

PREÇO DE TRANSFERÊNCIA NO SISTEMA DE GESTÃO ECONÔMICA: UMA APLICAÇÃO DO CONCEITO DE CUSTO DE OPORTUNIDADE

Antonio Benedito Silva Oliveira e Carlos Alberto Pereira

Resumo:

Derivado da ciência econômica, o conceito de custo de oportunidade foi originalmente empregado por Frederich Von Wieser (1851-1926) para mensuração do valor econômico dos fatores de produção. Na concepção desse autor, o custo de oportunidade de um fator de produção representa a renda líquida gerada por esse fator em seu melhor uso alternativo. Sob esse enfoque, o estudo do conceito tem sido aprofundado nas áreas econômica e contábil, resultando numa ampliação e intensificação do seu uso, principalmente no ambiente decisório das organizações. Considerando o seu grande potencial para a tomada de decisões nas empresas, o Sistema de Gestão Econômica tem contribuído no sentido da implementação prática do conceito para a área gerencial. O Sistema de Gestão Econômica - GECON - é um sistema de gestão de empresas baseado em resultados econômicos, que começou a ser estruturado pelo Prof. Dr. Armando Catelli, por volta dos anos 70, constituindo, atualmente, uma área de pesquisas no âmbito do Departamento de Contabilidade da FEA/USP.

O Sistema de Gestão Econômica incorpora o conceito de custo de oportunidade para: mensuração do resultado econômico e do custo de capital da empresa; seleção de alternativas de investimento; estudo de preços de venda; avaliação de desempenhos das áreas e de resultados dos produtos/serviços gerados internamente. Neste estudo, abordamos este último aspecto, ou seja, a aplicação do conceito à avaliação de desempenhos e de resultados, como base para a determinação dos preços de transferência de produtos e serviços entre as unidades internas de uma organização. Após a análise do conceito de custo de oportunidade e de alguns modelos de preços de transferência existentes, apresentamos o modelo de preços de transferência baseado no custo de oportunidade, finalizando com algumas conclusões sobre a sua utilização no processo de avaliação de desempenhos das áreas e atividades empresariais.

1. INTRODUÇÃO

Derivado da ciência econômica, o conceito de custo de oportunidade foi originalmente empregado por Frederich Von Wieser (1851-1926) para mensuração do valor econômico dos fatores de produção.

Na concepção desse autor, o custo de oportunidade de um fator de produção representa a renda líquida gerada por esse fator em seu melhor uso alternativo.

Sob esse enfoque, o estudo do conceito tem sido aprofundado nas áreas econômica e contábil, resultando numa ampliação e intensificação do seu uso, principalmente no ambiente decisório das organizações.

Considerando o seu grande potencial para a tomada de decisões nas empresas, o Sistema de Gestão Econômica tem contribuído no sentido da implementação prática do conceito para a área

gerencial.

O Sistema de Gestão Econômica incorpora o conceito de custo de oportunidade para: mensuração do resultado econômico e do custo de capital da empresa; seleção de alternativas de investimento; estudo de preços de venda; avaliação de desempenhos das áreas e de resultados dos produtos/serviços gerados internamente.

Neste estudo, abordamos este último aspecto, ou seja, a aplicação do conceito à avaliação de desempenhos e de resultados, como base para a determinação dos preços de transferência de produtos e serviços entre as unidades internas de uma organização.

Após a análise do conceito de custo de oportunidade e de alguns modelos de preço de transferência existentes, apresentamos o modelo de preço de transferência baseado no custo de oportunidade, finalizando com algumas conclusões sobre a sua utilização no processo de avaliação de desempenhos das áreas e atividades empresariais.

2. CUSTO DE OPORTUNIDADE

Conceito:

O custo de oportunidade corresponde ao valor de um determinado recurso em seu melhor uso alternativo. Representa o custo da escolha de uma alternativa em detrimento de outra capaz de proporcionar um maior benefício, ou seja, é o custo da melhor oportunidade a que se renuncia quando da escolha de uma alternativa.

Sob esse enfoque, e considerando que o problema fundamental da tomada de decisão é a escolha de alternativas, o custo de oportunidade expressa o benefício efetivamente obtido de uma decisão, considerando o melhor uso alternativo dos recursos envolvidos.

