldo credor) pode eventualmente indicar um ganho da empresa, mas somente se ela obteve empréstimo gratuito, sem ônus de juros e correção monetária, ou a taxas inferiores à da inflação, o que não é frequente.

Entretanto, muitos interpretam que o saldo credor é sempre um lucro inflacionário, apenas escritural, originado da correção do ativo permanente e sobre o qual incide o imposto de renda, portanto, um lucro de aparência fiscal, indesejável.

Ora, a realidade é outra:

- A correção monetária do ativo permanente e do patrimônio líquido, quando este é inferior àquele, além de atualizar os valores daqueles elementos patrimoniais, funciona como base de cálculo para obtenção do valor da perda que o capital alheio sofreu pelo efeito inflacionário referente à parcela que financia o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio (da empresa).
- O saldo credor da correção monetária do balanço, mal posicionado na demonstração do resultado do exercício, induz a uma falsa idéia de lucro inflacionário, que só eventualmente ocorre, quando o empréstimo é gratuito ou com ônus de juros e correção monetária inferior à taxa de inflação.
- Quando ocorre o dito ganho inflacionário, este, na verdade, refere-se ao não desembolso de despesas financeiras (juros e correção monetária) que o emprestador deixou de cobrar. É, portanto, ganho sobre operação financeira e não sobre a correção monetária do ativo permanente, que é mera atualização de valores dos bens desse ativo fixo. Também, pela mesma razão, isto é, pelo não dispêndio das despesas financeiras, o lucro considera-se desde logo realizado.

## O POSICIONAMENTO DOS SALDOS DA CORREÇÃO MONETÁRIA DO BALANÇO NA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstrou-se até aqui a origem dos saldos devedor e credor da correção monetária do balanço e o que eles efetivamente significam.

Ocorre que o mau posicionamento desses saldos na demonstração do resultado do exercício gera falsas idéias de prejuízos ou lucros não operacionais, principalmente quando se trata de saldo credor da correção monetária do balanço.

Pelos exemplos a seguir apresentados ficará demonstrado que o saldo credor do resultado da correção monetária do balanço deve ter o tratamento de conta de resultado operacional, a ser compensado com os encargos financeiros passivos, se houver.

### Exemplo nº. 1

Constituída uma empresa prestadora de serviços, com o capital de Cr\$ 10.000, obtém empréstimo de Cr\$ 10.000 e adquire um imóvel por Cr\$ 20.000. Sobre o empréstimo incide correção monetária contratual (os juros não serão considerados para facilitar o exemplo). O seu balanço inicial seria:

#### Balanço inicial

ATIVO		PASSIVO
Imóvel .....	20.000	Empréstimo .....
		Capital .....
		<u>10.000</u>
		20.000

Decorrido um ano de atividades, é levantado o balanço e corrigido monetariamente, sabendo-se que a inflação no período foi de 100%:

#### Correção monetária do Balanço

(1) Imóvel .....	20.000	X	100%	=	20.000	C
(2) Capital .....	10.000	X	100%	=	<u>10.000</u>	D
					Saldo .....	10.000 C

(1) Débito da conta de imóvel e crédito da conta de Correção Monetária do Balanço.

(2) Crédito da conta de Capital e débito da conta de Correção Monetária do Balanço.

### Demonstração do Resultado do Exercício

Receitas . . . . .	30.000
Despesas operacionais . . . . .	<u>20.000</u>
Lucro bruto . . . . .	10.000
Despesas financeiras . . . . .	<u>10.000</u>
Lucro operacional . . . . .	-0-
Correção monetária do balanço . . . . .	<u>10.000</u>
Lucro Líquido . . . . .	10.000

### Balanço final

ATIVO	PASSIVO
Caixa . . . . . 10.000	Empréstimo . . . . . 20.000
Imóvel . . . . . 40.000	Capital . . . . . 20.000
	Lucro . . . . . <u>10.000</u>
	50.000

A demonstração do resultado do exercício indica que o lucro operacional foi nulo, mas que, graças ao saldo credor da correção monetária do balanço, de Cr\$ 10.000, alcançou-se um lucro líquido final de Cr\$ 10.000. Esse lucro é tido genericamente como "lucro inflacionário" (não confundir com o determinado pela legislação do imposto de renda), oriundo da correção monetária do ativo permanente.

Acontece que o empréstimo foi contraído para aquisição do imóvel e, portanto, as despesas financeiras respectivas (de correção monetária e juros) deveriam ser compensadas com o saldo credor da correção monetária do balanço. Assim a demonstração do resultado do exercício deve ser retificada, como segue:

### Demonstração retificada

Receitas . . . . .	30.000
Despesas operacionais . . . . .	<u>20.000</u>

Nota: Na prática, o lançamento nº. 2 é feito a crédito da conta de Reserva de Correção Monetária do Capital Realizado, para capitalização posterior.

<b>Lucro bruto</b>	<b>.....</b>	<b>10.000</b>
<b>Despesas financeiras</b>	<b>.....</b>	<b>10.000</b>
<b>– Correção monetária do balanço</b>	<b>.....</b>	<b>(10.000)</b>
		<b>– 0 –</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>.....</b>	<b>10.000</b>

Pela demonstração acima ficou claro que o lucro é efetivamente operacional e não decorrente de correção monetária, como inicialmente aparentava. Na verdade, o saldo credor da correção monetária, como inicialmente aparentava. Na verdade, o saldo credor da correção monetária do balanço apenas demonstra o valor da perda do poder aquisitivo que o capital alheio sofreu enquanto sustenta o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio da empresa, e deve ser compensado com a respectiva indenização (pagamento das despesas financeiras).

Neste caso, ficou evidente que o empréstimo destinou-se à aquisição de bem do ativo imobilizado e, por essa razão, os encargos financeiros, principalmente a correção, devem ser compensados com o saldo credor da correção monetária do balanço. Mas mesmo nos casos em que não haja vinculação direta do empréstimo para aquisição de bens do ativo permanente, o princípio é o mesmo.

Toda vez que as imobilizações superam o patrimônio líquido a empresa fica sem capital de giro próprio. Para suprir essa falta com capital alheio, tem duas opções: se previdente, obtém financiamento específico para imobilização, a longo prazo. Se assim não for, obtém empréstimos comuns, em geral a curto prazo. Note-se que tanto no primeiro como no segundo caso a necessidade de empréstimo surge em razão do excesso de imobilizações. Conclui-se, pois, que este excesso é sempre financiado por terceiros. Sobre alguns empréstimos incidem a correção monetária, igual aos índices oficiais, mais os juros, e sobre outros as taxas cobradas (pré-fixadas) já compreendem a correção e os juros, sem discriminá-los. São poucos os créditos obtidos sem encargos financeiros. Alguns, como os concedidos pelos fornecedores, aparentemente estão isentos de despesas financeiras. Contudo, deve-se ter em conta que o preço à vista é um e a prazo é outro e que os preços são constantemente atualizados aos níveis da inflação. Assim, os capitais de terceiros, com poucas exceções, são sempre obtidos com encargos financeiros, que incluem, além dos juros, uma taxa de efeito inflacionário, explícita ou não.

Ora, considerando-se que o excesso de imobilização é sempre sustentado por capitais de terceiros, direta ou indiretamente, com encargos financeiros, em geral superiores aos índices da inflação, conclui-se que para efeito de demonstração do resultado do exercício, o saldo credor da correção monetária do balanço (que corresponde ao excesso de imobilização) deve ser compensado com o valor das correções monetárias passivas e demais despesas financeiras, até o valor do referido saldo credor. Essa compensação torna-se necessária para evitar falsa demonstração do resultado do exercício. O saldo credor da corre-

ção monetária do balanço corresponde exatamente à correção do capital alheio que sustenta o excesso de imobilização em relação ao capital próprio. Se a despesa financeira for deduzida do resultado operacional sem se compensar o saldo credor da correção do balanço, estar-se-á apresentando um lucro operacional a menor, ou aé a anulação dele, conforme ficou demonstrado no presente exemplo.

Entretanto, com raras exceções, as demonstrações do resultado do exercício vêm sendo publicadas consignando invariavelmente o saldo credor da correção monetária do balanço como um resultado autônomo, distorcendo a demonstração da origem do lucro do exercício.

### **Exemplo nº. 2**

A empresa tem capital próprio suficiente para aquisição de imóvel e, por isso, não tem passivo e nem despesas financeiras. (Mantidos os demais dados do Exemplo nº. 1).

#### **Balanço inicial**

ATIVO	PASSIVO
Imóvel ..... 20.000	Capital ..... 20.000

#### **Correção Monetária do Balanço**

Imóvel .....	20.000	X 100% =	20.000	C
Capital .....	20.000	X 100% =	<u>20.000</u>	D
Saldo da correção .....			— 0 —	

#### **Demonstração do Resultado do Exercício**

Receitas operacionais .....	30.000
Despesas operacionais .....	<u>20.000</u>
Lucro bruto .....	10.000
Correção monetária do balanço .....	<u>— 0 —</u>
Lucro líquido .....	10.000

#### **Balanço final**

ATIVO	PASSIVO
Caixa .....	10.000
Imóvel .....	40.000
	50.000
	Capital .....
	Lucro .....
	50.000

Neste caso o ativo imobilizado é igual ao capital próprio e, por

isso, o resultado da correção monetária do balanço é nulo. O lucro líquido final foi de Cr\$ 10.000.

Fica, pois, evidenciado que o lucro é efetivamente operacional, mas que no Exemplo nº. 1 estava demonstrado erroneamente, como se fosse originário do saldo credor da correção monetária do balanço.

### Exemplo nº. 3:

A empresa agora novamente com o capital de apenas Cr\$ 10.000 obtém empréstimo dos sócios, de Cr\$ 10.000, sem qualquer ônus financeiro. Mantidos os demais dados do Exemplo nº. 1, a correção monetária volta a apresentar o saldo credor de Cr\$ 10.000, porque o ativo imobilizado é de Cr\$ 20.000 e o capital próprio é de Cr\$ 10.000.

#### Balanço inicial

ATIVO	PASSIVO
Imóvel . . . . . 20.000	Sócios c/ empréstimo . . . 10.000
	Capital . . . . . <u>10.000</u>
	20.000

#### Correção Monetária do Balanço

Imóvel . . . . .	20.000	X 100%	=	20.000	C
Capital . . . . .	10.000	X 100%	=	<u>10.000</u>	D
Saldo da correção (credor) . . . . .				10.000	C

#### Demonstração do Resultado

Receitas operacionais . . . . .	30.000
Despesas operacionais . . . . .	<u>20.000</u>
Lucro bruto operacional . . . . .	10.000
Correção monetária do balanço . . . . .	<u>10.000</u>
Lucro líquido . . . . .	20.000

#### Balanço final

ATIVO	PASSIVO
Caixa . . . . . 10.000	Sócios c/ empréstimos . . . 10.000
Imóvel . . . . . 40.000	Capital . . . . . 20.000
<u>      </u>	Lucro . . . . . <u>20.000</u>
50.000	50.000

Tem-se agora um lucro de Cr\$ 20.000, sendo que uma parcela de 10.000 novamente pode ser interpretada como oriunda da correção monetária do balanço. Contudo, não é assim. O saldo credor da corre-

ção monetária do balanço, como já se mencionou, por si só não gera lucro. Se o empréstimo que financiou a compra do imóvel fosse corrigido monetariamente, apresentaria uma "despesa" de Cr\$ 10.000, que anularia o saldo credor da correção do balanço, do mesmo valor. Neste exemplo o que realmente houve foi que os sócios, não cobrando a correção monetária (e nem juros) sobre o dinheiro que emprestaram, sofreram prejuízo. A empresa, em contrapartida, beneficiou-se porque deixou de pagar esse encargo financeiro e, por isso, o seu lucro cresceu em Cr\$ 10.000. É um resultado de operação financeira, caracterizando-se pela gratuitade do empréstimo (sem juros e nem correção monetária).

Por outro lado, esse lucro pode aparecer como meramente escritural, porque não aumentou o ativo com o lucro a maior. O que houve foi que o passivo se manteve em Cr\$ 10.000, enquanto que no Exemplo nº. 1 ele foi elevado para Cr\$ 20.000 com o acréscimo das despesas de correção monetária devida. Então, o lucro do Exemplo nº. 3 não está no acréscimo do ativo e sim no menor desembolso que a empresa fará para o pagamento da dívida.

## EXEMPLOS DE CASOS REAIS

Seguem-se exemplos de casos reais de demonstrações de resultados publicados, com saldos devedor e credor do resultado da correção monetária de balanços.

