# GESTÃO E CONTABILIDADE

REVISTA DO
"CURSO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO"
DO
INSTITUTO MILITAR DOS PUPILOS DO EXÉRCITO


| ANO | OUT. | Nº |
|---|---|---|
| I | 1982 | 1 |

# "GESTÃO E CONTABILIDADE"

REVISTA SEMESTRAL DO "CURSO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO" DO IMPE

•

Coordenação, desenhos, composição e montagem de Hélder Gaia

Os artigos publicados nesta Revista são da exclusiva responsabilidade dos seus autores.

Edição e propriedade do IMPE

OFICINAS GRÁFICAS DO IMPE
Estrada de Benfica, nº. 374-1500-Lisboa

# sumário

EDITORIAL
Brigadeiro Director Eugénio Rodrigues Coelho ..... 3

ASPECTOS DA ACTIVIDADE BANCÁRIA NA IDADE MÉDIA
Hélder Gaia ..... 5

ALGUMAS NOTAS SOBRE A ECONOMIA PORTUGUESA
José Catarino ..... 17

O BALANÇO E A FUNÇÃO FINANCEIRA NA EMPRESA
Jorge Matias ..... 23

CONCEITO DE DIREITO FISCAL
Hélder Gaia ..... 27

OS REFLEXOS DA INFLAÇÃO NA CONTABILIDADE
Rio Tinto ..... 31

UMA APLICAÇÃO DO CUSTO MARGINAL
José Catarino ..... 35

A POSIÇÃO DA EMPRESA INTERNACIONAL
Ruy de Carvalho ..... 37

A ESTRUTURA E FUNCIONAMENTO DA EMPRESA
Fanha Vicente ..... 40

UMA APLICAÇÃO DO CONCEITO DA ESPERANÇA MATEMÁTICA
José Catarino ..... 47

A REGULARIZAÇÃO DAS EXISTÊNCIAS
Hélder Gaia ..... 50

O INGLÊS E O PROBLEMA DUMA LÍNGUA AUXILIAR UNIVERSAL
António Duarte ..... 57

## EDITORIAL

A Revista do Curso Superior de Contabilidade e Administração do IMPE - " GESTÃO E CONTABILIDADE " -, publicação técnica que hoje edita o seu primeiro número, não nasceu sob o signo do imprevisto, nem tomou forma na paleta das circunstâncias.

A finalidade que se procura atingir foi-me sugerida pelo prestigiado professor deste Instituto, Senhor Dr. Hélder Gaia na qualidade de Chefe do Departamento Científico de Contabilidade. A ele se fica a dever o propósito, a preparação, organização e concretização de tão louvável iniciativa.

Os seus objectivos de imediato me levaram a apoiá-la, com a antecipada percepção da sua indiscutível utilidade.

# EDITORIAL

Ela é um passo em frente na perspectiva de valorização técnica e científica dos nossos alunos e, por isso, constitui o grande motor do meu interesse.

Nesse sentido e estado de espírito a iniciativa me sensibiliza, por a considerar integrada em acção que contribuirá exemplar e significativamente para a formação de quadros técnicos que, em futuro próximo, virão a participar no desenvolvimento económico e social do país.

Estando este Instituto vocacionado para o ensino eminentemente técnico, a existência de uma publicação desta natureza servirá de exemplo, para que o exemplo e a obra frutifiquem. O aproveitamento dos docentes, que pela sua especialização e competência pedagógica participarão na sua sustentação e desenvolvimento, é garantia do êxito que auguro para tão louvável iniciativa, que honra e distingue todos os que dedicadamente se interessam pela cada vez melhor qualificação dos alunos que frequentam este Instituto.

A receptividade obtida dos docentes e a participação que, desde já, tornou viável a saída oportuna deste primeiro número, é penhor seguro da qualidade dos temas que conduzirá à finalidade que se procura atingir: CONHECIMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO.

(Brigadeiro Eugénio Rodrigues Coelho
Director do IMPE)

# Aspectos da actividade bancária na idade média (1)

( Lic. Hélder Gaia - prof. do 1MPE )

## 1. BOSQUEJO DOS ANTECEDENTES DA ACTIVIDADE BANCÁRIA NA IDADE MÉDIA

A origem dos bancos perde-se na profundidade dos tempos. Alongada a vista através desse brumoso passado, seguido esse ténue raio deixado pela fraca e imperfeita descrição, até onde ela incipientemente nos deixa perceber os seus primeiros ensaios, vamos encontrar, muitos anos antes da era cristã, no comércio que faziam os hindus e chineses, os primeiros vestígios de operações bancárias. Os hindus expandiam então o seu comércio para a China, para a Pérsia e pará o Egipto; iam em caravanas ao Mar Cáspio, em busca da Cólchida, nas margens do Ponto Euxino que, como nos relata A. Conrado, se tornou num centro importante das riquezas da India. Seguiam este caminho, mas no retorno, os produtos hindus vinham do importante empório da Cólchida até às cidades gregas do Mar Negro donde se supõe que eram, sem dúvida, levados para a Europa.

O extraordinário desenvolvimento do comércio índico exigia avultados capitais que os caravanistas nem sempre tinham. Quando necessário, eram obrigados a recorrer aos capitalistas, que

lhes emprestavam dinheiro a juros, sob caução de pedras preciosas e outros valores.

Era já usada a letra de câmbio, na altura chamada "undkgundi" e, por abreviatura, "undegui" que significa "valor papel, pequena bola" como que querendo dizer que é papel que rola, que circula.

Muitos anos depois da época a que nos vimos reportando, mais acentuadas se nos deparam as origens dos bancos e dos banqueiros nas operações que efectuavam os atenienses, romanos e lombardos; estas notícias, resistindo à acção destruidora de muitos séculos, transmitiram-se de geração a geração, e conseguiram chegar até aos nossos dias.

Os trapezistas atenienses já então se notabilizavam pela lisura com que procediam, recebendo dinheiro em conta-corrente, de cuja operação não lhes era exigido recibo. Como os muitos trapezistas atenienses, também já os argentários romanos faziam operações de depósito de dinheiro, pelas quais pagavam reduzida taxa de juros, coberta pela diferença de taxa que pagavam os mercadores, aos quais faziam empréstimos, proporcionando a frutificação de capitais e lançando as primeiras bases para a constituição do banco.

Foram entretanto os judeus da Lombardia que concorreram para que a tais operações se desse o nome de operações de banco. Era costume entre esses judeus lombardos, na antiguidade, trazerem para a praça ou feira uma banca sobre a qual efectuavam as operações de compra e venda de ouro e pedras preciosas, e de depósitos ou restituição de dinheiro. Vem, talvez, dessa espécie de operações e dessa "banca", sobre a qual elas eram realizadas, as palavras "banco" e "banqueiro" constituindo tais palavras o baptismo tradicional chegado até nós.

Tanto para os romanos, como para os negros, a profissão de comerciante era considerada, à época, como coisa desprezível, pois só efectuavam operações comerciais gente humilde, escravos, ou estrangeiros prisioneiros ou escravizados. Roma, que fora rica e senhora do mundo, quando lhe faltou a fonte de que dependia a sua riqueza, caíu em negra miséria. Foram as invasões bárbaras que começaram por volta do ano 4oo, após Jesus Cristo, que vieram pôr fim, brutalmente, a perto de dez séculos de paz romana, arrastando consigo o enfraquecimento do crédito e a ruina do comércio bancário em todo o mundo ocidental.

O poder político desapareceu e a anarquia seguiu-se-lhe naturalmente; a organização económica e social desmoronou-se e o homem acabou por se refugiar nos campos para sobreviver, no seio de uma economia puramente agrícola, fechada e precária.

Por outro lado, às invasões germânicas sucedem, a partir do sec. VI, as invasões islâmicas e o Mediterrâneo acabou por ficar dividido em dois mundos inimigos.

As invasões puzeram termo à evolução das operações bancárias no Império Romano. Por consequência, até às Cruzadas, os cambistas ficaram sós, em actividade. A existência de territórios monetários, ao mesmo tempo numerosos e restritos, as modificações frequentes nos preços das moedas, a imperfeição da cunhagem, tornaram indispensável a actividade de especialistas capazes de determinar o peso, o título e a autenticidade das moedas. Durante todo este período, que se estende até ao sec. XI, a indústria bancária foi, portanto representada unicamente pelos cambistas.

Naturalmente que a queda do Império Romano do Ocidente provocou um retrocesso imediato no desenvolvimento ban-

cário que se vinha já verificando. Assim, na Idade Média, são novamente os Templos, agora designados por Mosteiros, que recebem os depósitos e concedem empréstimos, praticando mesmo o crédito agrícola.

Finalmente, pode considerar-se o fim do sec. IX como o momento em que a curva descrita pela evolução económica da Europa Ocidental, desde o encerramento do Mar Mediterrâneo, atingiu o seu ponto mais baixo. É também o momento em que a desordem social provocada pelas pilhagens dos invasores e a anarquia política atingem o ponto culminante.

Todavia, no sec. X, a esperança finalmente renasce. Os árabes são sustidos ao Sul dos Pirinéus e os eslavos no Baixo Danúbio. A vida urbana e o comércio recuperam e brota uma nova primavera na vida bancária. Mas a atmosfera religiosa da Idade Média e a doutrina da Igreja, em matéria financeira, prestam-se mal para uma evolução rápida das instituições e das técnicas bancárias.

A época das Cruzadas foi o ponto de partida para o desenvolvimento das operações monetárias e das operações de crédito durante a segunda parte da Idade Média. Duas tendências são de apontar: a formação de grupos de emprestadores de dinheiro, profissionais, e a constituição de um sistema de troca de letras de câmbio, de praça para praça.

Em resumo, graças à actividade e ao espírito empresarial de certos homens, quer se trate dos Templários sobre as rotas do mundo cristão, dos lombardos na Europa meridional, ou, ainda, dos mercadores das feiras e das hansas, o comércio bancário marcará finalmente algum progresso. Porém à falta de instituições estáveis, que estes tempos difíceis não permitiram estabelecer, a Idade Média verá a aparição de instrumentos e de já boas técnicas bancárias no momento preciso em que o homem descobre, na sua totalidade, a Terra que o alberga.

## 2. A PROIBIÇÃO CANÓNICA DO EMPRÉSTIMO COM JUROS

### A) Introdução

No reino de Israel, muito antes da vinda de Jesus Cristo, já se conhecia o comércio bancário e de câmbios. Há quem pretenda até que entre os mercadores expulsos do Templo por Jesus Cristo figurava um bom número de pessoas, a que hoje poderíamos intitular de cambistas.

No Império Romano, os cambistas aparecem desde o sec. V antes de Cristo e os "argentarii" concedem empréstimos a taxas regulamentadas e relativamente baixas, em Roma e, sem limitação, em outros lugares.

É de citar aqui a Parábola dos Talentos. Um servo restituiu ao amo, de regresso de uma longa viagem, o talento que ele lhe confiara, à partida, esperando ser elogiado: "Eis o que vos pertence" - diz ao amo. Mas este respondeu-lhe: "Servo mau e preguiçoso, devias ter colocado o meu dinheiro nas mãos de um banqueiro e, quando eu voltasse, receberia com juros o que me pertencia". Esta Parábola, citada no capítulo XXV do Evangelho Segundo S. Mateus, faz-nos supor que a taxa de juros dos depósitos já se praticava nesta época. Seria que os banqueiros escolheram S. Mateus por patrono, em reconhecimento pela consideração de que foram objecto?

Na Antiguidade, os locais onde com mais frequência se realizavam as operações de empréstimos eram os Templos, os Mosteiros e as Basílicas, grandes vazadouros de riquezas, de valor considerável. Estas instituições possuíam grandes disponibilidades oriundas, quer de doações quer dos rendimentos dos seus activos.

Como se dise, com as grandes invasões, veio o declínio de todas as actividades do ocidente grego e romano. É nos sec. XI e XII que, com o desenvolvimento da actividade económica, renascem as operações comerciais de que fazem parte as operações bancárias e cambiais.

Nas margens do Mar Mediterrâneo, especialmente em Itália, criam-se bancos, particularmente, por iniciativa dos judeus e lombardos, e, depois, quando o juro deixou de ser proibido pela Igreja, apareceram os banqueiros cristãos.

Mas porque proibiu a Igreja o juro?

B) O princípio

"Descontar um juro de um empréstimo de dinheiro é um acto injusto, porque é o mesmo que vender qualquer coisa que não existe o que é uma irregularidade, portanto uma injustiça" escrevia S. Tomás de Aquino que se inspirava assim nos escritos de S. Luc ( Capitulo VI,34 e 35 ). "E se emprestardes àqueles de quem esperais receber, em que medida sereis retribuido?" "Mas amai os vossos inimigos; fazei o bem e emprestai sem nada esperar; a vossa recompensa será grande".

Estamos, portanto, perante um princípio moral fundado sobre a "máxima", segundo a qual o dinheiro não deve reproduzir dinheiro, preceito que os canonistas transformaram em regra de direito. A Igreja cristã, que recrutou os fiéis entre os pobres e oprimidos, por razões históricas e humanas, considera que a estipulação dos juros por um emprestador é um abuso. A opinião pública, de então, entendia que a aflição de quem pede empréstimo de dinheiro não é negociável.

À ideia cristã de uma nova organização económica do mundo, fundada sobre a caridade e sobre o amor do próximo correspondia à proibição canónica do empréstimo a juros. Deste modo, praticamente, os negócios bancários estavam interditos dado o entrechoque da doutrina e da moral com os interesses do comércio. Todavia, os inconvenientes do sistema eram tais que tornaram rapidamente necessário que o direito e o facto se interligassem.

Pelo menos, até finais do sec. XII; haviam constituido o continente europeu muitas sociedades agrícolas primitivas. A estas, embora se adquassem muito bem os ensinamentos da Igreja, o que é certo é que resultaram antiquadas, frente à economia que se estava desenvolvendo a partir do ano de 1150.

É evidente que algumas pessoas não fizeram caso da doutrina da Santa Igreja; o mesmo acontecia no mundo muçulmano onde prevaleciam também doutrinas similares contra os juros sobre os empréstimos de dinheiro.

Mas na parte oriental do Império, os cristãos continuaram submetidos às leis romanas, que nunca haviam proibido a cedência de juros sobre empréstimos; a lei básica para eles era o Codex Justinianus ( IV-32/36 ) que havia limitado o tipo de juro legalmente exigível numa escala que oscilava entre 4-8% ao ano.

Também o Corão proibia as práticas usurárias a todos os verdadeiros crentes.

Todavia, nem os comerciantes bizantinos nem os sinos cristãos se viam coartados por leis contra a usura. Esta situação é facilmente explicável, pois há na verdade que notar que o traço na Idade Média, mais vincado, não é a unidade mas sim a dicotomia. Desde a época de Carlos Magno sempre houve 2 impérios: o ocidental e o bizantino; e jamais compreenderemos o desenvolvimento da Europa medieval, se ignorarmos a sua interacção e se concentrarmos exclusivamente a nossa atenção histórica no Ocidente.

C) As excepções à regra

Os canonistas tomaram cuidado a partir de determinada altura, e limitaram juridicamente as regras de proibição, não aplicando a regra senão ao simples empréstimo de dinheiro. A existência de um "periculum sortis" justificou sempre uma remuneração para o emprestador. Assim aconteceu com certos contratos, como com os empréstimos para os grandes empreendimentos, com o contrato de sociedade e o contrato de renda real. Este último contrato consistia em aplicar uma certa importância recebendo em troca e periodicamente uma receita garantida pelos rendimentos de um imóvel.

Entretanto, o emprestador, invocando o direito romano, podia solicitar uma indemnização equivalente a um juro, se a execução do empréstimo comportasse um perigo ou até mesmo uma simples falta de lucros.

Os judeus, dada a sua capacidade de trabalho, criatividade e inteligência, usufruíram geralmente de uma espécie de monopólio sobre todo o comércio dos países onde se estabeleciam, privilégio que se restringiu, pouco a pouco, e ficou sendo unicamente o comércio de dinheiro. Em França, por exemplo, especializaram-se no empréstimo sobre penhores.

Naturalmente, como daí se infere, os judeus não estavam obrigados aos preceitos da lei canónica. De certo modo, eles continuaram a ser os provedores do capital até finais do sec. XIII. Como se disse, na última época deste período, as suas operações restringiram-se, entretanto, ao comércio praticado com e nas casas de penhores e empréstimos de pequena monta. Também a sua participação no comércio internacional começou a decair, à medida que aumentava a participação dos comerciantes italianos.

Em 1215, o Concílio de Letrão decretou que os judeus só pudessem estabelecer tipos moderados de juros, estabelecendo diversas sanções entre as quais se incluía o boicote; ao mesmo tempo, solicitaram aos príncipes que impedissem, mediante leis públicas oficiais, que os judeus emprestassem dinheiro a juros.

Os judeus, apesar de indiferentes, por princípio, aos preceitos morais da Igreja, não escaparam à cólera das autoridades políticas. Em conformidade com as necessidades do tesouro real e sob a vontade de Filipe Augusto, Louís VIII e Filipe - o Belo, os judeus bastas vezes foram perseguidos e desapossados dos seus bens. Chegaram a ser queimados vivos, expulsos e mutilados, mas acabaram por ser tolerados e até mesmo chamados a resolver problemas financeiros em França. O poder das casas bancárias israelitas acabou por se aceitar e respeitar.

O monopólio da finança não foi sempre detido pelos judeus, pois estes o partilharam com os lombardos. Esta última designação era dada aos numerosos italianos vindos de Milão e de Piemonte que se instalaram em França, em Inglaterra e na Alemanha, a partir do século

XIII, para fazer o comércio do dinheiro.

O seu interesse constante era de obter dos poderes políticos, de então - por exemplo, do rei de França ou de altos políticos - privilégios financeiros; em contra partida, as mesmas autoridades participavam desses benefícios; isto, não impediu, entretanto, que os lombardos sofressem, bastantes vezes os mesmos infortúnios que os judeus.

D) A autorização da cobrança do juro e suas consequências

A Igreja condenava o juro, considerando que o empréstimo, sendo um serviço prestado por dever ao seu semelhante, devia ser gratuito. Certos canonistas, de opinião contrária, levaram mais de uma década a combater essa ideia, e acabaram por fazer ouvir a sua palavra. Mesmo muito antes do Concílio de Trento, foram levados a admitir que se podia justificar o juro, considerando-o uma remuneração do empréstimo, pois que:

- quem empresta serve-se do empréstimo para fazer florescer os seus negócios, logo angaria lucros muito provavelmente;
- o não reembolso do empréstimo, na data do vencimento, justifica o pagamento de juros pela demora ao emprestador;
- o capital emprestado corre riscos, logo a concessão e respectiva solicitação do juro, justifica-se.

Todavia, recomendam que o juro deve ser razoável; caso contrário, torna-se usura e o usurário incorrerá em sanções eclesiásticas, resultantes da lei.