Assim, o resultado de uma decisão decorre do confronto entre o benefício gerado pela alternativa escolhida e o benefício que seria obtido pela escolha da melhor alternativa abandonada (custo de oportunidade).

Exemplo

Supondo os seguintes dados num problema de decisão, que consiste na escolha entre as alternativas A e B:

BENEFÍCIO PROPORCIONADO PELA ALTERNATIVA A = 100

BENEFÍCIO PROPORCIONADO PELA ALTERNATIVA B = 120

O custo de oportunidade da escolha da alternativa A corresponde ao benefício que seria obtido pela escolha da alternativa B (preterida), proporcionando o seguinte resultado:

RESULTADO DA ESCOLHA DA ALTERNATIVA A = $100 - 120 = - 20$

Por outro lado, o custo de oportunidade da escolha da alternativa B corresponde ao benefício que seria obtido pela escolha da alternativa A, gerando o resultado de:

RESULTADO DA ESCOLHA DA ALTERNATIVA B = $120 - 100 = + 20$

Noções implícitas:

Os pontos abordados a seguir estão implícitos ao conceito de custo de oportunidade:

- o custo de oportunidade de um fator representa, economicamente, o seu verdadeiro valor;
- o problema da decisão consiste na escolha de duas ou mais alternativas viáveis de uso dos recursos;
- usos alternativos dos mesmos recursos pode propiciar diferentes resultados; e
- o que é sacrificado quando da opção por uma alternativa é a possibilidade de obtenção de melhores resultados em outras oportunidades.

Esses pontos sustentam algumas definições do Modelo de Gestão Econômica relativamente à adoção do conceito:

- as alternativas consideradas devem ser viáveis e possíveis diante da estrutura operacional do negócio;
- a diferença entre o custo de oportunidade dos recursos consumidos no processo de obtenção de produtos/serviços e o custo efetivamente incorrido espelha o valor adicionado pela atividade (resultado econômico);
- as alternativas devem considerar a natureza, o estado atual e futuro da situação em avaliação;
- para avaliação de desempenhos das áreas, devem ser consideradas as alternativas que estão dentro dos limites de autoridade e responsabilidade dos seus respectivos gestores; e
- o mercado desempenha importante papel na determinação do custo de oportunidade.

3. MODELOS DE PREÇO DE TRANSFERÊNCIA

As Atividades Empresariais

Podemos visualizar uma empresa como um processo de transformação, que consome recursos e gera produtos e serviços, composto de diversos processos menores, hierarquicamente interligados, que são as suas atividades:

Numa empresa industrial, essas atividades poderiam ser, dentre outras: compra de insumos, recebimento e estocagem de materiais, consumo de recursos, transformação, manutenção, vendas, captação e aplicação de recursos financeiros.

A partir da constatação da interdependência entre essas atividades, que são geridas de forma descentralizada em diversas áreas, surge a necessidade da existência de um mecanismo capaz de normalizar a intermediação das relações entre essas áreas, de forma que as avaliações de desempenhos e de resultados sejam as mais justas e corretas possíveis.

Todas as atividades na empresa possuem um caráter econômico, que se materializa pelo consumo de recursos e geração de produtos e serviços. Os recursos consumidos, por serem escassos, e os produtos e serviços gerados, por atenderem necessidades ambientais, possuem valor econômico, impactando o resultado econômico da empresa. Para garantir a continuidade da empresa, entendemos que essas atividades deveriam ser geridas de forma eficiente e eficaz, gerando um valor que permitisse, pelo menos, a reposição dos recursos consumidos no processo de obtenção dos mesmos.

Dessa forma, os gestores, através de suas decisões, deveriam procurar otimizar as contribuições das atividades sob sua responsabilidade para o resultado global da empresa. Mesmo numa decisão de se manter uma atividade deficitária, deve-se levar em conta a necessidade de que as demais atividades gerem resultados suficientes para garantir a continuidade da organização ao longo do tempo.