### Demonstração do Resultado do Exercício com saldo DEVEDOR da Correção Monetária do Balanço

(Em milhares de cruzeiros, arredondados)

Receita Bruta de Vendas .....	43.250.000
Menos: Impostos sobre Vendas .....	<u>9.275.000</u>
Receita Líquida de Vendas .....	33.975.000
Custo dos Produtos Vendidos .....	<u>24.312.000</u>
Lucro Bruto .....	9.663.000
Despesas Operacionais .....	(9.488.000)
Lucro Líquido Operacional .....	175.000
Correção Monetária do Balanço .....	(978.000)
Prejuízo do Exercício .....	(803.000)

A demonstração do resultado acima é de uma empresa de capital aberto. No relatório da Diretoria está consignado que o alto custo do dinheiro e outros fatores exigiram maior empenho da Diretoria para se atingir o lucro líquido operacional de Cr\$ 175 milhões e que o prejuízo de Cr\$ 803 milhões foi provocado pela correção monetária do balanço, como se fosse algo de menor importância, apenas de efeito contábil.

Verifica-se, portanto, que a Administração da empresa não se apercebeu que o saldo devedor da correção monetária do balanço indica o valor da perda do poder aquisitivo do capital de giro próprio e que o lucro bruto não foi suficiente para compensar essa perda, a par das demais despesas operacionais. Essa depreciação do capital de giro próprio, gerada pela inflação, deve ser computada nos custos operacionais, tal como a depreciação dos bens. O prejuízo da empresa é, sem dúvida, de natureza operacional.

O mau posicionamento da conta da correção monetária do balanço da demonstração do resultado do exercício, isoladamente e como se fosse uma despesa ou custo não operacional (no caso do saldo

devedor), concorre para a equívoca interpretação do resultado final, como ocorreu neste caso.

A demonstração correta, a partir do lucro bruto, seria:

Lucro Bruto .....	9.663.000
Despesas Operacionais .....	(9.488.000)
Correção Monetária do Balanço (depreciação do capital de giro próprio) .....	(978.000)
Prejuízo do exercício (operacional) .....	(803.000)

Na demonstração acima não aparece o lucro operacional de Cr\$ 175.000.000 como na demonstração original, que na verdade não existiu.

**Demonstração do Resultado do Exercício com saldo CREDOR da Correção Monetária do Balanço**

(Em milhares de cruzeiros, arredondados)

Receita Bruta de Vendas .....	24.357.000
Menos: Impostos e Devoluções .....	<u>4.933.000</u>
Receita Líquida de Vendas .....	19.424.000
Custo dos Produtos Vendidos .....	<u>9.977.000</u>
Lucro Bruto .....	9.447.000
Despesas Operacionais	
– Despesas com Vendas .....	2.603.000
– Despesas Administrativas .....	1.361.000
– Despesas Financeiras .....	7.458.000
– Outras Despesas .....	<u>308.000</u>
	(11.730.000)
Prejuízo Operacional .....	(2.283.000)
Correção Monetária do Balanço .....	<u>3.303.000</u>
Lucro Líquido antes do Imposto de Renda .....	1.020.000

Pela demonstração acima tem-se que a empresa teve um elevado prejuízo operacional, mas que, graças a correção monetária do balanço (saldo credor), apresentou um ponderável lucro, porém apenas escritural e sobre o qual incide imposto de renda.

É dessa forma que muitos interpretam demonstrações de resultado do exercício como a acima apresentada.

Na verdade, o lucro líquido é operacional e a incorreta interpretação é induzida, como no caso do saldo devedor, pelo mau posicionamento da conta da correção monetária na demonstração do resultado do exercício, isoladamente, como se fosse uma receita não operacional.

A correta demonstração do resultado do exercício a partir do lucro bruto, seria:

Lucro Bruto .....	9.447.000
Despesas Operacionais	
– Despesas com Vendas .....	2.603.000
– Despesas Administrativas .....	1.361.000
– Despesas Financeiras .....	7.458.000
– Saldo credor da	
Correção Monetária do	
Balanço .....	(3.303.000)     4.155.000
– Outras Despesas .....	<u>308.000</u>
	(8.427.000)

Lucro Líquido antes do Imposto de Renda ... 1.020.000

Compensando-se o saldo credor da correção monetária com as despesas financeiras realizadas, demonstra-se o efetivo lucro operacional não dando margem a interpretações distorcidas.

É evidente que se a empresa sob exame não tivesse excesso de mobilizações, as necessidades de capitais alheios seriam bem menores e as despesas financeiras também, ao menos no montante acima compensado (Cr\$ 3.303.000.000). O saldo credor só ocorre quando há excesso de imobilizações em relação ao capital próprio e esse excesso é invariavelmente sustentado por capitais de terceiros, em geral com ônus de juros e correção monetária.

## CONCLUSÃO

Dante de todo o exposto, conclui-se que tanto o saldo devedor como o credor da correção monetária do balanço devem ter o tratamento de contas que ajustam, adequadamente, o resultado do exercício em relação ao efeito inflacionário.

O saldo devedor, que corresponde à desvalorização do capital de giro próprio, diminuído do lucro operacional, evita a apuração e a tributação de lucro fictício e até eventual distribuição. Se o lucro operacional for inferior ao saldo devedor da correção monetária do balanço, significa que o resultado operacional não foi suficiente para compensar a perda do poder aquisitivo do capital de giro próprio e, neste caso, o prejuízo é efetivo.

O saldo credor demonstra o valor que a empresa gastou ou que gastaria para indenizar a desvalorização do capital alheio, pela inflação, referente à parte que financiou o excesso de imobilização em relação ao capital próprio. Compensando-se esse saldo credor com as despesas financeiras que a empresa realizou, evita-se a dedução indevida do lucro operacional de despesas que correspondem exatamente à correção monetária do capital alheio que financiou o excesso de imobilizações em relação ao capital próprio. Se assim não for, estar-se-á falseando o lucro operacional, pela dedução de despesas financeiras (de correção monetária) excedentes ao nível normal do giro dos negócios e, por outro lado, registrando uma receita isolada, como se fosse originada da correção monetária do ativo imobilizado. Se eventualmente as despesas financeiras forem inferiores ao saldo credor da correção monetária do balanço, significa que a empresa obteve empréstimos ou suprimentos de capital alheio a taxas inferiores à da inflação e, neste caso, obteve resultado financeiro (operacional) positivo, pelo não desembolso das despesas financeiras (nem mesmo ao nível da correção monetária). Neste caso não há também porque falar em lucros a realizar, já que foi realizado pelo não dispêndio das despesas.

Conclui-se, pois, que na demonstração do resultado do exercício o saldo credor da correção monetária do balanço deve ser compensado com as despesas financeiras. O posicionamento atualmente em uso, como se fosse um resultado isolado de efeito inflacionário, distorce a demonstração do efetivo resultado operacional e, consequentemente, induz a erro na interpretação do resultado do exercício. O eventual resto credor corresponderá a ganho financeiro operacional.

O saldo devedor, por sua vez, deve figurar entre as despesas operacionais, e não isoladamente como vem sendo adotado, porque corresponde à depreciação do capital de giro próprio, gerada pela inflação, e, como tal, influí diretamente no resultado operacional.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 FLORENTINO, Américo Mateus. *Análise contábil; análise de balanços*. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1980.
- 2 IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. São Paulo, Atlas, 1982.
- 3 KATHER, Carlos Henrique Guilherme. Efeitos da inflação nas demonstrações financeiras. *R. Bras. Contab.*, 13 (45):8–14, abr./jun. 1983.
- 4 MARTINS, Eliseu. *Análise da correção monetária das demonstrações financeiras*. São Paulo, Atlas, 1980.
- 5 SAVYTZKY, Taras. *Manual de análise de balanços*. Curitiba, Sigma, 1985.

## SUMMARY

The purpose of the present paper is to demonstrate that the result of the indexation of the financial statement is misplaced in the Annual Report Demonstration, thus inducing false interpretations of the operational results of the organizations.



# A ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA COMO BASE DO PROCESSO DECISÓRIO

Romeu Rossler Telma, B. A., M. A. Dr.rer.pol.  
Prof. do Depto. de Administração Geral  
e Aplicada

## I. INTRODUÇÃO

Historicamente, tem havido uma tendência de considerar as atividades e limites de uma empresa em termos daquilo que a empresa possui. Esta perspectiva é muito curta para ser de algum valor no planejamento estratégico. Ao contrário, deve-se fazer uma abordagem muito mais ampla de uma empresa, considerando-se o ambiente global no qual ela opera.

Retornando-se à consideração inicial, ou seja, o perigo em se considerar a empresa como uma entidade independente e isolada, força uma maior abrangência na finalidade da administração, devendo esta incluir a gerência de recursos, distribuição, mercados consumidores, variáveis ambientais, além das operações internas da empresa.

O resultado da administração estratégica é o desenvolvimento de objetivos e estratégias para toda a empresa. Isto inclui a:

- identificação da missão da empresa
- seus objetivos
- as estratégias para atingí-los

O insumo da administração estratégica é o diagnóstico estratégico, ou seja, a análise estratégica.

Um dos elementos da análise estratégica é assessar o que foi realizado no passado; o outro elemento focaliza o que pode ser conseguido no futuro. Isto envolve uma análise do ambiente — o sistema global — e a base de recursos da empresa — o que a empresa pode fazer.

O sucesso de qualquer empresa é influenciado fortemente pela capacidade em conservar um equilíbrio lucrativo entre os recursos e as oportunidades ambientais. Como ambos mudam constantemente, este equilíbrio também se desloca.

Algumas empresas tem sofrido por serem extremamente conservadoras com relação à sua base de recursos, enquanto outras superestimaram sua capacidade, e foram igualmente mal sucedidas.

A grande maioria das empresas é incompetente em matéria de administração estratégica.

Uma explicação para a “pouca prática” da administração estratégica é que esta é difícil e incomum. Relegada a segundo plano, seja quando a empresa tem sucesso, ou quando está em dificuldades. O sucesso é, muitas vezes, uma justificativa para continuar as práticas políticas e padrões que o provocaram. Por outro lado, quando existem problemas, estes gozam da maior prioridade, e ocupam a atenção da alta administração.

Além disto, a estrutura de méritos e incentivos na maioria das empresas assegura às operações correntes, uma prioridade maior do que as questões estratégicas. Avaliações, recompensas, promoções dos executivos, são normalmente baseados nos resultados de curto-prazo, isto é, no imediatismo das operações.

Uma outra explicação para a reduzida prática da administração estratégica são as habilidades diferenciadas que o administrador estratégico deve ter em relação ao executivo operacional. O lado estratégico exige habilidades conceituais, paciência, habilidade para tratar com a ambiguidade; já o lado operacional salienta qualidades como rapidez nas decisões, e resolução imediatista. Desta forma, através de um processo de promoção que gratifica o executivo operacional bem sucedido, as empresas acabam ganhando executivos de topo com forte marca operacional, provocando uma desestabilização interna em muitas empresas.

A concentração em operações esvazia as questões estratégicas. Como resultado, o destino de muitas empresas depende mais de impulsos ocasionais do que do planejamento estratégico — embora resultados passados indiquem que esta é uma postura arriscada.

“Formular uma estratégia empresarial criativa é a tarefa mais importante e desafiante da alta administração. Empresas que perseguem estratégias absoletas raramente têm sucesso. Antes, elas sofrem uma erosão lenta de lucros, mercados e vitalidade, até morrerem ou serem absorvidas por concorrentes mais imaginativos. À medida que a taxa de mudanças continua a acelerar-se, a administração estratégica será um determinante ainda maior de lucro, crescimento e sobrevivência.”

Um quadro referencial para o processo de administração abrange três seqüências interrelacionadas de decisões, a saber: a partir da definição da política administrativa global, passa-se pelo desenvolvimento de estratégia, até os planos detalhados que se baseiam na estratégia e na política. A ênfase está na formulação de políticas, estratégias e planos, apesar de que um desempenho positivo dependa tanto da implementação quanto da formulação.

A relativa confusão entre os termos “política”, “estratégia”, “planejamento”, decorre, entre outros fatores, por causa da sua origem em vários escalões da empresa, e pelo fato de alguns autores terem estes termos em sentido amplo e superposto.

Pelo fato de a formulação de decisões ser dinâmica, complexa e contínua, uma análise superficial pode não ser suficiente para escla-

recer a questão; no entanto, para os objetivos deste texto, faz-se necessária alguma simplificação.

