AS AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS DO RIO GRANDE DO SUL

XIII Encontro sobre os Aspectos Econômicos e Sociais do RS

Aspectos sociais e econômicos do desenvolvimento

Volume 1

Judite Sanson de Bem (Org.)

EDUCS

As aglomerações industriais do Rio Grande do Sul

XIII Encontro sobre os Aspectos Econômicos e Sociais do RS

Aspectos sociais e econômicos do desenvolvimento
Volume 1

Judite Sanson de Bem
(Org.)
Possui Graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1985), Mestrado em Economia Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1992), Doutorado em História Ibero-Americana pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (2001), e Pós-Doutorado em Economia da Cultura pela Universidade Federal do RS (2014). Atualmente é Professora na Universidade de Caxias do Sul, coordenadora do curso de Ciências Econômicas do Centro Universitário La Salle (Unilasalle), e professora no Mestrado Profissional em Memória Social e Bens Culturais do Unilasalle.

EDUCS

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL

Presidente:
Ambrósio Luiz Bonalume

Vice-presidente:
Carlos Heinen

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL

Reitor:
Evaldo Antonio Kuiava

Vice-Reitor e Pró-Reitor de Inovação e Desenvolvimento Tecnológico:
Odacir Deonisio Graciolli

Pró-Reitor de Pesquisa e Pós-Graduação:
José Carlos Köche

Pró-Reitor Acadêmico:
Marcelo Rossato

Diretor Administrativo:
Cesar Augusto Bernardi

Chefe de Gabinete:
Gelson Leonardo Rech

Coordenador da Educs:
Renato Henrichs

CONSELHO EDITORIAL DA EDUCS

Adir Ubaldo Rech (UCS)
Asdrubal Falavigna (UCS)
Cesar Augusto Bernardi (UCS)
Jayme Paviani (UCS)
Luiz Carlos Bombassaro (UFRGS)
Márcia Maria Cappellano dos Santos (UCS)
Paulo César Nodari (UCS) – presidente
Tânia Maris de Azevedo (UCS)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Universidade de Caxias do Sul
UCS - BICE - Processamento Técnico

A269 As aglomerações industriais do Rio Grande do Sul [recurso eletrônico] / org. Judite Sanson de Bem. – Caxias do Sul, RS : EDUCS, 2015.
Dados eletrônicos (3 arquivos : 1 registro cada)

ISBN 978-85-7061-776-7 (v. 1)
ISBN 978-85-7061-777-4 (v. 2)
ISBN 978-85-7061-778-1 (v. 3)

Conteúdo: v. 1. Aspectos sociais e econômicos do desenvolvimento – v. 2. O meio ambiente e a sociedade – v. 3. O papel da empresa no processo do desenvolvimento.

Artigos apresentados no XIII Encontro sobre os Aspectos Econômicos e Sociais do RS, Universidade de Caxias do Sul, 6 e 7 de outubro de 2014.

Apresenta bibliografia.

Modo de acesso: World Wide Web.

1. Indústria – Rio Grande do Sul. 2. Desenvolvimento econômico. 3. Planejamento regional. I. Bem, Judite Sanson de.

CDU 2.ed.: 67(816.5)

Índice para o catálogo sistemático:

1. Indústria – Rio Grande do Sul	67(816.5)
2. Desenvolvimento econômico	330.34
3. Desenvolvimento regional	332.146.2

Catalogação na fonte elaborada pela bibliotecária
Paula Fernanda Fedatto Leal – CRB 10/2291

EDUCS

Endereço para contato:
EDUCS – Editora da Universidade de Caxias do Sul
Rua Francisco Getúlio Vargas, 1130 – CEP 95070-560 – Caxias do Sul – RS – Brasil
Ou: Caixa Postal 1352 – CEP 95020-970 – Caxias do Sul – RS – Brasil
Telefone/Telefax: (54) 3218 2100 – Ramais: 2197 e 2281 – DDR: (54) 3218 2197
www.ucs.br – *E-mail:* educs@ucs.br

DEDICATÓRIA

Agradecemos e dedicamos este trabalho a todos os pesquisadores e às suas equipes, que possibilitaram sua construção, bem como a discussão e ampliação do conhecimento em suas diversas áreas.

Sumário

Apresentação 8

Análise sobre as demandas da Consulta Popular do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai – 2013 9
Claudia Cristina Wesendonck, Dieter Rugard Siedenberg, Lucas Veiga Ávila, Thiago Antônio Beuron, Marindia Brachak dos Santos

A movimentação dos postos de trabalho nos Municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria, no período de 2000 a 2010 25
Patrícia Colussi, Lodonha Maria Portela Coimbra Soares

A relação entre preço e qualidade dos espumantes: um estudo sobre o comportamento do consumidor da Serra gaúcha 47
Giovani Luís Postingher, Ricardo Reche, Adriana Locatelli Bertolini, Vinícius Triches

Indicadores de desenvolvimento socioeconômico no direcionamento de políticas públicas 62
Claudia Cristina Wesendonck, Lucas Veiga Ávila, Thiago Antônio Beuron, Fernando Burg, Ana Paula Perlin

A indústria gaúcha de máquinas e implementos agrícolas: um estudo dos estabelecimentos, empregos, produção e vendas no período de 1995-2010 71
Marilise Dorneles Spat, Angélica Massuquetti

Caracterizando os municípios gaúchos e catarinenses dos Campos Sulinos do Bioma Mata Atlântica: os Campos de Cima da Serra 85
Claudia Ribeiro, Lovois de Andrade Miguel, Paulo Dabdab Waquil

A performance do índice Firjan nos municípios do Corede do Médio Alto Uruguai do Estado do Rio Grande do Sul 99
Claudia Cristina Wesendonck, Jandir Ferrera de Lima, Lucas Veiga Ávila, Thiago Antônio Beuron, Ana Paula Perlin

Políticas públicas de ciência e tecnologia no Rio Grande do Sul como instrumento de desenvolvimento regional: período 1995-2013 107
Juliana de Oliveira Nascimento, Mario Jaime Gomes de Lima

O comércio Rio Grande do Sul-China por intensidade tecnológica (2000-2013) 130
Rafaela Lauffer Ostermann Tamiosso, Angélica Massuquetti, Jean de Jesus Fernandes, Lisandra Lutz

A relação do *souvenir* com a Economia Criativa: um estudo de caso 143
Tauana Macedo de Paula, Marlei Salete Mecca

A pauta exportadora brasileira de 2000 a 2011 e os processos de *reprimarização* e de desindustrialização 157
Maira Sabrina Munchen, André Filipe Zago de Azevedo

Adaptação cultural de expatriados brasileiros: aspectos econômicos, sociais e empresariais 168
Angélica Schneiderr, Ivanete Schneider Hahn, Flavia Luciane Scherer

"Vales da uva *Goethe*" e a sucessão familiar nas vitivinícolas 180
Carolina Biz, Zeli Felisberto, Adriana Carvalho Pinto Vieira, Kelly Lissandra Bruch

Mensuração do desenvolvimento endógeno em municípios circunscritos aos Conselhos Regionais de Desenvolvimento no RS 191
Simone Naimer Caberte, João Serafim Tusi da Silveira, Lucas Veiga Ávila, Patricia Harter Sampaio, Thiago Antônio Beuron, Maríndia Brachak dos Santos

Análise sobre o uso de indicadores de desenvolvimento socioeconômico no direcionamento de políticas públicas 205
Claúdia Cristina Wesendonck, Lucas Veiga Ávila, Thiago Antônio Beuron, Luciane Rejane da Rosa Gama Madruga, Luciano Pastório da Fonseca

Aglomerações na indústria de transformação no Rio Grande do Sul 218
Cristiano Aguiar de Oliveira, Elis Braga Licks, Volnei Krause Kohls

Cadeias produtivas: custos logísticos em uma indústria alimentícia 233
Guilherme Desconzi Denardin, Ana Cristina Cazorla Martins, Natane de Cassia Leivas de Medeiros, Flaviani Souto Bolzan Medeiros

Balança comercial do porto de Imbituba – Santa Catarina: um enfoque na comercialização de produtos agropecuários e agroindustriais no período de 2004 a 2013 247
Julio César Zilli, Débora Volpato, Maria Helena Souza

Publicidade enganosa na venda de produtos estéticos e a frustração do consumidor 259
Henrique Mioranza Koppe Pereira, Ana Paula Lundgren, Rachel Cassini Toniasso

O consumo advindo do programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família e a Teoria de Justiça de John Rawls 272
Cleide Calgaro, Thadeu Weber

A moda como forma de economia criativa: o caso de São Paulo e Rio de Janeiro de 2007 a 2011 285
Thiago Spagnollo, Judite Sanson de Bem

O processo de internacionalização das Empresas de Base Tecnológica: uma análise da produção científica internacional de 1996 a 2014 298
Maria Carolina Serpa Fagundes de Oliveira, Maríndia Brachak dos Santos, Flávia Luciane Scherer, Maíra Piveta

Uma sistemática de gestão e controle interno para cooperativas no Rio Grande do Sul: um estudo de caso 312
Carla Rosane da Costa Sccott, Gustavo Fontinelli Rossés

O impacto das inovações no desenvolvimento econômico brasileiro 330
Stefano José Caetano da Silveira

Instituições coletivas: o desafio de gerar benefícios atrativos na cadeia de flores 341
Marco Santos, Carla Weiss, Hilton Manoel Dias Ribeiro

Evolução e diferenciação dos sistemas agrários em Bento Gonçalves – RS 350
Carlos Eduardo Patussi

Movimentação nos postos de trabalho, custo do trabalho e impacto na rotatividade das empresas – 2007 a 2012 370
Taynara Zinke, Lodonha Maria Portela Coimbra Soares

Relação entre inovação organizacional, estrutura organizacional, capacidade absortiva e velocidade de decisão 391
Andressa Schaurich dos Santos, Denise Rossato Quatrin, Gilnei Luiz de Moura

A transformação do consumo de bens culturais nos domicílios do Município de Canoas no período de 2000 a 2011 409
Josiandro Finatto, Judite Sanson de Bem

Análise da política de crédito da concessionária autorizada do grupo *General Motors do Brasil* 422
Roberson Gonçalves da Silva, Cristiano D. Schimith, Maria Eugenia Bicca Carmo Coronel, Annibal Scavarda, Andreas Dittmar Weise

O Município de Caxias do Sul: apontamentos migratórios 438
Vania Beatriz Merlotti Herédia, Bruna Pandolfi

Características dos empreendedores sociais no interior do Rio Grande do Sul 450
Leandro Oliveira Pires, Thiago Kader R. Ibdaiwi, Damiana Machado de Almeida, Miriam Cristina Silva dos Santos Momolli

Perfil da mulher vítima de violência doméstica no Brasil, no Rio Grande Sul e em Caxias do Sul 464
Adalberto Ayjara Dornelles Filho, Ramone Mincato, Paula Cervelin Grazzi

Apresentação

Apresentamos aos leitores a obra intitulada: ***As aglomerações industriais do Rio Grande do Sul***.

Esta publicação é resultado de artigos apresentados nos Grupos de Trabalho do "XIII Encontro sobre os Aspectos Econômicos e Sociais do RS", ocorrido na Universidade de Caxias do Sul, nos dias 6 e 7 de outubro de 2014. O mesmo reuniu professores e pesquisadores de diferentes áreas do conhecimento, com o objetivo de discutir os diversos enfoques do desenvolvimento regional.

Busca-se, através desta publicação, não apenas expor resultados de pesquisas, mas analisar o estágio das diferentes contribuições que os pesquisadores da área podem oferecer e os possíveis grupos de pesquisa que possam surgir desses trabalhos entre os mesmos.

O debate sobre os diferentes estágios de desenvolvimento do Rio Grande do Sul e de suas regiões tem se intensificado, sobretudo, neste início do século XXI. Assim, perguntas como: Qual é o ritmo do crescimento ou do desenvolvimento econômico gaúcho? Quais razões levam à diferença de desempenho socioeconômico e ambiental entre os Coredes? Como as instituições privadas têm reagido aos incentivos do setor público? Qual é a dinâmica do mercado de trabalho em Caxias do Sul e na região? O turismo é fonte de emprego e desenvolvimento?

O objetivo deste livro é contribuir para a busca de algumas respostas a essas indagações, na forma de diferentes artigos de pesquisadores, que têm se debruçado sobre esse tema. No entanto, não se busca uma única resposta ou fórmulas prontas para todos os problemas. Possivelmente, outras indagações serão colocadas. Isso é ciência.