Também a contrariar a tese de S. Tomás de Aquino, segundo a qual - repetimos - quem receber juro por um empréstimo está a praticar um acto injusto, porque está a vender algo que não existe, surgem duas teorias:

- a teoria do lucro cessante: quem tem dinheiro pode aplicá-lo de modo a obter um lucro e, se o empréstimo impede a obtenção desse lucro, então é legítimo cobrar juros em compensação do lucro que deixou de obter-se;
- a teoria do dano emergente: quem empresta dinheiro corre o risco de este não ser restituido e, portanto, o juro será uma compensação por esse risco.

Graças a estas teorias que legitimaram o juro, o comércio bancário começou a desenvolver-se, sobretudo nas cidades italianas de Siena e Florença cujas operações consistiam, principalmente, no empréstimo sobre penhores, operações de câmbios, depósitos, ordens de pagamento e guarda de valores.

A expansão do comércio na Idade Média requeria, de facto, que se ideasse algum sistema para iludir a letra estrita das leis canónicas e facilitasse a obtenção do capital necessário para fomentar as empresas comerciais. Naturalmente, que este trabalho foi difícil durante toda a Idade Média, como se disse, porque entretanto, não se deve esquecer, de que a maioria das pessoas considerava que a terra era a única base autêntica de riqueza, que não só dava rendas como também prestígio. Foi preciso, portanto, demonstrar que, além desses interesses, outros poderiam aparecer, como, por exemplo, os que surgiriam, se se cedessem condições vantajosas aos movimentos dos capitais, do que até certo ponto se suspeitava, embora sem se saber de todos. Foi isso que levou a Igreja a contemporizar e a autorizar a cedência do juro. O capital assim trabalhado foi drenado para o

desenvolvimento do comércio e da indústria e os povos compreenderam e, finalmente a Igreja também, o interesse da capitalização usurária, embora comedida.

No sec.XI, outros factores vieram contribuir para o incremento da actividade bancária, tais como:

- As Cruzadas religiosas, pois os cruzados, dum modo geral, deixavam depositados os seus valores. Na Europa o ouro e a prata aumentam com as Cruzadas, crescendo assim os meios monetários e recomeçando a circular a moeda de ouro;

- As perseguições religiosas, que levaram os perseguidos a entregar os seus bens a banqueiros a fim de estes os transferirem, pois não podiam levar consigo esses mesmos bens;

- A criação da letra de câmbio, com todas as vantagens que ela tem para a realização de operações comerciais. ( A operação de desconto surgiu posteriormente, visto à época não se saber o que era o endosso. Esta operação só aparece no sec. XVIII e muito veio a contribuir para o desenvolvimento do comércio bancário e dos negócios em geral ).

- A partir dos meados do sec.XII, desenvolveram-se em Itália métodos bancários e de contabilidade que contribuiram grandemente para minimizar os riscos das inversões e garantir ao capital um rendimento tentador.

E é sensivelmente a partir dessa altura que as comunicações se desenvolvem e estendem livremente do Extremo Oriente ao Extremo Ocidente, que a Europa conquista as vantagens devidas á sua superioridade sobre o Oriente, nos campos da indústria, da tecnologia, do comércio e das finanças.

## 3. A IGREJA E OS TEMPLÁRIOS

### A) Os Mosteiros

Os Mosteiros do Ocidente praticavam o empréstimo agrícola em proveito dos proprietários, fundiários ou exploradores da terra. Nas cidades, judeus, sírios e lombardos asseguravam o crédito comercial por meio do empréstimo sobre penhores.

Tal como acontecia com os Templos, dos antigos deuses, a característica religiosa dos Mosteiros dava-lhes um aspecto de segurança, em parte, por possuírem grandes recursos. Na realidade, os Mosteiros dispunham de um capital elevado que os transformou em verdadeiras potências financeiras. Aquele capital era sobretudo constituído por cálices de altar, custódias, castiçais e relicários confeccionados com o metal precioso proveniente das oferendas dos diversos fiéis. A estas riquezas, próprias dos Mosteiros, juntavam-se outras oferendas em metal precioso e ainda os depósitos confiados à sua guarda pelos particulares.

Os Mosteiros praticavam dois géneros de operações:

a) O empréstimo hipotecário onerando os imóveis ( "mort-gage" );

b) A compra de rendas reais constituídas pelos rendimentos de um imóvel.

A "mort-gage" era a única espécie de hipoteca, então conhecida, que recaía sobre imóveis. Os Mosteiros cediam fundos a certa clientela cujas reservas estavam quase esgotadas e por tal não podiam comprar os víveres indispensáveis. E como conseguiam os Mosteiros tais fundos? É que os Mosteiros, quando necessário, fundiam algumas peças de ourivesaria e o metal daí conseguido era amoedado. A clientela, como garantia da sua dívida, cedia um penhor fundiário, a "mort-gage", cujos rendimentos iam para os penhoristas sem prejuizo do reembolso integral.

A compra das rendas reais consistia na troca pura e simples de um capital por uma renda proveniente dos rendimentos de um imóvel. Os senhores proprietários de um imóvel e necessitados de conseguir dinheiro a longo prazo, vendiam a renda de um imóvel, quer dizer, comprometiam-se a pagar aos Mosteiros - credores - uma renda, resgatável ou não, representando o juro do capital emprestado sobre o imóvel. O juro aplicável oscilava entre 8 e 10%.

Estas importantes operações, na realidade, não caíam sob a alçada da proibição canónica do empréstimo a juro. E, quando a nobreza, com a prática daquelas operações, se apercebeu da facilidade em se conseguir rapidamente os fundos necessários para a manutenção vital das Cruzadas, desenvolveu-as, a tal ponto, que se multiplicaram com rapidez e em força.

Deste modo, os Mosteiros da Idade Média acabaram por tomar direitos sobre muitos imóveis dos cruzados em troca do dinheiro necessário para estes se equiparem assim como os seus homens de armas.

A acção dos Mosteiros da Idade Média foi considerável. Foi tão importante que se julga que seria impossível compreender como é que a aristocracia fundiária, sobre que repousava então a organização social, conseguiria subsistir sem a ajuda dos Mosteiros.

Com efeito, foi graças ao crédito cedido pelos Mosteiros que a aristocracia da Idade Média até conseguiu resistir e vencer as repetidas crises em que a mergulharam os frequentíssimos períodos de fome, de guerra e de outras graves calamidades.

B) Os Templários

Os Templários constituiam uma ordem religiosa e militar, criada em Jerusalém cerca de 1118/20. A sua casa estava situada perto das ruínas do Templo de Salomão, daí o seu nome.

A Ordem dos Templários foi, portanto, fundada na Terra Santa, onde a maioria da população era judia, sob a designação de "Pobres cavaleiros de Cristo". Entretanto, os seus notáveis mentores esqueceram-se rapidamente da modéstia das atribuições daquela Ordem. É que com a designação original da Ordem dos Templários pretendia-se que esta:

a) desempenhasse o seu papel primitivo de milícia, para a defesa do Templo de Jerusalém;

b) conseguisse a segurança das estradas que deviam possibilitar que as Cruzadas chegassem, sem precalço, a Jerusalém;

c) protegesse, de uma maneira geral, os peregrinos que de todos os cantos da cristandade se dirigiam para Jerusalém para orar sobre o túmulo de Cristo.

Todavia, contrariando a modestia daquelas atribuições, progressiva, lenta mas bem alicerçada, esta Ordem, trans-

formou-se na instituição financeira mais poderosa e mais conhecida em toda a Idade Média. Dispunham de uma clientela particularmente escolhida, pois foram essencialmente os banqueiros das Cruzadas, dos Papas, dos Governos, dos Monarcas europeus, dos Príncipes e de certos Mosteiros quase que desde a instituição da Ordem até à sua extinção. Dado o grande desenvolvimento dos Templários, a França, a Inglaterra, a Itália, a Hungria, a Alemanha e os estados eslavos do Sul constituíram as suas comendas, enclaves independentes de toda a jurisdição laica ou eclesiástica e pertencentes ao Templo. Algumas dessas comendas, por sua vez, consagraram-se também às operações financeiras.

Os Templários, nas suas lutas contra os Infiéis, encontraram meio, à custa dos resgates, de adquirir bastantes e importantes riquezas. Na Europa, por exemplo, conseguiram também muitas dádivas. Por diversas razões algumas dádivas foram concedidas aos Templários. Assim, seis anos após a realização do Concílio de Troyes, Alphonse - o Batalhador - rei de Navarra e Aragão, legava, por testamento, aos Templários, uma parte dos seus reinos. Todavia, os vassalos não ratificaram, de nenhum modo, este legado, mas em compensação concederam-lhes alguns privilégios e senhorias.

As casas dos Templários serviam também de guarda de consignações e sequestros. Remetia-se-lhes as quantias destinadas aos pagamentos eventuais que deveriam efectuar em conformidade com as indicações recebidas, previstas não só nos tratados públicos como nos contratos. Em 1158, o rei da França Luís VII deu em dote a sua filha, prometida ao filho de Henrique II de Inglaterra, a cidade de Gisors e dois castelos; mas estipulou-se, no contrato de casamento, que estas praças seriam guardadas como sequestros pelos Templários até ao dia das bodas. Também era uso os Papas receberem impostos de toda a cristandade e realizarem importantes movimentos de fundos que, aliás, acarretavam numerosos problemas de troca. Todavia, no alvor do século XIII resolveram que os Templários passariam a receber as importâncias remetidas pelos cobradores pontifícios nas comendas da França, Alemanha e Inglaterra; seriam eles que passariam também a efectuar pagamentos por ordem papal, colocando o excedente à disposição da Câmara Apostólica.

Aos Templários foram confiadas cauções importantes. Assim, em 1240 Balduino II, Imperador de Constantinopla, foi ao ponto de entregar a verdadeira cruz como garantia de um empréstimo cedido pelos Templários da Síria. Para a clientela real os Templários prestaram até cauções voluntárias. Quando em 1259 S. Luís se comprometeu com Henrique III de Inglaterra a dar-lhe durante dois anos o equivalente ao soldo de 500 cavaleiros, os Templários caucionaram este compromisso. Também no início do reinado de Pnilippe - o Belo - o preboste de Burgos, Camus de Meulan, citado em justiça, teve de comparecer perante o Parlamento, e por tudo isso teve de consignar ao Templo 200 libras até ao fim do processo.

Os Templários, sob o ponto de vista bancário, parece não terem praticado senão o chamado depósito regular. Os depositantes pagavam-lhes uma certa quantia a título de direito de guarda. Deste modo, os capitais eram protegidos não só pelo carácter religioso, como pelas fortificações sólidas desses estabelecimentos e sua potencialidade financeira. Ao tempo já se alugavam também cofres-fortes aos clientes. Estes ficavam com uma chave cuja réplica ficava na posse dos dirigentes da casa, tal e qual, como se faz nos nossos dias nos estabelecimentos de crédito. Reis, Príncipes, grandes senhores e burgueses serviam-se desses cofres para preservar os

seus capitais do roubo ou do incêndio.

É conveniente assinalar os bons serviços que os Templários, criados pelos cruzados franceses, prestaram à Monarquia. Depois de terem sido levados a fazer operações de câmbio, de facto, foram os primeiros a negociar os resgates dos cristãos, de todos os países, feitos prisioneiros pelos Infiéis; alargaram pouco a pouco o domínio da sua acção, recebendo numerosos depósitos e sequestros que lhes eram confiados em face da segurança que representavam as Igrejas e dependências destas.

Aos Templários teve acesso igualmente uma clientela mais numerosa embora mais modesta: a dos senhores e dos comerciantes. Isso permitiu a Ordem aumentar e diversificar vantajosamente as suas operações.

As comendas, cuja organização militar e eclesiástica inspirava confiança, recebiam igualmente nos seus cofres depósitos regulares. Quando Henrique III de Inglaterra, ameaçado por uma revolta de barões ingleses, julgou prudente acautelar as joias da coroa foram ainda os Templários que as guardaram. Deste modo, os Templários obtiveram a função de guardas do Tesouro Real e desempenharam junto dos reis de França o papel que hoje é desempenhado pela Direcção Geral do Tesouro de um qualquer Ministério das Finanças.

Os Templários praticaram as mais proveitosas especulações, dado que as suas empresas eram servidas por pessoal com conhecimentos notáveis sobre trocas não só sob o ponto de vista teórico como prático. Dispunham também de uma rede muito extensa de sucursais. No momento da sua maior importância os Templários possuíam cerca de 9.000 sucursais, castelos e solares repartidos por duas casas principais. Estas situavam-se uma em Paris, outra em Londres.

Os Templários, para não deixarem inactivos os recursos de que dispunham empregaram-nos em empréstimos e adiantamentos a devedores solváveis. Retomando o uso dos processos dos Mosteiros, os Templários interessaram-se também pelas operações de crédito agrícola e mantiveram financeiramente os progressos científicos ou seja a utilização racional da força animal com a nova forma de atrelado dos bois, da força eólica com o moinho de vento, da força hidráulica com o moinho de água, da força térmica com a forja.

Os Templários foram, na realidade, notáveis cambistas. Retomaram e desenvolveram a teoria e a prática das trocas imaginadas pelos antigos gregos - usadas nos Mosteiros - mas depois da cisão do Império romano, substituíram na Europa o empirismo dos cambistas manuais judeus, sírios e lombardos. Durante séculos, a arbitragem das moedas a contado e a termo, as especulações de câmbio, etc, foram executadas em conformidade com os princípios dos Templários, sem que nada fosse necessário modificar.

C) As Cruzadas e os Templários

Os participantes nas expedições religiosas e militares à Terra Santa chamavam-se cruzados, por usarem cruzes nas bandeiras, no ombro, no peito e no braço direito. É da palavra cruzado que proveio o nome de Cruzadas para tais expedições militares.

Como se sabe, as Cruzadas necessitaram, com efeito, de realizar importantes operações financeiras, pois tinham de encaminhar os recursos para o Oriente, transferir os resgates dos cavaleiros feitos prisioneiros, mandar para a Europa as presas de guerra, etc. Deste modo, utilizaram-se dos serviços prestados pela Ordem dos Templários, os quais chegaram a fornecer financiamen-

tos e até combatentes.

Desde o século VII ao século XI que o Ocidente se esgotara de metal precioso. É com as Cruzadas que o ouro e a prata refluem. Na verdade, os meios monetários aumentaram com estas. É,deste modo, que a moeda de ouro recomeça a circular do Ocidente. S. Luís e repõe para honra da França; na Europa, o ducado de Veneza e o florim de Florença , moedas de ouro, desempenharam um papel que só tem comparação, na história antiga com o dracma de Atenas.Em referência a todo este movimento e crescimento de importância das Cruzadas, não é estranha a interferência dos Templários.

De uma maneira geral, as Cruzadas contribuíram, e bem, para o renascimento do comércio bancário. É que os "senhores" que partiam nas Cruzadas tinham necessidade de fundos para se equiparem e armar a sua escolta; no caso de serem feitos prisioneiros, importava que se pudesse transferir para a Ásia ou África o montante do seu resgate; inversamente, eles tinham de fazer chegar às mãos de sua mulher e/ou filhos, que tinham ficado em algum país europeu, o produto do espólio de guerra ou os rendimentos dos feudos que eles, lutando, haviam constituído no Oriente.

Também em 1208 o Papa Inocêncio III deu-lhes, por missão, fazer chegar ao Patriarcado de Jerusalém e aos grãos - mestres do Templo e do Hospital 1.000 libras-ouro. A Ordem dos Templários era a casa ideal para as Cruzadas poderem satisfazer essas operações.

De facto, foi aos Templários que incubiu primeiramente o financiamento das Cruzadas. Além delas também financiaram Papas, Reis e outros, como atrás já se citou, com fins bem determinados.Por exemplo, emprestaram ao rei francês, de nome Luís VII, uma parte dos fundos de que ele teve necessidade para ir à Terra-Santa. Também em 1262 emprestaram a Geoffroi de Serguis, lugar-tenente de S. Luís, 3.000 libras destinadas à manutenção da armada cristã na Palestina.

As Cruzadas provocaram intensa actividade comercial e industrial no Ocidente. Devido a elas, restabeleceu-se o comércio no Mediterrâneo com o Oriente e intensificaram-se as relações comerciais no Atlântico. Em referência a estas consequências não são estranhos os esforços desenvolvidos pelos Templários.

D) Os Templários e a Contabilidade

Graças aos Templários, a arte da banca aperfeiçoou-se pelo desenvolvimento da Contabilidade por partidas dobradas, isto é, duma Contabilidade que indicava simultâneamente a origem dos capitais investidos e o seu emprego.

O termo Diário ( livro ) e o uso deste documento contabilístico datam do tempo dos Templários que registavam todos os seus escritos no magno livro. Em cada folha daquele Diário figurava o nome do Templário de serviço à caixa, a data e os diversos depósitos e pagamentos feitos durante o dia.

O Diário de Caixa do Templo de Paris de 1295 a 1296 foi conservado na Biblioteca Nacional de Paris, assim como o balanço das contas do rei ao Templo de 1286 a 1295, baseado já nas partidas dobradas. Por cada depósito feito é indicado claramente o seu montante,a origem do dinheiro depositado, o nome da pessoa a favor de quem fica feito o depósito, o nome do depositante, a indicação do registo sob o qual a receita foi lançada. Quando o depósito resulta de uma operação de câmbio, a natureza e o curso das moedas eram especificadas em pormenor.

Contrariamente à afirmação de Nie

buhr, baseada numa má interpretação de um texto de Cícero, nem os Gregos nem os Romanos tinham usado as partidas dobradas. São os Templários, de facto, os primeiros que aparecem ter usado a Contabilidade por partidas dobradas, pois a multiplicidade das contas e sub-contas que eles abriram permitia-lhes levantar um balanço geral do activo e do passivo de qualquer empreendimento comercial, industrial ou agrícola.

Os métodos contabilísticos usados pelos Templários foram conservados depois deles pelos venezianos. É em Veneza à volta de 1494, que Frá Luca Pacioli publicará o primeiro tratado da ciência contabilística, "Summa Aritmética", cuja terceira parte será consagrada à abertura de contas com partidas dobradas.

E) A morte dos Templários

Tantas riquezas amealhadas, tanta inteligência e poder, não poderiam deixar de suscitar invejas, principalmente entre os lombardos que tinham, ainda assim, algum crédito junto da côrte de Philippe - o Belo. Este que gostava pouco da Ordem dos Templários, apesar de lhes dever muito, não deixou de tomar em atenção os boatos acerca dos seus costumes dissolutos e da sua cumplicidade com os serracenos.

A despeito dos múltiplos serviços que os Templários tinham prestado à economia nacional, Philippe IV - o Belo - suprimiu-os invejoso da importância que eles tinham tomado no reino e das riquezas que tinham acumulado. Além de tudo o mais, o poderio dos Templários suscitava o descontentamento dos lombardos, muito influentes junto do rei. Além disso, a sua austeridade e talvez a sua ortodoxia decaíram com o contacto com o Oriente. O que é certo é que lhes foi intentado um processo em 1307 pelo rei que obteve do Papa, em 1313, a supressão da Ordem em toda a cristandade.