O papel dos gestores engloba, portanto, duas responsabilidades: uma em relação à área sob seu controle e outra em relação à empresa como um todo. Ao decidirem sobre os eventos econômicos (compras, produção, estocagem, vendas etc.), os gestores devem procurar otimizar os seus resultados, de modo que as atividades sob sua responsabilidade contribuam favoravelmente para o resultado global da empresa. Tendo em vista que a maximização das contribuições individuais das áreas não garante os melhores resultados para a empresa como um todo, deve-se trabalhar com a noção de otimização desses resultados.

A mensuração dessas contribuições requer o estabelecimento de um mecanismo de preços de transferência.

Preço de Transferência:

Preço de transferência é definido como o valor pelo qual são transferidos bens e serviços entre as atividades e áreas internas de uma organização.

A gestão econômica dessas áreas, assim como da empresa como um todo, requer o reconhecimento do resultado gerado em cada atividade, de modo que sejam identificadas e otimizadas as suas contribuições para os resultados globais da empresa.

Além do aspecto de mensuração dessas contribuições, o conceito de preço de transferência deve incorporar características que estimulem os gestores a buscarem, de forma lúcida e objetiva, o sucesso da empresa como um todo, através da sua atuação numa área particular.

Premissas:

O conceito de preço de transferência fundamenta-se nas seguintes premissas:

- toda empresa é um processo de transformação de recursos em produtos/serviços, composto de diversas atividades que interagem entre si;
- as atividades possuem caráter econômico, que se materializa pelo consumo de recursos e geração de produtos/serviços;
- os recursos consumidos, por serem escassos, possuem valor econômico (custos), e os produtos/serviços gerados, por satisfazerem necessidades ambientais, também o possuem (receitas); e
- as atividades contribuem para os resultados econômicos da empresa.

Noções implícitas:

Implícitas ao conceito estão as seguintes noções:

- intermediação das relações entre as áreas de responsabilidade organizacionais; e
- reconhecimento do resultado gerado pelas áreas e atividades; e
- mensuração da evolução do patrimônio da organização, considerando todos os eventos relacionados à formação dos seus resultados.

Sob esse enfoque, entendemos que a incorporação do conceito de preço de transferência ao sistema de informações da empresa deve apoiar a gestão no sentido de:

- permitir uma constante avaliação dos níveis de eficiência e eficácia da empresa, a partir das relações econômicas entre as suas atividades;
- permitir avaliações de desempenhos justas, a partir da correta mensuração da contribuição das atividades e das áreas para o resultado global da empresa;
- suportar e permitir simulações e avaliação das decisões tomadas na empresa;
- induzir comportamentos adequados dos gestores;
- não permitir o repasse de ineficiências entre as áreas;
- promover a capacidade competitiva da empresa.

Desse modo, entendemos que as avaliações de desempenhos e de resultados requerem o estabelecimento de preços de transferência com base em conceitos racionais, lógicos, justos e capazes de induzir às melhores decisões para a empresa.

Entretanto, a utilidade do conceito no contexto gerencial-informativo está fortemente condicionada ao conjunto de conceitos que lhe dão sustentação, aqui denominado "Modelo de Preço de Transferência".

Modelos de Preço de Transferência:

A seguir, são apresentados alguns modelos para determinação de preços de transferência, bem como os seus pontos fortes e fracos para assegurar a eficácia gerencial:

Quadro 1 - Modelos de preço de transferência baseados em custos

BASE	METODOLOGIA	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
CUSTO TOTAL REALIZADO ("FULL COST")	o produto/serviço é transferido pelo valor resultante do somatório dos custos totais incorridos (fixos e variáveis) dividido pelo volume de produção de um determinado período (custeio por absorção)		<ul style="list-style-type: none"> • permite o repasse de eficiências/ ineficiências entre as áreas • distorções causadas pelo rateio de custos fixos às unidades de produtos/ serviços • não permite a identificação do resultado gerado nas atividades

CUSTO VARIÁVEL REALIZADO	o produto/serviço é transferido pelo somatório dos custos variáveis unitários incorridos (custeio variável)	<ul style="list-style-type: none"> os custos fixos não são transferidos a outras unidades, permanecendo em suas origens 	<ul style="list-style-type: none"> permite o repasse de eficiências/ineficiências entre as áreas não permite a identificação do resultado gerado nas atividades
CUSTO MARGINAL	o produto/serviço é transferido com base em valor estabelecido sob determinadas condições de volume de produção, custos e preços de venda que propiciassem lucro máximo		<ul style="list-style-type: none"> são desprezadas condições relevantes de mercado, como variações no atendimento da demanda, por exemplo pode causar as mesmas distorções do "full cost"