Ao longo dos artigos, é possível perceber que a temática é transdisciplinar, e que os diferentes autores apontam que o desenvolvimento regional é uma temática muito difícil de lidar. No entanto, admitem que não seria de se esperar linearidade e simplicidade no processo de desenvolvimento em geral.

Boa-leitura!

Análise sobre as demandas da Consulta Popular do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai – 2013

Claudia Cristina Wesendonck*
Dieter Rugard Siedenberg**
Lucas Veiga Ávila***
Thiago Antônio Beuron****
Marindia Brachak dos Santos*****

Resumo: Objetiva-se analisar as demandas escolhidas pela população para compor a cédula de votação da Consulta Popular do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau) em 2013. Uma análise quanto ao direcionamento das demandas públicas e as áreas estratégicas do governo do estado. A metodologia utilizada englobou a pesquisa bibliográfica e a análise de documentos e dados secundários disponibilizados pelo Codemau. Os resultados aferem que os Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes) foram criados em um momento histórico, no qual se afirmavam (nos níveis nacional e regional) os pressupostos da democracia participativa e da descentralização. As constatações do acompanhamento evidenciam que, no Codemau, o Processo de Participação Cidadã (PPC) tem atendido, sobretudo, aos interesses específicos de instituições ou representantes da sociedade, deixando em segundo plano seu principal objetivo: levantar e atender às principais demandas sociais regionais para o desenvolvimento socioeconômico.
Palavras-chave: Participação popular. Atores sociais. Desenvolvimento regional.

Analysis on the demands of Popular Consultation of Regional Development Council of Medium High Uruguai – 2013

Abstract: The objective is to analyze the demands chosen by the population to compose the voting ballot of the popular consultation of the "Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau)" in 2013. An analysis about the direction of public demands and the strategic areas of the state government. The methodology used was literature search and analysis of documents and secondary data provided by Codemau. The results check that the Regional Development Councils (Coredes) were created in a historical moment in which it were affirmed at the national and regional level assumptions of participatory democracy and decentralization. The findings of the monitoring show that the Codemau citizen participation process has served, especially, specifics interests of institutions or representatives of society; leaving the background its main objective that is leaving the background its main objective: to raise and attend the main regional social demands for socioeconomic development.
Keywords: Popular participation. Social actors. Regional development.

1 Introdução

A mobilização das diferentes organizações, dos movimentos e das instituições sociais brasileiros, para pôr fim ao Regime Militar (1964 a 1985), fez consolidar a ideia de que a sociedade brasileira somente poderia superar as heranças autoritárias, paternalistas e antidemocráticas com a efetiva participação dos diferentes atores sociais na sociedade civil e na gestão do estado. Emergiu dessa mobilização a ideia de

* Professor na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (Uergs). *E-mail*: clauw84@hotmail.com
** Professor Adjunto na Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (Unijui). *E-mail* dieter-rs@unijui.edu.br
*** Professor Assistente na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (Uergs). *E-mail*: admlucasveiga@gmail.com
**** Professor na Universidade Federal do Pampa (Unipampa). *E-mail*: tbeuron@gmail.com
***** Doutoranda pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

“participação cidadã”, entendida como a intenção dos diferentes atores de interferir, de tomar parte no processo político-social, de defender seus interesses e de enfatizar as dimensões da universalidade, da generalidade, da igualdade de direitos e da responsabilização coletiva, na gestão dos assuntos públicos. (NOGUEIRA, 2004). A mobilização da sociedade brasileira, na década de 80 (séc. XX), através dos movimentos sociais, redefiniu a noção de cidadania, apontando para uma compreensão de sociedade na qual seus membros são entendidos como “sujeitos portadores de direitos”, incluindo-se aí o direito de participar efetivamente na gestão da mesma. (DAGNINO, 2002).

Nas reflexões e na mobilização dos diferentes atores sociais, ficou claro que só era possível garantir a redemocratização da sociedade brasileira avançando rumo a uma democracia com a efetiva participação dos cidadãos, no processo de decisão. (DEMO, 1994; DALLARI, 2001). Contudo, para que isso fosse possível, era necessário “cercar o Estado da cidadania organizada” (DEMO, 2003), ou constituir uma sólida esfera pública não estatal, capaz de colocar o Poder Público a serviço do cidadão. Era preciso cercar o Estado de uma trama bem amarrada de associações, cooperativas, sindicatos, partidos, comunidades, clubes, entre outros, que tornasse a democracia algo diário, normal e natural, pois a noção de direito humano como incondicional pode não se efetivar se ficar restrita às garantias legais, “porque o acesso concreto depende muito mais da cidadania popular do que de garantias legais”. (DEMO, 2003, p. 107). Os ideais da redemocratização exigiam ampla reforma do Estado tanto em seus aspectos organizacionais e operacionais quanto em sua concepção. A Constituição Federal de 1988 repôs as bases para o funcionamento de um Estado Democrático de Direito e efetivou, pelo menos no texto legal, a ideia de descentralização participativa. (NOGUEIRA, 2004). Desde então, a gestão administrativa das grandes políticas passou a ser definida como tendo caráter democrático e descentralizador, variando muito as formas e os ritos nas diferentes regiões e estados do País.

Quanto à metodologia utilizada para atender a esse objetivo diante de tal pesquisa, foram realizadas: pesquisa bibliográfica, análise de documentos e dados secundários disponibilizados pelos Coredes e pelo Codemau. A figura 1 mostra o recorte territorial do Codemau.

Figura 1 – Recorte territorial do Codemau – 2013

Fonte: Codemau (2013).

Para realizar a análise das demandas da consulta popular, recorreu-se a dados secundários disponibilizados no *site* do Codemau e da Consulta Popular, no Estado do Rio Grande do Sul. Também se recorreu ao acesso a documentos, atas e normativas internas da comissão organizadora do conselho. Todavia, esses dados serão analisados com um viés qualitativo, enaltecendo as questões sociais e econômicas dos princípios dos Coredes. Este artigo analisa as demandas municipais e estratégicas que a população do Codemau escolheu para compor a Cédula de Votação da Consulta Popular em 2013.

O processo de Consulta Popular no Rio Grande do Sul foi regulamentado pelo Decreto 45.593, de 10.04.08 (GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2008, p. 1), no qual explicita que a "consulta direta à população [...] visa definir os investimentos e serviços de interesse regional a serem incluídos na proposta orçamentária anual do Estado do Rio Grande do Sul.

Já o ato de participar é um processo de conquista e uma construção organizada da emancipação social que se relaciona à individualidade, legalidade, moralidade, impessoalidade e eficiência da gestão pública. (DEMO, 1993). Para Gavronski (2013), participação popular é a soberania do povo, o exercício do poder político, ao passo que, no enfoque proposto por Souto-Maior (1995), participação significa ter ou tomar parte em alguma coisa ou comunicar alguma coisa, enquanto participação social significa um ato de interação grupal dirigido a tomar parte em alguma atividade pública ou administrativa para intervir em seu curso. Ela se distingue da participação política por ser direta e contínua, enquanto esta última dá-se através do voto periodicamente por ocasião das eleições ou é exercida indiretamente através da militância em partidos políticos. A participação da sociedade em questões políticas é um direito, sendo esse ato a essência da democracia. Entende-se também a participação como um mecanismo, um elo, que realiza ações de intervenção e discussão entre sociedade e poder político, por meio de propostas, decisões, projetos e demandas.

Na sequência, realiza-se uma discussão do processo de descentralização e participação da sociedade. Em seguida aborda-se a reforma do Estado no Brasil e a experiência dos Coredes no estado gaúcho. Finaliza-se o artigo analisando as demandas votadas pela população no Codemau durante a Consulta Popular de 2013, quanto às áreas estratégicas direcionadas pelo governo do estado e as demandas municipais, e se essas vêm ao encontro dos princípios dos Coredes do Estado do Rio Grande do Sul.

2 Descentralização e participação da sociedade no planejamento regional

Ao estudar as experiências alternativas de desenvolvimento que se constituem na Itália a partir da década de 70 (Séc. XX), Putnam (2002) destaca que o final do século XX é marcado por uma ironia. A suposta supremacia filosófica da democracia liberal faz-se acompanhar de uma crescente insatisfação com seus resultados práticos, levando a população a buscar alternativas para o desenvolvimento; dentre as alternativas estão processos de participação efetiva da sociedade na definição das políticas e na gestão do Estado.

O modelo hegemônico de democracia liberal representativa não garante mais uma democracia de baixa intensidade, baseada na privatização do bem público por elites mais ou menos restritas, na distância crescente entre representantes e representados e em uma inclusão política abstrata feita de exclusão social. Em tempos recentes, a democracia participativa tem assumido nova dinâmica, protagonizada por comunidades e grupos sociais subalternos em luta contra a exclusão social e a trivialização da cidadania, esses mobilizados pela aspiração de contratos sociais mais inclusivos e de democracia com a mais alta intensidade. (SANTOS, 2002).

Arranjos deliberativos ou arranjos participativos são referência a espaços públicos de suma importância, porque o Estado, assim como o mercado, não possuem as informações completas para a tomada de decisões. Por isso, é fundamental que os atores sociais tragam informações para que a deliberação contemple plenamente os problemas políticos envolvidos. Em segundo lugar, as informações devem ser partilhadas e discutidas para a busca de soluções mais adequadas. Esses espaços são fundamentais para incentivar a participação, socializar as informações relevantes, testar múltiplas experiências e levar à esfera pública a definição das políticas, prioridades e ações. (AVRITZER, 2000).

Ressalta-se que a constituição desses espaços representa o resultado da luta pela redemocratização da sociedade brasileira, empreendida pelos movimentos sociais e por outros setores da sociedade organizada, que forjou a redefinição da noção de cidadania, baseada no reconhecimento de seus membros como sujeitos portadores de direitos, inclusive daquele de participar efetivamente na gestão da sociedade. No rol desses espaços situam-se os Conselhos Institucionais, os Fóruns de Políticas, as Câmaras Setoriais, as Conferências Municipais, as experiências de Orçamento Participativo, entre outros. (DAGNINO, 2002).

Por meio da efetivação desses espaços de participação da população na gestão do Estado e da própria sociedade, esperava-se que seria possível reverter o padrão de planejamento e execução das políticas públicas no Brasil, um padrão marcado pela centralização e pelo autoritarismo. Entendia-se que a mudança desse padrão seria possível porque a participação provocaria um tensionamento nas agências estatais e nas organizações da sociedade civil, tornando-as mais transparentes, responsáveis, eficientes e mais suscetíveis ao controle da sociedade. (TATAGIBA, 2002).

No mesmo rol de reivindicação da participação da sociedade estava inserida a ideia de descentralização, compreendida como a possibilidade de aproximar do cidadão as esferas de poder do Estado e da sociedade civil. Com essa aproximação, seria facilitado o controle, a fiscalização, a transparência, a avaliação e a participação. A ideia de descentralização[1] não é nova na trajetória da sociedade brasileira. (OLIVEIRA, 1995). A novidade é que a descentralização esteve associada ao movimento pelo fim do Estado autoritário e de seus mecanismos de poder fortemente centralizados e burocratizados. Isso fez com que a descentralização se tornasse um "sinônimo inconteste" de democracia, de maior equidade na distribuição dos bens e serviços e de maior eficiência na operação do aparato estatal. (SILVA e COSTA, 1995).

A descentralização não significa a entrega de pedaços do Estado para particulares, nem tampouco a simples delegação de poder do centro para a periferia, das cúpulas para as bases, do nacional para o subnacional, ou ainda, a simples transferência de encargos e responsabilidades. A descentralização também não significa enfraquecer os níveis centrais de governo em benefício dos níveis locais ou regionais, mas o fortalecimento recíproco de todos eles. Deveria ser uma "espécie de repactuação das relações intergovernamentais feita em nome da suspensão da concorrência predatória de todos contra todos". (NOGUEIRA, 2004, p. 73). Ela só se sustenta se produzir efeitos virtuosos e se estiver organizada a partir de um claro esquema de coordenação e articulação dinâmicas entre os diferentes níveis de governo. Não se trata simplesmente de dar mais poder à esfera local, mas de reforçar todas as esferas de poder, criando sinergias entre elas e as submetendo ao controle social (NOGUEIRA, 2004).

2.1 A experiência dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento do Rio Grande do Sul

As propostas de participação da sociedade e de descentralização, presentes de forma intensa na luta pela redemocratização do Brasil, sofreram forte impacto e, em alguns de seus aspectos centrais, até mesmo malversação com o ingresso do ideário neoliberal e sua proposta de reforma do Estado. As propostas de participação ficaram restritas aos limites da democracia liberal, uma vez que se optou por uma reforma do Estado que seguisse os moldes da administração das empresas privadas, acentuando

[1] Existe um debate internacional intenso acerca do que seja descentralização e como ela pode ser implantada. Para conhecer este debate pode-se consultar Affonso e Silva (1995, 1996); Pereira, Wilheim e Sola (1999); Arretche (2000); Bravo e Pereira (2002); Santos (2002); entre outros.

questões da eficiência, à produtividade e à contenção de custos. (BRESSER-PEREIRA, 1998).