A Ordem dos Templários foi dissolvida a seguir a esse processo que foi julgado escandaloso. Em 1314, o Grão-Mestre dos Templários, Jacques de Molay, foi queimado vivo em Paris e os bens da Ordem foram confiscados em benefício de outra Ordem, a dos Hospitalares, enquanto Philippe IV anulava a sua própria dívida. Os Hospitalares continuaram a desempenhar o seu papel no plano religioso e os banqueiros italianos e franceses no plano financeiro.

Menos de um século mais tarde, o verdadeiro centro bancário do Reino da França era a Praça de Lião, como resultado das suas quatro feiras de pagamentos anuais que a transformou num verdadeiro mercado de capitais. É muito interessante examinar, em pormenor, a base das condições de actividade da indústria bancária lionesa e ainda a importante influência que recebeu dos Templários.

A Santa Sé, que não tinha auxiliado a Ordem dos Templários, tanto quanto o poderia ter feito, dada a sua extinção, teve de mudar de banqueiros. Acabou por se dirigir às grandes casas de Siena e Florença tanto mais que estas tinham sucursais em todas as praças importantes de então.

# Algumas notas sobre a Economia Portuguesa (I)

( Lic. José Catarino - Prof. do IMPE )

## 0. Introdução

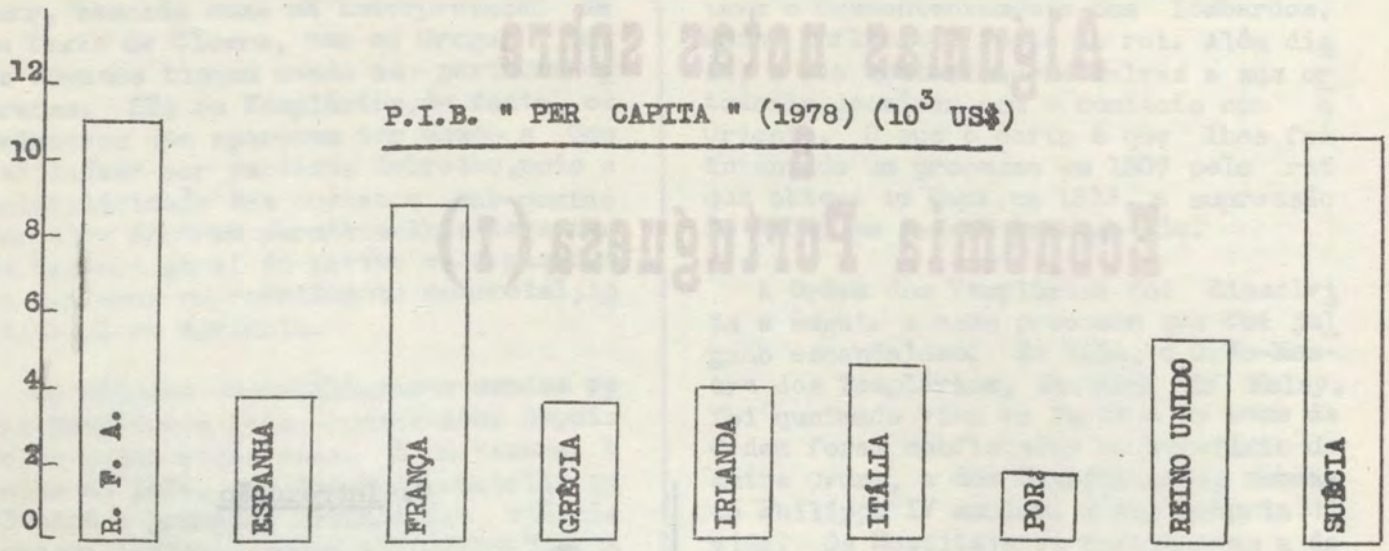
Para conhecermos a situação económica-financeira do País onde vivemos torna-se necessário ter presente alguns conceitos básicos e indicadores macro-económicos fundamentais.

Pretende-se, numa sequência de artigos introduzir o leitor, ainda que sumáriamente, na linguagem, no método de análise e nos principais indicadores por que normalmente se mede a saúde ou doença duma economia, exemplificando com o caso da Economia Portuguesa.

## 1. A riqueza criada no País

A " mola real " duma economia está sempre na sua capacidade para criar riqueza . É fundamentalmente a partir da riqueza criada " per capita " que chegamos ao conceito de País rico " versus " país pobre.

E o que se passa no caso português quando nos comparamos com outros países ? A resposta é claramente exposta no gráfico seguinte, que mostra a nossa debilidade em termos da nossa capacidade efectiva para criar riqueza o que correspondentemente nos coloca no rol dos países pobres:




Fonte: O.C.D.E.

Para podermos desenvolver o método de análise que pretendemos exemplificar, vamos considerar os últimos valores publicados oficialmente e relativos à nossa economia ( ano de 1980 ).Assim, e para esse ano, a riqueza criada em bens e serviços - que passaremos a designar por Produto Interno Bruto (1) ( P.I.B. ) - por uma população de cerca de quatro milhões de activos cifrou-se em, aproximadamente, 1.200 milhões de contos.

## 2. A oferta global de bens e serviços

Por Oferta Global de bens e serviços entendem os economistas o conjunto de bens e serviços que são postos a circular ( à disposição ) na economia e que irão consequentemente ser utilizados. Ora, se uma economia não consegue produzir o suficiente para as suas necessidades terá, obviamente, que adquirir ao exterior esses bens ou serviços de que carece. Estamos perante as importações ou compras ao exterior.

Ainda, no caso português e para 1980 temos ( em milhões de contos ) :

| | |
|---|---|
| PIB riqueza criada internamente: | 1.200 |
| Importações bens e serviços adquiridos ao exterior: | 510 |
| Oferta Global de bens e serviços: | 1.710 |

## 3. A procura global de bens e serviços

Entende-se por Procura Global o destino que foi dado ao conjunto de bens e serviços que circularam na economia.

Dois destinos fundamentais podemos considerar:

A) Os bens ou serviços foram gastos internamente.

a) Em Consumo , isto é, em gastos correntes ou em bens duradouros, mas neste último caso, sem repercussão directa no aumento da capacidade da economia para criar mais riqueza;

b) Em Investimento ( quer em Formação Bruta do Capital Fixo - FBCF -, quer em Capital Circulante - Variação de Existências ou Stocks de Bens para introduzir no circuito produtivo - ), ou seja, gastos efectuados para criar novas fontes criadoras de riqueza.

B) Os bens ou serviços foram vendidos ao exterior o vector das Exportações.

No primeiro caso estamos perante a Procura Interna e no segundo perante a Procura Externa.

Exemplifiquemos com o caso português em 1980 ( em milhões de contos ) :

Procura Interna:

| | | |
|---|---|---|
| Consumo Global: | 1.075 | |
| Investimento Total: | 300 | 1.375 |

Procura Externa:

| | |
|---|---|
| Exportações: | 335 |
| Procura Global: | 1.710 |

## 4. O Balanço das Origens e Aplicações de Recursos

Podemos, assim, tal como na Contabilidade duma empresa esboçar o Balanço das origens dos recursos postos à disposição da economia e das suas consequentes aplicações.

No caso da economia portuguesa no ano de 1980 ter-se-ia:

Balanço em 31. 12. 80

( em milhões de contos )

| Aplicações : | | Origens: | |
|---|---|---|---|
| Internas: | | Internas: | |
| -Consumo: | 1075 | PIB: | 1200 |
| -Investimento: | 300 1375 | Externas: | |
| Externas: | | Importações | 510 |
| -Exportações: | 335 | | |
| Procura Global: | 1710 | Oferta Global: | 1710 |

A equação fundamental do equilíbrio macro-económico é, portanto:

**Procura Global = Oferta Global**

## 5. Breve análise do Balanço apresentado no ponto anterior

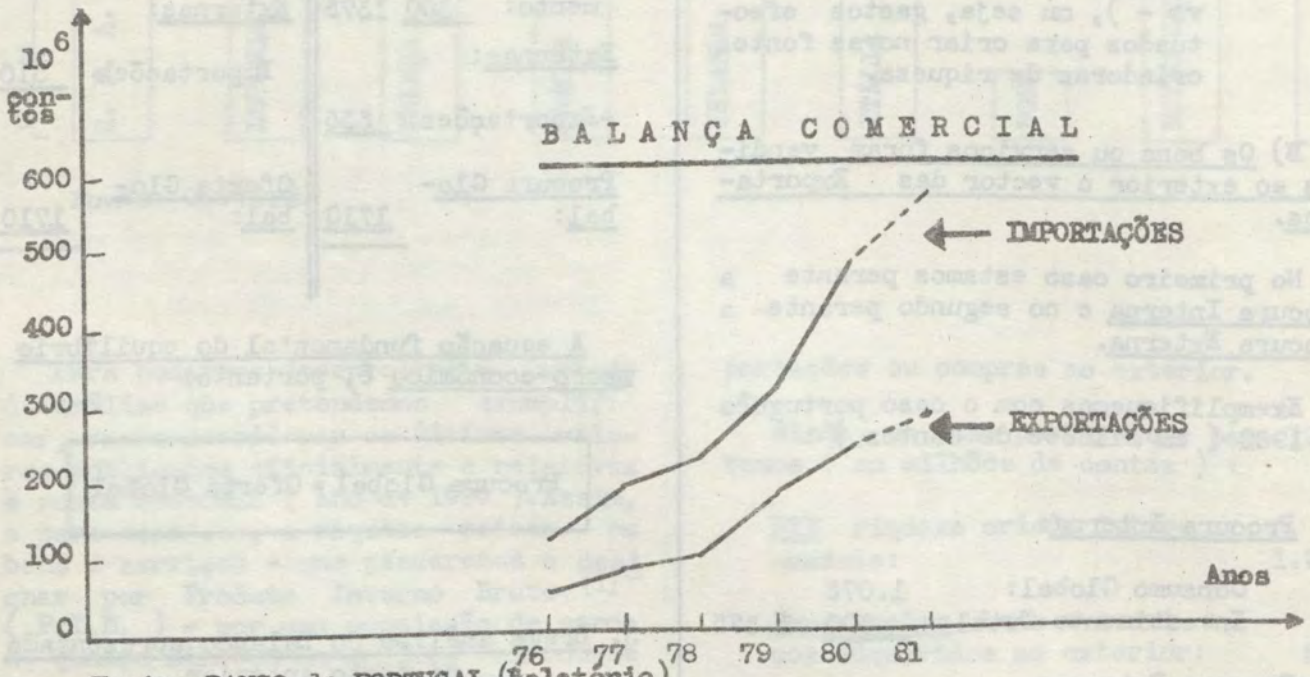
### A) O PIB < Procura Interna

Este aspecto significa que, aquilo que produzimos não chega para satisfazer os gastos internos. Uma tal situação, retrata, naturalmente, uma debilidade da nossa economia. Uma tal debilidade coloca-nos na situação de ter que comprar mais ao exterior do que aquilo que lhe vendemos à custa do " desgaste" das nossas reservas e/ou do crescente endividamento externo, salvo se outros rendimentos tivermos para compensar este " gap "(2).

B) A Balança com o exterior relativa às compras e vendas de bens e serviços ( Exportações-Importações ) apresenta-se desiquilibrada com um "deficit" igual ao excesso dos gastos internos sobre a criação de riqueza interna. Trata-se afinal de ver a mesma realidade indicada na alínea anterior pelo prisma do comércio externo e não pela óptica da criação de riqueza interna e gastos internos. →

## 6. Breve análise retrospectiva

Mas, perguntará o leitor: Uma tal situação, deveras preocupante, é em caso pontual do ano de 1980 ou uma caracterizante estrutural da nossa economia ? Pois, caro leitor, a resposta é infelizmente a última das hipóteses citadas como pode constatar no gráfico seguinte que ilustra os "deficits" crónicos da nossa Balança Comercial nos últimos anos.

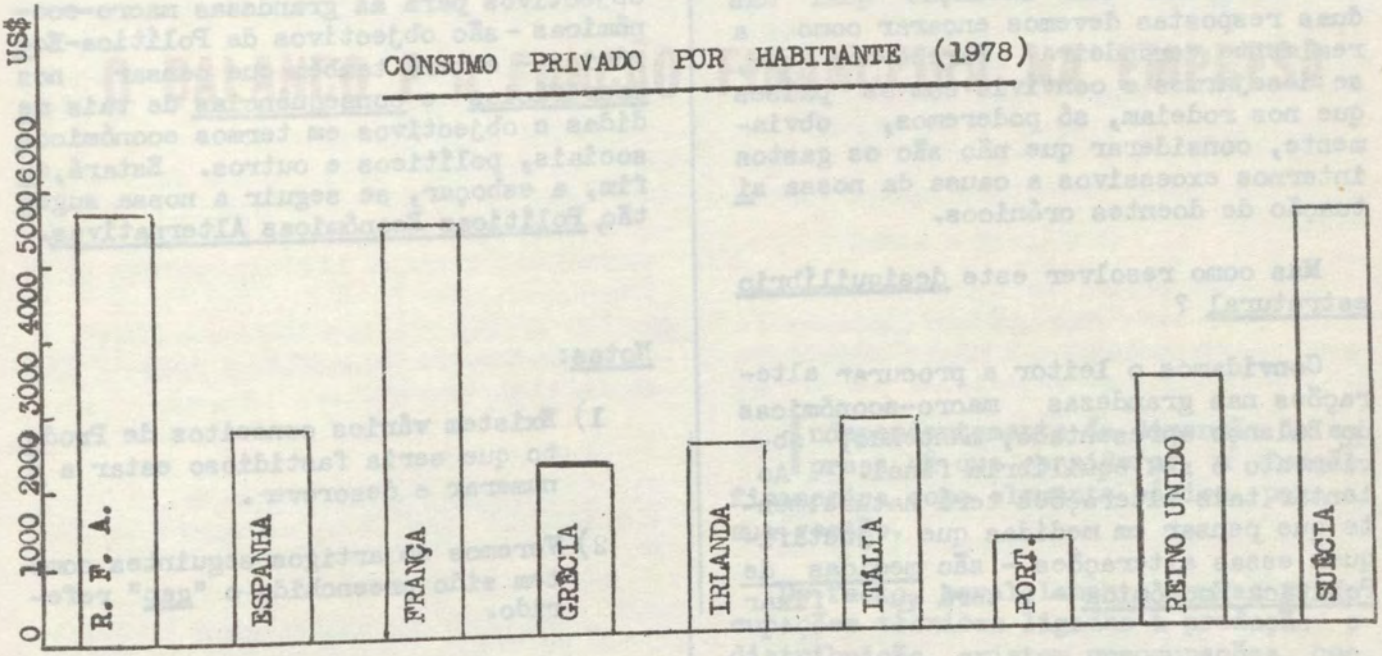



Fonte: BANCO de PORTUGAL (Relatório)

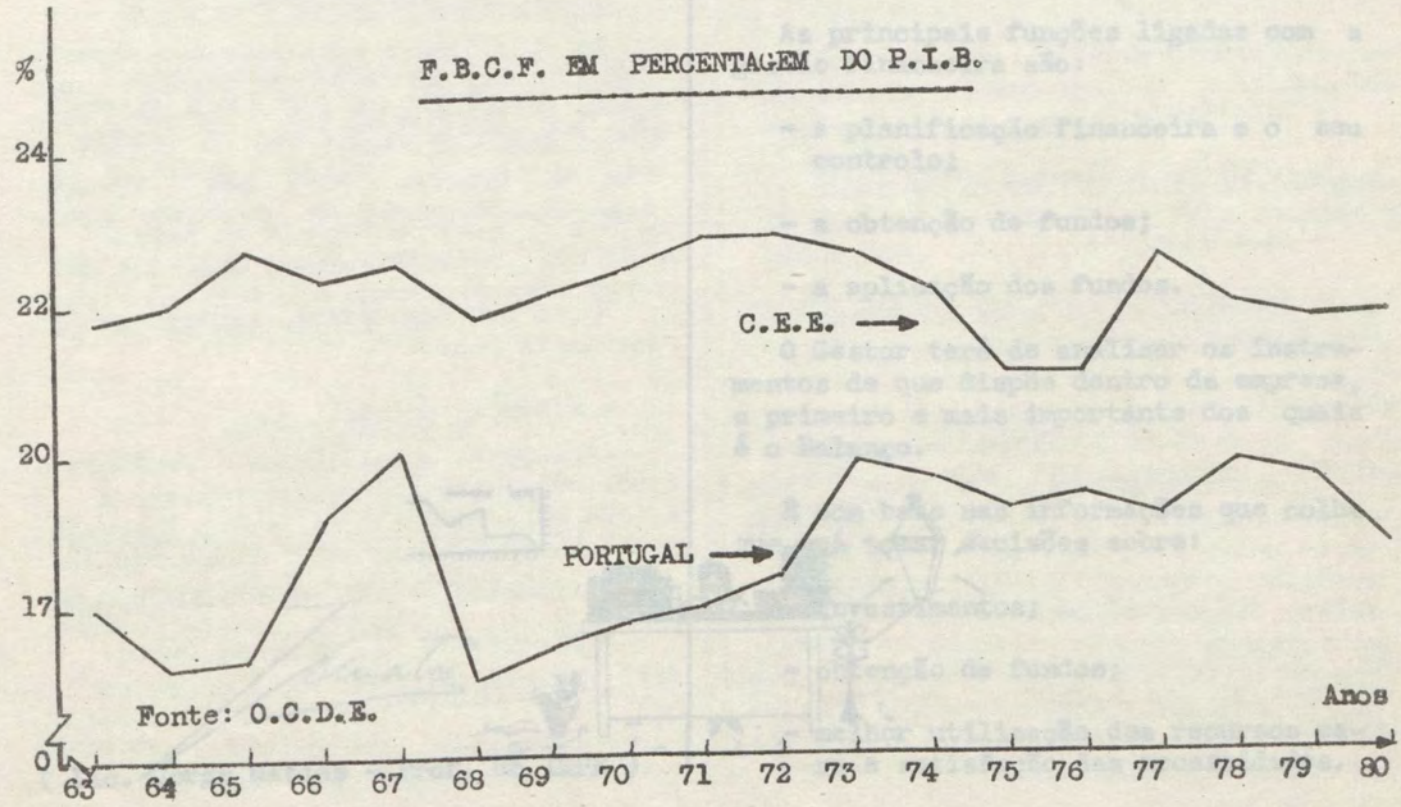
Perante uma tal situação poder-se-á questionar: Não será que os gastos internos são excessivos? Esta questão tem, naturalmente, respostas alternativas:

A) Claro que sim, visto que os portugueses estão a viver acima das suas possibilidades reais. Mas estarão os portugueses a viver com altos níveis de consumo ou até com elevados índices de esforço de investimento preparando o futuro das próximas gerações? Isto levanos a uma resposta diferente e quiçá mais realista!