O quadro abaixo define a formulação de política (e objetivos), e estratégia e planos:

#### Quadro 1 – Definições:

- |  |
|--|
| <b>I. Formulação de política:</b> é o estabelecimento dos princípios fundamentais da empresa, a missão e direção da organização como um todo, que respondendo à pergunta “que espécie de empresa desejamos ser?”; “para onde vamos?” |
| <b>Objetivos:</b> medidas quantificáveis que complementam a definição da política.   |
| <b>II. Formulação de estratégias:</b> é o desenvolvimento de alternativas estratégicas que deverão ser consistentes e devem procurar optimizar a política empresarial. “Como é que a empresa pretende chegar onde deseja?”           |
| <b>III. Formulação de Planos:</b> é a identificação de programas táticos e operacionais que implementem as estratégias identificadas. “A empresa possui um programa detalhado de atividades para preencher política e estratégia?”   |

Cada parte deste processo tri-fásico é interrelacionada e realimentadora, de forma que cada fase influencia as outras duas:

#### II. POLÍTICA: ONDE A ALTA ADMINISTRAÇÃO QUER CHEGAR

A política empresarial está voltada com os aspectos relevantes e críticos para a empresa como um todo, tendo como objetivo os processos de alta administração, a qual é responsável pela viabilidade da empresa a curto e a longo prazo, o relacionamento dela com o ambiente e o preenchimento de sua missão.

Uma estruturação cuidadosa da política estabelece o padrão de participação através de toda a empresa, estabelecendo liderança positiva ao invés de ser impelida pelos acontecimentos. Ao perseguir uma política empresarial bem definida, uma empresa compromete seus recursos a longo prazo, e nem sempre as consequências são previsíveis.

A escolha de uma política adequada facilita a tarefa estratégica e de planejamento, sendo claro que, por exemplo, é mais fácil atingir resultados satisfatórios em uma indústria em crescimento, do que desafiar a economia adversa de indústrias em declínio.

A missão de uma organização é uma visão de longo alcance a respeito de sua própria identidade, sendo a questão básica – “qual é o nosso negócio – e qual deveria ser?”

Nada parece mais simples e óbvio; mas na verdade, é a questão mais difícil, e que requer sério estudo e reflexão.

As técnicas usadas para formular a missão empresarial, ou princípios fundamentais são altamente subjetivas, e requerem análises das expectativas dos detentores de interesse, do ambiente e das competências distintivas da empresa. Informações adicionais podem ser obtidas através da análise estratégica.

- Enquanto existem vários detentores de interesse gravitando ao redor de uma empresa, como os proprietários, os gerentes e empregados, os fornecedores de capital ou insumos e a sociedade — cada qual com interesses específicos e importantes — o entendimento das expectativas dos consumidores é particularmente importante na definição da missão empresarial. O erro de muitas empresas foi o de considerar estas necessidades dos consumidores em termos de produtos físicos, ao invés de analisar os problemas subjacentes.
- O ambiente — isto é, os sistemas ambientais devem ser considerados na formulação da missão empresarial.
- Competência distintiva — são aquelas características que distinguem a empresa, coisas em que ela preferencialmente é melhor que a concorrência. Algumas empresas são particularmente hábeis em marketing, outras em produção, finanças, tecnologia e recursos humanos.

Os objetivos são usados para complementar e esclarecer a política, expressando a definição desta em termos quantitativos. Sem este detalhe, a definição de política expressaria apenas parcialmente a filosofia da alta gerência.

Os objetivos empresariais traduzem a missão empresarial para dimensões operacionais. São parâmetros desafiadores que são suficientemente específicos para serem mensuráveis e para serem relacionados tanto para os objetivos amplos e genéricos, quanto para aqueles mais detalhados — correspondendo aos diversos escalões da administração.

Os objetivos podem ser classificados em objetivos de rentabilidade, de mercado, de eficiência interna e de flexibilidade.

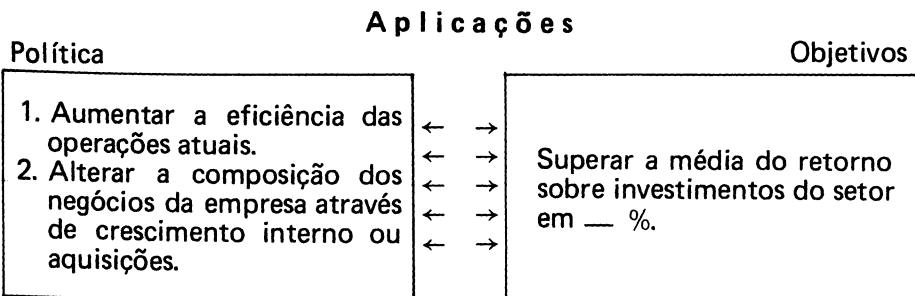
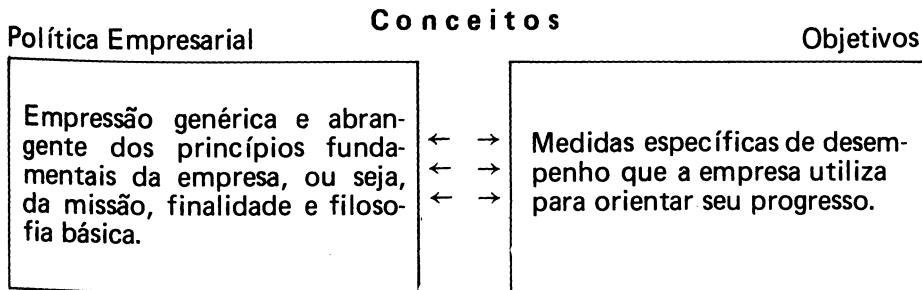
- Objetivos de rentabilidade — em muitas empresas, o mais importante. São expressos em termos de retorno sobre o investimento, e a base para fixar estes objetivos pode ser a média das empresas do setor, ou o patamar atingido pelas líderes, ou outra.
- Objetivos de mercado — são indicadores da rentabilidade da empresa a longo prazo. São fixados em termos de aumento das taxas de vendas, participação de mercado, lucros por ação.
- Objetivos de eficiência interna — para atingir objetivos de mais longo alcance, uma empresa necessita atingir certos níveis de eficiência interna a curto prazo. Os índices de rotação são medidas bastante comuns da eficiência interna. Assim, retorno

sobre vendas, a rotação do capital de giro, dos estoques e outros, de produtividade, são usados. A excelência dos recursos humanos da organização e gerencia da capacidade produtiva, etc., são, também, bases para objetivos internos.

Objetivos de flexibilidade — decorrem do fato de que, apesar de todos os instrumentos de análise, nem todos os fatos são previsíveis. Assim, além dos tradicionais índices de liquidez (seco, corrente, etc.) podem-se especificar as vendas e/ou lucros a serem obtidos de segmentos específicos, ou proporções de vendas ou lucros a serem derivados de processos tecnológicos.

A política e os objetivos referem-se à orientação da alta administração para a empresa. (ver quadro 2). Apesar de precisarem e refinarem a definição da política, os objetivos não indicam a maneira pela qual serão atingidos. Os números, em si, poderiam ser preenchidos através de várias maneiras, inclusive algumas que nem seriam do desejo da alta administração. Por exemplo, um crescimento de lucros de 10% poderia ser conseguido pela diversificação interna ou externa, melhoria na produção ou extensões de mercado. Assim, para fins de planejamento, seria necessária uma complementação com alternativas e opções estratégicas, conforme se verá no próximo tópico.

#### **Quadro 2 – Complementariedade de Política Empresarial e Objetivos**



### III. ESTRATÉGIA: DE QUE FORMA A EMPRESA PRETENDE CHEGAR AONDE DESEJA

A estratégia depende da identificação das alternativas corretas a serem perseguidas. No quadro 2, por exemplo, as alternativas sugerem tanto estratégias internas quanto externas. Opções estratégicas internas podem ser vistas como incrementadoras da eficiência da organização, através do melhor desempenho das operações atuais, enquanto opções estratégicas externas podem aumentar a eficácia organizacional, inclusive alterando as áreas nas quais a empresa opera. Entre estas estratégias externas, citam-se aquisições, associações de capital, desinvestimentos, licenciamentos, etc., enquanto as estratégias internas podem ser classificadas em ofensivas, defensivas e de transposição.

Estratégia e política são partes interdependentes de tomadas de decisão eficazes. Mesmo que a política coloque a empresa na indústria ou ramo adequado, ela precisará competir com outras empresas, todas elas procurando maximizar sua posição dentro desta indústria. Assim, uma boa estratégia é necessária para um alto desempenho dentro da indústria, complementando a política empresarial.

Na prática, confirma-se esta complementariedade ao se observar que firmas dentro da mesma indústria e iniciando com oportunidade de sucesso comparáveis, diferenciam-se na base de suas opções e implementações estratégicas, bem como no planejamento adequado para apoiar estas estratégias.

Cabe acrescentar, ainda, que várias estratégias podem ser perseguidas, bem como mais de uma finalidade possam constar da política. O que importa é não o número de estratégias e sim que elas se baseiem e orientem pela direção estabelecida pela política.

Estratégias são formadas por três níveis de decisão, a saber:

- 1) O nível estratégico do investimento. Neste, se decide onde, quanto e por que investir, requerendo da alta administração definições a respeito de quais negócios ou segmentos de negócios devam receber as maiores alocações de recursos financeiros, tecnológicos e gerenciais.
- 2) O nível estratégico do impulso gerencial, ou da força gerencial propulsora. Aqui se estabelecem as bases para a implementação da estratégia de investimento, devendo esta força propulsora advir de um ponto forte da empresa — impulso estratégico — como, por exemplo, a inovação em produtos, o marketing, a capacitação produtiva, o poderio financeiro, a excelência em recursos humanos, etc.
- 3) O nível estratégico da implementação. Nesse nível é fixado o que se espera de cada área funcional da empresa, a fim de operacionalizar a estratégia de investimentos dentro do impulso gerencial mais adequado.

## Estratégias de Investimentos

Existem cinco estratégias fundamentais de investimento à disposição do tomador de decisão. Assim, os investimentos podem ser feitos com o objetivo de crescer ou penetrar num mercado; para manter ou defender determinada posição; para retomar ou restabelecer posições; para arrecadar os benefícios de investimentos passados; para sair de um mercado.

A seguir abordam-se estas cinco estratégias de investimento com maior detalhe:

- Estratégias de crescimento e penetração são voltadas a aumentar o volume de vendas seja através de aumento de participação de mercado, ou pela adição à base de vendas de outros mercados, segmentos ou mesmo novas indústrias. A criação de novos mercados, ou o desenvolvimento de demanda por substitutos em outros mercados é uma das formas de atingir objetivos de crescimento e de penetração. Outra forma é servir mercados que anteriormente eram considerados fora dos objetivos da empresa.
- A manutenção e a defesa de posições são opções estratégicas do líder de mercado, isto é, da empresa que já detém a maior fatia do mercado. As vendas podem crescer, mais pelo crescimento vegetativo do mercado de que pela agressividade da empresa. Estratégias de defesa são deslanchadas quando a posição do líder é ameaçada, por alguma empresa "seguidora", que tenha vislumbrado oportunidades de lucros, ou quando o custo de entrada em novos mercados é mais alta que o desejado. Objetivam incrementar os lucros, sendo que o crescimento dos lucros excede o crescimento de vendas.
- Estratégias de retomada e restabelecimento são próprias da empresa que perdeu a liderança, ou seja, "vendeu participação" seja por complacência, seja pelo desejo de lucros de curto-prazo. Podem ser muito onerosas e difíceis, e quase sempre custam mais do que as estratégias de crescimento, e somente devem ser adotadas se o negócio ou o segmento for importante por outras razões.
- A estratégia de arrecadação pode ser muito gratificante, e é inevitável. Não se deve confundir a arrecadação com desistência, uma vez que através da arrecadação consegue-se contribuição em fundos e lucros, ficando em situação positiva de caixa. A arrecadação é típica dos líderes em mercados maduros ou declinantes, onde investimentos passados são agora "colhidos". Toda boa empresa deveria ter parte de seu portfólio de negócios nesta categoria, e deveria trabalhar duro para arrecadar seus benefícios.

- Estratégias de saída e/ou de desinvestimento deveriam ser raras, mas não desconsideradas. Neste ponto a alta administração reconhece o inevitável, e decide sair rapidamente e canalizar seus esforços e recursos em outras áreas. Se executadas adequadamente, as estratégias de desinvestimento podem ser usadas para sustentar o crescimento ou a manutenção em outra área da empresa. O fator crítico, nesta opção estratégica é a cronologia: uma saída antecipada pode não reverter em nada; uma saída com atraso pode provocar perdas excessivas. Apesar de as vendas serem prejudicadas, os fluxos de fundos podem ser atraentes.

O importante é notar que existem muitas opções, e que cada executivo deveria avaliar cada segmento ou linha, a fim de determinar qual estratégia de investimento seria a mais adequada a eles. Assim, uma estratégia global de investimento pode ser direcionada para o crescimento, manutenção ou arrecadação, mas terá alguns segmentos orientados para uma ou outra modalidade.