Em relação ao processo de descentralização no Brasil, adotou-se uma opção centrada no repasse de atribuições para as instâncias intermediárias do Estado ou para a sociedade civil (no caso das parcerias), sem a consequente rediscussão das receitas e da articulação na gestão. Em alguns casos, significou, até mesmo, a abertura de espaços para a ação da iniciativa privada em funções eminentemente de Estado. (LESBAUPIN, 2003).

A CF/88 foi amplamente reformada, garantindo que os princípios do ideário neoliberal fossem aplicados na gestão do Estado, e que o conjunto de direitos anteriormente estabelecido fosse completamente reformulado. Porém, a reação dos movimentos sociais e das diferentes organizações da sociedade civil e política não permitiram que as reformas de caráter neoliberal destruíssem por completo os anseios e as experiências de participação democrática e de descentralização participativa e coordenada. Essas experiências avançaram mais nas sociedades local regional em que a sociedade civil conseguiu criar mecanismos capazes de "socializar a política e o poder" e cercar as diferentes esferas de poder com uma "cidadania organizada", ultrapassando os limites da democracia liberal tradicional em direção a uma democracia efetiva com a participação dos cidadãos nos processos que os envolvem. (DEMO, 1994; SADER, 1998; CHAUÍ, 2001; DEMO, 2003).

No caso do Estado do Rio Grande do Sul, ao longo das duas últimas décadas do século XX e da primeira do século XXI, emergiram diversas experiências de participação popular e de gestão descentralizada das políticas de Estado. A implantação do Orçamento Participativo (OP) no Município de Porto Alegre, a partir de 1989, e as diretrizes estabelecidas e implementadas pelo governo estadual, a partir de meados da década de 90 (Séc. XX) na instituição de um modelo amplo de Consulta Popular para elaboração do orçamento estadual, são exemplos. Outro exemplo expressivo foi a criação dos Coredes, instituídos formalmente pela Lei 10.283, de 17 de outubro de 1994 e regulamentada pelo Decreto 35.764, de 29 de dezembro de 1994. Essas experiências fizeram ressaltar uma posição de vanguarda do Estado no cenário nacional, ao exercício da cidadania e à participação da sociedade civil nos espaços públicos. (WESENDONCK, 2009).

A implantação dos Coredes, a partir da regulamentação da Constituição Estadual de 1989, previa mecanismos de participação popular na definição e na gestão das políticas públicas. A perspectiva era de que, com a implementação dos Conselhos Regionais, surgiria um espaço descentralizado de decisão, aberto à participação popular, com suporte técnico para decidir e restringir, com decisões baseadas nas políticas públicas e presentes no governo, e assumindo também as responsabilidades dessas (FERNANDES, 1991).

Entre as atribuições dos Coredes, estavam a promoção e a participação de todos os segmentos da sociedade regional no diagnóstico de suas necessidades e potencialidades

para a formulação e implementação de políticas de desenvolvimento integrado da região; elaborar planos estratégicos de desenvolvimento regional; manter espaço permanente de participação democrática, resgatando a cidadania, através da valorização da ação política; constituir-se em instância de regionalização do orçamento do estado, conforme estabelecido no art. 149, parágrafo 8º, da Constituição do estado; orientar e acompanhar, de forma sistemática, o desempenho das ações dos governos estadual e federal na região; e respaldar as ações do governo do estado na busca de maior participação nas decisões nacionais. (FEE, 2013).

Ao analisar os Coredes, percebe-se que se consolidaram como instâncias regionais de articulação da sociedade civil organizada; como espaços privilegiados de participação da sociedade na discussão de políticas de desenvolvimento das regiões; como espaços importantes na elaboração de planos estratégicos para o desenvolvimento das regiões; como instâncias essenciais na promoção dos interesses das regiões nas instâncias dos governos estadual e federal. A implantação dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento (Comudes) em quase todos os municípios gaúchos significou a consolidação da ideia e a efetivação nas esferas macrorregionais de poder e gestão do estado. (WESENDONCK, 2009).

A efetivação de propostas de descentralização e participação da sociedade civil na gestão do estado vem se consolidando também no governo federal. O governo federal vem direcionando, cada vez mais, sua política de desenvolvimento regional para ações que envolvem, principalmente, mesorregiões.[2] Nesse contexto, as políticas estratégicas estaduais assumem cada vez maior importância no cenário microrregional, ou seja, o espaço territorial intermediário entre os municípios e o estado.

Todavia, o planejamento do desenvolvimento microrregional precisa assumir uma visão estratégica, que não se deixe dominar pelas emergências e urgências de curto prazo, estruturando prioridades em uma perspectiva de construção de um modelo de desenvolvimento sustentável de médio e longo prazos. Essa nova concepção estratégica de planejamento para o desenvolvimento regional requer a estruturação de todo um processo que requer a mobilização, o envolvimento e a interação permanentes entre as organizações da sociedade civil e do estado. Também requer que se criem mecanismos eficientes para a realização de diagnósticos a respeito das condições de desenvolvimento das regiões capazes de subsidiar a elaboração de políticas públicas, capazes de superar as desigualdades e integrar as diferentes regiões no processo nacional de desenvolvimento.

[2] As mesorregiões foram criadas pelo Ministério da Integração Regional, com base em 13 Programas de Desenvolvimento Integrado e Sustentável de Mesorregiões Diferenciadas (Promeso). Estão distribuídas por todo o País, como espaços sub-regionais de confluência entre dois ou mais estados ou de fronteira com países vizinhos, objetivando o desenvolvimento regional com equidade e sustentabilidade.

2.2 Consulta Popular no Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai

O Codemau iniciou sua implantação na região norte do Estado do Rio Grande do Sul, em julho de 1991, e está sediado no Município de Frederico Westphalen, foi autorizado o processo de organização regional do conselho, instalado em 1992. O conselho foi o 9º conselho implantado dos 28 Coredes do estado. A região possui uma população de 160.674 habitantes, sendo 46,64% residentes no meio urbano e 53,36% no meio rural, abrangendo um total de 22 municípios. (Codemau, 2013).

Os membros representantes do conselho são os Prefeitos municipais, os Presidentes das Câmaras de Vereadores, Parlamentares com domicílio eleitoral na região de abrangência e representantes de entidades organizadas, governamentais e não governamentais, com fins ou sem fins econômicos. Seguindo os princípios do Fórum dos Coredes, o Codemau pauta suas ações em: (1) promover a participação de todos os segmentos da sociedade regional no diagnóstico de suas necessidades e potencialidades para a formulação e implantação de políticas de desenvolvimento integrado da região; (2) elaborar planos diretores e estratégicos de desenvolvimento regional; (3) manter espaço permanente de participação democrática, resgatando a cidadania através da valorização da ação política; (4) constituir-se em instância de regionalização do orçamento do estado, conforme estabelece o art. 149, parágrafo 8º da Constituição do estado; (5) orientar e acompanhar, de forma sistemática, o desempenho das ações dos governos estadual e federal na região; e (6) respaldar as ações do governo do estado na busca de maior participação nas decisões nacionais. (CODEMAU, 2013). O conselho exerce papel importante na região e no governo estadual, respeitando o pluralismo ideológico, religioso, étnico e cultural, frisando o desenvolvimento regional em bases sustentáveis.

3 Resultados e discussões

São repassadas todo ano, durante o PPC, pelo governo do estado, 15 áreas estratégicas previamente definidas com a ajuda dos gestores púbicos e dados da FEE (2013), do IBGE (2013) e do Idese (2013) a cada um dos 28 Coredes do estado gaúcho.

As demandas estratégicas são orientadas por grandes eixos (15 áreas), os quais são expostos à sociedade que, detentora desse seu direito, opta pela demanda que possui mais interesse para a promoção do desenvolvimento regional. Ressalta-se que nas assembleias municipais onde a população define áreas e eixos para direcionar o dinheiro público.

No quadro 1 explicita-se o desencadear PPC, quanto às diretrizes do governo do Estado do Rio Grande do Sul e, como ocorre no Codemau, a Consulta Popular durante o processo citado no ano de 2013.

Quadro 1 – Diretrizes do governo para o PPC – 2013

Diretrizes do Governo para o PPC/2013	
Áreas Estratégicas	Áreas (eixos) definidas pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul na intenção de promover o desenvolvimento através de grandes áreas que venham a sanar as deficiências locais e regionais.
Áreas propostas pelo governo do estado na Consulta Popular de 2013	
1. Cultura e Inclusão Digital; 2. Desenvolvimento Econômico; 3. Desenvolvimento Rural; 4. Saúde; 5. Segurança Pública e Defesa Civil; 6. Irrigação; 7. Cidadania, Justiça, Direitos Humanos e Políticas para Mulheres; 8. Meio Ambiente e Recursos Hídricos; 9. Esporte, Lazer e Turismo; 10. Desenvolvimento Social e Erradicação da Pobreza; 11. Habitação, Desenvolvimento Urbano e Saneamento; 12. Educação Superior; 13. Infraestrutura e Logística; 14. Combate à Violência no Trânsito; 15. Educação Básica, Profissional e Técnica.	

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Consulta Popular e Codemau (2013).

Das grandes 15 áreas estratégicas delimitadas pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul, foram eliminadas cinco durante o primeiro grande fórum (que ocorre em cada um dos 28 Coredes). Todos os presentes têm direito a se manifestar sobre qual área gostariam que permanecesse e qual gostariam que fosse retirada do montante, e, por voto, são definidos as dez grandes áreas que permearam a escolha dos projetos municipais e regionais. No caso do Codemau, posterior à realização desse fórum, ocorreram 22 assembleias municipais (em cada um dos municípios que o compõem), quando a comunidade escolheu as demandas municipais e áreas estratégicas para compor a cédula, assim foram definidas 50 demandas municipais e 29 áreas estratégicas. Posteriormente, em reunião interna realizada com os membros da coordenação regional do PPC, ocorreu o somatório das demandas por eixos, definindo dez demandas municipais e cinco áreas estratégicas regionais para compor a cédula da Consulta Popular – 2013. Por fim, ocorreu o Segundo Fórum Regional, quando foram apresentadas as demandas e a formalização final da cédula para votação para enfim, ocorrer a organização da Consulta Popular nos 22 municípios do Codemau. (CODEMAU, 2013).

Resultado desse fórum: ficou definida a cédula de votação do Codemau, que segue explicitado o seu desencadear no quadro 2.

Foram definidas dez demandas municipais para comporem a cédula de votação, sendo que as quatro mais votadas foram as escolhidas para execução da peça orçamentária do governo do estado para com a região. Ressalta-se que nas reuniões municipais, apenas os munícipios que escolheram tais demandas serão beneficiados pelas mais votadas. (CODEMAU, 2013).

Quadro 2 – Cédula de Votação do Codemau – 2013 (demandas municipais)

CÉDULA DE VOTAÇÃO DO CODEMAU – 2013		
Demandas municipais	**Votos**	**Aprovadas na CP***
Desenvolvimento Rural – Leite Gaúcho Valor: R$ 2.000.000,00	30.348	**x**
Segurança Pública e Defesa Civil – Aparelhamento dos órgãos de segurança pública Valor: R$ 750.000,00	21.619	**x**
Saúde – Construção, Reforma e Adequação de Unidade Básica de Saúde (UBS) Valor: R$ 1.500.000,00	17.321	**x**
Habitação, Desenvolvimento Urbano e Saneamento – Produção de ações habitacionais (CASAS) Programa "Minha Casa Minha Vida" (CONTRAPARTIDA) Valor: R$ 1.100.000,00	15.834	**x**
Desenvolvimento Rural – Agroindústria Familiar Valor: R$ 1.000.000,00	15.330	-
Saúde – Aquisição de Equipamentos para UBS Valor: R$ 600.000,00	14.417	-
Habitação, Desenvolvimento Urbano e Saneamento – Implantação e Melhorias, de Sistemas de Saneamento Valor: R$ 800.000,00	8.823	-
Esporte, Lazer e Turismo – Construção de Quadras Esportivas (Futebol 7/Areia) Valor: R$ 750.000,00	8.149	-
Esporte, Lazer e Turismo – Apoio à Atração de Eventos Valor: R$ 250.000,00	3.165	-
Desenvolvimento Rural – Apoio à Fruticultura Valor: R$ 500.000,00	2.954	-

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Consulta Popular e do Codemau (2013).
* Consulta Popular – PPC do Estado do Rio Grande do Sul.