B) Na alínea anterior demos uma resposta afirmativa, porém, a realidade dos factos desmente-nos quando fazemos a análise comparativa com os índices de consumo " per capita " e com as taxas de investimento face ao P.I.B. noutros países. Vejamos então o que se passa nessas matérias, por via comparativa, quer relativamente ao consumo, quer quanto à principal parcela de investimento - FBCF -.


CONSUMO PRIVADO POR HABITANTE (1978)
US$
0
1000
2000
3000
4000
5000
6000
R. F. A.
ESPANHA
FRANÇA
GRÉCIA
IRLANDA
ITÁLIA
PORT.
REINO UNIDO
SUÉCIA

Fonte: O.C.D.E.


F.B.C.F. EM PERCENTAGEM DO P.I.B.
%
24
22
20
17
0
C.E.E.
PORTUGAL
Fonte: O.C.D.E.
Anos
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80

Face a uma tal situação qual das duas respostas devemos encarar como a realmente verdadeira? Parece-nos que, se desejarmos o convívio com os países que nos rodeiam, só poderemos, obviamente, considerar que não são os gastos internos excessivos a causa da nossa situação de doentes crónicos.

Mas como resolver este desiquilíbrio estrutural ?

Convidamos o leitor a procurar alterações nas grandezas macro-económicas do Balanço apresentado, mantendo, obviamento o seu equilíbrio final. Ao tentar tais alterações terá naturalmente que pensar em medidas que justifiquem essas alterações - são medidas de Política Económica - , terá que fixar objectivos para as grandezas macro-económicas - são objectivos de Política-Económica - e terá também que pensar nos sacrifícios e consequências de tais medidas e objectivos em termos económicos, sociais, políticos e outros. Estará, enfim, a esboçar, se seguir a nossa sugestão, Políticas Económicas Alternativas.

Notas:

1) Existem vários conceitos de Produto que seria fastidioso estar a enumerar e descrever.

2) Veremos em artigos seguintes como tem sido preenchido o "gap" referido.

# O BALANÇO E A FUNÇÃO FINANCEIRA NA EMPRESA

Independentemente da dimensão da empresa há que considerar a função financeira como elemento básico para a sua gestão.

De facto, paralelamente com as preocupações técnicas ligadas à produção e distribuição, existem preocupações que visam a obtenção de recursos monetários e a sua aplicação da forma mais racional.

As principais funções ligadas com a gestão financeira são:

- a planificação financeira e o seu controlo;
- a obtenção de fundos;
- a aplicação dos fundos.

O Gestor terá de analisar os Instrumentos de que dispõe dentro da empresa, o primeiro e mais importante dos quais é o Balanço.

É com base nas informações que colhe que irá tomar decisões sobre:

- investimentos;
- obtenção de fundos;
- melhor utilização dos recursos para a satisfação das necessidades.

( Lic. Jorge Matias - Prof. do IMPE )

Importa que o Balanço que serve de base à apreciação da estrutura financeira da empresa permita tirar conclusões sobre o tempo de imobilização dos diversos valores activos por forma a compará-los com o período de exigibilidades dos capitais que o financiam.

Sob este prisma, o Activo de uma empresa reflete o emprego dos capitais de que a empresa dispõe. Assim, o Balanço deverá apresentar-se ordenado, e um critério de ordenação é o seguido pelo Plano Oficial de Contabilidade: as contas do Activo deverão apresentar-se por ordem decrescente de disponibilidade,e as do Passivo por ordem crescente do prazo de exigibilidade.

Tendo em atenção este critério o Activo deverá agrupar-se nas seguintes rubricas:

- Disponibilidades
- Créditos a Curto Prazo
- Existências
- Créditos a Médio e Longo Prazo
- Imobilizações

O conteúdo de cada uma dessas rubricas é o seguinte:

- Disponibilidades

Consideram-se disponibilidades, ou valores disponíveis, o dinheiro existente em caixa e ao qual não corresponde qualquer responsabilidade imediata, os saldos das contas de Depósitos à Ordem, os vales de correio, cheques de terceiros em caixa e o valor referente às contas de Depósitos a Prazo ou com Aviso Prévio quando os respectivos prazos já se encontrem vencidos.

- Créditos a Curto Prazo

Nesta rubrica incluem-se todos os valores que a empresa possua e torne disponíveis no prazo de um ano.

É evidente que as diferentes contas que são englobadas nesta rubrica têm conteúdo e grau de liquidez pouco uniforme.

Como exemplo de contas a incluir nesta rubrica temos:

- Clientes
- Empréstimos Concedidos
- Sector Público Estatal ( restituição de Impostos )
- Sócios ( ou accionistas )
- Associados e Outros Devedores

- Existências

As existências numa empresa deverão converter-se em disponibilidades num prazo inferior a um ano. Contudo, dado o seu carácter específico - principal fim da empresa - elas são agrupadas separadamente do restante activo.

Nesta rubrica deverão agrupar-se os seguintes bens:

- Matérias primas
- Matérias subsidiárias ( resíduos e refugos )
- Produtos Acabados e Semiacabados
- Produtos Acabados e Semiacabados
- Produtos e Trabalhos em Curso
- Mercadorias
- Embalagens comerciais retornáveis

Para análise financeira da empresa é importante ver o grau de liquidez de cada uma das existências. É evidente que o prazo de disponibilidade das mercadorias é diferente do das matérias primas, pois estas ainda necessitam de transformação. Para estas últimas há que ter em conta o prazo de todo o ciclo produtivo.

Repare-se que uma boa gestão determina o nível de stocks óptimo e reduz assim, a duração e valor dos capitais investidos em existências.

O valor do "stock-útil" de cada empresa é praticamente, uma imobilização financeira; ele representa o stock mínimo de existências necessário para o normal funcionamento da empresa. Esse valor vai influenciar o fundo de maneio de tesouraria da empresa.

- Créditos a Médio e Longo Prazo

Incluiremos, aqui, os valores que a empresa tenha mas que apenas se transformarão em meios monetários, num prazo superior a um ano.

Também os elementos desta rubrica têm conteúdo pouco uniforme. Quanto ao prazo de liquidez apenas se sabe que será de, no mínimo, um ano.

- Imobilizações

A característica dos elementos desta classe é o destino desse bens, e não a sua natureza. Eles deverão permanecer na empresa por forma durável não tendo, como objectivo, a venda.

Os valores que deverão integrar esta rubrica referem-se a:

- Terrenos e recursos naturais
- Edifícios
- Equipamentos básicos
- Ferramentas e utensílios
- Material de carga e transporte
- Equipamento administrativo
- Taras e vazilhame

Devem, também, ser considerados como Imobilizado o conjunto de obrigações, de participações financeiras e de imobilizações de rendimento. O seu prazo deverá ser sempre superior a um ano e podem não ser necessários à realização do objectivo social da empresa ( por exemplo: prédios de rendimento ).

Também despesas desnecessárias ou à constituição da empresa ou à sua evolução devem ser imobilizadas: são as Imobilizações Incorpóreas.

As rubricas indicadas constituem, numa análise financeira, as " aplicações de fundos " da empresa.

Importa, agora, ver quais as "origens de fundos" que vão fazer face aquelas aplicações.

Essas "origens de fundos" são constituidas por capitais próprios da empresa e por capitais alheios; dentro dos capitais alheios há que distinguir os de funcionamento ( débitos a curto prazo ) e os de financiamento ( débitos a médio e longo prazo ).

Capitais Próprios

Os capitais próprios da empresa são o somatório do capital social, das reservas, e dos lucros não distribuidos ( resultados transitados ).

As provisões apenas serão adicionadas ao capital próprio quando constituidas sem objectivo real, ou com um objectivo muito geral, impreciso ou aleatório. Caso contrário as provisões serão deduzidas dos respectivos valores do activo e serão tidos como custos numa análise financeira.

O Passivo deverá ser dividido em:

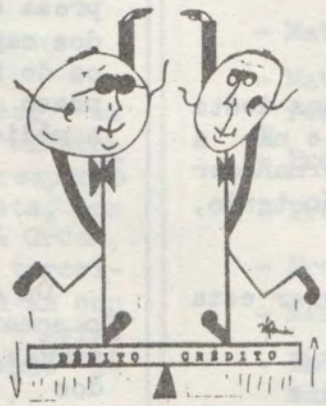
- Débitos a curto prazo sempre que a sua exigibilidade se verifique a menos de um ano. Neste caso, as principais contas que a integram são:
  - Fornecedores
  - Empréstimos obtidos
  - Adiantamentos a clientes
  - Outros credores
  - Sector Público Estatal
  - Sócios ( ou Accionistas ) e Associadas

- Débitos a médio e longo prazo quando, qualquer das rubricas acabadas de indicar só seja exigível, decorrido mais de um ano.

Para uma análise financeira é necessário, também, ter em atenção as chamadas " contas de ordem ", na medida em que nessas contas se registam avales, caüções, garantias, etc. dados pela empresa ou concedidos por terceiros. Essas contas poderão influenciar, de forma decisiva, uma análise feita a uma empresa.

É tendo em conta os elementos expressos no Balanço que o gestor, directamente ou por comparações feitas por diferença ( é o caso do Fundo de maneio ) ou por quociente ( o caso dos rácios ), tira conclusões sobre a situação financeira da empresa.

O Balanço, quando correcto e devidamente ordenado representa o primeiro instrumento e um precioso auxiliar de qualquer gestor que faça uma análise financeira de sua empresa.



# O CONCEITO DE DIREITO FISCAL

( Lic. Hélder Gaia - Prof. do IMPE )

## I - Generalidades

O ramo do Direito Financeiro que de certo modo disciplina o nascimento, a formação e a extinção da relação tributária é denominado por Direito Fiscal segundo o Prof. Doutor Armindo Monteiro.

Há outros autores que, usando uma linguagem financeira,mais objectiva,definem o Direito Fiscal como o conjunto de normas que regulam a incidência, o lançamento e a cobrança dos impostos no dizer do Prof. Doutor Teixeira Ribeiro. Estas normas têm por base a economia geral e estão intimamente ligadas às relações de Direito Privado.

O imposto acompanha as vicissitudes de todas as actividades dos indivíduos, de tal maneira que estes, muitas vezes, actuam como agentes do Fisco, na defesa dos interesses deste.

## II - Classificação das normas de Direito Fiscal

Dada a sua grande diversidade, classificam-se as normas de Direito Fiscal, quanto aos seus fins e extensão e quanto ao nascimento e evolução da relação tributária, segundo o Prof. Doutor Armindo Monteiro, da seguinte maneira:

A) - Normas de soberania financeira : estabelecem a forma e o âmbito da intervenção do orgão soberano representativo da colectividade na criação da norma tributária.

B) - Normas que regulam a formação das obrigações tributárias :

a)-Normas de competência : regulam a categoria dos agentes que actuam na formação das relações jurídicas tributárias.

b)-Normas de incidência : destinadas a determinar, em termos gerais, os elementos da relação jurídica-tributária, compreendendo:

1)- o objecto do imposto;

2)-o sujeito passivo da relação;

3)-as taxas tributárias.

c)-Normas de lançamento : determinam a concretização e individualização dos elementos da relação:

1)-estabelecendo métodos para a averiguação e fixação do objecto do imposto e, depois, para a individualização.

2)-marcando os processos a que deve obedecer a descoberta dos sujeitos e dos demais responsáveis e o chamamento de todos à sua responsabilidade perante o Fisco;

3)-determinando as somas que constituem cada uma das quotas tributárias individuais;

4)-fixando o local em que deve formar-se a relação tributária.

d)-Normas de fiscalização : regulam a intervenção do Fisco na formação da relação tributária, com o fim de assegurar a sua estrita conformidade com a lei, sendo de várias espécies, a saber:

1)-de vigilância permanente, exercida sobre os contribuintes pelos órgãos especiais;

2)-de vigilância indirecta;

3)-de investigação especial;

4)-de inspecção dos actos dos agentes fiscais.

C) - Normas que regulam o cumprimento da obrigação jurídico-fiscal. Estas dividem-se nas categorias que se seguem:

a)-De fixação da competência dos agentes, para a cobrança das quotas individuais;

b)-De cumprimento da obrigação tributária por compensação;

c)-De determinação das condições de cobrança: locais, prazos, forma e título;

d)-De anulação total ou parcial das relações regularmente formadas;

e)-De garantia especial de cumprimento das obrigações;

f)-De previsão de demoras ou de atrasos nos pagamentos, para os evitar.

D) - Normas que prevêem os casos de não cumprimento da obrigação jurídica. Estas normas são de duas espécies:

a)-De execução: constituem o chamado processo executivo-fiscal;

b)-De sanção das violações da lei fiscal, as quais podem ser:

1)-sanções de ordem chamada simplesmente pecuniária;

2)-de Direito Civil;

3)-de ordem penal;

4)-garantias de execução das sanções legais;

5)-de competência dos agentes ou Tribunais para a aplicação das sanções.

E) - Normas de resolução de conflitos fiscais. Estas normas são destinadas a resolver os desacordos suscitados entre os responsáveis tributários e o Fisco.

Elas estabelecem:

a)-Formas de reclamação ou de reforma com carácter gracioso;

b)-Os processos de recurso contencioso;

c)-A competência dos agentes ou Tribunais do Contencioso Fiscal.

Esta classificação que acabámos de apresentar, segundo o seu autor, dá uma ideia geral do campo do Direito Fiscal.

As normas de soberania são de fundamental importância, pois asseguram a legalidade do imposto. Porquê? Porque elas garantem que o poder tributário, na sua origem, se manterá dentro dos limites das necessidades do Estado, sem qualquer violação das formalidades, extrínsecas ou intrínsecas, que protejem o direito dos cidadãos.

A matéria central do Direito Fiscal compreende as normas que regulam a formação das obrigações tributárias e o seu cumprimento. Elas permitem ao Estado fixar e individualizar os elementos da relação jurídica do imposto, visto basearam-se na constitucionalidade da regra legal. Esta relação nasce, como é óbvio, da aplicação da norma às situações de facto e aos responsáveis. Por ela, nos seus precisos termos, o Estado recebe o que a lei lhe concede. Aquelas normas asseguram, portanto, a legalidade da percepção, por parte do Estado, das quotas tributárias e da sua directa exigência aos contribuintes, que por tal, não podem fugir às obrigações fiscais.

Desempenham uma função complementar das outras normas indicadas, as que prevêem os casos de não cumprimento da o-

brigação jurídico-tributária e as normas de solução dos conflitos fiscais. Estas normas são a garantia imediata do direito do cidadão e da defesa dos interesses do Estado contra a não observância das leis fiscais e o não cumprimento das obrigações fiscais. Deste modo, há muitas vezes a necessidade de reformular as relações tributárias controvertidas, restabelecendo-as na pureza da sua verdade legal, e reintegrando-se a ordem jurídica fiscal violada.

Advém da forma e importância assumidas pelo Direito Fiscal, actualmente, em virtude das necessidades sempre crescentes do Estado e as acções e reacções populares contra os abusos dos governantes, o seu carácter próprio.

Todavia, o Direito Fiscal não tem autonomia científica, pois que nasceu e se desenvolveu dentro do campo do Direito Financeiro. Como se sabe, o imposto é um dos fenómenos financeiros abrangidos pela disciplina do Direito Financeiro, onde o Direito Fiscal está integrado e de que é um dos seus capítulos.

O termo "fiscal" vem do latim "fiscus" que significava o tesouro particular do soberano. Aquele termo contrapunha-se ao tesouro público denominado "aerarium". Inicialmente, constituia o direito fiscal do soberano, o direito que ele detinha de cobrar censos e tributos. Mais tarde, o direito fiscal do soberano passou a ser o direito de cobrar os subsídios concedidos pelas cortes. Daí que, do ponto de vista histórico, o Direito Fiscal é o direito de cobrar impostos por parte do soberano, ou, mais modernamente, pelo Estado. Isso significa obviamente que da obrigatoriedade da concessão daqueles subsídios é que derivou o imposto moderno.

Por outro lado, a expressão Direito Tributário não substitui a denominação de Direito Fiscal, pois que ela abranje não só os impostos mas também as contribuições especiais, e, ainda, as taxas.

# OS REFLEXOS DA INFLACÇÃO NA CONTABILIDADE E NOS RESULTADOS

( Lic. Rio Tinto - Prof. do IMPE )

O tratamento desta questão, àcerca dos reflexos da inflacção na Contabilidade e nos Resultados empresariais, não é assunto pacífico, mas carece hoje de acentuada atenção.

Ela suscita, sem dúvida alguma, diversidade das opiniões e é tema de discordância.

Recordamos que, há mais de um decénio, quando em França se analisava, na sede competente, este mesmo assunto, alguém teria afirmado que a inflacção pode ser alimentada pelo simples facto de se falar dela, e este foi argumento de peso para a recusa em fazer intervir no plano oficial de contabilidade, daquele país, o registo dos fenómenos inflacionários.

Concordamos com aquela opinião, pois falar de certos fenómenos nefastos pode, por motivos psicológicos, sobejamente conhecidos e experimentados, ser contra producente. E o é sem dúvida no fenómeno em análise. Mas isso sucederá e significará prudência até certo momento do desenvolvimento desses mesmos fenómenos, já que a partir de então, tornar-se-á imperioso revelá-los, tomar-lhes o pulso e determinar-lhes o impacto, inventar e reflectir soluções.

Se contabilizar é, em certo aspecto

( não exaustivo do seu conteúdo, como é óbvio ) de medir e registar, com o uso de certas técnicas, necessário será atender ao realismo ou verosimilhança das medições feitas.

Pensemos nos níveis atingidos pela inflação na generalidade dos países da América do Sul, acompanhados pela generalidade dos países do " terceiro mundo ", superior, em regra, a 50 % ao ano.

Atendamos à realidade presente já no nosso País, onde certas empresas trabalhando normalmente com base em orçamentos de fabrico ( v. g. fabrico de certo mobiliário antigo ) se recusam a fornecer orçamentos aos seus clientes pela perda de confiança no realismo e veracidade dos cálculos, face à evolução do preço dos factores de produção, tendo os mesmos clientes de aceitar um preço " ab inicio " sujeito a revisões mais ou menos frequentes. O mesmo facto se observa igualmente, e por exemplo, nas empresas que trabalham no regime de empreitada, e na generalidade daquelas que não podem repercutir de imediato os custos inflacionados sobre os seus consumidores, como é o caso do sector retalhista da alimentação ( supermercados, restaurantes, self-serviços ) e do vestuário.

A pergunta que se impõe é esta: como subtrair aos efeitos duma inflação elevada e irreversível, a curto e médio prazo ( ? ), os registos e os apuramentos contabilísticos, para que estes possam servir de informação na tomada de decisões e na gestão corrente, possam contribuir para uma correcta determinação do lucro tributável, e em geral inspirar confiança nos múltiplos agentes económicos que necessitam de pontos de referência para as suas decisões, sejam elas de consumo ou de investimento, entre outras. Por " subtrair " entendemos o controlar e medir esses efeitos.