CUSTO VARIÁVEL PADRÃO	o produto/serviço é transferido pelo custo-padrão, que representa o custo cientificamente predeterminado e que deveria ter ocorrido nas condições presentes (custeio variável)	<ul style="list-style-type: none"> os custos fixos não são transferidos a outras unidades dependendo do conceito de custo-padrão adotado, impede a transferência de ineficiências entre as áreas 	<ul style="list-style-type: none"> não permite a identificação do resultado gerado nas atividades
CUSTO MAIS MARGEM	constitui uma variante entre os métodos baseados no custo (total realizado, variável realizado, marginal, padrão), onde se aplica uma margem ("markup") sobre o custo-base		<ul style="list-style-type: none"> induz a resultados ilusórios incorpora, além das deficiências relativas ao conceito de custo utilizado, a distorção causada pela

			arbitragem da margem
--	--	--	----------------------

Quadro 2 - Modelos de preço de transferência baseados em negociação entre gestores

BASE	METODOLOGIA	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
NEGOCIAÇÃO ENTRE GESTORES	o produto/serviço é transferido com base em valor negociado e aceito pelas partes (gestores) envolvidas na transação, seja ou não a partir de parâmetros de referência (custo, mercado)		<ul style="list-style-type: none"> o valor do produto/serviço é influenciado pela habilidade de negociação entre os gestores valor do produto/serviço é influenciado pelo poder "político" dos gestores

Quadro 3 - Modelos de preço de transferência baseados em preços de mercado

BASE	METODOLOGIA	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
PREÇOS CORRENTES DE MERCADO	o produto/serviço é transferido pelo preço vigente no mercado, que pode ser um preço médio	<ul style="list-style-type: none"> os custos não exercem influência na determinação do preço 	<ul style="list-style-type: none"> o preço incorpora elementos nos quais a empresa não incorre, tais como: impostos, comissões, seguros, fretes etc.
PREÇOS DE MERCADO AJUSTADOS	constitui um refinamento do critério anterior, onde o produto/serviço é transferido pelo preço vigente no mercado, que pode ser um preço médio, ajustado pela exclusão de eventos que não ocorrem nas transações internas	<ul style="list-style-type: none"> o preço não incorpora os elementos nos quais a empresa não incorre, tais como: impostos, juros, comissões, seguros, fretes etc. 	<ul style="list-style-type: none"> incorporam distorções causadas por variáveis de difícil estimativa, tais como: custos financeiros, custos de pós-venda e previsões de insolvências e políticas próprias de

			cada empresa
--	--	--	--------------

4. O modelo de Preço de Transferência baseado no Custo de Oportunidade

O modelo de preço de transferência, conforme utilizado no Sistema de Gestão Econômica, baseia-se no conceito de custo de oportunidade. Estrutura-se a partir da premissa de que o valor dos produtos e serviços transacionados entre as unidades deveria refletir o valor do benefício possível de ser auferido na melhor alternativa econômica de obtenção dos bens e serviços demandados.

Por melhor alternativa econômica, devemos entender aquela que possibilite à organização o maior incremento de resultado econômico possível.

Desse modo, a melhor alternativa será sempre escolhida à luz dos resultados possíveis de serem obtidos, a partir das opções de uso alternativo do produto de uma determinada área, lembrando que o produto de uma área constitui o recurso ou insumo da área que o recebe.

Do ponto de vista da unidade transferidora", o valor do produto transferido corresponde ao benefício que seria gerado pela melhor alternativa preterida em favor da ação escolhida.

Considerando que cada área:

- a) possui a missão de fornecer um determinado produto/serviço para as unidades que dele necessitam; e
- b) para atender à sua missão, dispõe de, pelo menos, duas alternativas: produzir internamente ou adquirir o produto/serviço no mercado;

O benefício da decisão de produzir internamente o produto/serviço corresponde ao valor da melhor alternativa desprezada, ou seja, ao menor preço de mercado do produto/serviço transferido.