Quanto às demandas estratégicas, que também compõem a cédula de votação, explicita-se no quadro 3 todas as demandas, as demandas escolhidas e seu respectivo número de votos.

Quadro 3 – Cédula de Votação do Codemau – 2013 (demandas áreas estratégicas)

CÉDULA DE VOTAÇÃO DO CODEMAU – 2013		
DEMANDAS ESTRATÉGICAS DO GOVERNO DO ESTADO	Votos	Aprovadas na CP
Saúde – Apoio ao HPR e Hospitais de Referência	24.871	x
Infraestrutura e Logística – Apoio às Ligações Asfálticas	16.172	x
Desenvolvimento Rural – Apoio à Cadeia Produtiva do Leite	14.666	
Esporte, Lazer e Turismo – Apoio ao Turismo Regional/Religioso	6.892	
Desenvolvimento Rural – Apoio à Agroindústria	15.330	

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Consulta Popular e do Codemau (2013).

Foram definidas cinco demandas estratégicas para compor a cédula de votação. O desencadear do processo é o mesmo e simultâneo ao processo realizado quanto às demandas municipais durante o PPC, nas assembleias municipais dos Comudes. As demandas são definidas pela sociedade presente nas assembleias, as quais são copiladas, e, no final da realização das 22 assembleias, é realizada uma reunião com a equipe diretiva do Codemau, em que são somadas todas as demandas, e as cinco com maior número de solicitações são as escolhidas para comporem a cédula da Consulta Popular. Todavia, tal como no caso das demandas municipais, após a votação e definição de duas demandas estratégicas, apenas os municípios que reivindicaram tal demanda é que irão receber os seus valores no período de execução do governo estadual (CODEMAU, 2013).

A exemplo das demandas estratégicas da região do Codemau, explicitadas no quadro 3, todas são demandas de grande impacto regional, mas o questionamento que surge é: Qual seria o motivo que levou a comunidade a escolher Saúde e Infraestrutura e Logística? Essas são áreas realmente carentes na região? E por que não escolher o desenvolvimento rural, levando-se em conta a cultura local (agricultura), por que não escolher o desenvolvimento social, através do Esporte, Lazer e Turismo? A região do Codemau é uma região extremamente pobre, o que ficou evidenciado no próprio direcionamento das demandas da Consulta Popular, pois decorrente da falta de saúde, segurança, infraestrutura, busca através desse processo, recursos já escassos do governo do estado (FEE, 2013). Também se pode mencionar que a região é pouco informada sobre os seus direitos (pois todas essas demandas são rubricas de obrigação do estado para com a sociedade).

Todavia, quanto às demandas municipais, escolhidas durante as assembleias municipais nos 22 municípios do Codemau (quadro 2), elas são: Desenvolvimento Rural; Segurança Pública e Defesa Civil; Saúde; Habitação, Desenvolvimento Urbano e Saneamento. Verificou-se que, nessas demandas, algumas áreas replicam-se com as demandas estratégicas já escolhidas, o que acaba por explicitar a redundância (tamanho do problema) da região. Neste caso, foram quatro as demandas escolhidas, as quatro mais votadas, cujo direcionamento, frisa-se, é sanar problemas locais (demandas municipais), afastando-se da real intenção dos princípios do Coredes, que é a "promoção do desenvolvimento regional" e se vincula ao "desenvolvimento local".

No caso do desenvolvimento rural, por se tratar de uma área essencial ao desenvolvimento de toda a região, com características essencialmente agrícolas e com foco na produção de leite, esse direcionamento ajuda a impulsionar não apenas o desenvolvimento dos municípios, mas também de toda a região. Quanto às demais demandas, replica-se o entendimento anterior; são rubricas de obrigação do estado que as deveria suprir, deixando à consulta popular demandas que realmente viessem a promover o desenvolvimento regional de forma harmônica e sustentável.

Porém, uma questão torna-se pertinente: Por que houve uma baixa adesão às demais demandas? a exemplo da demanda sobre Habitação, Desenvolvimento Urbano e Saneamento – Implantação e melhorias, de Sistemas de Saneamento. O Indicador de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese), da região do Codemau é o mais baixo dos 28 Coredes, levando-se em conta que esse indicador é fator preponderante para o direcionamento das verbas públicas do governo do estado. A sociedade deveria ter consciência do seu uso, pois melhorando o posicionamento no Idese, a região estaria garantindo uma parcela a mais nos valores de investimento. O Codemau possui o Idese de 0,682, e tem como fator preponderante para essa colocação o bloco Domicílios e Saneamento, com 0,337. (FEE, 2013).

Figura 2 – Bloco Saneamento e Domicílios do Idese

Fonte: FEE (2013)

Essa foi uma das demandas que não foram efetivadas na Consulta Popular pela pouca adesão da sociedade, pois ela estava entre as dez demandas com possibilidade de voto.

A utilização do Idese como referência de análise merece atenção exatamente porque o próprio governo do estado utiliza-o como referência na distribuição de recursos da Consulta Popular, pois o Idese é um índice sintético e composto, que tem por objetivo medir o grau de desenvolvimento de municípios e regiões do estado formado por quatro blocos de indicadores, subdivididos em 12 índices. Para cada um dos índices componentes dos blocos é atribuído um peso, bem como um limite inferior (ao qual é atribuído o valor 0,0 – baixo ou nenhum desenvolvimento) e um limite superior (ao qual é atribuído o valor 1,0 – alto ou máximo desenvolvimento). A posição relativa dos municípios ou regiões é dada pelo respectivo enquadramento nesses índices e limites. Mecanismo similar a esse também é utilizado pela (ONU) em seu Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), permitindo, assim, que as unidades geográficas às quais os índices se referem sejam classificadas quanto ao seu nível de desenvolvimento em relação a qualquer outra localidade ou região. O Idese permite que se classifique estado, município ou Coredes em três níveis de desenvolvimento: baixo desenvolvimento (índices até 0,499), médio desenvolvimento (entre 0,500 e 0,799) e alto desenvolvimento (maiores de ou iguais a 0,800). (FEE, 2013).

Todavia, considerando as reais dimensões dos recursos públicos disponibilizados pelo governo do estado, que são vinculados anualmente à Consulta Popular (totalizando menos de 1% do orçamento estadual), percebe-se que apenas um fragmento de suas ações pode ser considerado como política de desenvolvimento socioeconômico participativo e sustentável. Já em relação aos demais recursos do orçamento público

estadual, eles não são possíveis de evidenciar que o mesmo seja executado sob essa concepção.

Ressalta-se, não obstante, outro aspecto inovador da política de distribuição de recursos disponíveis para investimentos e serviços de interesse regional: 80% dos mesmos foram distribuídos proporcionalmente à população de cada região abrangida pelos Coredes, e os outros 20% serão distribuídos equitativamente. Porém, no primeiro e maior volume (80%), ainda há uma diferenciação de caráter social embutida, cuja finalidade é garantir a diminuição das disparidades: regiões menos desenvolvidas (de acordo com o Idese) recebem, proporcionalmente, mais recursos. Explicitando: há uma escala na qual os recursos disponibilizados às regiões cujo Idese seja igual ou superior à média do estado são ponderados pelo fator 1, ao passo que regiões cujo Idese seja pouco, muito ou extremamente inferior à média do Idese do estado, têm seus recursos ponderados pelos fatores 1,3, 1,6 e 1,9 respectivamente. (FEE, 2013).

Pretende-se com isso viabilizar uma distribuição mais equitativa dos recursos públicos, tomando como princípio que regiões mais desenvolvidas recebem, proporcionalmente, menos recursos. Com isso, as regiões que realmente necessitam de ajuda e assistência passem a receber uma quantia maior de ajuda do governo do estado

4 Conclusões

O objetivo desta pesquisa foi analisar as demandas escolhidas pela população para compor a cédula de votação da Consulta Popular do Codemau no ano de 2013, uma análise quanto ao direcionamento das demandas públicas e às áreas estratégicas do governo do estado. Os procedimentos metodológicos utilizados para o desenvolvimento desta pesquisa foi à pesquisa bibliográfica e a análise de documentos e dados secundários disponibilizados pelo próprio Codemau e conversa informal com seus dirigentes.

Os resultados alcançados aferem que os Coredes foram criados em um momento histórico, no qual se afirmavam, nacional e regionalmente, os pressupostos da democracia participativa e da descentralização. As constatações do acompanhamento evidenciam que no Codemau o PPC tem atendido, sobretudo, aos interesses específicos de instituições ou representantes da sociedade, deixando em segundo plano seu principal objetivo: levantar e atender às principais demandas sociais regionais para o desenvolvimento socioeconômico.

Ao analisar as práticas realizadas pelos Coredes no PPC, verificou-se que cai rapidamente por terra a ideia de que planejamento seja uma ação essencialmente racional, embora não se possa negar que as práticas e ações desenvolvidas no âmbito dos Coredes visem ao desenvolvimento socioeconômico local e regional.

Considerando-se as reais dimensões dos recursos públicos disponibilizados pelo governo do estado, que são vinculados anualmente à Consulta Popular (totalizando menos de 1% do Orçamento Estadual), percebe-se que apenas um fragmento de suas ações pode ser considerado como política de desenvolvimento socioeconômico e

participativo. Porém, todos os demais recursos do orçamento público estadual não são executados sob essa concepção. Percebe-se, assim, que o PPC desenvolvido no Estado do Rio Grande do Sul tem uma representatividade econômica praticamente insignificante do ponto de vista orçamentário, mas de suma importância se for considerado o processo de construção da cidadania. Por outro lado, verifica-se que o processo está se consolidando gradativamente, isto se deve, em boa parte, ao compromisso assumido pelo governo estadual de cumprir rigorosamente acordos firmados com a sociedade civil e seus órgãos representativos sobre o pagamento do passivo orçamentário de consultas anteriores, dando credibilidade ao processo. Nesse sentido, a atuação proativa dos conselhos, fórum dos Coredes, da Federação da Associação dos Municípios do RS (Famurs), da Associação Gaúcha de Municípios (AGM), União dos Presidentes de Câmaras de Vereadores do RS (Uvergs) e de muitos prefeitos e líderes políticos, e, não por último, da própria sociedade gaúcha em defesa do PPC, também precisa ser mencionada.

Constata-se que esse processo desencadeado no Rio Grande do Sul é fruto de uma caminhada e aprendizagem de parte a parte (estado e sociedade) que têm, aproximadamente, 20 anos de experiências acumuladas, uma vez que se iniciou em meados da década de 90 e subsistiu diversas gestões político-administrativas. Enfim, não se trata de um projeto político-partidário, mas da institucionalização social de um processo participativo de desenvolvimento regional que ainda pode e precisa ser aprimorado em vários aspectos. A discussão sobre os diferentes processos de participação popular poderia ser ampliada, trazer mais informações e centrar a análise e a crítica sobre isso e avaliar as diferentes experiências. O mais incrível, nesse cenário, é que, quando a população já está se inserindo no processo em curso, são modificados propostas e paradigmas de participação e de espaço geográfico.

A crítica está no direcionamento das grandes áreas pelo governo do estado que faz uso de rubricas que são de sua obrigação (saúde, educação, segurança, etc.), repassando à população a escolha das grandes áreas, onde essa, com poder de escolha, busca minimizar as suas problemáticas locais, que, alinhadas pela escolha das demandas municipais, acabam por tentar sanar problemas emergentes, distanciando-se dos princípios dos Coredes, que buscam um desenvolvimento regional de forma harmônica e sustentável. O desafio está posto.

Referências

AFFONSO, R. de B. Á.; SILVA, P. L. B. (Org.). *A Federação em perspectiva*: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995.

AFFONSO, R. de B. A.; SILVA, P. L. B. (Org.). *Federalismo no Brasil*: descentralização e políticas sociais. São Paulo: Fundap, 1996.

ARRETCHE, M. *Estado federativo e políticas sociais*: determinantes da descentralização. São Paulo: Revan/Fapesp, 2000.

AVRITZER, L. Teoria democrática e deliberação pública. *Lua Nova*, São Paulo, n. 50, p. 25-46, 2000.

BRAVO, M. I. S.; PEREIRA, P. A. P. (Org.). *Política social e democracia*. São Paulo: Cortez; Rio de Janeiro: UERJ, 2002.

BRESSER-PEREIRA, L. C. B. *Reforma do Estado para a cidadania*: a reforma gerencial brasileira na perspectiva internacional. São Paulo: Editora 34; Brasília: Enap, 1998.