### Estratégia de Impulso Gerencial ou Força Gerencial Propulsora

A decisão de “investir ou não investir” não liquida a questão estratégica; antes, exige a definição da forma pela qual a estratégia de investimento será concretizada. A questão, por exemplo, poderia referir-se à forma de como o crescimento seria conseguido, se através da inovação, do marketing, da produção, finanças ou de competência de determinados executivos, ou se o crescimento seria baseado no desenvolvimento interno, aquisição ou associação.

Esta decisão conduz à seleção de uma estratégia gerencial que, combinada à estratégia de investimento e à estratégia funcional forma a estratégia global da empresa.

A força gerencial propulsora, ou estratégia de gerência se confunde, aqui, com o que se chama “vantagem competitiva”, isto é, aquelas características, qualificações ou competências distintivas que distinguem as empresas entre si. Exemplificando, a empresa “A” é considerada uma empresa voltada ao marketing e ao planejamento de produtos que, ao eleger uma estratégia de crescimento ou defesa, o faz através do desenvolvimento de um produto diferenciado e sua promoção intensiva. A empresa “B”, normalmente inovadora, inicia com produtos ou processos próprios e originais, investindo agressivamente no mercado. Outras empresas são conhecidas pela eficiência em custos, outras ainda adicionam capacidade para conquistar um mercado que ainda irá crescer.

Deve-se notar que esta força propulsora não é exercida em cada segmento, e sim, que muitas empresas dispõe de um conjunto de estratégias de investimentos e de estratégias gerenciais.

As estratégias gerenciais mais típicas podem ser classificadas em:

- Estratégias com impulso mercadológico: neste caso, estratégias usando as variáveis promocionais (estratégias de atração), de intensificação de uso, estratégias de distribuição, de serviço ou de preço são a "força propulsora" visando o crescimento, manutenção, retomada, arrecadação ou desinvestimento.
- Estratégias baseadas na inovação, calcadas na inovação de produtos ou de tecnologia, oferecem uma série de variações. A descoberta de um conceito ou enfoque totalmente novo pode trazer vantagens por longo tempo, principalmente se se considerar a proteção de uma patente industrial, pela qual se pode conseguir mais de dez anos de vantagem. Uma outra estratégia baseada na inovação enfoca a diferenciação do produto ou serviço, pela qual a empresa procura desenvolver uma diferença real que permita obter a preferência do consumidor. Esta diferenciação é baseada na qualidade ou confiabilidade do produto, ou em estilo e dispositivos especiais.  
A padronização é também, um tipo de inovação na produção, permitindo obter ganhos de escala através de técnicas de produção e distribuição em massa.
- Estratégias de produção ou fabricação :caracterizam-se pela adição de capacidade, pela utilização mais efetiva da mesma, sendo a previsão da demanda um fator fundamental nas empresas intensivas de capital.  
Além destas, a busca da produtividade e da eficiência são, também, exemplos de estratégias de produção, assumindo a forma da automação, da robotização, de equipamentos de alta precisão, ou, então, de maior flexibilidade permitindo jornadas menores e desenhos especiais.  
Uma terceira forma de estratégias baseadas na produção, referem-se aos suprimentos do ciclo produtivo, objetivando assegurar a oferta de materiais ou a redução de custos. Em certos casos, a compra, ao invés da fabricação própria pode ser melhor opção e constituir-se em estratégia baseada na produção, com a venda através da marca própria.
- Estratégias com impulso financeiro. O enfoque do arrendamento versus aquisição pode criar barreiras de entrada a empresas com baixo poder financeiro. O mesmo efeito pode ter uma política de financiamento a longo prazo e juros baixos. Venda em consignação é outro exemplo deste tipo de estratégia gerencial. A franquia, com participação no capital, tem sido um meio importante de criar novos mercados ou assegurando consistência e qualidade.
- Estratégias baseadas em decisões da alta administração, podem incluir aquisições, associações de capital, consórcios, fusões,

incorporações, contratos de gerenciamento, bem como desenvolvimento interno.

Esta diversidade de estratégias gerenciais acima descrita demonstra as formas dentro das quais uma organização pode atingir seus objetivos financeiros, mercadológicos e de investimento.

#### **IV. Estratégias de Implementação: pressupostos funcionais**

Após a seleção de uma estratégia de investimento, e uma estratégia de impulso gerencial apropriada, faz-se imprescindível a formulação dos programas funcionais críticos para a implementação bem sucedida das opções estratégicas e alcance dos resultados objetivados.

Estes programas incluem produção, engenharia, marketing, finanças e alta administração.

A estratégia de implementação exige uma avaliação criteriosa do que precisa ser feito para ter sucesso. Os fatores de sucesso devem ser completos e abrangentes, incluindo-se em sua avaliação todas as áreas da empresa, especificando-se como serão usados os pontos fortes e como serão corrigidas as limitações e as deficiências de recursos.

- Certas estratégias de engenharia poderão requerer laboratórios especiais, pesquisa longa e cara, conhecimento tecnológico profundo, enquanto outras exigirão a habilidade em transmitir conceitos e teoria em aplicações práticas. Outras ainda, requererão habilidade para imitar e copiar modelos existentes.
- Uma estratégia de marketing pode ser invalidade pelo fato de se ter a força de vendas inadequada, ou ainda, ter os distribuidores e agentes errados. O não provimento de serviços ou estoques pode ter o mesmo efeito. Muito pouca “pesquisa de mercado”, ou a inabilidade em providenciar as exigências dos consumidores pode, também, ser desastroso. A estratégia de implementação exige um exame acurado de todas as funções de marketing, incluindo pesquisa, planejamento do produto, serviços, promoção, distribuição e preços.
- Estratégias financeiras estão voltadas a permitir a determinação da natureza e da extensão das exigências e necessidades de fundos e de capital. Se abordagens especiais de faturamento, crédito e cobrança são necessários, ou se a empresa irá deparar-se com operações em moeda estrangeira, então faz-se necessário identificar programas que sejam adequados a estas situações. Quando e onde as contas serão pagas, os termos de pagamento pode, também, ser crucial. Adicionalmente, algumas estratégias exigirão financiamento de longo prazo, e serão necessárias negociações para estabelecer o débito menos oneroso ou financiamento de capital. Se uma estratégia visa o mercado governamental, serão necessárias negociações orientadas às normas e regulamentos do mesmo.

- **Habilidades gerenciais** ou de alta administração, talvez as mais vitais, podem referir-se a conhecimentos, formação ou atitudes especiais — mesmo valores podem entrar na sua avaliação. Certos administradores são incapazes de responder rapidamente. Outros, não conseguem trabalhar em certas culturas. Outros ainda não aguentam a pressão ou não conseguem adaptar-se à relativa estabilidade de uma estratégia voltada à manutenção ou investimento gradual. Existem casos em que indivíduos que têm desejo de inovar no produto tenham que dirigir negócios que tenham um impulso de marketing, e normalmente fazem por inadequação.

Os elementos vitais para a formulação efetiva de estratégias e como se decidem as estratégias mais adequadas ao ambiente, concorrência e recursos internos serão abordados em seqüência, dentro de um contexto integrado de Administração Estratégica.

#### IV. PLANOS: PROGRAMAÇÃO DETALHADA DAS ATIVIDADES QUE PERMITIRÃO IMPLEMENTAR A POLÍTICA E A ESTRATÉGIA.

A fase mais sistematicamente detalhada do processo de tomada de decisões é a do planejamento. Os planos são, na realidade, mais táticos que estratégicos, e são orientados para áreas de oportunidade de produto/mercado específicas.

O importante, na fase de planejamento é o detalhamento, já que, em consonância com as definições amplas de política e estratégia, devem estender o processo decisório providenciando o balizamento e as etapas que permitam à organização atingir seus objetivos.

Mesmo que uma boa formulação de política positione uma empresa nos setores de negócios adequados, e alternativas estratégicas venham a explorar as vantagens competitivas da mesma, ainda assim cabe aos planos providenciar os detalhes que poderão facilitar ou frustrar as expectativas de sucesso, focalizando programas e ações específicas que irão orientar uma implementação que traga sucesso à empresa.

**Quadro 3**

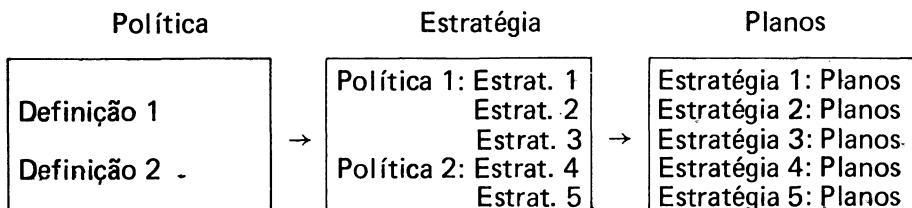


Ilustração das fases de formulação de políticas, estratégias e planos.

A tarefa da administração estratégica é desenvolver um plano de longo alcance, cronometrado, cujo resultado seja um atraente índice de crescimento e uma elevada taxa de retorno sobre o investimento, pela conquista de uma posição de mercado tão vantajosa, que a concorrência só possa retaliar com grande defasagem de tempo, e a um custo proibitivo. Um plano destes é produto do processo de planejamento estratégico. O plano especifica a missão e os objetivos da empresa. Ele identifica as estratégias a serem utilizadas para atingir estes objetivos, incluindo as estratégias de investimento, as gerenciais ou de impulso estratégico, e as funcionais. No caso específico de estratégias de crescimento, incluir-se-ão as estratégias de produto-mercado, e as condições de sinergia e vantagem competitiva.

Este plano é, então, detalhado em objetivos e estratégias anuais para todas as funções e departamentos da empresa. Em outras palavras, os objetivos e estratégias empresariais são articulados em um plano estratégico, o qual se transforma na base para o plano de marketing, de produção, de pesquisa e desenvolvimento, de investimentos, financeiro, de recursos humanos, etc.

O planejamento operacional deriva deste plano estratégico.

## V. COMPORTAMENTO GERENCIAL: A INFLUÊNCIA DOS ESTILOS DA ALTA ADMINISTRAÇÃO

As distinções decorrentes da orientação interna (para maior eficiência nas operações) ou da orientação externa (para maior eficácia organizacional) determinarão quais os níveis gerenciais que terão maior participação no processo de planejamento.

É evidente que a decisão em seguir uma ênfase interna ou externa reflete as filosofias da alta administração. Estas filosofias plasmam o comportamento gerencial, e deste dependem as alternativas estratégicas que serão analisadas ou descartadas.

Em princípio, o comportamento gerencial assume duas formas: a conservadora, reativa e adaptativa, caracterizando uma administração mais voltada para as operações atuais e a anticipativa, evolutiva e empresarial — no sentido de empreendedorial — voltada para as oportunidades tanto internas quanto externas.

A política global fixada pelo comportamento gerencial de uma empresa define as fronteiras dentro das quais as decisões a respeito de estratégias e planos serão tomadas. Os parâmetros assim fixados determinarão qual o conjunto de alternativas estratégicas uma empresa irá considerar. Se, por exemplo, a administração da empresa estiver interessada em crescer mediante melhoria dos negócios atuais, ela terá eliminado outras possibilidades tais como fusões ou incorporações. Não há, efetivamente, escolhas “certas” ou “erradas”, pois tudo depende das circunstâncias da empresa e da orientação política da sua administração.

**Empresas onde haja maior controle legal e governamental têm, em princípio, menos alternativas do que as que estão fora deste controle, permitindo-se, através de um estilo agressivo, contínua evolução e crescimento.**

## **VI. NÍVEIS HIERÁRQUICOS DE DECISÃO: NEGOCIAL E EMPRESARIAL**

**Estreitamente vinculada à dimensão comportamental do processo decisório está a dimensão organizacional, a qual o nível hierárquico que seja responsável pelo desenvolvimento da estratégia e dos planos.**

Consideram-se, neste texto, o nível negocial, que se refere às unidades operativas de uma empresa, e um nível empresarial, ou seja, relativo à estrutura da alta administração da empresa à qual se reportam as várias unidades de negócio. Em empresas grandes e complexas podem ocorrer várias divisões e linhas de produto; em firmas pequenas, o nível de negócio pode referir-se apenas a um produto, ou várias linhas de produto relacionadas. Independentemente de tamanho, a distinção entre os níveis empresarial e negocial é clara e lógica.

Ao nível de unidade negocial a formulação de estratégias e planos deve enfatizar o desempenho das operações atuais, e é do interesse do gerente, em termos de incentivos e recompensas, a maximização da utilização dos ativos que controla.

Já ao nível empresarial, a estratégia e planos refletem a decisão da alta administração em perseguir uma visão externa do desenvolvimento futuro, com alocação dos recursos na evolução da empresa. Neste caso, gerentes de linha não somente disputariam entre si, mas também com outras oportunidades de investimento os recursos e a atenção da alta gerência. Para decisões empresariais de novos investimentos, ou o desinvestimento de negócios com baixo desempenho, seria necessário um assessoramento de alto nível.