Os bens patrimoniais, entendendo-se aqui o património bruto da empresa, são susceptíveis de aumento significativo do seu valor monetário, ao contrário das obrigações e "bens" passivos, estes significando uma maior estabilidade. O dizer-se que o património pode assemelhar-se a uma " fotografia "instântanea na dinâmica da empresa e na solidariedade dos exercícios, carece hoje de significado e nitidez, tal como as fotografias " tremidas " tiradas a objectos em vertiginoso movimento.

Tal como no domínio fotográfico, a diminuição do tempo de exposição pode contrabalançar, até certo ponto, a luz e o movimento excessivos, também no domínio da contabilidade podemos reduzir o "tempo de exposição" que aqui significará a realização de apuramento de custos e de resultados com maior frequência ( e não só no domínio da contabilidade interna ).

O aumento do património bruto, na sua medida monetária, e a relativa estabilidade das obrigações da empresa, determinará, como regra de gestão prudente, a aquisição de bens de equipamento e produção com a contrapartida de obrigações diferidas no tempo. Por outro lado, o aumento da rotatividade dos stocks e do realizável, no seu todo, e o recurso ao autofinanciamento apenas para assegurar um indispensável equilíbrio bens próprios-bens alheios, podem ser regras a considerar neste contexto.

Contudo, ao olhar o referido activo ou património bruto da empresa, certas distinções se impõem na sua análise.

Excluiremos das nossas considerações, quanto ao imposto da inflação nos respectivos valores, o activo disponível,

já que o dinheiro e os bens assimiláveis a dinheiro apenas são detidos pela empresa como valores financeiros imediatos, já realizados, e por isso fora de considerações de "valor" e "tempo" ( suposta uma equilibrada gestão de tesouraria ).

Quanto ao realizável, e designadamente os stocks de matérias, mercadorias, ou produtos, e independentemente do método utilizado para a respectiva valorização ( embora este tenha igualmente os seus reflexos ), ele é por natureza passível de fortes oscilações do seu valor monetário, no sentido da alta.

Os seus componentes incorporam normalmente elementos inflacionários que são trazidos para a empresa do seu exterior, e eles próprios se inserem nesse circuito de alta, dadas as características do seu mercado.

Também o activo, dito de reserva ou de fruição, sofre rápidas valorizações monetárias, cujo registo não se compadece com reavaliações de período demasiado alargado ou feitas casuísticamente, feita excepção a determinados valores financeiros, cujo mercado permanece bastante restrito.

Contudo, pensando ainda nos bens de fruição e de reserva, e designadamente no património imobiliário, as reavaliações são difíceis de computar, em muitos casos, dado que não se entra no domínio da realização mas na determinação, em regra, de um valor estimado e comparado, ele próprio podendo acarretar elementos de erro.

Voltando ao activo realizável, e excluindo os créditos sobre terceiros, cuja titularidade e permanência não gera valor adicional, antes podendo provocar, pela baixa rotatividade dos créditos, uma verdadeira "erosão" de valor entendido no aspecto financeiro, podemos interrogar-nos sobre qual a "precaução" a tomar pela empresa, face à sua valorização patrimonial em termos monetários.

Uma referência que aqui se torna necessária é a de que a desvalorização monetária e a inflação dos activos não corresponde, em regra geral, a uma desvalorização real. Ela contudo determina uma maior necessidade de moeda, uma maior libertação de meios financeiros imediatos. E isto sucede, nomeadamente, quando:

- se diminui a relação capitais próprios/capitais alheios, aumentando a rotatividade daqueles;
- se melhora a rotação das existências da empresa;
- se fixam os preços de venda com base nas indicações do mercado ( valores de reposição ) .

Quanto ao segundo destes três aspectos, convém notar que o reflexo da inflação sobre as existências pode ser atenuado, dado que a relação: taxa anual de inflação/número anual de encomendas diminui com o aumento do denominador.

A rotatividade dos capitais próprios aumentada, significa o fazer repercutir sobre os credores de capital o preço da inflação, como titulares de dívidas a receber a prazo mais ou menos longo.

Muitas empresas poderão, de facto beneficiar da alta de preços, jogando num diferencial "aumento de rendimentos proporcionado pela inflacção, versus, aumento de encargos com dívidas para com terceiros", ainda que um aumento nominal do valor dos stocks exija, como já se disse, um concomitante aumento de necessidade de moeda, não significando es

te aumento uma perda de valor patrimonial.

Excluímos deste contexto de raciocínio aquelas empresas que suportam certos imperativos legais quanto aos seus preços de venda e quanto à respectiva estrutura financeira.

Outro aspecto a referir, no âmbito deste tema, é o do como realizar o registo da alta do valor monetário das existências, exigindo a clarificação e o desenvolvimento de diversas noções tradicionais como, v. g., a de " provisão ".

Este conceito anda, tradicionalmente e na legislação, ligado ao do registo contabilístico de um risco, potencial ou real, relativamente à diminuição de valor do activo tributável.

Não parece pois, " a priori ", que uma valorização monetária, traduzindo uma eventual valorização real pelo jogo dos prazos de recebimentos e pagamentos, possa ser comtemplada pelas noções de risco e de custo fiscal.

Nem tão pouco a noção de reserva e de amortização se lhe adequam.

Aquela significa uma aplicação ou denominação de parte do lucro líquido, por imperativos legais, estatutários, ou de gestão financeira, ainda que em certos casos registe a contrapartida de uma valorização de certas componentes do imobilizado corpóreo. Esta última, o registo diferido de uma perda de valor, com refexos na formação do custo.

Ainda não é nenhuma destas a situação que se deseja caracterizar.

A tributação do lucro real exige que se apurem os montantes dos aumentos reais de rendimentos, exigindo critérios objectivos de determinação, uma vez aceite que se pretende ùnicamente atingir rendimentos e não o próprio património empresarial.

Só a harmonização dos imperativos legais que retratem a nova situação criada pela corvivência com a inflação, com o tratamento contabilístico adequado dessa mesma situação, permitirá evitar as consequências de um fenómeno que convirá não iludir, ou fingir desconhecer.

# Uma aplicação do custo marginal

( Lic. José Catarino - Prof. do IMPE )

Uma empresa tem uma fábrica com a capacidade produtiva de 1.000 unidades físicas por ano.

Os custos variáveis unitários são:

- Custos variáveis unitários de produção: 4 u.m.
- Custos variáveis unitários de distribuição:
  - mercado interno: 0,5 u.m.
  - mercado externo: 1 u.m.
- Custos fixos: 3.000 u.m.

A empresa sabe que pode vender 50 % da sua capacidade produtiva no mercado interno, 25% no mercado externo A e 25% no mercado externo B.

Os preços de venda unitários são:

- Mercado interno: 10,5 u.m.
- Mercado externo: 6 u.m.
- Mercado externo: 4,5 u.m.

Admita que os custos variáveis unitários são directamente proporcionais à produção:

Qual a solução mais vantajosa para a empresa:

Hip.I :Vender só no mercado interno

dado os baixos preços dos mercados externos.

Hip.II :Vender no mercado interno e também no mercado externo A.

Hip.III:Vender em todos os mercados?

Justifique.

A melhor solução seria vender no mercado interno e no mercado externo A, isto é, laborar a 75%. Isto porque por cada unidade que venda no mercado externo A recebe 6 unidades monetárias ( receita marginal ou receita diferencial ) e gasta 5 unidades (1) monetárias ( custo marginal ou custo diferencial ) e, por isso, tem um grande diferencial em relação a só vender no mercado interno de 1 u.m. por unidade.

Relativamente ao mercado externo B não compensa vender porque a receita diferencial unitária ( 4,5 u.m. ) é inferior ao custo diferencial unitário ( 5 u.m. ). Nesta hipótese tem uma perda diferencial unitária de 0,5 u.m..

Vejam-se as Contas de Exploração nas três hipóteses:

| Dados: \ Hipóteses: | Hip.I | Hip.II | Hip.III |
|---|---|---|---|
| Vendas: | | | |
| 500 us . 10,5 um : | 5.250 um | 5.250 um | 5.250 um |
| 250 us . 6 um : | - | 1.500 um | 1.500 um |
| 250 us . 4,5 um : | - | - | 1.125 um |
| Total ( 1 ) : | 5.250 um | 6.750 um | 7.875 um |
| Custos variáveis: | | | |
| 500 us . (4+0,5) : | 2.250 um | 2.250 um | 2.250 um |
| 250 us . (4+1) : | - | 1.250 um | 1.250 um |
| 250 us . (4+1) : | - | - | 1.250 um |
| Total ( 2 ) : | 2.250 um | 3.500 um | 4.750 um |
| Custos fixos ( 3 ) : | 3.000 um | 3.000 um | 3.000 um |
| Result.(1)-(2)-(3) : | 0 um | 250 um | 125 um |

Notas: (1): Custos variáveis unitários de produção : 4 u.m.
" " " " distribuição: 1 u.m. 5 u.m.

# A POSIÇÃO DA EMPRESA INTERNACIONAL

A empresa orientada para operações internacionais tem vindo a ser designada por multinacional. É curioso referir uma definição que estabelece como suas características essenciais, a existência de, pelo menos, 15 subsidiárias estrangeiras e o facto de mais de 2o % dos lucros serem provenientes desses ramos; isto, independentemente, de os possuidores da empresa e os altos dirigentes serem cidadãos de um único estado ( por exemplo E.U.A. ).

Entre os problemas específicos a que o tipo de empresa referido tem de fazer face, pode citar-se:

- limitações ao direito de propriedade ( confiscação, nacionalização );
- limitações às possibilidades de actuação ( regulamentação de mercados, condicionamento das instalações );
- restrições aos movimentos de fundos ( controle cambial, alterações de taxas de câmbio );
- inflação.

Apesar do admirável trabalho prosseguido pelas organizações internacionais, nos últimos 35 ou 40 anos, e da recuperação económica e social conseguida,

( Ruy L.F. de Carvalho - Prof.do IMPE )

muitos países continuam lutando por se tornar economicamente viáveis e, tal como há meio século mantêm-se fortemente dependentes de produção e exportação de bens primários para a formação do seu rendimento e obtenção de divisas. A instabilidade internacional de preços, a degradação das razões de troca e os deficits das balanças de pagamentos continuam a ser uma praga que abrange também as nações industriais. A especulação internacional parece ter-se agravado substancialmente e o ouro continua a ser entesourado.

Ao considerar as possíveis implicações sobre um negócio instalado num país que acabou de sofrer uma desvalorização de taxa de câmbio, é importante identificar primeiro os possíveis efeitos económicos gerais e só então observar o que passa em relação às implicações de natureza económica e financeira sobre a empresa.

Um dos primeiros resultados pretendidos com a desvalorização é aumentar o custo, em termos de moeda local, dos bens importados.

Os efeitos sobre uma empresa local dependem da medida em que ela se apoia em importações e da posição dos seus compradores externos e internos.

Quanto subirão os preços internos, em resposta a uma desvalorização cambial é outra variável crítica. "Ceteris paribus", tal alteração depende do resultado do esforço do governo para obstar a aumentos de preços e do modo como a economia está dependente de bens e serviços importados. Para a empresa, uma subida de preços internos pode anular os resultados positivos provenientes da desvalorização ou, no caso de uma companhia que esteja relativamente bem isolada de acréscimos de custos, um mais alto nível de preços pode resultar num aumento da contribuição ou margem unitária ( em termos de contabilidade marginalista ) se a firma acompanha a tendência geral.

A desvalorização pode também conduzir a uma incerteza geral acerca da futura taxa de câmbio e o país experimentar uma generalizada fuga de capitais, com o consequente decréscimo no consumo global e na oferta de dinheiro. Na espectativa de outra desvalorização, acompanhada de incremento de preço locais, poderá assistir-se a intenso investimento em bens duráveis. Para a economia, no seu conjunto, e para uma dada empresa em particular, os possíveis efeitos secundários destas acções escalonam-se desde uma contracção de investimentos e vendas até aumentos selectivos nas vendas e lucros, tudo depende da resposta geral da economia à desvalorização, das necessidades financeiras da firma e da natureza da sua linha de produtos.

Observada de outro ponto de vista, uma desvalorização bem sucedida pode esperar que conduza a um maior volume de exportações para a economia local e a uma acrescida procura dos bens produzidos internamente, em face das importações. Esta expansão de actividade provocaria um maior rendimento nacional e uma melhoria de resultados para a firma cujas vendas e rendibilidade estejam dependentes do crescimento daquela grandeza macro-económica.

O custo, em termos de moeda local, das dívidas externas aumentará proporcionalmente à desvalorização. Assim, uma companhia que tenha contratado a importação de peças estrangeiras no valor de $1.000, quando a taxa de câmbio era, digamos, $1:1,1 terá de pagar mais 10%, em termos de moeda local se esta se desvalorizar para $1:1,1. Análogamente, um financiamento contratado em dólares ou noutra moeda que mantenha a paridade

custará mais caro ao ser reembolsado, se a desvalorização ocorrer no período entre a entrada de dólares e o seu posterior reembolso, no caso de não existirem protecções especiais. De igual modo, a taxa de juro real virá afectada se, como é usual, for convencionado pagar os juros na moeda do empréstimo, postcipadamente, sem qualquer opção.

Também o valor de uma empresa subsidiária virá reduzido, nas contas da empresa principal, se a paridade da moeda do país desta se mantiver ou, pelo menos não acompanhar integralmente a desvalorização da moeda da afiliada. " Mutatis muntandis " se poderia analisar a hipótese de revalorização.

O controle das operações cambiais, além de lhes aumentar o custo, pode restringir e até anular a realização de certos tipos de transacções. Do uso de sobretaxas de importação, depósitos de garantias, sistemas de leilão ou taxas de câmbio múltiplas, discriminatórias de importações; pode esperar-se o aumento do custo de fornecimentos importados pela subsidiária ou a imobilização temporária do seu fundo de maneio. A necessidade de adquirir cambiais, no mercado livre, em que a taxa de câmbio seja mais alta do que a taxa oficial, para conseguir transferir dividendos, "royalties" ou pagamentos de despesas correntes é com efeito, um custo extra das operações da subsidiária e, além disso, obriga a perdas de tempo por parte do seu executivo, para negociar a aprovação dessas transacções junto das autoridades locais.

Em termos de restrição à liberdade da firma, o controle de câmbios pode afectar muitos tipos de operações. A importação de certos bens pode ser proibida ou sofrer restrições quantitativas num dado período, causando entraves à produção ou obrigando dispendiosas políticas de stocks estratégicos.

O controle das transferências cambiais pode obstar à remessa de dividendos, royalties ou ao pagamento de certas despesas à empresa principal ou à satisfação de compromissos assumidos em matéria de juros ou amortizações de capital em dívida.

Também do ponto de vista de dificuldades do executivo financeiro, o controle cambial pode levar à congelação de certos fundos dentro de um país onde não existam projectos atractivos ou de rendibilidade satisfatória. De igual modo a empresa multinacional pode ver-se em face de problemas relacionados com disponibilidades financeiras perante a impossibilidade de transferir recursos de uma dada subsidiária, ou pode perder uma boa oportunidade de investimento em face do bloqueamento de fundos num certo país.

As técnicas usadas pelas empresas multinacionais podem ser divididas em dois grupos principais. O primeiro, designado Gestão de Tesouraria Internacional, relaciona-se com o mecanismo das transferências de moeda, cobranças e desembolsos. O segundo grupo consiste em métodos de controle de liquidez geral da companhia e na gestão da sua vulnerabilidade cambial, designado por Gestão Financeira Internacional. O recentemente nascido IMM ( International Money Management ) pretende abranger todos os aspectos da gestão financeira a curto prazo, com especial ênfase em matéria de divisas.

# A ESTRUTURA E O FUNCIONAMENTO DA EMPRESA

( Lic. Fanha Vicente - Prof. do IMPE )

## 1 - Introdução

Nos últimos decénios, o aumento das preocupações provenientes de várias fontes e orientadas para os problemas de estrutura levou ao reconhecimento da importância que efectivamente adquirem no funcionamento da empresa.

Durante o sec. XIX dominou o empirismo em matéria de organização e administração de empresas, admitindo-se assim que os conhecimentos referentes à actividade desenvolvida nas empresas resultavam de talentos inatos e de um acúmulo de experiências, conhecimentos estes que somente podiam ser transmissíveis por via prática. Só em meados do nosso século alguns pioneiros tais como Taylor e Fayol, tiveram a intuição de que " essa actividade desenvolvida pela empresa " poderia ser racionalizada e objecto de tratamento teórico. Não nos vamos debruçar, neste trabalho, numa análise detalhada das ideias destes homens que hoje se revestem de um interesse mais histórico que prático. Com efeito, o fim da década de 1930 assinalou o surto de uma revolta contra o tradicionalismo na teoria da organização. As

ideias então em voga tendiam a adoptar o ponto de vista de que existem certos elementos universais no comportamento administrativo, partindo assim de regras específicas de conduta no que se refere à unidade de comando, alcance de contrôle, divisão em departamentos por funções, distinção entre programação e administração, etc.

Por outro lado, os princípios em que se baseavam, pondo de lado, em grande parte, os valores humanos, muito contribuiram para desumanizar o indivíduo e isso porque:

a) partia-se de uma completa separação da tarefa em relação ao indivíduo. Apenas a tarefa tinha importância e incumbia ao trabalhador adaptar-se a ela; se o não fizesse haveria outro qualquer para tomar-lhe o lugar. O trabalhador era pois encarado como uma simples mercadoria;

b) apoiavam-se principalmente na concepção do incentivo monetário como maior propulsor para o trabalho humano; assim para aumentar a produtividade bastava elevar os salários ou os prémios:

c) conjugava-se a teoria da organização apenas ao sistema de valor da eficiência da produtividade e da maximização do lucro.

O conflito que se originou ao longo da década de 1930 concentrou-se fundamentalmente numa questão de princípios pois estes somente tinham valor predicativo quando se excluiam todas as variáveis importantes do comportamento humano. A revolução administrativa dos princípios do nosso século foi principalmente técnica, não estranhando pois que para ela muito tenham contribuido vários trabalhos de engenheiros directamente ligados à indústria. É mais do que natural que o cientista, ao tomar conhecimento do campo da administração, o examine do ponto de vista dos padrões a que está acostumado.

A Psicosociologia cuja primeira grande manifestação foi o inquérito levado a cabo, durante seis anos, por Elton Mayo, nas fábricas Hawthorn, de Western Electric, revolucionou as noções tradicionais sobre o funcionamento da empresa encarada como um grupo humano.

## 2 - Análise das estruturas

O ponto de partida da análise das estruturas são as funções. O conjunto das funções representará tudo o que deve fazer-se para assegurar a boa marcha da empresa.

Deve-se a Fayol o mérito de nos primeiro ter dado a noção de " função ". A sua definição é simples e curta " Operações que têm lugar em empresas "; mas o que importa focar são as características que sobressaem desta definição:

a) as mesmas funções encontram-se em todas as empresas;

b) certas funções são identicamente exercidas a níveis diferentes da hierarquia com outras nas atribuições de certos colaboradores . Fayol dá especial relevo àquilo que chama "função administrativa" e que define pelas seguintes atribuições: prever, organizar, comandar, coordenar e controlar.