CHAUÍ, M. *Convite à filosofia*. 7. ed. São Paulo: Ática, 2001.

CODEMAU. Conselho Regional do Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai, 2013.

DAGNINO, E. (Org.). *Sociedade civil e espaços públicos no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

DALLARI, D. de A. *O futuro do Estado*. São Paulo: Saraiva, 2001.

DEMO, P. Focalização de políticas sociais, debate perdido, mais perdido que a agenda perdida. *Serviço Social e Sociedade*, São Paulo, n. 76, ano XXIV, p. 93-117, nov. 2003.

DEMO, P. *Estratégias de desenvolvimento:* planejamento e políticas públicas. Brasília, v. 10, n. 12, dez. 1993.

DEMO, P. *Pobreza política*. 4. ed. Campinas: Autores Associados, 1994.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. *Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese) dos municípios do Rio Grande do Sul, 2013*. Porto Alegre: FEE, 2013. Disponível em: <www.fee.tche.br>. Acesso em: 4 out. 2013.

FERNANDES, J. *Considerações sobre os Conselhos Regionais de Desenvolvimento propostos no Programa Povo Grande do Sul do Governo Alceu Collares/João Gilberto*. Santa Maria, 1991. Folheto.

CODEMAU. Conselho Regional de Desenvolvimento Regional. In. GIRARDI, E. (Org.) *Plano Estratégico de Desenvolvimento Regional*. Disponível em: <http://www.codemau.org.br/>. Acesso em: 11 nov. 2013.

GAVRONSKI, A. A. *Consulta popular*. Disponível em: <http://www.esmpu.gov.br/dicionario>. Acesso em: 30 out. 2013.

RS. Governo do Estado do Rio Grande do Sul. *Decreto n. 45.593*, de 10 de abril de 2008. Porto Alegre, 2013.

LESBAUPIN, I. (Org.). *O desmonte da nação*: balanço do governo FHC. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

NOGUEIRA, M. A. *Um estado para a sociedade civil:* temas éticos e políticos da gestão democrática. São Paulo: Cortez, 2004.

OLIVEIRA, F. de. A crise da federação: da oligarquia à globalização. In: AFFONSO, R. de B. A.; SILVA, P. L. B. (Org.). *A Federação em perspectiva*: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995. p. 77-90.

PEREIRA, L. B. et al. *Sociedade e Estado em transformação.* São Paulo: Unesp/Imprensa Oficial/Enap, 1999.

PUTNAM, R. D. *Comunidade e democracia*: a experiência da Itália moderna. Trad. de L. A. MONJARDIM, L. A. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

SADER, E. Da privatização do estado à privatização da esfera pública. In: VIZENTINI, P. F.; CARRION, R. (Org.). *Século XXI:* barbárie ou solidariedade? Alternativas ao neoliberalismo. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, 1998, p. 257-267.

SANTOS, B. de S. (Org.). *Democratizar a democracia*: os caminhos da democracia participativa. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

SILVA, P. L. B.; COSTA, R. Descentralização e crise da Federação. In: AFFONSO, R. de B. A.; SILVA, P. L. B. (Org.). *A Federação em perspectiva*: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995, p. 261-283.

SOUTO-MAIOR, J. Sobre participação, transparência e suas alternativas no planejamento estratégico no setor público. In: ENANPAD, 1995, João Pessoa. *Anais*... João Pessoa: Enanpad, 1995.

TATAGIBA, L. Os conselhos gestores e a democratização das políticas públicas no Brasil. In: DAGNINO, E. (Org.). *Sociedade civil e espaços públicos no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

WESENDONCK, C. C. *O Processo de Participação Popular (PPP) como fator de desenvolvimento socioeconômico nos Corede's RS:* direcionamentos, referências e indicadores de 2009. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento) – Unijuí, Ijuí, 2009.

A movimentação dos postos de trabalho nos Municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria, no período de 2000 a 2010

Patrícia Colussi*
Lodonha Maria Portela Coimbra Soares**

Resumo: A partir dos anos 2000, observa-se uma movimentação dos postos de trabalho no mercado de trabalho formal, e essa passagem de trabalhadores de um setor para outro da atividade econômica no Brasil pode ser justificada de diferentes formas: os trabalhadores procuram melhores condições de trabalho ou algum dos setores está se destacando na economia nacional. Diante disso este artigo se propõe a apresentar essas possíveis causas através da análise das movimentações dos municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria, utilizando o método quantitativo. Neste trabalho, pode-se perceber as movimentações que ocorreram durante o período de 2000 a 2010, que foram nos setores onde a média salarial é mais baixa e a faixa etária dos trabalhadores é de jovens.
Palavras-chaves: Movimentações dos postos de trabalho. Mercado de trabalho formal. Causas.

1 Introdução

A partir dos anos 2000, observa-se uma mudança no mercado de trabalho formal no Brasil, que transformou o mercado de trabalho e as relações trabalhistas, a começar pela sua principal atuação no setor primário, que representa a agricultura do País, passando pelo setores secundário e terciário.

Essa passagem de trabalhadores de um setor para outro da atividade econômica no Brasil pode ser justificada de diferentes formas: os trabalhadores procuram melhores condições de trabalho ou algum dos setores está se destacando na economia nacional.

Diante disso, neste artigo, far-se-á uma análise do mercado de trabalho formal para verificar as possíveis movimentações dos postos de trabalhos, nos Municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria, bem como os principais motivos dessas movimentações.

2 Movimentação dos postos de trabalho no Município de Bento Gonçalves

O município de Bento Gonçalves possui o maior número de empresas no setor de comércio e é conhecido pelas vinícolas e pelo setor de indústria de transformação, que é um setor representativo no número de empregados.

Na Tabela 1 tem-se o número de vínculos por setor no município de Bento Gonçalves.

* Bacharel em Economia pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Autora da monografia A movimentação dos postos de trabalho nos municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria no período de 2000 a 2010, na qual fundamenta-se o presente artigo. *E-mail*: paticolussi@gmail.com.
** Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Coordenadora de monografias na UCS. Orientadora da monografia supracitada. *E-mail*: lmpcsoar@ucs.br.

Tabela 1 – Número de vínculos por setor de atividade econômica no Município de Bento Gonçalves, no período de 2000 a 2010

Setor/ Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	91	109	105	94	106	113	98	90	109	107	128
Indústria de transformação	12.392	13.141	13.349	13.289	14.786	14.317	15.028	16.321	16.488	16.935	18.603
Serviços industriais de utilidade pública	53	0	54	54	55	89	86	116	143	93	132
Construção Civil	639	609	629	672	641	1.081	588	576	773	968	1.305
Comércio	3.599	3.732	3.764	3.972	4.101	4.412	4.658	5.089	5.414	5.597	6.037
Serviços	6.356	6.680	6.729	6.761	7.846	7.746	7.675	8.511	8.939	9.520	11.537
Administração Pública	1.895	1.857	1.841	2.022	1.919	2.248	2.322	2.206	1.943	2.114	1.826
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	227	496	387	305	276	425	204	198	194	194	223
Total	25.252	26.624	26.858	27.169	29.730	30.431	30.659	33.107	34.003	35.528	39.791

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Verifica-se na tabela 1 que o total de números de vínculos no Município de Bento Gonçalves passou de 25.252 para 39.791, um aumento de 14.539 durante os dez anos em análise. O setor de indústria de transformação é o que mais emprega no município e, no período em análise, também obteve um aumento significativo. Nota-se que o setor de construção civil teve um aumento de 2004 a 2005, e logo após, em 2006 obteve uma queda.

Na tabela 2 tem-se o número de vínculos por faixa etária no município de Bento Gonçalves no período de 2000 a 2010.

Constata-se na tabela 2 que o maior número de vínculos encontra-se na faixa etária de 30 a 49 anos, no período analisado; nota-se que o setor de indústria de transformação possui o maior número de vínculos na faixa etária de 18 a 29 anos, a partir do ano 2001, bem como o setor de comércio que, no período em análise também apresentou mais vínculos nessa faixa etária. Nota-se, a partir do ano de 2008, um aumento na participação de trabalhadores com mais de 50 anos. O que se pode imaginar é que as pessoas devem estar permanecendo mais tempo no mercado de trabalho.

Tabela 2 – Número de vínculos por faixa etária no Município de Bento Gonçalves, no período de 2000 a 2010

Ano	Faixa etária/ Setor	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	Total
2000	10 a 17	0	368	0	13	222	76	1	10	690
	18 a 29	28	5.545	4	204	1.880	2.467	198	106	10.432
	30 a 49	48	5.686	44	351	1.307	3.233	1.376	96	12.141
	50 ou mais	15	790	5	71	189	578	320	15	1.983
	{ñ class}	0	3	0	0	1	2	0	0	6
2001	10 a 17	1	297	0	5	198	91	0	3	595
	18 a 29	33	6.020	0	208	1.962	2.581	165	196	11.165
	30 a 49	59	5.958	0	320	1.354	3.380	1.342	245	12.658
	50 ou mais	16	866	0	76	217	627	350	52	2.204
	{ñ class}	0	0	0	0	1	1	0	0	2
2002	10 a 17	0	254	0	6	197	74	0	6	537
	18 a 29	30	6.120	2	190	1.938	2.641	138	140	11.199
	30 a 49	56	6.061	43	353	1.404	3.412	1.332	184	12.845
	50 ou mais	19	912	9	80	223	598	371	57	2.269
	{ñ class}	0	1	0	0	2	2	0	0	5
2003	10 a 17	0	224	0	2	149	107	0	7	489
	18 a 29	27	6.135	5	199	2.091	2.613	189	131	11.390
	30 a 49	47	6.057	42	388	1.493	3.440	1.433	127	13.027
	50 ou mais	20	873	7	83	239	601	400	40	2.263
2004	10 a 17	0	272	0	7	178	164	0	7	628
	18 a 29	31	7.062	6	174	2.154	2.797	229	131	12.584
	30 a 49	57	6.523	42	364	1.510	4.082	1.364	97	14.039
	50 ou mais	18	929	7	96	259	803	326	41	2.479
2005	10 a 17	0	251	0	7	187	97	1	4	547
	18 a 29	34	6.715	9	436	2.300	2.959	315	180	12.948
	30 a 49	61	6.400	60	530	1.650	3.950	1.513	189	14.353
	50 ou mais	18	951	20	108	275	740	419	52	2.583
2006	10 a 17	0	254	0	4	188	94	0	2	542
	18 a 29	31	6.973	7	149	2.457	2.895	277	79	12.868
	30 a 49	50	6.746	54	334	1.731	3.891	1.562	88	14.456
	50 ou mais	17	1.055	25	101	282	795	483	35	2.793
2007	10 a 17	0	261	0	6	226	163	0	5	661
	18 a 29	19	7.494	15	118	2.648	3.075	247	65	13.681
	30 a 49	52	7.361	67	343	1.898	4.298	1.453	88	15.560
	50 ou mais	19	1.205	34	109	317	975	506	40	3.205
2008	10 a 17	0	258	0	7	267	149	0	3	684
	18 a 29	29	7.406	25	180	2.770	3.195	168	65	13.838
	30 a 49	58	7.499	76	441	2.024	4.537	1.303	91	16.029
	50 ou mais	22	1.325	42	145	353	1.058	472	35	3.452
2009	10 a 17	0	249	1	5	299	116	1	2	673
	18 a 29	28	7.468	18	246	2.803	3.416	210	58	14.247
	30 a49	56	7.826	47	540	2.113	4.789	1.366	97	16.834
	50 ou mais	23	1.392	27	177	382	1.199	537	37	3.774
2010	10 a 17	2	419	12	7	357	158	0	0	955
	18 a 29	29	7.974	26	393	2.950	3.885	174	71	15.502
	30 a 49	67	8.504	64	693	2.289	5.772	1.130	109	18.628
	50 ou mais	30	1.706	30	212	441	1.722	522	43	4.706

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 3 tem-se o número de vínculos por escolaridade e por setor de atividade econômica no Município de Bento Gonçalves, no período de 2000 a 2010.