A ênfase tradicional em enfocar apenas o nível de área de negócios e suas operações tem dado lugar a uma visão mais abrangente de possíveis investimentos externos, e provocado análises comparativas entre as vantagens do reinvestimento nas operações atuais e as oportunidades externas, com a consequente alternância da responsabilidade sobre a formulação de estratégias e planos.

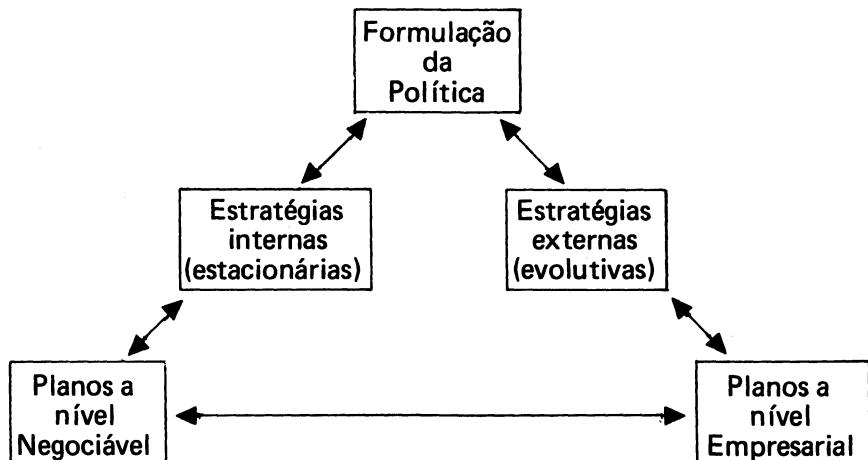
## **VII. VISÃO AMPLIADA DO PROCESSO DECISÓRIO**

O quadro 4 abaixo, resume os pontos explanados, em que, a partir da formulação da política, evolui-se para estratégias de desenvolvimento internas ou externas, ou uma combinação das duas.

Por sua vez, estratégias internas indicam basicamente planos a nível de unidade negocial, enquanto estratégias externas dependem mais de planos a nível empresarial.

Conforme se indica no diagrama, as subdivisões da fase inicial não são excludentes entre si, mas partes integrantes de um estilo decisório composto de diversas combinações possíveis de estratégias e planos. Além disto, por causa da interdependência entre as fases do processo decisório, há constante realimentação entre política, estratégia e planos.

**Quadro 4 – O Processo Decisório Ampliado**



## VIII. CONCLUSÕES

A organização é vista como um sistema dinâmico e aberto em constante interação de duas vias com o ambiente. Uma atividade orientada para objetivos é sua principal força propulsora, e os meios para obtenção destes objetivos são a conversão de recursos que são tomados do meio-ambiente, transformados e devolvidos em forma de bens e/ou serviços.

A capacidade de sobrevivência da organização depende de sua habilidade em obter recursos para insumo em troca dos seus produtos, ou seja, do seu alinhamento estratégico.

O conceito de alinhamento estratégico é de extrema valia para a empresa brasileira, inserida em um ambiente altamente turbulento.

A aplicação da filosofia de administração estratégica na pequena, média ou grande empresa dependerá mais da atitude da alta administração do que da abrangência dos conceitos. O que é inegável é a necessidade de se desenvolverem formas organizacionais que permitam às empresas sobreviverem e terem sucessos, adaptando-se ao meio ambiente pela administração estratégica e operando neste ambiente através da administração operacional.

A interrelação entre a política empresarial, a estratégia global e o planejamento empresarial é tarefa ingente, a exigir dos empresários mais do que uma ênfase funcional e operacional, uma visão sistêmica de sua empresa. As dificuldades, por maiores que sejam, não podem servir de desculpa para o desalinhamento estratégico, aquela miopia que deformava as relações com o mercado.

Somente um processo decisório estruturado com base na filosofia estratégica pode garantir o sucesso empresarial.

---

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ACKOFF, R. L. *A concept of corporate planning*. New York, Wiley, 1970.
  2. — . *Creating the corporate future*. New York, Wiley, 1982.
  3. ANSOFF, H. I. *Corporate strategy*. New York, McGraw-Hill, 1965.
  4. — . *Implanting strategic management*. Englewood Cliffs, N. J., Prentice Hall, 1984.
  5. CHANDLER, A. *Strategy and structure*. Cambridge, Mass., Mit Press, 1962.
  6. FORRESTER, J. W. *Principles of systems*. Cambridge, Mass., Wright-Allen, 1968.
  7. HAHN, D. *Strategische Unternehmensplanung*. Würzburg, Physica, 1980.
  8. HANSSMANN, F. *Einführung in die Systemforschung*. München, Oldenbourg, 1978.
  9. HINTERHUBER, H. H. *Strategische Unternehmungsführung*. Berlin, W. De Gruyter, 1980.
  10. LEONTIADES, M. *Management policy strategy and plans*. Boston, Little, Brown, 1982.
  11. POSTER, M. *Competitive strategy*. New York, Free Press, 1979.
  12. ROTSCILD, W. E. *Strategic alternatives*. New York, 1979.
  13. STEINER, A. G. *Strategic planning*. New York, Free Press, 1979.
  14. TELMA, R. R. *Strategisches Management Privatwirtschaftlicher Industrieunternehmen in Brasilien*. Dissertação. Universidade de Mannheim. 1984.
- 

## SUMMARY

### STRATEGIC MANAGEMENT AS A FOUNDATION OF THE DECISION PROCESS.

The difficulties on practicing strategic management stem from the differences on organizational attitude towards the essence of the decision process in management.

The article builds on a didactical approach, emphasising fundamental concepts in order to contribute to the dissemination of the state of the art in strategic Management among Brazilian students and businessmen.

With that purpose, the main obstacles to the practices of SM. are first mentioned. The next sections explain the concept of corporate policy, objectives, strategies and planning, establishing the boundaries and linkages between them.

An analysis of the decision process, from management styles to a broader view of the same process closes the article.



## **NORMALIZAÇÃO E REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS (NB-66)**

**Sara Burstein**  
**Bibliotecária do SCSA –**  
**UFPR**

Sabemos que o principal recurso para o desenvolvimento de um país é a pesquisa. A normalização aparece como um fator de racionalização do trabalho científico. Normalização seria a adoção dos melhores métodos para fazer qualquer coisa e, para isto, existem normas em toda parte onde se torna necessária a racionalização: transportes, nas medidas em suas várias formas: extensão, tempo, temperatura, compatibilização de materiais (p. ex. lâmpadas elétricas e seus suportes).

Os registros de informação, documentos gerados pelo trabalho científico, não estão isentos da necessidade de normalização. Tais documentos, normalizados, permitem a localização de seus elementos com facilidade: resumos, referências bibliográficas, dados sobre a própria publicação enquanto periódicos, teses, dissertações etc.

Esta necessidade de padronização em todas as áreas levou à criação de entidades que estudam a normalização em ciência e tecnologia. A nível internacional temos a International Organization for Standardization (ISO), que congrega membros de vários países. Podemos citar também no âmbito internacional, de interesse na área de economia, o General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) e a United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), que visam harmonizar as regras que regulam o Comércio Exterior.

No Brasil, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), fundada em 1940 e um dos membros fundadores da ISO, teve seu reconhecimento pela Lei nº. 4.150. Em 1973, a Lei nº. 5.966 criou no Ministério da Indústria e do Comércio, o Sistema Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (SINMETRO), ao qual a ABNT está vinculada como membro de seu Conselho Nacional, denominado CONMETRO. Em 1983, o CONMETRO reconheceu a ABNT como Forum Nacional de Nornalização.

O órgão executivo central do CONMETRO é o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), onde são registradas as normas brasileiras (NBR) classificadas pela Resolução nº. 06/75 do CONMETRO.

No âmbito dos registros de informação, a ABNT já tem várias NB— Normas de procedimento, e com registro também no INMETRO como NBR— Normas Brasileiras:

NBR 6032	NB— 60	Abreviação de títulos de periódicos e publicações seriadas
NBR 6022	NB— 61	Apresentação de artigos de periódicos
NBR 6021	NB— 62	Apresentação de publicações periódicas
NBR 6023	NB— 66	Referências bibliográficas
NBR 6024	NB— 69	Numeração progressiva das seções de um documento
NBR 6025	NB— 73	Revisão tipográfica
NBR 6026	NB— 83	Legenda bibliográfica
NBR 6027	NB— 85	Sumário
NBR 6033	NB—106	Ordem alfabética
NBR 6034	NB—124	Índice de publicações
NBR 6029	NB—217	Apresentação de livros e folhetos
NBR 6031	NB—500	Correções datilográficas

Visando colocar mais facilmente ao alcance do pesquisador a NB—66, transcrevemos o capítulo de Referências Bibliográficas do livro **Normas para apresentação de trabalhos**. Estas normas têm determinação de uso no âmbito da UFPR, pela Portaria do Reitor nº. 370/82 e explana a aplicação das normas da ABNT, referentes a livros, folhetos, teses, dissertações, relatórios, publicações periódicas, além de curriculum vitae, no que concerne a referências bibliográficas, citações, notas de rodapé, estilo em redação técnico-científica e orientação para datilografia. Elaborado sob a orientação da Biblioteca Central da UFPR, esse trabalho apresenta também exemplos de aplicação das Normas, sendo uma fonte bastante útil para pesquisadores. Aos que desejarem adquirí-lo, pode ser solicitado à Biblioteca Central da UFPR, Rua General Carneiro, 370. CEP 80060 - Curitiba - PR.

---

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *Catálogo ABNT 1983*. Rio de Janeiro, 1983. 630 p.
- 2 SANTOS, Maria Virginia Ruas. A norma como fonte de informação bibliográfica. *Ciência da Informação*, Brasília, 11 (2) : 23–30, 1982.
- 3 UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. *Normas para apresentação de trabalhos*. Curitiba, 1981. 183 p.

---

## SUMMARY

An introduction to rules for paper presentation and bibliographical references of ABNT.

## **6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Referência bibliográfica é o conjunto de indicações que permitem a identificação de documentos no todo ou em parte. As referências podem ser indicadas por elementos essenciais e por elementos complementares. Aqui só serão descritos os essenciais. Os complementares podem ser encontrados na NB-66 - Referências bibliográficas, da ABNT.

### **6.1 APRESENTAÇÃO**

As referências bibliográficas são reunidas em lista alfabética e aí numeradas consecutivamente em algarismos arábicos, e apresentadas no final do trabalho.

Na referência bibliográfica, a segunda linha e subsequentes iniciam sob a terceira letra da primeira linha. Os vários elementos da referência são separados por ponto, seguido de dois espaços.

Em lista bibliográfica não se repete a mesma entrada (autor ou título), que é substituída por traço equivalente a cinco espaços de máquina. O título de várias edições de uma obra referenciada sucessivamente é substituído, nas referências seguintes à primeira, por um segundo travessão, equivalente a cinco espaços de máquina, mantendo-se as pontuações adequadas.

A referenciamento de trabalhos incluídos no *Curriculum Vitae* difere do aqui especificado, pois não contém o nome do autor e obedece à ordem cronológica, como pode ser visto no exemplo de *Curriculum Vitae, Atividades Científicas, Literárias e Artísticas*, às páginas 148-149.

O exemplo de referências bibliográficas encontra-se ao final deste documento, às páginas 157-160.

## 6.2 TRANSCRIÇÃO DOS ELEMENTOS

### 6.2.1 Forma de entrada

A entrada é feita pelo nome do autor, ou, quando este não é determinado, pelo título.

A entrada é dada pelo último sobrenome do autor, em caixa alta (letras maiúsculas), seguido das iniciais ou prenomes\*, exceção feita aos autores de nome espanhol, cuja entrada é feita pelo penúltimo sobrenome, e aos indicativos de parentesco, que seguem o sobrenome. Títulos de ordens religiosas, de formação profissional e de cargos ocupados não fazem parte do nome.

Ex.:

RAMOS, J.M.

MENENDEZ PIDAL, Ramón

\*De acordo com a ABNT, os autores são referenciados como aparecem na publicação. Porém, por questão de uniformização, é permitido usar apenas as iniciais dos prenomes, como também usar sistematicamente a mesma entrada para um autor cujo nome não se apresenta do mesmo modo nas suas diversas publicações.

SILVA NETO, Serafim

BARRETT IV, Oliver

HORTA, Brant (no livro, Prof. Brant Horta)

LEITE, Serafim (no livro, Serafim Leite, S.I.)