### 2.1 - Funções gerais, principais e complementares

As funções gerais são caracterizadas por registarem os factos ou regularem as questões que digam indistintamente respeito a todas as outras funções. Consideramos como funções gerais a Finan-

ceira, o Pessoal e a Administrativa.

Por função principal entendemos aquela que se reporta à actividade técnica da empresa e ao seu objectivo económico específico. Como função principal típica temos a " Produção ".

Dentro das funções complementares abrangemos as funções que conjuntamente com a função principal contribuem para a execução das operações da empresa: a compra e a venda.

O desenvolvimento e a importância que estas funções possam revestir, estará directamente relacionado com o tipo da empresa.

## 2.2 - O Crescimento das empresas; seus problemas

Imaginemos a empresa mais pequena (a empresa individual). Idealmente ela é constituida apenas por um homem que sózinho assegura todas as funções. Podemos representá-la sob a forma de uma célula complexa em que o núcleo representa a direcção central estando directamente ligadas a este as outras cinco funções: Pessoal, Financeira, Produção, Compras e Vendas. Acompanhando o desenvolvimento da sua actividade, este pequeno empresário, ver-se-à na necessidade de chamar para junto de si vários colaboradores, como por exemplo, um chefe de oficina, um vendedor, um contabilista. Vemos assim, começarem a desligarem-se do núcleo central, as funções de produção, vendas e finanças, continuando ainda debaixo da alçada do empresário as Compras e o Pessoal. Dentro do núcleo central começa a destacar-se um pequeno serviço de expediente, simples orgão de execução. A principal característica desta evolução é a dicotomia que se observa nas funções correspondentes à criação de um novo serviço - o empresário guardará sempre para si a parte de gestão apenas delegando ao Serviço Criado a parte de execução.

Continuando a marcha de progresso da empresa vemos progressivamente destacarem-se do empresário a parte executiva das outras duas funções - as Compras e o Pessoal. Chegamos assim ao limite superior do que se poderá chamar de " empresa paternalista " onde um homem assegura toda a gestão e apenas está rodeado de chefes executivos.

Atingimos pois um ponto em que o empresário não pode práticamente reservar para si toda a gestão e se a empresa continua a desenvolver-se depara-se-lhe-à um problema de difícil resolução - a falta de dirigentes. Com efeito, tendo delegado a parte executiva das diversas funções a antigos empregados capazes de a manter em funcionamento sob as suas ordens mas que exactamente por terem sido sempre apenas executivos nunca puderam adquirir os conhecimentos e a visão de conjunto necessária para passarem ao nível de gestão da sua função.

O problema real do crescimento não é a ignorância. É em primeiro lugar, a falta de um instrumento claro de diagnóstico capaz de comprovar o estado de crescimento atingndo. E é em segundo lugar uma questão de atitude: os chefes, especialmente aqueles que ocupam os postos mais altos da hierarquia, podem intelectualmente saber o que é preciso, mas podem ser emocionalmente incapazes de assumirem a responsabilidade de tomarem as medidas necessárias, refugiando-se no que é velho e conhecido.

O crescimento é o resultado do sucesso; uma empresa cresce porque está funcionando bem . Os problemas de crescimento são tanto mais difíceis pelo facto de serem problemas de sucesso que são sempre os mais difíceis. É assim que tão poucos chefes compreendem que o fe-

nómeno de crescimento requer a modificação das suas atitudes, argumentando que as atitudes e comportamentos que levaram ao sucesso original levarão também a novos sucessos. É este pensamento vicioso que o cega para o facto de que passou a enfrentar uma situação, que dele exige, mudança de atitude e de comportamento.

## 2.3 - A formação de estrutura

### 2.3.1 - Requisitos estruturais

A estrutura de uma empresa raramente pode resultar de um escolha apriorística. Resultará, sim, da necessidade que a empresa tem de adaptar-se de uma forma contínua a situações complexas determinadas pela sua própria evolução. Esta evolução processa-se no interior do quadro definido pelo progresso sócio-económico da sociedade em que a empresa se insere. Podemos assim dizer que não há estruturas tipo nem estrutura ideais; a melhor estrutura para uma empresa num determinado momento da sua vida é aquela que corresponde à combinação mais eficaz de todos os factores - humanos e materiais - que nela estão postos em causa para a consecução de objectivos que sejam aceites, explicita, ou pelo menos implicítamente, pelo grupo humano que a constitui.

A criação de uma estrutura têm para a empresa uma importância capital. Com efeito:

a) Definindo a estrutura o enquadramento profissional dos diversos responsáveis, condiciona largamente o seu comportamento e a sua actividade e favorece ou contraria a respectiva realização pessoal;

b) Definindo a estrutura as condições em que se exerce e transmite pode reforçá-la ou ao contrário enfraquece-la;

c) A estrutura, pela sua maior ou menor rigidez, pela sua maior ou menor adaptação às necessidades, pode acelerar ou retardar o ritmo da actividade da empresa e das decisões que a impulsionam, determinando, assim, a necessidade de uma maior ou menor coordenação.

Em resumo: podemos afirmar, que a estrutura que se adopta para uma empresa condiciona a sua evolução a longo prazo, e portanto, a sua criação não deve ser deixada à improvisação, à pressão das circunstâncias de momento ou às iniciativas pessoais isoladas.

### 2.3.2 - Tipo e natureza das ligações estruturais

Ao estabelecermos uma estrutura para uma empresa determinamos o campo de acção de cada um dos seus elementos colocando os diversos colaboradores em relação uns com os outros de certa maneira. Os responsáveis por cada orgão ou serviço da empresa mantém entre eles relações que são comandadas pela natureza das funções exercidas. Cada colaborador está de certa maneira em contacto com todos os outros só pelo facto de pertencer à empresa. É através destas ligações que se passa a vida quotidiana da empresa e se avalia a eficácia da estrutura.

Esquemáticamente podemos agrupar as ligações estruturais em dois grandes grupos, ligações de autoridade e ligações de cooperação; dentro das primeiras distinguimos as ligações hierárquicas, funcionais e de estado maior ( Corpo Consultivo ).

#### A) - Ligações de autoridade

##### a) - Ligações hierárquicas

Todos os orgãos e serviços estão em ligação hierárquica com o chefe. A hierárquia supõe subordinação o que implica que as ordens dadas devem ser cumpridas O número de escalões depende fundamentalmente do número total de indivíduos e acessóriamente do número de trabalhadores que o chefe de escalão inferior pode comandar ( este número é muito variável e é função das profissões e da natureza do trabalho; em certas circunstâncias como em trabalhos simples e repetitivos pode atingir meia centenas de pessoas ).

A estrutura hierárquica para uma mesma empresa é constituida por várias pirâmides desiguais e justapostas, cada uma devendo corresponder a uma função distinta. Encontramos geralmente a pirâmide mais alta afecta à função principal que é onde normalmente trabalham mais pessoas.

b) - Ligações funcionais

Este tipo de ligações é determinado pela natureza das funções da empresa resultante da extenção da função para além do orgão ou do serviço encarregado de a exercer. As mais funcionais das funções da empresa são a Financeira e o Pessoal. Em virtude da especialidade destas funções os serviços correspondentes deverão fixar num plano geral e abrangendo toda a empresa as regras comuns, unificar os diversos procedimentos e assegurar-se de que certos princípios são respeitados. E assim pelas suas características estes serviços poderão intervir em assuntos que se passem fora da sua função mas aqui a sua autoridade será apenas " funcional ",ou seja, limitando-se a dar directivas ou conselhos só passando ao escalão superior os casos duvidosos ou que requeiram arbitragem. É, aliás, o que se passa no caso concreto do Serviço de Medicina do Trabalho.

Como estas funções são necessárias à vida da empresa, a natureza das ligações por elas ocasionadas, são indispensáveis e devem portanto ser reguladas em conformidade.

c) - Ligações de estado maior ( Corpo consultivo )

As ligações de estado maior ( Corpo consultivo ) apresentam-se com uma característica especial - o agente de estado maior ( consultor ), podendo intervir a qualquer nível da hierárquia, age sempre em nome de outrém por delegação da sua autoridade; nunca tem autoridade própria - .

Muito embora a empresa tenha cada vez mais a necessidade de preencher os seus quadros directivos com " homens " de acção é forçoso reconhecer-se que é cada vez mais difícil a estes tomarem decisões em certos sectores se tiverem de basear-se apenas nos seus próprios conhecimentos. Na medida em que uma empresa se vai dia a dia tornando mais complexa há uma necessidade premente de que os diversos assuntos sejam estudados e preparados antecipadamente; as decisões uma vez tomadas devem ser explicadas; a sua aplicação deve ser seguida e controlada. Este novo elemento da empresa, funcionando como que um " auxiliar de gestão " vem marcar uma nova era na vida empresarial - a de liberdade de acção à intelectualidade.

B) - Ligações de cooperação

Este tipo particular de ligações estabelece-se entre os serviços correspondentes às funções principais e complementares - produção, compras e vendas. Entre estes serviços deve-se estabelecer uma estreita colaboração procurando-se evitar que todos os problemas su-

bam ao escalão superior e só o caso excepcional ou anormal subirá a via hierárquica. Estamos, portanto, já bastante afastados da ponte de Fayol pois este tipo de ligações nasceu da solidariedade, criada de facto, entre a função principal e as acessórias.

Frize-se, no entanto, que este circuito de ligações deverá ser vigiado pelos escalões superiores por dispositivos de controle.

Cabem, ainda, dentro deste tipo de ligações de cooperação, aquelas que se processam entre os chefes dependentes de um mesmo superior.

3 - O funcionamento da empresa; a integração do grupo humano

A empresa não é apenas um conjunto de funções, serviços ou orgãos. É essencialmente um grupo humano.

O tipo e a natureza das ligações que acabámos de descrever, não são mais do que relações entre pessoas. Na sua essência a tentativa de instalação de boas comunicações na empresa é um problema de adaptação das estruturas aos homens que nelas trabalham.

Todas as experiências depois daquela, levada a efeito por Elton Mayo nas fábricas da Western Electric de Chicago até aos recentes inquéritos do Instituto Tavistock de Londres mostram que o rendimento do trabalhador, considerado isoladamente, e o rendimento de grupo considerado como um todo, são em grande parte determinados por um conjunto complexo de factores psico-sociais que caracterizam o grupo humano que constitui a empresa. Com efeito, uma das descobertas fundamentais da investigação levada a cabo por Elton Mayo foi a de que entre as aptidões de um indivíduo, por um lado, e o seu rendimento físico por outro, se interpõem as suas atitudes pessoais. Com efeito, o rendimento do trabalhador não é determinado pelas suas aptidões, mas sim pelo modo como ele usa as suas aptidões. Ora este depende da sua atitude no trabalho. E esta por sua vez, deriva das motivações que ditam o seu comportamento como pessoa. Dentro desta linha de pensamento tem-se procurado determinar os factores que exercem influência sobre as atitudes no trabalho, por parte dos trabalhadores, quer no sentido de provocar ou favorecer o aparecimento de comportamentos propícios a uma melhoria de produtividade, quer no sentido contrário. Surgiu assim o estudo do moral da empresa. O conceito de "moral" tem sido empregue no sentido de designar um estado de espírito colectivo estimulador da actividade, do esforço e da eficácia de uma organização social.

Os estudos efectuados dentro desta linha, permitem afirmar que o moral da empresa é uma resultante de quatro elementos fundamentais:

a) Satisfação com o próprio trabalho;

b) Satisfação com o trabalho, com a posição relativa na escala dos postos e das remunerações dentro da empresa, e com as possibilidades de promoção profissional;

c) Satisfação com o grupo de trabalho a que se pertence;

d) Satisfação com a empresa de que se é empregado.

As insatisfações em qualquer destes campos actuam como factores determinantes de atitudes e comportamentos restritivos da produtividade, quer por via de reacções psicológicas conscientes, quer por via de mecanismos psicológicos subconscientes.

Estritamente ligado a este ponto, en-

contra-se outro aspecto que também veio vivamente impressionar o espírito das teorias tradicionais - A DESCOBERTA DA ORGANIZAÇÃO INFORMAL - ou seja o conjunto das inter-ligações pessoais que existem de facto entre os membros de uma empresa e que não se encontram representadas pela organização formal. O termo de organização formal é aqui entendido pelo conjunto de esquemas de interacção prescrito pelas regras e regulamentos da empresa, bem como às políticas que prescrevem as relações que se obtêm, ou que se pretendem obter, dentro da organização humana e entre a organização humana e a organização técnica. Muitos dos esquemas de interacção humana actualmente existentes na empresa não tem qualquer representação na organização formal e outros só inadequadamente são representados por ela. Com demasiada frequência se pressupõe que a organização de uma empresa corresponde a um esquemático ou a um organigrama. Na realidade, isso nunca acontece. Na organização formal da maior parte das empresas há muito pouco reconhecimento explícito das muitas situações sociais ínsitas na organização social. Os organigramas e os regulamentos de uma empresa mostrando e estabelecendo a natureza e o tipo de relações entre as unidades de trabalho, não mostram habitualmente os grupos primários, isto é, aqueles onde se verificam relações diárias de pessoa a pessoa. A organização formal não pode tomar em conta os sentimentos e os valores ínsitos na organização social, mediante os quais os indivíduos se diferenciam, ordenam e integram informalmente. Os indivíduos nos seus contactos, uns com os outros, numa empresa, estabelecem relações pessoais e constituem grupos informais em relação quais cada pessoa tem uma certa posição ou estatuto.

Apesar da desconfiança inicial dos administradores e dos técnicos de organização, pouco à vontade, perante a revelação duma vida social dos estabelecimentos industriais, expontânea e variada, mas não prevista nos esquemas formais, e de consequências muitas vezes imprevisíveis para os estabelecidos, o conceito de organização informal abriu largo caminho e representou uma pedra importante no campo de pesquisas sobre o comportamento humano. Aquilo que se passa, ao vivermos, principia a ser o novo centro de gravidade da reflexão científica, em relação ao qual, os demais problemas, se coordenam e formulam. A análise e a compreensão passam a alimentar-se de uma metodologia descritiva vivencial que irrompe na Psicologia pela atenção dada ao nível sócio-afectivo das interacções dos comportamentos e atitudes. Por outras palavras, o negligenciado nas teorias tradicionais é fundamentalmente o comportamento concreto e as atitudes dos homens com quem se deseja contar para a actualização de uma organização, pois não parecem dispostos a enquadrar-se nela.

A análise dos problemas psicosociológicos da empresa, revelando a grande complexidade destes, não facilita decerto a vida dos administradores. Mas a gestão de empresas não é hoje tarefa fácil; exige de dia para dia, o domínio de técnicas cada vez mais numerosas e especializadas. Simplesmente, a utilização de boas técnicas, aplicadas sem dúvida, com oportunidade, podem resultar infrutíferas por não se ver, convenientemente, a situação efectiva da empresa.

A verificação das dificuldades inerentes ao conhecimento dos factores humanos no trabalho, representa um forte estímulo e um poderoso instrumento para a orientação das políticas administrativas, de forma a conseguir-se, que as empresas sejam verdadeiramente eficazes e cumpram os objectivos económicos e sociais que a mentalidade do nosso tempo exige.

# UMA APLICAÇÃO DO CONCEITO DE ESPERANÇA MATEMÁTICA NA TEORIA DA DECISÃO

( Lic. José Catarino - Prof. do IMPE )

## 0. Introdução

Um dos conceitos usados em Estatística com relativa frequência é o conceito de Esperança Matemática ou Valor Esperado.

Vamos introduzir este conceito, por via exemplificativa.

Seja o lançamento de uma moeda ao ar. Nesta experiência, os possíveis resultados são: saída de Face ou saída de Coroa. Há, portanto, dois possíveis resultados. Assim, se pretendermos a probabilidade de saída de Coroa para cima temos que essa probabilidade é 1/2, isto é, temos um caso favorável em dois casos possíveis.

Se desejarmos saber quantas vezes esperamos que fique a coroa virada para cima em 100 lançamentos da moeda ao ar, estamos perante o conceito que pretendemos introduzir. Assim, o número de vezes esperado que a coroa fique virada para cima, será:

Esperança matemática=Número de experiências . a probabilidade da ocorrência da observação pretendida, isto é:

E (nº de Coroas)=1oo. 1/2=50

1.Problema a resolver

Vamos, agora, com auxílio do conceito introduzido resolver um problema específico.

Seja um armazenista que vende diáriamente um produto X. A venda do produto deve fazer-se diáriamente sob pena deste ter de ser devolvido por perder qualidades que o tornam invendável.O armazenista sabe que, pela venda por cada unidade do produto ganha 3 unidades monetárias. Porém, se não vende o produto, no próprio dia, perde duas unidades monetárias.

O armazenista através dos seus registos estatísticos sabe que em 1oo dias normais vendeu:

3 unidades/dia em 2o dos 1oo dias
4 " " " 3o " " "
5 " " " 15 " " "
6 " " " 35 " " " →

Quantas unidades deve o armazenista adquirir diáriamente para que a sua esperança matemática de ganho seja máxima ?

2. Resolução

a) Comecemos por calcular as probabilidades que o armazenista tem de vender: 3,4,5 ou 6 unidades.

Temos, assim que:

$$P(V_3) = 20/100 = 0,2$$

$$P(V_4) = 30/100 = 0,3$$

$$P(V_5) = 15/100 = 0,15$$

$$P(V_6) = 35/100 = 0,35$$

b) Construamos de seguida o quadro dos resultados possíveis face às situações alternativas quanto à oferta e à procura.

Temos deste modo o seguinte:

| Procura possiv. | Oferta possível | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 3x3-0x2=9 | 3x3-1x2=7 | 3x3-2x2=5 | 3x3-3x2=3 |
| 4 | 3x3-0x2=9 | 4x3-0x2=12 | 4x3-1x2=10 | 4x3-2x2=8 |
| 5 | 3x3-0x2=9 | 4x3-0x2=12 | 5x3-0x2=15 | 5x5-1x2=13 |
| 6 | 3x3-0x2=9 | 4x3-0x2=12 | 5x3-0x2=15 | 6x3-0x2=18 |

O quadro acima é constituido do seguinte modo:

( Nº. de unidades vendidas vezes ganho unitário ) - ( Nº. de unidades que se deixaram de vender vezes perda unitária ).

c) Finalmente, a partir do quadro construido em a) e das probabilidades atrás calculadas vão-se esboçar os quadros referentes aos resultados esperados para as diferentes hipóteses de "stockagem".