Tabela 3 – Número de vínculos por escolaridade no município de Bento Gonçalves no período de 2000 a 2010

Ano	Setor/ Escolaridade	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
07	**Analfabeto**	1	35	1	1	5	12	0	7
	Até Ensino Fundamental completo	63	7.571	65	414	1.510	3.007	450	160
	Até Ensino Médio completo	23	6.481	34	144	2.949	3.227	782	27
	Até Ensino Superior completo	3	2.224	15	17	624	2.216	974	3
	Mestrado e Doutorado	0	10	1	0	1	49	0	1
2008	**Analfabeto**	1	28	0	0	5	15	0	3
	Até Ensino Fundamental completo	78	7.161	76	533	1.473	2.960	373	161
	Até Ensino Médio completo	26	6.871	33	215	3.260	3.458	505	29
	Até Ensino Superior completo	4	2.403	33	25	674	2.459	1.060	1
	Mestrado e Doutorado	0	25	1	0	2	47	5	0
2009	**Analfabeto**	1	26	1	4	1	15	0	7
	Até Ensino Fundamental completo	75	6.830	22	637	1.334	2.866	375	144
	Até Ensino Médio completo	25	7.417	31	291	3.516	3.697	564	41
	Até Ensino Superior completo	6	2.634	38	36	745	2.824	1.170	2
	Mestrado e Doutorado	0	28	1	0	1	118	5	0
2010	**Analfabeto**	0	43	1	3	2	22	0	5
	Até Ensino Fundamental completo	83	7.309	29	843	1.378	3.105	327	155
	Até Ensino Médio completo	38	8.327	57	410	3.814	4.280	446	59
	Até Ensino Superior completo	7	2.889	43	49	843	3.961	1.048	4
	Mestrado e Doutorado	0	35	2	0	0	169	5	0

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

A tabela 3 revela que o maior número de vínculos em todos os anos analisados possui até Ensino Médio completo; constata-se, também, que o setor de indústria de transformação é o que mais conta com empregados com Mestrado e Doutorado do que todos os outros setores analisados.

No setor de indústria de transformação, observou-se, nos primeiros anos, que havia mais vínculos com pessoas com até Ensino Fundamental completo; verifica-se que ocorreu uma mudança no ano de 2009, pois a maioria dos trabalhadores passou a ter até o Ensino Médio completo. No setor de construção civil, percebe-se que, em todos os anos em análise, o maior número de trabalhadores possui até Ensino Fundamental completo.

Na tabela 4 tem-se o número de vínculos por faixa de horas contratadas no Município de Bento Gonçalves, no período de 2000 a 2010.

Tabela 4 – Número de vínculos por faixa de horas contratada no município de Bento Gonçalves no período de 2000 a 2010

Ano	Setor/ faixa horas contratadas	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
	Até 12	0	8	0	5	8	207	0	0
	13 a 15	0	3	0	0	0	19	0	0
	16 a 20	0	6	1	2	11	93	0	0
	21 a 30	1	189	0	10	189	560	839	5
	31 a 40	0	82	51	4	97	461	44	0
2000	41 a 44	90	12.104	1	618	3.294	5.016	1.012	222
	Até 12	0	14	0	4	18	180	0	0
	13 a 15	0	1	0	0	2	17	0	0
	16 a 20	0	4	0	2	8	86	0	1
	21 a 30	1	197	0	7	157	558	825	6
	31 a 40	2	72	0	6	95	435	37	110
2001	41 a 44	106	12.853	0	590	3.452	5.404	995	379
	Até 12	0	9	0	4	13	210	0	0
	13 a 15	0	2	0	0	3	27	0	0
	16 a 20	0	14	2	2	14	87	0	2
	21 a 30	1	203	0	6	158	600	838	5
	31 a 40	0	83	52	7	90	461	37	98
2002	41 a 44	104	13.038	0	610	3.486	5.344	966	282
	Até 12	0	11	0	4	13	180	4	0
	13 a 15	0	1	0	0	5	29	0	0
	16 a 20	0	13	1	3	10	113	0	0
	21 a 30	1	234	0	9	150	631	922	6
	31 a 40	0	77	45	7	96	469	44	0
2003	41 a 44	93	12.953	8	649	3.698	5.339	1.052	299
	Até 12	0	11	0	2	13	269	0	0
	13 a 15	0	2	0	1	0	34	0	0
	16 a 20	0	15	0	5	15	170	0	0
	21 a 30	1	212	0	8	157	621	1.008	6
	31 a 40	0	167	44	7	95	1.170	46	0
2004	41 a 44	105	14.379	11	618	3.821	5.582	865	270
	Até 12	0	12	0	3	15	283	0	0
	13 a 15	0	3	0	1	1	50	0	1
	16 a 20	0	25	0	1	22	106	0	0
	21 a 30	1	186	0	11	134	710	1.004	5
	31 a 40	0	117	73	15	110	555	47	4
2005	41 a 44	112	13.974	16	1.050	4.130	6.042	1.197	415
	Até 12	0	22	0	4	11	314	0	0
	13 a 15	0	3	0	0	2	44	0	1
	16 a 20	0	31	0	1	18	119	6	0
	21 a 30	0	192	1	10	152	709	998	6
	31 a 40	1	152	71	3	130	577	160	0
2006	41 a 44	97	14.628	14	570	4.345	5.912	1.158	197
	Até 12	0	14	0	1	9	321	0	1
	13 a 15	0	4	0	2	1	43	0	1
	16 a 20	0	23	0	1	21	163	1	1
	21 a 30	0	187	0	6	175	717	978	4
	31 a 40	1	96	65	3	136	765	47	0
2007	41 a 44	89	15.997	51	563	4.747	6.502	1.180	191
	Até 12	0	13	0	1	13	315	0	1
	13 a 15	0	7	0	1	3	58	0	0
	16 a 20	0	26	0	5	21	170	1	1
	21 a 30	0	190	1	4	163	715	955	6
	31 a 40	1	96	68	4	172	922	46	1
2008	41 a 44	108	16.156	74	758	5.042	6.759	941	185
	Até 12	0	32	1	0	16	475	0	1
	13 a 15	0	9	0	0	2	64	0	0
	16 a 20	0	28	0	3	22	201	0	3
	21 a 30	0	210	0	15	152	768	957	6
	31 a 40	1	88	72	6	221	972	54	2
2009	41 a 44	106	16.568	20	944	5.184	7.040	1.103	182
	Até 12	0	31	1	0	18	521	0	0
	13 a 15	0	10	0	0	5	61	0	1
	16 a 20	2	53	13	10	56	207	12	1
	21 a 30	0	322	1	18	176	907	891	6
	31 a 40	1	86	79	3	240	1.819	30	3
2010	41 a 44	125	18.101	38	1.274	5.542	8.022	893	212

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Nota-se na tabela 4 que a maior parte dos empregados trabalha na faixa de 41 a 44 horas semanais. Verifica-se que, no setor de indústria de transformação, comércio e serviços, tem-se um maior número de vínculos trabalhando de 41 a 44 horas semanais. No setor de administração pública a maioria trabalha de 41 a 44 horas por semana, embora haja um grande número de trabalhadores na faixa de 21 a 30 horas semanais.

Na tabela 5 tem-se os salários médios, por setor de atividade econômica[1] no Município de Bento Gonçalves, no período de 2002 a 2010.

Tabela 5 – Salários médios por setor de atividade econômica no Município de Bento Gonçalves, no período de 2002 a 2010

Setor/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	1.479,84	1.489,19	1.427,97	1.472,04	1.629,36	1.587,88	1.641,75	1.829,70	1.916,38
Indústria de transformação	1.247,14	1.293,64	1.265,58	1.364,09	1.408,51	1.415,62	1.359,57	1.480,59	1.483,10
Serviços industriais de utilidade pública	2.908,31	2.658,92	2.836,32	3.439,15	3.088,53	2.632,70	2.361,18	3.162,54	2.565,35
Construção Civil	1.184,47	1.171,54	1.155,94	1.458,41	1.169,20	1.172,00	1.098,70	1.154,35	1.124,06
Comércio	908,90	941,11	942,72	1.002,24	1.026,73	1.009,42	973,08	1.080,93	1.080,62
Serviços	1.250,38	1.265,17	1.501,52	1.291,77	1.328,42	1.335,41	1.320,93	1.480,22	1.715,04
Administração Pública	1.622,78	1.632,88	1.661,69	1.845,93	1.987,10	1.908,83	1.836,37	2.209,85	2.170,96
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	1.488,95	658,10	646,16	865,12	772,27	774,87	715,25	813,47	795,70
Total	1.232,57	1.253,50	1.304,25	1.331,67	1.370,87	1.362,09	1.310,63	1.453,84	1.510,21

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

A tabela 5 ilustra que a média salarial do Município de Bento Gonçalves foi aumentando durante o período em análise: o setor de serviços industriais de utilidade pública é o que possui o salário mais elevado; o setor de comércio é o que exibe o menor salário, o que pode ser justificado pelo fato de que a maioria dos trabalhadores está em primeiro emprego, com uma faixa etária mais jovem (entre 18 e 29 anos). Observa-se, também, a queda de salários que ocorreu no setor de agropecuária.

Na tabela 6 tem-se a rotatividade dos setores de atividade econômica[2] no Município de Bento Gonçalves, no período de 2003 a 2010.

[1] Todos os valores salários médios de todos os municípios em análise foram corrigidos pelo IGP-DI para o ano de 2010.

[2] Os dados de rotatividade são somente a partir do ano de 2003 em todos os municípios analisados, pois o cadastro geral de emprego e desemprego, (CAGED), iniciou a divulgação desse dado em 2003.

Tabela 6 – Rotatividade de mão de obra por setor de atividade econômica no Município de Bento Gonçalves no período de 2003 a 2010, valores em %

Setor/ Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	14,07	17,00	24,66	23,70	31,91	28,14	25,00	34
Indústria de transformação	34,80	39,01	38,81	35,47	37,58	43,87	42,98	47,75
Serviços industriais de utilidade pública	0,00	95,41	20,83	1,14	3,96	30,12	56,78	24,89
Construção Civil	64,10	52,86	45,30	44,70	59,28	72,65	70,42	80,60
Comércio	41,83	48,53	46,14	45,95	48,90	61,05	61,50	67,58
Serviços	33,06	37,65	39,57	38,01	40,81	47,43	47,62	47,93
Administração Pública	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04	0,00	0,00	0,00
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	36,99	43,03	33,10	26,71	46,77	35,20	45,36	40,77
Total	33,50	37,98	38,66	35,11	37,81	45,23	45,33	49,21

Fonte: Rais/PDET/MTE, CAGED. Tabulação: Autora.

Pela tabela 6 é demonstrada a elevação da rotatividade no Município de Bento Gonçalves, no período em análise. Os setores de comércio e construção civil são os que possuem a rotatividade mais elevada no período, exceto no ano de 2004, pois o setor de serviços industriais de utilidade pública obteve a rotatividade maior, e a rotatividade maior no setor de comércio pode ser explicada pela faixa etária dos trabalhadores que abrange mais jovens (entre 18 e 29) ou jovens em primeiro emprego que buscam uma melhor oportunidade no mercado de trabalho.

3 Movimentação dos postos de trabalho no Município de Caxias do Sul

O Município de Caxias do Sul é um dos polos metais-mecânicos mais importantes do Brasil. No item 3.2, verificou-se que o setor de serviços é o que mais possuía estabelecimentos nos anos analisados, bem como um grande número de estabelecimentos no setor de indústria de transformação, que é o setor que mais emprega no município.

Na tabela 7, tem-se o número de vínculos por setor de atividade econômica no município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010.

Tabela 7 – Número de vínculos por setor de atividade econômica no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010

Setor/ Ano	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Extrativa mineral	52	31	32	33	36	29	57	53	77	78
Indústria de transformação	48.618	46.801	51.887	53.975	61.949	62.417	66.993	75.065	79.086	75.264
Serviços industriais de utilidade pública	11	10	27	19	41	59	354	1.190	2.731	2.782
Construção Civil	3.611	4.049	3.570	3.064	3.272	3.251	3.653	3.724	4.224	4.702
Comércio	14.116	15.133	16.178	16.458	17.757	18.919	19.447	21.230	22.346	23.273
Serviços	27.895	28.228	30.885	31.369	32.961	35.046	37.543	38.598	41.154	43.448
Administração Pública	5.161	5.256	5.369	5.521	5.733	5.810	5.312	5.577	5.671	5.970
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	1.363	1.452	1.578	1.516	1.532	1.651	1.635	1.719	1.694	1.794
Total	100.827	100.960	109.526	111.955	123.281	127.182	134.994	147.156	156.983	157.311

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Percebe-se que, no período analisado, o número total de vínculos ativos vem aumentando, bem como que o número de trabalhadores no setor de indústria de transformação praticamente dobrou nos dez anos analisados. Verifica-se que os setores de comércio e serviços também obtiveram crescimento no número de vínculos no período.

Na tabela 8 tem-se o número de vínculos por faixa etária no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010.