FLECKENSTEIN, J.P. (no livro, J.P.Fleckenstein, M.D.Ph.D.)

Em se tratando de editor, diretor, compilador, organizador, a entrada é feita pelo nome, seguido da abreviatura correspondente na língua da publicação.

Ex.:

COUTINHO, A., dir.

CÂMARA JR., J.M., comp.

No caso de obra de dois autores, a entrada é feita pelo nome do primeiro mencionado, seguida de E comercial (&) e do nome do segundo autor.

Ex.:

DUCROT, O. & TODOROV, T.

Para mais de dois autores, entrar pelo nome do primeiro mencionado, seguido da expressão *et alii*. Quando necessário, pode-se mencionar todos os colaboradores, separando-os por ponto e vírgula.

Ex.:

SIVAN, Gabriel et alii.

LOBATO Jr., L.M.P.; POTTIER, B.; INTRONO, F.; LOFFLER-LAURIAN, A.M.; VIDAL Jr., A.M.

Sociedades, organizações e instituições podem ser autores, sendo seus nomes transcritos em caixa alta até a primeira pontuação. Órgãos dos poderes executivo, legislativo e judiciário de nações, estados, províncias e cidades, entram pelo nome do local de sua jurisdição.

Ex.:

SOCIEDAD ARGENTINA DE ESTUDIOS GEOGRÁFICOS  
BRASIL. Ministério da Educação e Cultura.

Congressos, reuniões, simpósios, conferências têm entra-  
da pelo nome, seguido do número respectivo em algarismo arábico  
local e ano de sua realização.

Ex.:

ENCONTRO BRASILEIRO SOBRE INTRODUÇÃO AO ESTUDO DA HISTÓRIA, 1.  
Nova Friburgo, 1968.

No caso de coletâneas, existindo um editor ou compilador  
responsável, entrar pelo nome deste. Caso contrário, pelo título.

Ex.:

SIMONSON, H.P., ed. Trio; a book of stories, plays and poems.  
ESTUDOS filológicos; homenagem a Serafim Silva Neto.

Obras anônimas e outras cuja autoria não for determinada  
como por exemplo, artigos não assinados de enciclopédias, também  
têm entrada pelo título.

Na entrada pelo título, a primeira palavra é transcrita  
em caixa alta, inclusive o artigo inicial, sem grifo.

Ex.:

EL FUTURO de la educación y el futuro del hombre.  
SAÚDE; a prevenção, garantia de saúde.

#### 6.2.2 Título

O título das monografias que têm autor é transscrito como  
aparece na publicação, grifado (itálico). Letras maiúsculas só  
sao usadas na inicial da primeira palavra e em nomes próprios.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Ética.

O subtítulo deve ser transscrito após o título, quando necessário para esclarecer e completar o mesmo, sem grifo.

Ex.:

RAMOS, J.N. Jornalismo; dicionário enciclopédico.

#### 6.2.3 Edição

O número da edição é indicado em algarismos arábicos, seguido de ponto e da abreviatura de edição na língua da publicação referenciada. Somente são mencionadas as edições seguintes à primeira.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Ética. 2.ed.

As edições com nome devem ser transcritas como aparecem.

Ex.:

ALENCAR, J. Iracema. Ed. do centenário.

#### 6.2.4 Notas tipográficas

6.2.4.1 Local de publicação - Transcrever o nome completo da cidade onde foi editada a publicação, no idioma do livro.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Ética. 2.ed. Rio de Janeiro.

Havendo mais de um local de publicação, transcrever o primeiro ou o que estiver em destaque. Sendo impossível determinar o local, indicar este fato pela abreviatura s.l. (sem local).

Ex.:

PASSOS, F. O segundo dilúvio. s.l.

Para evitar ambigüidade, ao nome comum a duas cidades, acrescentar o do estado ou do país, na língua em que está escrito o texto.

Ex.:

MORROW, K. & JOHNSON, K. Communicate. Cambridge, U.K.

PAINTER, N.I. The narrative of Hosea Hudson. Cambridge, Mass.

6.2.4.2 Editora - O nome da casa editora é transscrito como figura na publicação referenciada, abreviando-se os prenomes e suprimindo-se os elementos que designam a natureza jurídica ou comercial da editora.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Etica. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar.

Havendo mais de uma casa editora, citar apenas a primeira ou a que estiver em destaque. Suprime-se o nome da editora quando este for igual ao nome de entrada.

Ex.:

BRASIL. Ministério da Educação e Cultura. Documentos holandeses. Rio de Janeiro, 1955.

Não sendo possível determinar a casa editora, indicar este fato pela abreviatura s.ed. (sem editora)

Ex.:

SINQUEFIELD, J.C. Resistance to family planning in rural areas. Chicago, s.ed.

6.2.4.3 Data - Transcrever sempre o ano de publicação em algarismos arábicos, sem espaçamento ou pontuação entre os algarismos.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Etica. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.

Para publicações em mais de um volume, editadas em anos diferentes, indicar as datas extremas separadas por hífen.

Ex.:

COUTINHO, A., dir. A literatura no Brasil. 2.ed. Rio de Janeiro, Sul Americana, 1968-71.

Não sendo possível determinar a data, indicar este fato pela abreviatura s.d. (sem data).

Ex.:

MCBURNEY, J.H. & HANCE, K.G. Princípios, métodos e técnicas de argumentação e debate. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, s.d.

6.2.4.4 Inexistência de notas tipográficas - Não sendo possível determinar o local, a editora e a data, indicar este fato pela abreviatura s.n.t. (sem notas tipográficas).

Ex.:

VAN LOON, H.W. As artes. s.n.t.

#### 6.2.5 Paginação

Quando a publicação é em um só volume, indica-se o número de páginas, seguido da abreviatura p. Quando a publicação é em mais de um volume, indica-se o número destes seguido da abreviatura v.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Ética. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1975.  
143 p.

COUTINHO, A., dir. A literatura no Brasil. 2.ed. Rio de Janeiro, Sul Americana, 1968-71. 6 v.

Publicações não-paginadas ou paginadas irregularmente são indicadas por n.p. (não paginado) ou p.irr. (paginação irregular).

Ex.:

ALMEIDA, N.L.V. Curiosidades históricas da irmandade de Nossa Senhora da Luz dos Pinhais de Curitiba. Curitiba, s.ed., 1975. n.p.

## 6.3 ORDEM DOS ELEMENTOS

### 6.3.1 Monografias consideradas no todo

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR, Iniciais ou prenomes. Título. edição.  
Local, Editora, ano de publicação, nº de páginas ou volumes.

Ex.:

HULSE, S.H. et alii. The psychology of learning. 4.ed. New York, McGraw Hill, 1975. 456 p.

6.3.1.1 Relatórios oficiais - A entrada é feita pelo nome da instituição e não pelo autor do relatório. Só é incluída a editora quando diferente do autor.

Ex.:

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Relatório 1979. Curitiba, 1979. 70 p. Mimeografado.

EMPRESA PARANAENSE DE TURISMO. Turismo no Paraná 1978/79; atividades desenvolvidas e plano de atuação. Curitiba, 1979. 149 p.

No caso de relatórios governamentais, a entrada inclui o nome do chefe do governo.

Ex.:

PARANÁ. Governo. 1853-1855 (Vasconcellos). Exposição feita ao Exmo 2º vice-presidente da Província do Paraná Dr. Theofilo Ribeiro de Rezende pelo presidente o conselheiro Zacarias de Goes e Vasconcellos por occasião de passar a administração da mesma Província no dia 1º de maio de 1885. Curityba, Typ. Lopes, 1855. 22 p.

6.3.1.2 Teses - Acrescenta-se após a referência, as indicações de tese, grau conferido e instituição onde foi defendida.

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR, Iniciais ou Prenomes. Título. Local, data. nº de páginas. Tese ou dissertação, Grau, Instituição.

Ex.:

MEHL, N.M. A noção de objeto e o débil mental. Curitiba, 1974. 60 p. Tese, Livre Docência, Universidade Federal do Paraná.

### 6.3.2 Monografias consideradas em parte (capítulos, fragmentos)

A referência bibliográfica de partes de monografias é usada:

- a) para notas de referência;
- b) quando o autor só consultou uma parte da obra.

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR do capítulo, Iniciais ou Prenomes. Título do capítulo. In: SOBRENOME DO AUTOR do livro, Iniciais ou prenomes. Título do livro. edição. Local, Editora, ano de publicação. Página inicial-página final do capítulo.

Ex.:

MAURO, F. Stratégie et histoire. In: ENCONTRO BRASILEIRO SOBRE INTRODUÇÃO AO ESTUDO DA HISTÓRIA, 1., Nova Friburgo, 1968. Anais. Niterói, Universidade Federal Fluminense, 1970. v.1, p.143-6.

SAÚDE; a prevenção, garantia de saúde. In: ENCICLOPÉDIA da mulher e da família. Rio de Janeiro, Delta, 1971. v.1, p.52-61.

O título da parte ou capítulo é transcrito sem grifo. A referenciado da publicação onde se encontra a parte citada segue as normas das monografias, precedida pela palavra In.

Quando o autor do capítulo é o mesmo do livro, indica-se a repetição por um traço igual a cinco espaços de máquina, substituindo o nome do autor do livro.

Ex.:

GOMES, J.F. São João no Cancioneiro tradicional. In: \_\_\_\_\_. Figuras e coisas da música popular brasileira. Rio de Janeiro, FUNARTE, 1978. v.1, p.70-2.

Quando não for necessário destacar o título do capítulo ou quando as partes ou capítulos não tiverem título próprio, referencia-se a monografia, indicando apenas o capítulo e/ou páginas da parte consultada.

Ex.:

FRANKENA, W.K. Ética. 2.ed. Rio de Janeiro, Zahar, 1975. cap.3, p.49-71.

### 6.3.3 Publicações periódicas consideradas no todo (coleção)

Chave:

TÍTULO. Local, Editor, Ano de início-término da publicação.

Ex.:

EDUCAÇÃO E CIÊNCIAS SOCIAIS. São Paulo, Centro Brasileiro de Pesquisas Educacionais, 1956-

O título é transscrito em caixa alta, seguido do local de publicação, editora, datas inicial e final da coleção. Quando em curso de publicação, indicar somente o ano de início, em aberto, isto é, seguido de hifen.

### 6.3.4 Publicações periódicas consideradas em parte (suplementos, fascículos, números especiais)

Chave:

TÍTULO, local, nº do volume, nº do fascículo, data, paginação.

Ex.:

REVISTA DA ASSOCIAÇÃO MÉDICA DO RIO GRANDE DO SUL, Porto Alegre, v.17, n.3, set.1973, p.219-307.

COMUNICAÇÕES E ARTES, São Paulo, v.1, n.2, abr.1970. 73 p.

Transcrever o título em caixa alta, seguido do local de publicação, número do volume (ou tomo ou ano quando significar volume) precedido pela abreviatura v., e do fascículo, precedido por n. Acrescentar mês abreviado\* e ano de publicação. Indicar a página inicial e final do fascículo quando a paginação do volume for continua. Caso contrário, somente o número da última página impressa, seguido da abreviatura p.

\* A relação de abreviaturas de meses em várias línguas, produzida pela ABNT, encontra-se no anexo 3.

Quando o suplemento tem título e numeração próprios, o título do suplemento é transcrito após o do periódico, e a sua numeração é colocada no final.

Ex.:

REVISTA PORTUGUESA DE FILOGOGIA. A ordem das palavras no português arcaico. Coimbra, v.10, 1960. Suplemento 1.

#### 6.3.5 Artigos de periódicos

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR, Iniciais ou Prenomes. Título do artigo.  
Título do periódico, nº v.(nº fasc.):página inicial-final, data.

Ex.:

WERNECK, L.C. & MARÇALLO, F.A. Síndrome de Cornélia de Lange.  
Arq.Neuropsiquiat., 30(4):353-7, abr.1972.

Dar a entrada pelo nome do autor do artigo em caixa alta, seguido do título do artigo. O título do periódico pode ser abreviado de acordo com a NB-60 da ABNT, sendo sempre grifado. Indicar o local de publicação no caso de o título ser comum a dois periódicos. O número do volume é grifado, sem indicação da abreviatura v. O número do fascículo é transcrito entre parênteses, também sem indicação da abreviatura n. A paginação inicial e final é precedida de dois pontos (:) e ligada por hífen. Deve-se evitar redundância na numeração das páginas, suprimindo-se os algarismos repetidos. A data é indicada pelo mês, meses extremos ou estação do ano quando mencionados e pelo ano de publicação. Em língua portuguesa, os nomes dos meses são abreviados até a terceira letra, exceto maio, que é transcrito por extenso. Ver Anexo 3 .