Teremos, então:

Hipótese: Stock = 3

| Procura esperada | Probabilidade | Resultado possível | Esperança Matemát. |
|---|---|---|---|
| 3 | .2 | 9 | .2x9=1.8 |
| 4 | .3 | 9 | .3x9=2.7 |
| 5 | .15 | 9 | .15x9=1.35 |
| 6 | .35 | 9 | .35x9=3.15 |
| | | | Total=9 |

Hipótese: Stock = 4

| Procura esperada | Probabilidade | Resultado possível | Esperança Matemát. |
|---|---|---|---|
| 3 | .2 | 7 | .2x7=1.4 |
| 4 | .3 | 12 | .3x12=3.6 |
| 5 | .15 | 12 | .15x12=1.8 |
| 6 | .35 | 12 | .35x12=4.2 |
| | | | Total=11 |

Hipótese: Stock = 5

| Procura esperada | Probabilidade | Resultado possível | Esperança Matemát. |
|---|---|---|---|
| 3 | .2 | 5 | .2x5=1 |
| 4 | .3 | 1o | .3x1o=3 |
| 5 | .15 | 15 | .15x15=2.25 |
| 6 | .35 | 15 | .35x15=5.25 |
| | | | Total=11.5 |

Hipótese: Stock = 6

| Procura esperada | Probabilidade | Resultado possível | Esperança Matemát. |
|---|---|---|---|
| 3 | .2 | 3 | .2x3=.6 |
| 4 | .3 | 8 | .3x8=2x4 |
| 5 | .15 | 13 | .15x13=1.95 |
| 6 | .35 | 18 | .35x18=6.3 |
| | | | Total=11.25 |

Resposta: Deve armazenar 5 unidades por ser a hipótese de maior ganho esperado.

ooOoo

# A regularização de existências

A conta de " Regularização de Existências " ( c/38 ) destina-se a servir de contra-partida ao registo de quebras, sobras, saídas e entradas por ofertas, bem como a quaisquer variações nas contas de existências não derivadas de compras, vendas ou consumos.

Nestas condições a conta de " Regularização de Existências " tem por contra-partida a conta correspondente ao movimento patrimonial considerado, ou seja uma conta específica de proveitos ou de custos, normais ou anormais.

A conta de " Regularização de Existências " permite corrigir numerosas situações, encontradas nas existências e apurar até correctamente o custo das vendas e o custo dos consumos, quer se actue com o inventário permanente ou periódico.

A conta de " Regularização de Existências " não se destina a registar aumentos ou perdas de valor, por alteração de critérios valorimétricos ou depreciação de existências ( dedução aos custos ), mas sim as variações ocorridas no aspecto físico ( quantidades ). As existências que se inutilizaram ou detioraram, cujos prejuizos devem ser directamente contabilizados nas contas de resultados, no exercício em que se verificaram as perdas (c/8281 ), não pode a sua contabilização efectuar-se através da conta " Provisão para depreciação de existências " ( c/39 ).

( Lic. Hélder Gaia - Prof. do IMPE )

Todavia, quando se pretende que a conta de " Regularização de Existências " sofra movimentos derivados directamenente das contas de existências pelos factos atrás apontados, ela acaba por funcionar como uma conta de resultados.

No regime de inventário permanente existe uma conta específica para o " Custo das Existências Vendidas e Consumidas ". Nestas circunstâncias a conta de" Regularização de Existências " é uma simples conta transitória de existências apenas para efeitos estatísticos, visto que para obter a permanência do inventário é indispensável transferir o custo daquelas existências saídas ou entradas para a respectiva conta de existências.

A conta de " Regularização de Existências " vai permitir, muito claramente, que o saldo devedor da conta " Custo das Existências Vendidas e Consumidas " seja desdobrado no mapa da demonstração de resultados líquidos. As parcelas componentes desta demonstração de resultados líquidos serão as seguintes: existência inicial, compras, regularização de existências e existência final.

Deste modo, um mapa de demonstração de resultados líquidos pode ter a seguinte configuração ( os dados são hipotéticos ):

MAPA DA DEMONST. DE RESULTADOS LÍQUIDOS

| | | | |
|---|---|---|---|
| Exist.inicial: | 600 | Vendas: | 2.000 |
| Compras: | 2.000 | | |
| Exist.operac.: | 2.600 | | |
| Reg.de exist.: | 50 | | |
| Exist.dispon.: | 2.550 | | |
| Exist. final: | 600 | | |
| Custo das mer. vendidas: | 1.950 | | |
| Res.bruto(oper.) | 50 | | |
| | 2.000 | | 2.000 |

Sem a utilização da conta " Regularização de Existências " não é possível contabilizar com a devida correcção as entradas e saídas de existências, não derivadas de compras, vendas ou consumos dada a mecânica do regime de inventário periódico. Notar que as referidas saídas, por exemplo, não são reduções, nem da existência inicial,nem das compras. Deste modo, se quizermos, por exemplo, que no mapa de demonstração de resultados líquidos, o custo dos produtos vendidos e consumidos nos apareça com a sua dimensão real, temos que forçosamente utilizar a conta de " Regularização de Existências ".

Há quem chame, até a esta conta uma conta correctora do custo dos produtos vendidos e/ou consumidos.

A conta de " Regularização de Existências ", consoante a natureza das existências susceptíveis de regularização, pode subdividir-se. Deste modo temos:

381 - ...
382 - Mercadorias
383 - Produtos Acabados e Semiacab.
384 - Sub-produtos, Desperdícios, Resíduos e Refugos
385 - ...
386 - Matérias-primas, Subsidiárias e de Consumo
387 - Embalagens Comerciais Retornáveis
388 - Transferências de Existências
389 - ...

A sub-conta " Transferência de Existências " não se encontra no Plano Oficial de Contabilidade Português, mas pode ser considerada essencial para satisfazer as entradas de produtos acabados, semiacabados, sub-produtos, resíduos e refugos comprados pela empresa e que não podem ser logo debitados a essas contas sem que se dê a sua passagem pelas contas de matérias-primas.

A descrição do Plano Oficial de Contabilidade Português sobre a conta de " Regularização de Existências " não é esclarecedora quanto à sua arrumação no fim do período, do que resulta que esta não é pacífica entre os contabilistas.

A conta de " Regularização de Existências " deve estudar-se separadamente quando integrada, quer no sistema de inventário permanente quer no sistema de inventário periódico.

Deste modo, vamos fazer o estudo da conta de " Regularização de Existências ", a que nos propuzemos, sujeitando-o à esquematização que se segue.

I - Quando do Inventário Permanente

Vamos estudar as "quebras", as "sobras" e as "ofertas" como os acidentes que mais podem contribuir para o desacerto das existências das mercadorias.

A) Quebras:

De uma maneira geral, sabe-se, por experiência, que as mercadorias, em armazém, estão sujeitas a quebras que provocam a redução das existências.

Nas quebras há a considerar:

- quebras normais, que resultam da natureza da própria actividade económica. Isso acontece nas empresas negociadoras de produtos sujeitos a derrame, evaporação, perda de peso, etc.
- quebras anormais, que resultam de factos alheios à actividade das empresas tais como incêndios, roubos, inundações ou quaisquer outras espécies de sinistros.

Ora, quer normais quer anormais estas quebras, apontadas anteriormente, terão de ser regularizadas, como se torna evidente. Para isso, utilizaremos, portanto, a conta de " Regularização de Existências " como conta central da contabilização daqueles acidentes. Naturalmente que na exemplificação outras contas serão utilizadas, todavia, o nosso presente estudo reporta-se somente à conta de " Regularização de Existências ".

Vejamos como se contabiliza cada um dos factos acima referidos.

1. Quebras normais:

Normalmente a sua regularização leva a um aumento do preço da mercadoria.

Exemplo:

Em 31.12.81 a ficha de armazém do Produto 04 indicava a existência de 500 unidades ao custo unitário de 60$00. Efectuada a inventariação física verificou-se a existência de apenas 470 unidades.

Como corrigir?

Na ficha de armazém citada dariamos a saída das 30 unidades ao custo unitário de 60$00, a que corresponderia, no livro Diário, o seguinte lançamento:

| | | |
|---|---|---|
| REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38) | | |
| Mercadorias | | |
| Produto 04 | | |
| a MERCADORIAS(32) | | |
| Produto 04 | | |
| P/ quebra verificada de 30 unidades a 60$00 cada: | | 1.800$00 |

e seguidamente aumentariamos, ao valor da existência, 1.800$00, mantendo-se as mesmas unidades cujo preço médio teria de subir para cerca de 63$82 cada.

Fariamos, portanto, no livro Diário o seguinte lançamento:

MERCADORIAS(32)
  Produto 04
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 04
P/ reposição do valor da existência de 470 unidades: 1.800$00

2. Quebras anormais:

Vamos considerar os dois casos que se podem dar:

a) O seu valor não se encontra coberto pelo seguro.

Exemplo:

Do Produto 04 armazenado roubaram 30 unidades a 60$00 cada.

No livro de Diário faríamos:

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 04
a MERCADORIAS(32)
  Produto 04
P/ quebra de 30 unidades a 60$00 cada: 1.800$00

" "

RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outras Perdas Extraordinárias
    Perdas normais em existências
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 04
P/ roubo de 30 unidades a 60$oo cada: 1.800$00

b) O seu valor encontra-se coberto pelo seguro.

Exemplo:

Um incêndio destruiu mercadorias(Produto 04) no valor de 100.000$00, tendo-se recebido da companhia de seguros,como indemnização, a quantia de 90.000$00

No livro de Diário faríamos:

CAIXA(11)
a RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Sinistros
Recebido da companhia de seguros como indemnização por terem ardido mercadorias ( Produto 04 ) no valor, seguro, de 100.000$00: 90.000$00

" "

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 04
a MERCADORIAS(32)
  Produto 04
P/ quebra resultante do incêndio: 100.000$00

" "

RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Sinistros
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 04
P/ prejuizo verificado no incêndio: 100.000$00

" "

RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outras Perdas Extraordinárias
    Perdas anormais em existências
a RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Sinistros
P/ prejuizo não coberto pela companhia de seguros: 10.000$00

B) Sobras e ofertas:

Vamos considerar os diversos casos que se podem dar.

1) Sobras:

Nestes casos, ao **inverso** das quebras, verifica-se a existência de mercadorias a mais do que as que se deviam encontrar registadas nas fichas de armazém.

As sobras, na realidade, representam um ganho extraordinário.

Exemplo:

A contagem das unidades existentes do Produto 04 deu a mais 25 unidades a 100$00 cada.

No livro de Diário faríamos:

MERCADORIAS(32)
  Produto 08
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 08
P/ transferência de 25 unidades para regularização: 2.500$00

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS (38)
  Mercadorias
    Produto 08
a RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outros Ganhos Extraordinários
    Ganhos anormais em existências
P/ sobras verificadas: 2.500$00

2) Ofertas:

Com as ofertas há dois casos a considerar:

a) Saídas de mercadorias por oferta:

Exemplo:

Duas semanas antes da Páscoa, ofertámos aos nossos clientes 200 unidades do Produto 01 a 80$00 cada.

No livro de Diário faríamos:

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 01
a MERCADORIAS(32)
  Produto 01
P/ transferência do valor correspondente a 200 unidades a 80$00 cada: 16.000$00

" "

OUTRAS DESPESAS E ENCARGOS(67)
  Ofertas a Clientes
    De existências próprias
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 01
P/ valor das ofertas a clientes respeitantes a 200 unidades a 80$00 cada: 16.000$00

b) Entradas de mercadorias por oferta:

Exemplo:

Quatro fornecedores habituais ofereceram-nos 100 unidades do Produto 07 cujo custo normal é de 25$00 cada. Armazenámos aquela oferta com destino à venda.

No livro de Diário faríamos:

MERCADORIAS(32)
  Produto 07
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 07
P/ transferência para regularização de 100 unidades a 25$00 cada: 2.500$00

" "

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
    Produto 07
a RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outros Ganhos Extraordinários
    Ganhos anormais em existências
P/ oferta recebida de 100 unidades a 25$00 cada: 2.500$00

Em todos os exemplos apresentados verifica-se que a conta de " Regularização de Existências " fica saldada. Claro que isso só sucede no sistema de inventário permanente. Se a empresa utilizar o sistema de inventário intermitente, a conta não salda.

II - Quando do Inventário Intermitente

Segundo a óptica do inventário permanente acabámos de contabilizar os casos mais vulgares que tratam de "quebras" , "sobras" e "ofertas". Vamos agora estudar os mesmos casos segundo a óptica do inventário intermitente.

A) Quebras:

1) Quebras normais:

Como o inventário é intermitente é difícil notá-las. São envolvidas no inventário final.

2) Quebras anormais:

Ao verificar-se o facto que originou

a quebra faremos apenas um lançamento.

**Exemplo:**

No mês de Abril de 1981 danificaram-se mercadorias no valor de 20.000$00.

No livro de Diário faríamos:

RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outras Perdas Extraordinárias
    Perdas anormais em existências
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
P/ mercadorias danificadas: 20.000$00

B) Ofertas:

Vamos considerar apenas os dois casos mais vulgares:

1) Ofertas de mercadorias a clientes:

No momento da oferta registamos no livro de Diário o respectivo lançamento referente à operação.

Exemplo:

Ofertou-se a vários clientes mercadorias no valor de 50.000$00.

No livro de Diário faríamos:

OUTRAS DESPESAS E ENCARGOS(67)
  Ofertas a Clientes
    De existências próprias
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
P/ oferta efectuada a diversos clientes: 50.000$00

2) Entrada de mercadorias por oferta:

Exemplo:

Diversos fornecedores ofereceram-nos cerca de 20.000$00 de mercadorias.

No livro de Diário faríamos:

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
a RESULT. EXTRAORD. DO EXERCÍCIO(82)
  Outros Ganhos Extraordinários
    Ganhos anormais em existências
P/ oferta de diversas mercadorias: 20.000$00

A movimentação da conta de " Regularização de Existências " pelo processo do inventário intermitente, ao contrário do que se passa com a aplicação do processo do inventário permanente, conduz à apresentação da conta com um saldo ( devedor ou credor ) no balancete de verificação de Dezembro. A sua rectificação poder-se-á efectuar por meio dos dois seguintes lançamentos:

a) Sendo o saldo devedor:

RESULTADOS CORRENTES DO EXERCÍCIO(81)
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
P/ transferência para regularização: -$-

b) Sendo o saldo credor:

REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Mercadorias
a RESULTADOS CORRENTES DO EXERCÍCIO(81)
P/ transferência para regularização: -$-

-oOo-

Finalmente, a conta de "Regularização de Existências" permite ainda resolver o problema das compras de "produtos acabados, semiacabados, subprodutos e resíduos", como já se disse, através da utilização da subconta "Transferências de Existências".

Como se sabe, não estão comtempladas na conta de Compras as aquisições dos referidos produtos, mas o que é certo é

que as empresas as efectuam, daí resultando, portanto, a necessidade deste assunto ter de ser resolvido contabilisticamente.

A compra destes produtos tem, portanto, de sofrer, cotabilisticamente, um tratamento diferenciado do usado para a compra de matérias primas, por exemplo, dado que o POC é omisso a tal respeito.

Embora a conta de "Regularização de Existências" não tenha sido concebida para resolver o problema, no entanto, utiliza-se com essa finalidade a sua subconta de "Transferências de Existências".

Exemplo:

Compraram-se produtos acabados e semiacabados no valor de 100.000$00.

No livro Diário faríamos sucessivamente:

COMPRAS(31)
  Mercadorias
    Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
a FORNECEDORES(22)
  Fornecedores c/c
P/ compra de produtos acabados e semi-acabados: 100.000$00

" "

MERCADORIAS(32)
  Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
a COMPRAS(31)
  Mercadorias
    Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
P/ tranferência mensal das compras: 100.000$00

" "

REGULARIZAÇÃO DE EXISTENCIAS(38)
  Transferências de Existências
    Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
a MERCADORIAS(32)
  Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
P/ transferência para as contas de produtos no mês da respectiva compra: 100:000$00

" "

PROD.ACAB.,SEMIAC.,SUBPR. E RES.(33)
a REGULARIZAÇÃO DE EXISTÊNCIAS(38)
  Prod.Acab.,Semiac.,Subpr. e Res.
P/ transferência para as contas de produtos no mês da respectiva compra: 100.000$00

Naturalmente, que os dois últimos lançamentos são sempre simultâneos e, por consequência, não interferem com o saldo final da conta.

Consideramos que a solução apresentada peca pelo facto de entendermos, embora transitóriamente, os referidos produtos como subconta de Mercadorias. É possível, todavia, que possa haver outras soluções aceitáveis. Entretanto, o esquema de resolução que apresentámos constitui a nossa opinião.

# O Inglês e o problema duma língua auxiliar universal

( Lic. Antônio Duarte - Prof. do IMPE )

A ideia de se adoptar uma língua internacional auxiliar da língua materna tem sido frequentemente proposta desde o sec. 17, após o início das grandes descobertas científicas.

Entre os seus numerosos proponentes, contam-se filósofos como Bacon, Descartes e Leibnitz, eclesiásticos como o padre Johann Schleier, pedagogos como Coménio, linguistas como Jespersen e Ogden, médicos como o Dr. Zamenhof, sociólogos como Shenton, estadistas como Churchill e colectividades como a "Associação duma Língua Auxiliar Internacional" e a "Associação em Prol duma Língua Universal".

Assim, podemos reduzir as numerosas propostas apresentadas para a solução deste problema aos seguintes 4 planos básicos:

1º.- A adopção duma língua filosófica, formada ou por símbolos ideográficos, segundo a proposta de Bacon, ou por números em substituição de palavras, segundo um código a ser observado universalmente o que possibilitaria até a sua aplicação em máquinas electrónicas de tradução;

2º.- A adopção duma língua morta simplificada como o grego ou o latim, semelhante ao "Latino sine Flexione", proposta por Peano em 1903;

3º.- A adopção de uma das 300 línguas artificiais existentes, como o Esperanto proposto por Zamenhof em 1887, ou finalmente

4º.- A adopção de uma língua viva, simplificada ou não, como o inglês ou o francês. Como exemplo de uma língua viva simplificada temos o Inglês Básico de Ogden e Richards que mereceu o apoio de Churchill ao recomendar a sua adopção universal. Está reduzido apenas a um vocabulário básico de 850 palavras, acrescido de mais algumas centenas de termos técnicos, conforme a matéria versada. A Bíblia, por exemplo, escrita em Inglês Básico conta apenas mil vocábulos diferentes.

A questão acalorada que tem vindo a debater-se entre os defensores duma língua viva natural e os duma língua artificial já se arrasta desde longa data e os argumentos apresentados pelos dois campos contendores já enchem numerosos volumes.

Todos eles, no entanto, concordam num ponto capital - a necessidade duma língua universal - ao mesmo tempo que a maioria reconhece que se ela vier a surgir será a de maior expansão política e cultural no mundo à semelhança de certas fases de hegemonia, gozadas por algumas línguas no passado.

Através da história encontramos, na verdade, algumas que desempenharam em determinadas épocas e climas o papel medianeiro de línguas francas geralmente levadas pela expansão e conquista dos respectivos povos originários. Como exemplos temos o grego após Alexandre, o latim depois de César e o árabe em seguida a Maomé.

Na época moderna, assistimos, por um lado, com o renascimento cultural da Antiguidade Clássica, à expansão e ascendência do latim à posição de língua cultural e científica, política e diplomática nas relações internacionais. Todos os escritores de projecção europeia, como Erasmo, Espinosa e Bacon escreviam em latim. Milton hesitou muito tempo se deveria escrever o "Paraíso Perdido" em inglês ou latim e Newton, ainda em fins do sec. 17, escreveu os seus "Principia" em língua latina a fim de assegurar à sua obra a desejada expansão nas esferas cultas da Europa.