Na tabela 8 é demonstrado que o número de vínculos vem aumentado no período analisado; observa-se, também, que as faixas etárias que possuem o maior número de trabalhadores são as de 18 a 29 e de 30 a 49 anos. Nota-se que o setor de indústria de transformação emprega mais trabalhadores na faixa etária de 30 a 49, no período de dez anos em análise. Consta-se que o número de trabalhadores com 50 anos ou mais vem aumentado no período em análise, principalmente no setor de indústria de transformação.

Tabela 8 – Número de vínculos por faixa etária no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010

Ano	Setor/ Faixa etária	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	Total
	10 a 17	0	1.240	1	39	682	441	1	29	2.433
	18 a 29	21	20.733	2	1.236	7.081	10.525	407	604	40.609
	30 a 49	24	23.223	6	1.910	5.466	14.085	4.036	615	49.365
2000	50 ou mais	7	3.417	2	426	882	2.837	717	115	8.403
	10 a 17	0	1.135	0	47	715	363	4	37	2.301
	18 a 29	5	19.896	3	1.333	7.679	10.515	364	588	40.383
	30 a 49	18	22.164	6	2.173	5.784	14.348	4.075	698	49.266
2001	50 ou mais	8	3.603	1	496	950	2.995	813	128	8.994
	10 a 17	0	1.151	2	40	725	354	2	54	2.328
	18 a 29	7	22.002	9	1.111	8.321	11.687	351	618	44.106
	30 a 49	20	24.777	14	1.926	6.091	15.541	4.115	761	53.245
	50 ou mais	5	3.952	2	492	1.038	3.296	901	145	9.831
2002	{ñ class}	0	5	0	1	3	7	0	0	16
	10 a 17	0	1.084	0	23	702	370	0	42	2.221
	18 a 29	6	22.900	5	916	8.503	11.799	361	565	45.055
	30 a 49	22	25.819	12	1.727	6.205	15.799	4.162	763	54.509
2003	50 ou mais	5	4.172	2	398	1.048	3.401	998	146	10.170
	10 a 17	1	1.188	0	45	799	434	1	40	2.508
	18 a 29	5	27.241	15	899	8.936	12.333	404	602	50.435
	30 a 49	25	28.809	19	1.859	6.847	16.669	4.217	740	59.185
2004	50 ou mais	5	4.711	7	469	1.175	3.525	1.111	150	11.153
	10 a 17	0	1.143	0	23	854	382	0	52	2.454
	18 a 29	4	27.289	24	884	9.542	13.451	386	632	52.212
	30 a 49	21	29.017	29	1.838	7.217	17.499	4.144	808	60.573
	50 ou mais	4	4.967	6	506	1.306	3.714	1.280	159	11.942
2005	{ñ class}	0	1	0	0	0	0	0	0	1
	10 a 17	0	1.145	0	51	803	429	0	46	2.474
	18 a 29	9	29.900	26	1.075	9.747	13.777	316	617	55.467
	30 a 49	39	30.666	208	2.011	7.408	18.800	3.749	801	63.682
	50 ou mais	9	5.281	120	516	1.489	4.537	1.247	171	13.370
2006	{ñ class}	0	1	0	0	0	0	0	0	1
	10 a 17	0	1.248	1	22	950	464	0	50	2.735
	18 a 29	8	34.023	209	1.111	10.548	13.805	356	654	60.714
	30 a 49	31	33.750	727	1.993	8.078	19.532	3.780	793	68.684
2007	50 ou mais	14	6.044	253	598	1.654	4.797	1.441	222	15.023
	10 a 17	0	1.615	42	56	1.088	570	0	39	3.410
	18 a 29	24	35.296	817	1.252	10.845	14.598	352	613	63.797
	30 a 49	39	35.461	1.541	2.173	8.542	20.643	3.751	817	72.967
2008	50 ou mais	14	6.714	331	743	1.871	5.343	1.568	225	16.809
	10 a 17	1	1.283	49	41	989	531	0	54	2.948
	18 a 29	17	32.567	748	1.537	11.400	15.307	376	621	62.573
	30 a 49	46	34.680	1.630	2.376	8.908	21.912	3.890	881	74.323
2009	50 ou mais	14	6.734	355	748	1.976	5.698	1.704	238	17.467
	10 a 17	3	1.599	47	50	1.397	603	0	42	3.741
	18 a 29	33	36.754	740	1.674	11.868	14.956	411	612	67.048
	30 a 49	54	38.685	1.730	2.740	10.037	22.196	3.816	870	80.128
2010	50 ou mais	16	8.388	388	948	2.479	6.305	1.783	248	20.555

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 9 tem-se o número de vínculos por escolaridade no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010.

Tabela 9 – Número de vínculos por escolaridade no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010

Ano	Setor / Escolaridade	Extrativa mineral	Indústria de transforma-ção	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administra-ção Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
2006	Analfabeto	0	94	0	29	18	55	0	16
	Até Ensino Funda-mental completo	41	29.301	132	2.432	5.476	11.856	570	1.361
	Até Ensino Médio completo	12	28.886	102	1.006	11.286	14.109	1.151	226
	Até Ensino Superior completo	4	8.681	120	186	2.666	11.492	3.591	32
	Mestrado e Douto-rado	0	31	0	0	1	31	0	0
2007	Analfabeto	0	84	9	19	17	52	0	26
	Até Ensino Funda-mental completo	38	31.535	616	2.501	5.578	11.724	546	1.448
	Até Ensino Médio completo	11	33.812	367	1.039	12.588	14.592	1.228	214
	Até Ensino Superior completo	4	9.559	198	165	3.044	12.173	3.799	31
	Mestrado e Douto-rado	0	75	0	0	3	57	4	0
2008	Analfabeto	1	96	7	33	11	53	0	22
	Até Ensino Funda-mental completo	54	31.543	649	2.981	5.632	12.022	536	1.443
	Até Ensino Médio completo	17	36.875	1.452	1.069	13.340	15.837	1.269	198
	Até Ensino Superior completo	5	10.476	623	141	3.356	13.180	3.861	31
	Mestrado e Douto-rado	0	96	0	0	7	62	5	0
2009	Analfabeto	3	81	7	21	12	59	0	22
	Até Ensino Funda-mental completo	26	28.083	632	3.187	5.401	11.704	593	1.502
	Até Ensino Médio completo	45	35.770	1.503	1.302	14.163	17.215	1.469	237
	Até Ensino Superior completo	4	11.212	640	191	3.692	13.392	3.900	33
	Mestrado e Douto-rado	0	118	0	1	5	1.078	8	0
2010	Analfabeto	1	89	7	37	17	62	0	32
	Até Ensino Funda-mental completo	41	31.000	681	3.550	5.994	11.171	564	1.468
	Até Ensino Médio completo	57	41.339	1.584	1.570	15.742	17.781	1.525	242
	Até Ensino Superior completo	7	12.875	633	253	4.021	13.887	3.909	30
	Mestrado e Douto-rado	0	123	0	2	7	1.159	12	0

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Pela Tabela 9 fica claro que no setor de indústria de transformação, no ano de 2006, empregava o maior número de trabalhadores com até Ensino Fundamental completo; a partir de 2007, o maior número de vínculos possuía até o Ensino Médio completo. Verifica-se que o setor de construção civil, que utiliza mais o trabalho manual, pesado, tem o maior número de vínculos com até o Ensino Fundamental, diferentemente do setor de administração pública, que soma o maior número de vínculos com até o Ensino Superior completo.

A tabela 10 mostra o número de vínculos por faixa de horas contratadas no Município de Caxias do Sul, no período de 2000 a 2010.

Tabela 10 – Número de trabalhadores por setor de atividade econômica e por faixa de horas contratadas no Município de Caixas do Sul no período de 2000 a 2010

Ano	Setor/ Faixa Horas contratadas	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
	Até 12	0	45	0	5	72	1.332	1	3
	13 a 15	0	11	0	0	11	159	0	0
	16 a 20	0	23	0	4	39	648	2.535	1
	21 a 30	6	777	1	27	626	2.456	35	27
	31 a 40	0	629	5	11	646	4.162	2.425	148
2000	41 a 44	46	47.133	5	3.564	12.722	19.138	165	1.184
	Até 12	0	41	0	8	68	986	1	2
	13 a 15	0	8	0	0	12	154	0	0
	16 a 20	0	34	0	3	53	965	2.596	1
	21 a 30	3	727	1	42	616	2.493	47	33
	31 a 40	0	576	5	32	620	3.143	2.447	16
	41 a 44	28	45.415	4	3.964	13.764	20.483	165	1.400
2001	{ñ class}	0	0	0	0	0	4	0	0
	Até 12	0	56	0	9	84	1.068	2	1
	13 a 15	0	12	0	0	11	184	0	0
	16 a 20	0	67	0	5	40	1.675	2.683	1
	21 a 30	3	747	2	36	634	2.585	40	36
	31 a 40	0	661	4	19	678	4.085	2.500	12
2002	41 a 44	29	50.344	21	3.501	14.731	21.288	144	1.528
	Até 12	0	47	0	5	72	1.110	1	1
	13 a 15	0	17	0	0	13	209	0	0
	16 a 20	0	72	0	4	61	1.797	2.746	5
	21 a 30	3	796	0	36	649	2.582	41	40
	31 a 40	0	628	5	12	604	4.284	2.556	7
2003	41 a 44	30	52.415	14	3.007	15.059	21.387	177	1.463
	Até 12	0	35	0	5	56	1.632	0	2
	13 a 15	0	15	0	4	16	223	0	0
	16 a 20	0	106	0	5	53	945	2.841	2
	21 a 30	3	845	0	50	698	3.036	26	52
	31 a 40	0	975	9	14	718	4.860	2.702	9
2004	41 a 44	33	59.973	32	3.194	16.216	22.265	164	1.467
	Até 12	0	40	0	3	60	1.250	0	2
	13 a 15	0	13	0	2	15	199	0	0
	16 a 20	0	141	0	5	69	1.847	2.807	1
	21 a 30	1	868	0	47	712	2.849	42	48
	31 a 40	0	808	14	14	756	5.181	2.787	11
2005	41 a 44	28	60.547	45	3.180	17.307	23.720	174	1.589
	Até 12	0	51	0	5	90	1.345	0	6
	13 a 15	0	14	0	3	12	221	0	1
	16 a 20	0	153	0	5	99	2.159	2.823	2
	21 a 30	0	998	0	55	750	2.956	37	50
	31 a 40	0	858	284	332	792	5.757	2.373	13
2006	41 a 44	57	64.919	70	3.253	17.704	25.105	79	1.563
	Até 12	0	63	0	7	98	1.426	0	3
	13 a 15	0	15	0	3	17	224	0	0
	16 a 20	0	167	1	44	97	2.142	2.958	4
	21 a 30	1	1.050	1	23	765	3.121	34	48
	31 a 40	0	949	621	65	786	5.725	2.533	10
2007	41 a 44	52	72.821	567	3.582	19.467	25.960	52	1.654
	Até 12	0	52	0	39	87	1.786	0	2
	13 a 15	0	14	0	0	27	248	0	1
	16 a 20	0	269	42	53	110	1.507	3.031	5
	21 a 30	1	1.441	8	57	769	3.436	34	41
	31 a 40	0	997	747	21	795	6.223	2.561	19
2008	41 a 44	76	76.313	1.934	4.054	20.558	27.954	45	1.626
	Até 12	0	58	0	8	95	1.510	0	0
	13 a 15	0	12	0	1	23	239	0	0
	16 a 20	0	216	47	92	123	2.469	3.087	3
	21 a 30	2	1.409	26	49	775	3.287	34	56
	31 a 40	0	995	746	22	904	6.048	2.800	21
2009	41 a 44	76	72.574	1.963	4.530	21.353	29.895	49	1.714
	Até 12	0	48	0	21	90	1.596	0	0
	13 a 15	0	14	1	2	19	246	0	0
	16 a 20	0	240	50	105	149	2.361	3.124	3
	21 a 30	5	1.755	35	73	894	3.478	35	59
	31 a 40	0	1.348	812	27	1.144	6.034	2.803	23
2010	41 a 44	101	82.021	2.007	5.184	23.485	30.345	48	1.687

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

A tabela 10 revela que a maior parte dos trabalhadores no Município de Caxias do Sul trabalha de 41 a 44 horas semanais, durante o período em análise, o que acontece em alguns setores que são importantes na formação de emprego no município, como indústria de transformação, comércio e serviços. O setor de administração pública tem a maioria dos seus trabalhadores trabalhando de 16 a 20 horas semanais.

Na tabela 11, tem-se o salário médio do Município de Caxias do Sul, por setor de atividade econômica, no período de 2002 a 2010.