### 6.3.6 Resumos

Os resumos são referenciados como a publicação original, seguidos da referência da fonte de onde foi retirado e da indicação resumo.

Ex.:

VUTUC, C. & GREDLER, B. Social class and lung cancer. Onkologie, 3(1):22-5, 1980. Biological Abstracts, 70(2):1344, July 1980. Ref.12848. Resumo.

FONTES, L.E.F. Movimento e inativação do Metribuzin em materiais de dois solos, sob diferentes densidades aparentes. Viçosa, 1978. 40 p. BRASIL. Ministério da Educação e Cultura. Catálogo do banco de teses. Brasília, 1979. v.4, p.79. Resumo.

### 6.3.7 Artigos de jornal

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR do artigo, Iniciais ou Prenomes. Título do artigo. Título do jornal, Local, data. nº caderno, página.

Ex.:

MACHADO, P.C. Atendimento médico rural. O Estado de S.Paulo, São Paulo, 30 ago.1971. 2.cad., p.24.

### 6.3.8 Artigos de suplementos de jornal

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR do artigo, Iniciais ou Prenomes. Título do artigo. Título do jornal. Título do suplemento, Local; nº v. do suplemento (nº fasc. do suplemento): página, data.

Ex.:

SCALZO, N. "Bird" e/ou a vitalidade de uma linguagem renovada. O Estado de S.Paulo. Suplemento Cultural, São Paulo, 4(176): 3, 16 mar:1980.

COPA Ipiranga reabre Autódromo de Pinhais. O Estado do Paraná. Jornal do Automóvel, 7(371):36, 26 out. 1980.

### 6.3.9 Separatas

As separatas de monografias são referenciadas como monografias consideradas em parte, substituindo-se a expressão In por Separata de.

Ex.:

GLUCKMANN, M. Kinship and marriage among the Lozi. Separata de RADCLIFFE-BROWN, A.R. & FORD, D., ed. African Systems of kinship and marriage. London, Oxford University Press, 1970. p.166-206.

Nas separatas de periódicos, preceder a transcrição do título do periódico pela expressão Separata de.

Ex.:

ROBL, A. Língua e "recorte" da realidade. Separata de Letras (24):3-20, 1975.

### 6.3.10 Patentes

Chave:

SOBRENOME DO AUTOR, Iniciais ou Prenomes. Título. País nº de registro, data. Patente.

Ex.:

CHAIN, E.B. Biosynthetic production of ergot alkaloids. Alemanha 1.140.670, 6 dec.1962. Patente.

O nome do país é sempre transcrito em português.

### 6.3.11 Leis, decretos, etc.

Chave:

LOCAL de jurisdição. Leis, decretos, etc. Nome e nº - data. Ementa. Referenciação da publicação.

Ex.:

BRASIL. Leis, decretos, etc. Decreto nº 76.924 - 29 dez. 1975. Regulamenta a concessão de que trata o artigo 5º da Lei nº 6.128, de 11 dez.1974, que dispõe sobre a retribuição do Grupo Magistério, do Serviço Civil da União e das Autarquias Federais e dá outras providências. Diário Oficial, Brasília, 29 dez.1975. p.17.

A entrada é pelo nome do país, estado ou cidade, seguido do nome da lei ou decreto, seu número e data, descrição e indicação da publicação que divulgou a lei ou decreto.

#### 6.3.12 Acórdãos, decisões e sentenças das cortes ou tribunais.

Chave:

LOCAL de jurisdição. Nome da corte. Ementa do acórdão, tipo e número do recurso. Partes litigantes. Relator: Nome. Acórdão de dia, mês e ano. Referenciação da publicação.

Ex.:

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. O Banco do Brasil goza de isenção de impostos estaduais e municipais - RE nº 21.330. Banco do Brasil S.A. versus Prefeitura Municipal de Limeira. Relator: Min. Ribeiro da Costa. Acórdão de 16 out. 1953. R. Dir.admin. (44):150-6, 1956.

O local é designado pelo país, estado ou cidade, seguido do nome da corte ou tribunal, ementa do acórdão, tipo e número do recurso (agravo, apelação, embargo, *habeas corpus*, etc.), partes litigantes, nome do relator precedido da palavra relator, data do acórdão e indicação da publicação que o divulgou, quando houver.

#### 6.3.13 Pareceres, resoluções e indicações

Chave:

INSTITUIÇÃO RESPONSÁVEL. Parecer/Indicação/Resolução nº de dia, mês e ano. Ementa. Relator/Consultor. Referenciação da publicação.

Ex.:

CONSELHO FEDERAL DE EDUCAÇÃO. Parecer nº 1.406 de 5 out. 1979. Consulta sobre o plano de aperfeiçoamento médico a cargo do Hospital dos Servidores de São Paulo. Relator: Antonio Paes de Carvalho. Documenta (227):217-20, out. 1979.

BRASIL. Consultoria Geral da República. Parecer nº H-837 de 27 maio 1969. Competência para expedição de atos de provimento e vacância em estabelecimentos de ensino superior. Lei nº 5.539 de 1968(art.15). Consultor: Adroaldo Mesquita da Costa. In: CARVALHO, G.I., org. Ensino superior; legislação e jurisprudência. São Paulo, Ed.Revista dos Tribunais, 1975. v.4, p.372-4.

#### 6.3.14 Entrevistas

Chave:

SOBRENOME DO ENTREVISTADO, Iniciais ou Prenomes. Título. Local, data. Nota de entrevista.

Ex.:

WATKINS, M. O ensino de inglês. Curitiba, 1980. Entrevista concedida a M.H.N. Iwersen em 20 out.1980.

A entrada é pelo nome do entrevistado. Quando o relato consiste em sua maior parte de palavras do entrevistador, dar entrada pelo seu nome.

#### 6.3.15 Obras inéditas e trabalhos não-publicados

Adotar as normas para monografias. Indicar em nota a origem do documento (ex.: palestras, notas de aula, cartas, etc.)

Ex.:

HAMAR, A.A. Biblioteca do futuro. São Paulo, 1971. Palestra realizada no SESC em 17 abr.1971.

SANTOS, N.V. Correspondência a Emiliano Pernetta; 1911/12. Inédito.

CENTRO ISRAËLITA DO PARANÁ, Curitiba. Fichário de sócios; 1921-70.

#### 6.3.16 Música impressa

Chave:

COMPOSITOR. Título. Arranjo. Local, Editora, ano. nº páginas. Partitura/música impressa.

Ex.:

VILLA-LOBOS, H. Suite from bachianas brasileiras. Arranjo Alfred Reed. New York, F.Colombo, 1965. 43 p. Partitura.

SCHUBERT, F. Ave Maria; op. 52 nº 6, para piano. Transcr. Stephen Heller. São Paulo, Irmãos Vitale, s.d. 7 p. Música impressa.

### 6.3.17 Discos

Chave:

AUTOR. Título. Gravadora nº do disco, ano de gravação. Forma de gravação, nº de rotações por minuto, dimensão. Executor. Disco.

Ex.:

BIZET, G. Carmen. Abril Cultural LP-Go 21, 1972. Estéreo, 33 1/3 rpm, 30 cm. Orq.Sinf.Suisse Romande e coro do Grand Théâtre de Genebra. Disco.

MUSIQUE populaire du Rajasthan. Ocoro LP-OCR 47, s.d. Estéreo, 33 1/3 rpm, 30 cm. Registro sonoro: Deben Bhattacharya. Disco.

A entrada é pelo nome do compositor. Segue-se o título, a gravadora, número do disco, data, forma de gravação, número de rotações por minuto, dimensão, nome do executor e indicação de disco.

Em caso de coletânea, entrar pelo título. Quando for necessário, a entrada da coletânea poderá ser pelo nome do executor.

Ex.:

BUARQUE, Chico. Chicocanta. Philips 6349.003, 1973. Estéreo, 33 1/3 rpm, 30 cm. Participação especial: MPB4. Disco.

### 6.3.18 Fitas gravadas

Chave:

AUTOR. Título. Gravadora nº da fita, ano. Nº de fitas, gravação, duração, nº pistas. Fita.

Ex.:

BRAHMS, J. Aimez-vous Brahms? Philips 7505.032, 1976. 1 cassete estéreo, 60 min, 2 pistas. Fita cassette.

### 6.3.19 Filmes

Chave:

TÍTULO. Produtora, Distribuidora, ano. Duração em minutos, som, cor largura em milímetros Filme.

Ex.:

JOHN Kennedy. Emerson Film Corp. Dist. Encyclopaedia Britannica Films, 1950. 18 min son.col. 16 mm Filme.

### 6.3.20 Diafilmes

Chave:

TÍTULO. Local, produtor, ano. nº quadros ou fot., largura em mm Diafilme.

Ex.:

MELANESIA. Washington, D.C., U.S.Dept.of the Navy, 1943. 52 fot. 33 mm Diafilme.

### 6.3.21 Microfilmes

Referenciar como a publicação original, seguida do número de exposições, da largura em milímetros e da indicação microfilme.

Ex.:

TAUNAY, A.E. Estrangeiros ilustres e prestimosos no Brasil; 1800-1892. São Paulo, Melhoramentos, s.d. 75 fot. 35 mm Microfilme.

### 6.3.22 Microfichas

Também são referenciadas como a publicação original, mencionando-se ao final, o número de microfichas e redução.

Ex.:

CAVALLI, A.B. Diretrizes para a avaliação e mecanismos relacionados à promoção, sugeridos pela lei 5692/71. Santa Maria, 1979. 235 p. Dissertação, Mestrado, Universidade Federal de Santa Maria. 5 microfichas. Redução 24 mm.

#### 6.3.23 Diapositivos

Chave:

TÍTULO. Local, Produtor, ano. nº fot. cor. dimensões em cm.  
Diapositivo.

Ex.:

PROJETO Apollo; a conquista da lua. New York, Olympia Color Slides, 1970. 33 fot.col. 5 x 5 cm. Diapositivo.

#### 6.3.24 Transparências

Referenciar de acordo com a publicação original, seguida da indicação de transparência.

Ex.:

WHITE, R.V. Functional English. Sunbury-on-Thames, Nelson, 1979. 35 transparências.

#### 6.3.25 Catálogos de exposições, de editores, etc.

Chave:

AUTOR. Título. Local, ano. nº páginas. Catálogo.

Ex.:

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO PARANÁ. Artistas contemporâneos. Curitiba, 1976. 20 p. Catálogo de exposição.

BRITISH COUNCIL. Paperbacks for universities. London, s.d. 28 p. Catálogo de exposição.

MELHORAMENTOS. Catálogo de livros. São Paulo, 1980. 96 p.

### 6.3.26 Mapas, atlas, globos

#### 6.3.26.1 Mapas

Chave:

AUTOR. Título. Local, Editor, ano. nº mapas dimensões. Escala.

Ex.:

GEORGE, S. L'unité italienne. Vienne, Ed.Rossignol, s.d. 1 mapa 60 x 70 cm Escala 1:500.000

Ao indicar as dimensões do mapa, transcreve-se primeiro a altura.

#### 6.3.26.2 Globos - Referenciar como mapas, apenas dando a dimensão do diâmetro e indicação de globo.

#### 6.3.26.3 Atlas

Chave:

TÍTULO do atlas. Local, Editora, ano. paginação.

Ex.:

ATLAS Mirador Internacional. Rio de Janeiro, Enc.Britannica do Brasil, 1975. 144 + 396 p.de mapas.

Na referênciação de atlas, quando esta palavra não constar do título, deve ser indicada no final. Quando houver autor ou editor responsável, é pelo seu nome que se fará a entrada.

### 6.3.27 Atas de reuniões

Chave:

NOME DA ORGANIZAÇÃO, Local. Título e data. Livro nº, p. inicial-final.

Ex.:

SOCIEDADE BRASILEIRA DE CULTURA INGLESA, Curitiba. Ata da reunião plenária de 13 de dezembro de 1973. Livro 5, p.7-11.

### 6.3.28 Bíblia

Chave:

BÍBLIA. Língua. Título. Tradução ou versão. Local, Editora, ano. paginação.

Ex.:

BÍBLIA. Português. Bíblia sagrada. Versão de Antonio Pereira de Figueiredo. Lisboa, Historia de Portugal, 1902. 3 v.

Quando se tratar de partes da Bíblia, incluir o título da parte antes da indicação de idioma.

Ex.:

BÍBLIA. V.T. Judite. Português. Bíblia sagrada. Reed.versão de Antonio Pereira de Figueiredo. São Paulo, Ed. das Américas, 1950. v.4, p.241-82.

### 6.3.29 Convênios

Chave:

NOME DA 1<sup>a</sup> INSTITUIÇÃO. Título. Local, ano. nº páginas ou folhas.

Ex.:

CONSELHO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO. Convênio entre CNPq e Universidade Federal do Paraná nº 43/79. Curitiba, 1979. 21 f.