Mas, por outro lado, assistimos também ao período áureo e à expansão de algumas línguas vernáculas, muitas delas nascidas do latim como o espanhol e o português levados nas caravelas e naus por navegadores, missionários, mercadores e conquistadores pelas sete partidas do mundo que entre si havia sido dividido em dois hemisférios de influência pelo Tratado de Tordesilhas.

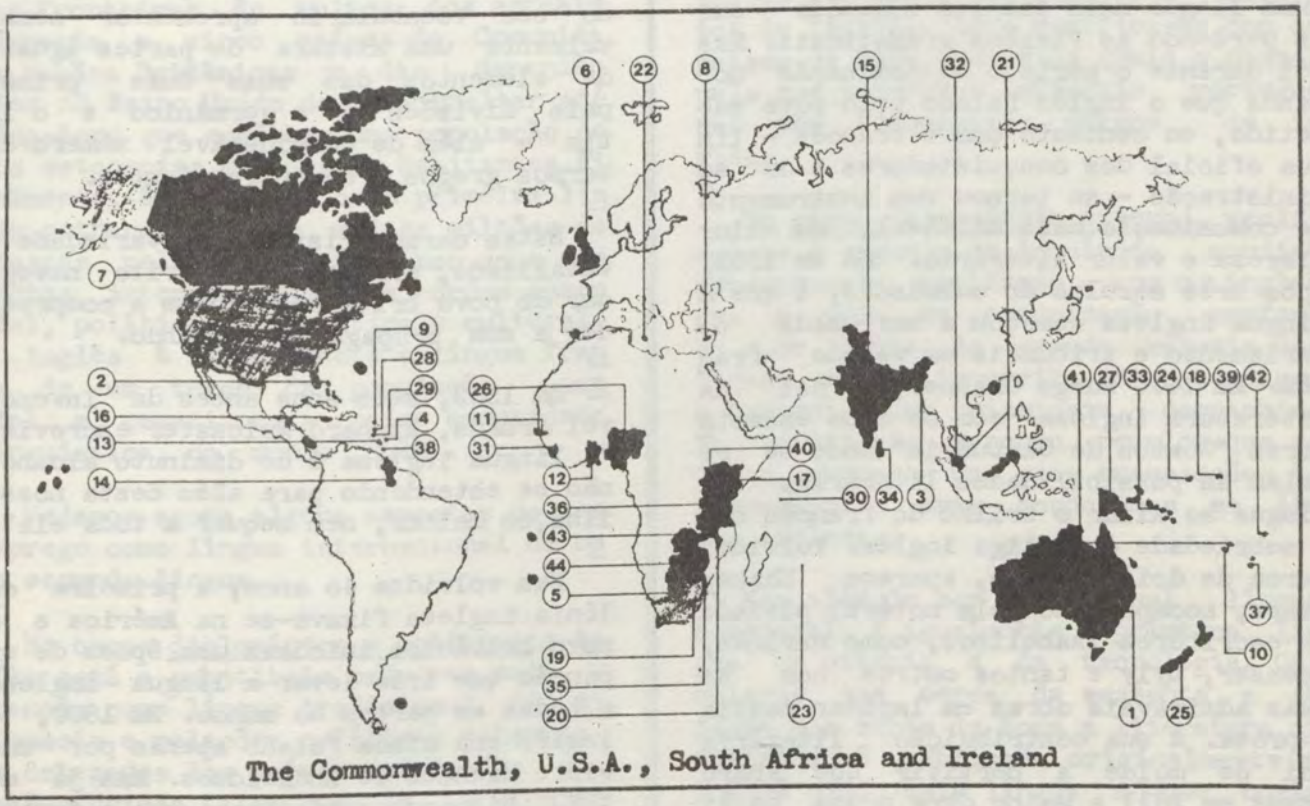
O português passou então a língua franca do litoral africano, do Índico e Mar da China, desde o Brasil até ao Japão, desde o Minho até ao Cabo da Boa Esperança. E a vitalidade do povo luso, saindo deste pequeno "jardim à beira mar plantado" dilatou o mundo já conhecido, fertilizou ignotas terras com o seu sangue, desenvolveu-as com o seu suor e regou-as com as suas lágrimas a fim de as civilizar com a sua cultura ocidental e cristã. Mas a semente espalhada por essa diminuta população de um escasso milhão e um quarto germinou por outros climas de modo tal que apesar de vicissitudes várias é hoje uma pujante seara de uns cento e vinte milhões de indivíduos vivendo principalmente em Portugal, Brasil e nos cinco países lusófonos africanos.

O espanhol, falado desde o México ao Estreito de Magalhães e desde as Baleares às Canárias, é hoje a língua materna de uns cento e cinquenta milhões de indivíduos e a segunda língua de mais de dez milhões.

O francês, apesar de não manter já a sua passada hegemonia, continua porém a desfrutar de merecido prestígio como língua diplomática, cultural e comercial a ponto de ainda hoje ocupar um honroso segundo lugar como língua internacional logo a seguir ao inglês, sendo falado como língua materna por sessenta e cinco milhões de pessoas e como segunda língua por outros 65 milhões.

O russo, língua materna de dois terços da população da União Soviética, onde o ensino é ministrado em cinquenta e nove idiomas vernáculos, é falado aí por cento e sessenta milhões de pessoas e por mais vinte milhões principalmente nos países satélites.

O chinês, como língua internacional, é praticamente de nula projecção apesar




The Commonwealth, U.S.A., South Africa and Ireland

Tanto o alemão como o italiano perderam as possibilidades de uma maior expansão após as últimas guerras mundiais, não obstante serem ainda falados, o alemão por cerca de cem milhões de pessoas só na Europa Central e por cerca de mais vinte milhões fora dela, e o italiano por cerca de cinquenta e cinco milhões na Itália e por mais dez milhões noutros países.

de ser falado nos seus múltiplos dialectos por cerca de oitocentos milhões de pessoas.

Quanto ao árabe, hindustânico, indonésio e japonês são falados por uma bastante numerosa população dentro das respectivas fronteiras linguísticas mas sem qualquer utilização como línguas internacionais.

Para completarmos o mapa linguístico das doze línguas mais faladas actualmente, vejamos agora a evolução da língua inglesa no passado, a sua posição no presente e as suas perspectivas futuras.

Nascida do anglo-saxão, levada pelas tribos germânicas ao invadirem a Grã-Bretanha após a retirada das legiões romanas, recebeu grande impulso de Alfredo, o Grande, e tornou-se pouco a pouco numa língua mais simples à medida que ia perdendo as flexões gramaticais. Mas foi durante o período de dominação normanda que o inglês falado pelo povo submetido, em contacto com o francês - língua oficial dos conquistadores e da administração - se tornou num instrumento de comunicação mais maleável, de maior clareza e valor literário. Só em 1362, após três séculos de submissão, é que a língua inglesa começou a ser usada no Parlamento e tribunais em vez do francês. Em 1400 surge Chaucer, o "pai da literatura inglesa" com os seus encantadores "Contos de Cantuária" onde se revelam as possibilidades literárias da língua ao aliar o brilho do francês com a sobriedade do antigo inglês. Volvidos cerca de dois séculos, aparece Shakespeare, acompanhado pela notável pleiade de escritores isabelinos, como Marlowe, Spenser, Lyly e tantos outros com as suas admiráveis obras em lapidar poesia e prosa. A sua contribuição literária foi de molde a permitir que aparecesse em 1611 a maior obra prima da literatura inglesa - a tradução da Bíblia oficialmente aprovada pelo Rei Jaime - que ao passar a ser lida em todos os lares e locais de culto teve um papel preponderante em divulgar a beleza literária da linguagem em que fora escrita.

Durante os séculos seguintes de expansão marítima, enriqueceu-se com vocábulos exóticos ao contactar com outros povos em virtude da sua facilidade de absorção e assimilação sem a relutância purista de algumas outras línguas. Calcula-se que o seu vocabulário possua umas 500.000 palavras, o que lhe dá foros de ser considerada a de maior riqueza vocabular. E, no entanto, como já vimos podemo-nos exprimir nela em apenas 850 palavras do Inglês Básico.

Mas apesar de este caracter exótico, o inglês é uma língua bastante representativa do indo-europeu, em virtude do seu vocabulário apresentar sensivelmente uma mistura de partes iguais de elementos das suas duas principais divisões - o germânico e o latim - além de considerável número de termos gregos e de outras fontes.

Estas características de variedade e vitalidade, aliadas ao espírito navegador do povo britânico ajudam a compreender a sua propagação no mundo.

Em 1582, seis anos antes da Invencível Armada, Richard Mulcaster escrevia: "A língua inglesa é de diminuto alcance não se estendendo para além desta nossa ilha, ou melhor, nem sequer a toda ela".

Mas volvidos 4o anos, a primeira colónia inglesa fixava-se na América e o povo britânico iniciava uma época de expansão que iria levar a língua inglesa a todas as partes do mundo. Em 1800, o inglês era ainda falado apenas por uns vinte milhões de indivíduos. Mas já em 1870, Bismarck profetizava que o fenómeno mais significativo da política externa mundial no sec. XX viria a ser o facto de os Estados Unidos falarem o inglês.

Introduzido como língua oficial ou materna no antigo Império Britânico estrategicamente disperso por todos os continentes e mares, o inglês sobrepôs-se ao francês no Canadá e Louisiana, ao espanhol no sudoeste americano e Filipinas, ao alemão e italiano nos seus anti

gos territórios africanos e recentemente foi introduzido na Indonésia como segunda língua em vez do holandês.

É actualmente a língua materna de uns trezentos milhões de indivíduos no Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos, Canadá, África do Sul, Austrália, Nova Zelândia, etc. E além disso, a língua oficial ou a segunda língua de acesso à cultura e de comunicação entre os diversos grupos linguísticos dentro e fora das fronteiras de muitos dos actuais quarenta e cinco países da Comunidade de Nações Britânicas e das dependências do Reino Unido desde Gibraltar até Hong-Kong que englobam uma população de uns setecentos milhões de habitantes. Finalmente, é utilizada como primeira língua estrangeira por muitos milhões de pessoas pelo mundo fora nos seus contactos internacionais de ordem comercial, política, diplomática e cultural. O inglês é actualmente a língua franca de um terço da população mundial e constitue a maior comunidade linguística do mundo culto.

Vejamos agora alguns aspectos do seu emprego como língua internacional ou como segunda língua.

No campo diplomático e político, o inglês está a substituir cada vez mais o francês como língua tradicional na diplomacia e relações políticas externas. Os delegados dos países africanos nas Nações Unidas falam francês ou inglês mas quase todos os asiáticos falam inglês.

No campo da política interna, está a desempenhar o papel de elo na unificação de certos povos e de instrumento de cultura de muitos territórios multi-lingues africanos e asiáticos. Com efeito o mapa linguístico de África ao sul do Saará, com cerca de um milhar de línguas indígenas geralmente pouco evoluidas, é verdadeiramente complexo. A título de exemplo, cita-se o caso da Nigéria que possue umas cento e cinquenta línguas diferentes pelo que necessita, à semelhança dos restantes territórios multi-lingues, de uma língua comum de unificação e de instrumento de cultura.

No campo militar, dado o potencial dos Estados Unidos e do Reino Unido, quaisquer alianças entre eles e outros países tornam necessário o emprego do inglês por parte dos quadros e elementos de ligação. Isto verifica-se com os países da NATO, entre os quais o nosso, pelo que numerosos oficiais portugueses têm frequentado cursos de inglês.

No campo do comércio externo, verificou-se - segundo um inquérito mundial recentemente realizado - que o inglês era o meio de comunicação preferido por parte da grande maioria das firmas e um inquérito de sondagem a trezentas das principais companhias no continente europeu revelou que noventa por cento das suas transacções internacionais eram conduzidas em língua inglesa.

Mas além de ser a principal língua comercial, é igualmente a primeira língua da ciência e da tecnologia. Calcula-se que cerca de sessenta a setenta por cento de toda a literatura científica é publicada originalmente em inglês sendo esta língua a que conta maior número de prémios Nobel nos campos da Química, da Física, Medicina e Fisiologia. Tanto a ciência como a tecnologia estão a avançar num ritmo tão acelerado que se torna imprescindível o conhecimento duma língua universal para as poder acompanhar, visto as traduções serem incapazes de o fazer. Apesar da actividade livreira de todos os países de língua espanhola em matéria de traduções ser praticamente o dobro da de Portugal e Brasil, peritos há que calcu

lam que quem se limitar apenas à leitura de livros e periódicos numa língua tão importante como o espanhol de facto é, estará trinta anos desactualizado, e quem se limitar ao uso do árabe estará pelo menos cinquenta anos em atraso.

No ensino, o inglês é estudado pela maior parte dos alunos das escolas secundárias do mundo e nos países africanos, em que a língua oficial, é o idioma de instrução nas escolas secundárias e universidades. No ensino superior, é conhecido e usado em maior ou menor grau pela população universitária do mundo e é a língua de instrução em cerca de quatrocentas universidades existentes na quase totalidade dos países da Comunidade Britânica, na Irlanda, África do Sul e nos Estados Unidos.

Encontram-se também a estudar em países de língua inglesa mais de 100 mil estudantes de outros países.

No domínio da metodologia e linguística, os múltiplos problemas relacionados com o ensino do inglês como língua auxiliar ou segunda língua estão a ser investigados mumas 60 universidades americanas e britânicas além de estudos de linguística comparada com línguas indígenas em estabelecimentos de ensino locais.

No campo cultural e editorial, encontram-se traduzidas em língua inglesa praticamente todas as obras válidas da literatura universal. Existem em inglês, por exemplo, nada menos de dez traduções diferentes d'Os Lusíadas. As estatísticas revelam que recentemente num só ano foram publicadas mais de 50 mil obras nos países de língua inglesa contra quase 19 mil nos países de língua francesa. Das 33 mil obras traduzidas, 34% foram-no do inglês, tendo Shakespeare sido o autor mais traduzido.

No norte da Europa cerca de 40 editoras publicam regularmente obras em inglês e nos países do leste europeu regista-se grande actividade editorial neste idioma devido à expansão do ensino do inglês nesses países. Cerca de metade de todos os periódicos científicos e técnicos são escritos em inglês.

Mas além do livro e do periódico, a língua inglesa encontra também no cinema, na rádio e na televisão grandes agentes de propagação no mundo. Assim as lições de inglês pela rádio e pela televisão que a BBC transmite diariamente são igualmente transmitidas com regularidade por estações de muitas dezenas de países.

Por outro lado, os britânicos através do British Council na quase centena de países onde actua ( incluindo o nosso onde está representado pelo Instituto Britânico ) e os americanos através da United States Information Agency têm vindo a contribuir grandemente para a difusão da língua inglesa pelo mundo. Concretizando, durante os 44 anos de existência do Instituto Britânico em Portugal, as aulas - só na sua sede em Lisboa - foram frequentadas por uns cem mil alunos dos quais cerca de seis mil obtiveram certificados de inglês da Universdade de Cambridge e da sua biblioteca já foram requisitadas mais de 600 mil obras para leitura domiciliária. Além de múltiplas actividades culturais de divulgação da língua e cultura inglesa promovidas pela British Council em Portugal, foram já concedidas bolsas de estudo para pós-graduação no Reino Unido a cerca de centena e meia de investigadores e estudiosos portugueses.

Em Portugal, o aumento de interesse pela língua inglesa pode ser ilustrado pela comparação do número de alunos das secções das Românicas e Germânicas na Faculdade de Letras de Lisboa. Assim, ao passo que em 1940 havia duzentos e quarenta e sete alunos de francês con

tra duzentos e vinte e três de inglês, em 1956 esses números já haviam passado respectivamente para duzentos e setenta e oito inscritos em francês contra mil e vinte sete em inglês, isto é, enquanto que o francês registou apenas um ligeiro aumento de onze por cento nesses dezasseis anos, o inglês teve um aumento superior a quatrocentos e sessenta por cento.

Há que reconhecer que as condições de ensino da língua inglesa nas nossas escolas têm melhorado; mas,não obstante essa evidente melhoria, reconhece-se também, que os alunos, dum modo geral, ainda continuam a sair insuficientemente preparados por forma a poderem utilizá-la com eficiência durante os cursos superiores e mais tarde na vida prática. Parece-nos, por isso, conveniente que o ensino do inglês seja ministrado em todos os nossos estabelecimentos de ensino superior à semelhança do que se verifica desde o seu início nos cursos superiores do Instituto Militar dos Pupilos do Exército, de que resultará, sem duvida,uma maior valorização cultural e profissional dos diplomados por este Instituto.

Com as perspectivas duma próxima entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia, tudo indica que o país está no limiar dum surto de desenvolvimento industrial pelo que necessitará cada vez mais de grande número de técnicos diplomados em múltiplas especialidades, algumas ainda inexistentes entre nós. Esses técnicos sentem cada vez mais a necessidade do inglês quer durante quer após o curso ao pretenderem especializar-se no estrangeiro e - já que a preparação técnica e cultural está sem duvida, na base do progresso económico e social das nações - há que valorizar o mais possível o nosso maior património nacional representado pela nossa juventude que será a obreira do Portugal de amanhã. Procuremos hoje equipar cada vez melhor os nossos jovens com boas ferramentas para a vida para que amanhã venham a ser bons técnicos e artífices duma sociedade melhor. E,sem dúvida,entre as ferramentas de maior utilidade com que os podemos apetrechar encontra-se o conhecimento adequado das línguas vivas, especialmente do inglês, devido não só ao seu reconhecido valor como instrumento de comunicação e cultura mas também à sua crescente expansão no mundo.

A "Associação em Prol de uma Língua Universal" recentemente formada pensa convocar uma conferência de linguistas e representantes oficiais do ensino de todos os países com o fim de debater o problema duma língua auxiliar universal e deliberar quanto à escolha da mesma a fim de, seguidamente, se propor a intensificação do seu ensino nos diversos países. Embora as múltiplas línguas artificiais ofereçam a vantagem de neutralidade sob o ponto de vista nacional por não ofenderem o orgulho patriótico apresentam, no entanto, a enorme desvantagem de não possuirem nem literatura nem "hinterland" cultural.

É difícil prever o futuro, mas vai-se assim, tornando cada vez mais evidente que se uma língua auxiliar universal vier de facto a surgir será mais por meio de um processo natural de evolução à medida que os povos forem tomando maior consciência da sua necessidade e das vantagens da sua aprendizagem e utilização. Contudo, enquanto oficialmente ela não surgir, é natural que a língua inglesa - dada a sua maior expansão política e cultural - vá prestando cada vez mais a sua colaboração como língua auxiliar entre os povos.

"QUERER É PODER"

OFICINAS GRÁFICAS DO INSTITUTO MILITAR DOS PUPILOS DO EXÉRCITO

Estrada de Benfica nº. 374 - 1500 - Lisboa