Esse valor constitui uma receita para a unidade "transferidora" e um custo para a unidade "receptora" do produto ou serviço.

Um exemplo simplificado da aplicação do modelo

Suponhamos uma indústria composta de três áreas: Compras, Produção e Vendas. A Área de Compras adquire insumos no mercado e os repassa para a área de Produção, a qual, após o desempenho de sua função transformadora, fornece os produtos acabados para a Área de Vendas, que por sua vez os coloca no mercado consumidor.

No exemplo, a unidade C optou por incorrer num custo de \$ 50 para obter e transferir os recursos para a unidade P. A melhor alternativa preterida em favor da sua escolha corresponde ao menor preço de mercado dos insumos, ou seja, ao preço de \$ 80.

O custo de oportunidade dos insumos transferidos corresponde, portanto, ao preço de \$ 80, e representa:

- a) uma receita para a unidade C ("transferidora"); e
- b) um custo para a unidade P ("recedora").

É preciso considerar, no entanto, que o conceito é válido quando, além de existirem alternativas diferentes para a obtenção de recursos, essas alternativas estejam ao alcance dos gestores, dentro dos seus limites de autoridade e responsabilidade.

5. CONCLUSÕES

Os modelos baseados em custos apresentam sérias limitações quanto ao seu uso para fins gerenciais, em virtude de não incorporarem as principais noções relacionadas ao conceito de preço de transferência.

Apesar da possibilidade de um gestor ser responsável apenas pelo "custo" de determinados recursos consumidos no processo produtivo, esse custo muito provavelmente estará associado a uma receita, que representa o benefício obtido no processo de produção. A necessidade de mensuração, não apenas dos custos, mas também dos benefícios (receitas) geradas pelas atividades, reforça a superioridade dos modelos baseados em preços de mercado para as finalidades da gestão econômica.

Nesse sentido, entendemos que o emprego do conceito de custo de oportunidade na intermediação das relações econômicas entre as áreas guarda as seguintes conotações:

- o mercado representa a fonte alternativa de obtenção de bens e serviços;
- os efeitos das decisões tomadas pelos gestores são fixados em suas próprias áreas, evitando-se o repasse de ineficiências entre as mesmas;
- orienta os gestores para a tomada das decisões que mais interessam à empresa como um todo e não à sua área específica;
- incorpora um parâmetro de alta qualidade ao processo decisório dos gestores;
- contempla a noção de valor econômico, consubstanciado pela melhor oportunidade identificada no mercado para obtenção dos produtos, tendo em vista a missão das áreas;
- restringe a amplitude da noção de preços, visto que a oportunidade (preço) é específica para a entidade em questão, devendo considerar as particulares dificuldades ou facilidades enfrentadas para adquirir ou colocar os bens e serviços demandados, frente à alternativa de produzi-los internamente;
- permite avaliações corretas da evolução do patrimônio da entidade; e
- os preços praticados por outras empresas no mercado, ao serem incorporados à estrutura de resultados internos de uma empresa, confrontados com os custos incorridos para produzi-los internamente, fornecem uma idéia da capacidade da atividade interna em suportar condições competitivas.

Considerando a missão das áreas e as alternativas de que dispõem para alcançá-la, entendemos que o preço de transferência dos recursos transferidos entre as mesmas deve corresponder ao seu custo de oportunidade, que se materializa pelo menor preço de mercado desses recursos.

Como o melhor uso alternativo dos recursos pode ser encontrado internamente (produzir) ou externamente à empresa (comprar), o menor preço de mercado desses recursos constitui uma base objetiva, segura e validada pelo mercado para a determinação de preços de transferência.

Dessa forma, o modelo de preço de transferência baseado no custo de oportunidade, dentre os demais, é o que reúne melhores condições para sustentar as transações internas entre as atividades de uma organização, promovendo ações voltadas para a otimização dos seus resultados econômicos e, conseqüentemente, dos seus níveis de eficácia.