A entrada é pelo nome da instituição que vem primeiro na ordem alfabética. O local é designativo da cidade onde está sendo executado o convênio.

As publicações resultantes de convênios são tratadas como monografias e têm entrada pelo nome da instituição responsável pela elaboração da publicação.

Ex.:

SUPERINTENDÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO DA REGIÃO SUL. Análise da oferta e demanda de recursos humanos no Paraná. Curitiba, 1975. 305 p.

## RESENHA BIBLIOGRÁFICA

BRADFORD JR., Colin I., ed. *Europe and Latin America in the world economy*. New Haven, Yale Center for International and Area Studies, 1985. 129 p.

Cássio Frederico Camargo Rolim  
Prof. Adjunto do Departamento  
de Economia da UFPR

Estas notas não se constituem uma resenha mas sim breves comentários de caráter essencialmente informativo sobre uma obra disponível na Biblioteca do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR. Elas deverão ser entendidas dentro desse contexto.

O livro apresenta cinco textos de renomados economistas europeus e latino americanos, relativos aos problemas atuais da Europa e da América Latina face à Economia Mundial. Esses textos serviram de base para um seminário realizado em Paris, no Centro de Desenvolvimento da OECD, em outubro de 1984, intitulado *A Economia Mundial nos anos 80: perspectivas para a América Latina*, cujas principais conclusões são apresentadas abaixo.

O primeiro texto *Autonomia Nacional e o Novo Globalismo*, de Colin I. Bradford Jr. faz uma análise dos problemas enfrentados pelas economias européias e latino americanas na atual crise. A Europa e seus problemas de perda de competitividade para o Japão e Estados Unidos. América Latina e seus problemas de ajustes internos e externos nos anos 70 e agora. Mostra como essas questões estão interrelacionadas e aponta os temas de discussão a partir da interdependência.

O segundo *O Futuro da Economia Mundial: certezas e incertezas*, de Yves Berthelot, procura fazer uma breve síntese das raízes históricas da atual crise. Aponta as debilidades européias face a uma provável hegemonia dos Estados Unidos e do Japão e também a necessidade de discussões globais que levem em consideração, mais enfaticamente, a interdependência da economia mundial, inclusive os países subdesenvolvidos.

O terceiro texto *América Latina: crise e opções de desenvolvimento*, de Francisco Iglesias, analisa os padrões de desenvolvimento seguidos nos anos 50 e 60, na sua opinião voltados para mercado interno, a posterior abertura dessas economias e a crise em que elas entraram com as recentes mudanças nas regras do jogo.

**Débito, Soberania e Democracia na América Latina: a necessidade de uma nova ortodoxia**, de Aldo Ferrer, é uma crítica à postura ortodoxa de privilegiar o ajuste do Balanço de Pagamentos em detrimento do padrão de vida, que acaba sempre prejudicando as classes menos favorecidas e levando a retrocessos políticos.

O último texto **Preços de Desequilíbrio e Débito Externo: uma análise empírica para 1978/1984**, de Helmut Reisen, discute como o desequilíbrio nos preços básicos de alguns dos maiores devedores mundiais, e as tentativas de ajustá-los, repercutiram nas contas externas desses países. Entre as economias analisadas encontram-se: Argentina, Brasil, Chile, Índia, Tailândia, Turquia, Venezuela. O texto é bastante técnico, no entanto muito interessante porque mostra a diversidade de experiências vividas por países cuja maior característica em comum é a condição de grandes devedores.

A parte final do livro é a síntese do Seminário de Paris. Em linhas gerais foram apontados alguns cenários alternativos para os países do Norte, especialmente os Estados Unidos e dentro desses parâmetros, apresentadas algumas perspectivas para a América Latina. Essa síntese, por ser muito genérica, é relativamente pobre e acaba insistindo no arquétipo do devedor latino americano. Não deixa de ser interessante; no entanto, a grande força do livro está nos artigos. A óbvia atualidade do tema recomenda a sua leitura e discussão.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ  
SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS**

**DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO GERAL E APLICADA**

**Professores Titulares**

ARTHUR FRANCISCO PETROSKI  
BELMIRO VALVERDE JOBIM CASTOR  
GUILHERME LACERDA BRAGA SOBRINHO  
OCYRON CUNHA  
ORCY STUMM

**Professores Adjuntos**

ARNALDO NASCIMENTO REBELLO  
ALCEU SOUZA  
CLAUDIO FRANCISCO TOLENTINO  
GUILHERME LINDROTH  
HERBERT ANTONIO AGE JOSÉ  
IVO SIMAS MOREIRA  
JOÃO MARIA PRESTES  
JOEL SOUZA E SILVA  
NAPOLEÃO DE ARAÚJO  
OTTO HILDEBRANDO DOETZER  
VILSON RONALD RIBAS DECONTO  
WALTER CORDEIRO SKROCH  
ROMEU TELMA

**Professores Assistentes**

ANDRÉ RYDYGEIR DE RUEDIGER  
ANTONIO BARBOSA LEMES JÚNIOR  
ANTONIO JOSÉ BITTENCOURT  
ARNALDO LUIZ MIRÓ REBELLO  
CLAUDIO MIESSA RIGO  
DJALMA LOPES DE MEDEIROS  
EDUARDO LUIZ MIRÓ REBELLO  
FREDDY JACQUES SANTOS LIMA KESSELRING  
GERSON RASKIN  
HAMILTON DE LACERDA SUPLICY JÚNIOR  
JACKSON KUPPER  
JOÃO CARLOS CUNHA

JOÃO CARLOS MOTTI  
JOÃO FRANCISCO SIKORSKI  
JOEL SOUZA E SILVA  
JOSÉ ROBERTO THOMAL  
LAERCIO LHORET  
LAURO ANTONIO ESMANHOTO  
LAURO LUIZ HANKE  
LESZEK CELINSKI  
LUIZ AUGUSTO DE GIORDANO ROCHA  
LUIZ HENRIQUE FORTES BRAGA  
MARCOS DOMAKOSKI  
MÁRIO RODRIGO FERNANDES MAIA  
NELSON HAUCH  
PAULO ROBERTO MAIA CORTES  
PAULO ROBERTO ROCHA KRUGER  
PEDRO JOSÉ STEINER NETO  
REGINA MARIA GONÇALVES PIMENTEL BAUMLE  
SEGISMUNDO MORGESTERN  
WILSON MUGNAINE  
ZAKI AKEL SOBRINHO  
**Professor Auxiliar**  
OSMAR ROCHA

## **DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE**

### **Professores Titulares**

JUCUNDINO DA SILVA FURTADO

### **Professores Adjuntos**

PEDRO STEINER JÚNIOR  
TARAS SAVYTZKY

### **Professores Assistentes**

ALFREDO ARTEN  
ARIEL SANTOS DE ALBUQUERQUE  
ARY PEREIRA DA SILVA  
BENEDITO DE ASSIS GOMES  
CELSO FERREIRA DE ALMEIDA  
DALVINO NUNES DE LAPA JÚNIOR  
ERHARD RUPRECHT DOETZER  
GILBERTO FORTES MARCONDES  
GLENIO BENTO  
JOSÉ CARLOS PASSUELLO  
JOSUE BRISOLA  
MOACIR JOSÉ SOARES

RUBEN BECKER  
WALBERTO STEINER

**Professor Auxiliar**  
VALDIR DA COSTA FRAZÃO

## **DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

### **Professores Titulares**

DIVONIR RIBAS TEIXEIRA TORRES  
RUBEM DUARTE PINHEIRO

### **Professores Adjuntos**

ADEMIR CLEMENTE  
ANDRÉ ZACHAROW  
ARIO TABORDA DERGINT DE RAWICZ  
AUGUSTO CESAR DE CAMARGO FAYET  
CARLOS ARTUR KRUGER PASSOS  
CÁSSIO FREDERICO CAMARGO ROLIM  
DARCY CARON ALVES  
FRANCISCO DE BORJA BAPTISTA DE MAGALHÃES FILHO  
HEITOR ZARDO BRANCO  
JOVIANO NÓBREGA  
LUIZ VAMBERTO DE SANTANA  
MÁRIO DINEY CORRÊA BITTENCOURT  
OSCAR SANCHES MONTEIRO  
ROGÉRIO BERGER  
ROMAR TEIXEIRA NOGUEIRA

### **Professores Assistentes**

ADEMAR KRUEGER  
ALVO ROCHA  
ARISTIDES LOURENÇO BRIDI  
ARLETE CECCATTO  
AUNER PEREIRA CARNEIRO  
CARLOS LUIZ DE SOUZA GODAR  
CLAUS MAGNO GERMER  
DENISE MARIA MAIA  
DIVONZIR LOPES BELOTO  
DUILIO LUIZ BENTO  
ISOLDA REICHMANN LOSSO  
JOÂNI GIACOMITTI  
JOSÉ BENEDITO DE PAULA

JOSÉ HENRIQUE DO CARMO  
JOSÉ MORAES NETO  
KANITAR AYMORÉ SABOIA CORDEIRO  
LAFAIETE SANTOS NEVES  
LUIZ XISCATTI  
MARIANO DE MATOS MACEDO  
MAURILIO LEOPOLDO SCHMITT  
MIGUEL LUIZ CONTE  
NELSON ANTONIO KRACHINSKI  
NOEL DIDIER PACHECO DE CARVALHO  
OTON JURUÁ ROLIM DE SOUZA REIS  
PÉRICLES PESSOA SALAZAR  
SÉRGIO MARTENETZ  
SIEGLENDE KINDL DA CUNHA  
SUELY SIMÕES ALVES PINTO  
WALTER HORST FRANK

**Professores auxiliares**

ADILSON ANTONIO VOLPI  
ANA LÚCIA JANSEN DE MELLO DE SANTANA  
BLÁS ENRIQUE CABALLERO NUNEZ  
CLEIDE MEIRELLES ESTEVES PIRAGIS  
FÁBIO DORIA SCATOLIN  
LUIZ ANTONIO DOMAKOSKI  
TARCISO NADOLNY  
KATHERINE HENNINGS  
PAULO MELLO GARCIAS  
RONALDO LOPES GARCIA

## NORMAS EDITORIAIS

A colaboração, em forma de artigos originais, comunicações, notas prévias, notícias de pesquisas, resenhas bibliográficas, deverá:

1. ser inédita. Em casos especiais será aceita a publicação simultânea em revista estrangeira;
2. as notas e comunicações deverão ter dimensões reduzidas, podendo constituir-se em modelos econômicos sobre assuntos específicos, comentários de artigos publicados na Revista e debates sobre assuntos da área de publicação. As resenhas de livros limitar-se-ão a um máximo de três páginas datilografadas;
3. ter assunto ligado à economia, administração ou contabilidade;
4. trazer título que corresponda, de maneira clara, à ideia geral do artigo;
5. ser redigida em língua portuguesa, com extensão máxima de 30 páginas, em três vias datilografadas em uma só face do papel, espaço duplo, com margem de três centímetros e numeração no canto superior direito;
6. tabelas e gráficos devem ser apresentados em papel branco, com as respectivas legendas datilografadas e fontes completas, acompanhadas da indicação de sua localização no texto;
7. apresentar um resumo de no máximo 200 palavras, preferencialmente em inglês.
8. seguir as normas da ABNT (NB-66) relativas a referências bibliográficas e notas de rodapé. As normas da ABNT podem ser encontradas nas Normas para apresentação de trabalhos, da Biblioteca Central da UFPR e no volume 13, número 10, da Revista de Economia, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR. As referências bibliográficas deverão ser reunidas no fim do texto, em ordem alfabética;
9. apresentar, em folha à parte, devidamente numeradas, as notas de rodapé; a numeração deverá ser consecutiva para todo o artigo;
10. todos os trabalhos apresentados à Revista serão julgados pelo Conselho Editorial, que poderá sugerir modificações aos autores;
11. a remessa dos originais à Revista implicará na autorização de publicação, não sendo devolvidos os originais não publicados;
12. incluir, em folha à parte, assinada, informação sobre a situação acadêmica do autor; quando necessários, esclarecimentos sobre o trabalho.

## OBSERVAÇÕES

- I. Quando não forem seguidas corretamente as normas acima, o Conselho Editorial poderá solicitar a correção dos trabalhos.
- II. Os comentários sobre artigo publicado na Revista serão enviados ao autor do artigo, com direito à réplica no mesmo número ou em números posteriores.
- III. A Revista de Economia não se responsabiliza pela opinião emitida pelos autores.
- IV. Os trabalhos e a correspondência devem ser enviados à: REVISTA DE ECONOMIA  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR  
Rua Dr. Faivre, 405 - 1º andar  
80000 - Curitiba - Paraná - Brasil