BIBLIOGRAFIA

1. BEUREN, Ilse Maria. Conceituação e Contabilização do custo de oportunidade. São Paulo, FEA/USP, Caderno de Estudos da FIPECAFI. n.8, abril/1993.
2. BEUREN, Ilse Maria. Modelo de mensuração do resultado de eventos econômicos empresariais: um enfoque de sistema de informação de gestão econômica. São Paulo, Tese de Doutorado, FEA/USP, 1995.
3. BOGNAR, Sônia Regina. Contribuição ao processo de determinação de preço sob os aspectos de gestão econômica. São Paulo, Dissertação de mestrado, FEA/USP, 1991.
4. CATELLI, Armando & GUERREIRO, Reinaldo. GECON - Gestão Econômica: Administração por resultados econômicos para otimização da eficácia empresarial. Anais do XVII Congresso Argentino de Profesores Universitarios de Costos - las. Jornadas Iberoamericanas de Costos y Contabilidad de Gestion, Argentina, out/1994.
5. CATELLI, Armando & GUERREIRO, Reinaldo. GECON - Sistema de informação de gestão econômica: uma proposta para mensuração contábil do resultado das atividades empresariais. Boletim Interamericano da Asociación Interamericana de Contabilidad, nov/1992.
6. CATELLI, Armando & GUERREIRO, Reinaldo. Mensuração de atividades: "ABC" X "GECON". Anais do XIV Congresso Brasileiro de Contabilidade, Temário 5, Salvador, nov/1992.
7. CATELLI, Armando. Sistema de contabilidade de custos estandar. São Paulo, Tese de Doutorado, FEA/USP, 1972.
8. CORNACHIONE JR., Edgard Bruno. Das bases de sustentação da contabilidade e da informática. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1994.
9. CRUZ, Rosany Ipaves. Uma contribuição à definição de um modelo conceitual para a gestão econômica. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1991.
10. FERNANDEZ, José Domingues. Estudo de um modelo integrado de informações econômico-financeiras e sua integração com o processo decisório. São Paulo, Dissertação de Mestrado. FEA-USP, 1989.
11. FIGUEIREDO, Sandra Maria Aguiar de. Contribuição ao estudo de um sistema de avaliação de desempenho em empresas de seguros: enfoque da gestão econômica. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1991.
12. GUERREIRO, Reinaldo. Modelo conceitual de sistema de informação de gestão econômica: uma contribuição à teoria da comunicação da contabilidade. São Paulo, Tese de Doutorado, FEA/USP, 1989.
13. GUERREIRO, Reinaldo & CATELLI, Armando. Uma contribuição para o resgate da relevância da contabilidade de custos para a administração. Anais do XVII Congresso Argentino de Profesores Universitarios de Costos - las. Jornadas Iberoamericanas de Costos y Contabilidad de Testion, Argentina, out/1994.
14. GUERREIRO, Reinaldo. Mensuração do resultado econômico. Caderno de Estudos da FIPECAFI - FEA/USP, set/1991.
15. GUERREIRO, Reinaldo. Sistema de custo direto padrão: estruturação e processamento integrado com os princípios de contabilidade geralmente aceitos. Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1984.
16. GUERREIRO, Reinaldo. Um modelo de sistema de informação contábil para mensuração do desempenho econômico das atividades empresariais. Anais da XIX Conferência Interamericana de Contabilidade, Buenos Aires, out/1991.
17. MAURO, Carlos Alberto. Preço de transferência baseado no custo de oportunidade: um instrumento para a promoção da eficácia empresarial. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1991.
18. OLIVEIRA, Antonio Benedito Silva. Aplicação dos conceitos de gestão econômica aos eventos econômicos de um banco comercial. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1994.
19. PARISI, Claudio. Uma contribuição ao estudo de modelos de identificação e acumulação de resultados. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1995.
20. PELEIAS, Ivam Ricardo. Avaliação de desempenho: um enfoque de gestão econômica. São

Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1992.

21. PEREIRA, Carlos Alberto. Estudo de um modelo de avaliação de desempenhos para gestão econômica. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1993.
22. VASCONCELOS, Marco Tullio de Castro. O processo de gestão de finanças sob a ótica da gestão econômica. São Paulo, Dissertação de Mestrado, FEA/USP, 1994.

[Pesquisadores & Consultores](#) || [Eventos](#) || [Downloads](#) || [Eventos Econômicos](#) || [Gecon: o que é?](#)
[Novidades](#) || [Links](#) || [Publicações](#) || [Apresentação](#) || [Cadastro](#) || [Principal](#)