Tabela 11 – Salários médios por setor de atividade econômica no Município de Caxias do Sul no período de 2002 a 2010

Setor/ Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	1.686,56	1.677,79	1.692,96	2.085,13	1.812,40	1.924,31	1.685,62	1.670,30	1.883,34
Indústria de transformação	1.517,42	1.592,40	1.553,47	1.616,64	1.666,05	1.655,36	1.638,20	1.699,43	1.736,25
Serviços industriais de utilidade pública	2.425,72	2.711,40	2.399,77	1.875,62	3.732,01	2.200,11	2.346,49	2.512,58	2.289,05
Construção Civil	1.153,71	1.159,23	1.140,07	1.175,90	1.181,02	1.053,78	1.028,01	1.176,85	1.139,80
Comércio	1.060,31	1.063,33	1.073,22	1.138,92	1.145,58	1.140,32	1.129,67	1.213,50	1.212,36
Serviços	1.483,13	1.494,17	1.422,94	1.505,86	1.561,23	1.519,67	1.456,05	1.598,93	1.586,19
Administração Pública	2.559,53	2.798,20	2.678,78	2.832,35	2.898,80	2.933,74	2.970,97	3.125,63	3.073,55
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	692,80	750,45	727,25	776,39	804,84	795,10	777,58	850,20	831,89
Total	1.467,85	1.523,52	1.480,81	1.548,64	1.592,35	1.573,14	1.552,85	1.642,97	1.647,08

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 11 visualiza-se a elevação da média salarial do Município de Caxias do Sul no período. Os salários mais elevados encontram-se no setor de administração pública; verifica-se, também, que a média salarial é maior no setor de comércio se comparada com o município de Bento Gonçalves. O setor de indústria de transformação obteve uma queda de 2003 para 2004, o que ocorreu novamente de 2007 a 2009.

Pela tabela 12 tem-se a rotatividade por setor de atividade econômica no Município de Caxias do Sul, no período de 2003 a 2010.

Tabela 12 – Rotatividade de mão de obra por setor de atividade econômica no Município de Caxias do Sul no período de 2003 a 2010, valores em %

Setor/ Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	24,62	17,39	18,46	18,60	14,55	23,08	70,97	59,78
Indústria de transformação	34,17	38,16	40,83	37,49	39,89	48,59	38,69	49,75
Serviços industriais de utilidade pública	26,09	23,33	4,00	13,56	6,74	4,08	10,77	14,81
Construção Civil	53,33	60,92	65,55	72,74	59,02	90,56	96,39	94,34
Comércio	55,13	56,26	56,17	52,87	57,30	65,00	61,08	70,00
Serviços	37,52	44,20	43,69	43,48	47,51	52,24	48,60	58,75
Administração Pública	0,57	0,20	0,43	0,29	0,57	0,44	0,60	0,23
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	185,84	245,41	227,33	185,15	190,52	185,00	189,45	195,06
Total	39,53	43,93	44,99	42,62	45,04	52,22	47,89	55,74

Fonte: Rais/PDET/MTE, Caged. Tabulação: Autora.

Na tabela 12 é visto que a rotatividade do mercado de trabalho em Caxias do Sul vem aumentando durante os anos em análise, e isso significa que os trabalhadores vêm se movimentando entre os setores de atividade econômica, ou seja, estão permanecendo menos tempo no mesmo emprego. O ano de 2010 apresentou a rotatividade mais elevada com 55,74%. O setor de agropecuária é o setor que teve a maior rotatividade durante o período em análise. Isso pode ter ocorrido também por ser um setor que depende de questões climáticas e de períodos em que necessita de mais mão de obra.

4 Movimentação dos postos de trabalho no Município de Vacaria

O Município de Vacaria é conhecido pela sua agricultura, principalmente pelas plantações de maçã. Os setores de comércio e serviços são os que mais possuem estabelecimentos no município, e o maior VAB é do setor de agropecuária, como foi visto no item 3.3.

Na tabela 13 está o número de vínculos por setor de atividade econômica no período de 2000 a 2010.

Tabela 13 – Número de vínculos por setor de atividade econômica no Município de Vacaria no período de 2000 a 2010

Setor/ ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	19	19	16	17	13	17	11	12	17	23	24
Indústria de transformação	1.680	1.843	1.729	1.929	1.863	1.720	2.296	1.996	1.989	1.844	2.070
Serviços industriais de utilidade pública	38	0	25	23	23	50	26	27	29	28	34
Construção Civil	532	488	532	323	291	228	262	333	349	294	343
Comércio	1.684	1.820	2.011	2.223	2.428	2.500	2.542	2.698	2.878	2.991	3.302
Serviços	2.073	2.101	2.240	2.497	2.563	2.705	2.678	2.721	2.851	3.030	3.294
Administração Pública	941	1.025	1.059	1.037	978	1.292	1.417	1.421	1.397	1.486	1.503
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	4.423	4.360	5.205	5.951	6.347	5.332	4.783	5.535	5.897	6.114	6.354
Total	11.390	11.656	12.817	14.000	14.506	13.844	14.015	14.743	15.407	15.810	16.924

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 13 está demonstrado que, nos dez anos em análise, o número de vínculos ativos no Município de Vacaria aumentou; nota-se, também, que o setor que mais emprega no município é a agropecuária em todos os anos em análise, com quedas nos anos de 2005 e 2006. O setor de serviços é o segundo que mais mantém vínculos ativos no município.

Na tabela 14 tem-se o número de vínculos por faixa etária e por setor de atividade econômica no Município de Vacaria, no período de 2000 a 2010.

Tabela 14 – Número de vínculos por faixa etária no Município de Vacaria, no período de 2000 a 2010

Ano	Se-tor/Faixa etária	Extrati-va mineral	Indústria de trans-formação	Serviços industriais de utilidade pública	Constru-ção Civil	Comércio	Serviços	Adminis-tração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	Total
	10 a 17	0	42	0	9	80	26	0	226	383
	18 a 29	8	801	4	194	774	642	202	1.905	4.530
	30 a 49	8	726	27	275	730	1.151	617	1.892	5.426
	50 ou mais	3	111	7	54	100	251	122	400	1.048
2000	{ñ class}	0	0	0	0	0	3	0	0	3
	10 a 17	0	37	0	8	69	28	1	188	331
	18 a 29	9	788	0	169	861	648	209	1.840	4.524
	30 a 49	7	861	0	253	773	1.142	690	1.905	5.631
	50 ou mais	3	156	0	58	116	280	125	426	1.164
2001	{ñ class}	0	1	0	0	1	3	0	1	6
	10 a 17	0	29	0	6	79	47	1	189	351
	18 a 29	7	758	0	186	949	704	213	2.219	5.036
	30 a 49	8	788	18	275	854	1.183	712	2.291	6.129
	50 ou mais	1	154	7	65	129	303	133	505	1.297
2002	{ñ class}	0	0	0	0	0	3	0	1	4
	10 a 17	0	34	0	4	89	47	0	248	422
	18 a 29	5	851	0	100	1.067	822	188	2.469	5.502
	30 a 49	10	854	17	173	921	1.277	707	2.622	6.581
	50 ou mais	2	190	6	46	146	351	142	611	1.494
2003	{ñ class}	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	10 a 17	0	26	0	9	109	28	0	203	375
	18 a 29	4	784	0	78	1.132	837	171	2.606	5.612
	30 a 49	7	865	17	161	1.039	1.359	679	2.881	7.008
	50 ou mais	2	188	6	43	148	339	128	656	1.510
2004	{ñ class}	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	10 a 17	0	21	1	2	119	31	1	167	342
	18 a 29	7	730	13	58	1.193	887	287	2.111	5.286
	30 a 49	7	784	29	129	1.001	1.395	834	2.488	6.667
	50 ou mais	3	185	7	39	187	392	170	564	1.547
2005	{ñ class}	0	0	0	0	0	0	0	2	2
	10 a 17	0	43	0	0	85	20	0	119	267
	18 a 29	3	941	0	68	1.191	823	315	1.906	5.247
	30 a 49	4	1.092	20	142	1.065	1.405	906	2.243	6.877
2006	50 ou mais	4	220	6	52	201	430	196	515	1.624
	10 a 17	0	26	0	0	94	65	0	169	354
	18 a 29	0	872	1	97	1.301	825	307	2.147	5.550
	30 a 49	6	885	19	168	1.099	1.384	901	2.568	7.030
	50 ou mais	6	213	7	68	204	447	213	650	1.808
2007	{ñ class}	0	0	0	0	0	0	0	1	1
	10 a 17	0	39	0	1	124	52	5	190	411
	18 a 29	1	866	0	99	1.313	892	302	2.168	5.641
	30 a 49	9	886	21	177	1.199	1.437	882	2.823	7.434
2008	50 ou mais	7	198	8	72	242	470	208	716	1.921
	10 a 17	1	34	0	3	116	42	2	188	386
	18 a 29	2	806	0	73	1.388	921	283	2.217	5.690
	30 a 49	13	821	20	157	1.232	1.556	943	2.938	7.680
2009	50 ou mais	7	183	8	61	255	511	258	771	2.054
	10 a 17	1	37	0	4	161	63	1	215	482
	18 a 29	3	906	5	108	1.506	1.009	265	2.178	5.980
	30 a 49	13	924	21	174	1.340	1.658	958	3.058	8.146
2010	50 ou mais	7	203	8	57	295	564	279	903	2.316

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

É demonstrado na tabela 14 que o maior número de vínculos no Município de Vacaria encontra-se na faixa de 30 a 49 anos, bem como se pode notar um aumento da participação de vínculos na faixa de 50 anos ou mais, durante o período analisado. O setor de agropecuária (que é o que mais emprega no município) conta com mais trabalhadores nas faixas etárias de 18 a 29 e 30 a 49 anos. O setor de comércio – conhecido por empregar jovens em primeiro emprego no Município de Vacaria, possui o maior número de vínculos na faixa de 18 a 29 anos.

Na tabela 15 tem-se o número de vínculos por escolaridade e por setor de atividade econômica no Município de Vacaria, no período de 2000 a 2010.

Tabela 15 – Número de vínculos por escolaridade no município de Vacaria no período de 2000 a 2010

Ano	Escolaridade/Setor	Extrati-va mineral	Indústria de trans-formação	Serviços industriais de utilida-de pública	Constru-ção Civil	Comércio	Serviços	Adminis-tração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
2006	Analfabeto	0	10	0	2	4	5	0	52
	Até Ensino Funda-mental completo	7	1.244	7	202	814	1.066	426	3.759
	Até Ensino Médio completo	4	855	17	55	1.503	1.111	537	805
	Até Ensino Superior completo	0	187	2	3	219	496	454	167
	Mestrado e Douto-rado	0	0	0	0	2	0	0	0
2007	Analfabeto	0	6	0	1	4	6	1	57
	Até Ensino Funda-mental completo	10	982	7	214	757	1.006	429	4.214
	Até Ensino Médio completo	2	854	18	112	1.647	1.199	393	1.045
	Até Ensino Superior completo	0	153	2	6	288	510	598	219
	Mestrado e Douto-rado	0	1	0	0	2	0	0	0
2008	Analfabeto	0	3	0	1	4	2	0	61
	Até Ensino Funda-mental completo	15	910	7	248	820	963	429	4.465
	Até Ensino Médio completo	2	908	19	92	1.763	1.324	535	1.144
	Até Ensino Superior completo	0	165	3	8	291	560	433	227
	Mestrado e Douto-rado	0	3	0	0	0	2	0	0
2009	Analfabeto	0	7	0	0	7	1	0	57
	Até Ensino Funda-mental completo	19	796	7	189	882	932	426	4.502
	Até Ensino Médio completo	4	878	18	98	1.805	1.458	556	1.301
	Até Ensino Superior completo	0	161	3	7	297	636	504	254
	Mestrado e Douto-rado	0	2	0	0	0	3	0	0
2010	Analfabeto	0	5	0	0	5	1	0	67
	Até Ensino Funda-mental completo	18	857	7	208	887	935	407	4.681
	Até Ensino Médio completo	5	1.036	23	125	2.073	1.652	570	1.335
	Até Ensino Superior completo	1	171	4	10	336	706	526	271
	Mestrado e Douto-rado	0	1	0	0	1	0	0	0

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 15 constata-se que o maior número de trabalhadores com até o Ensino Fundamental completo, nos anos em análise, foi o setor de agropecuária que mais empregou no município; também é o que tem o maior número de vínculos com pessoas com até o Ensino Fundamental completo.

Diferentemente dos outros municípios analisados, o setor de administração pública possui o maior número de trabalhadores com até Ensino Médio completo; somente no ano de 2007, apresentou o maior número de vínculos com até Ensino Superior completo. Os setores de comércio e serviços contam com o maior número de trabalhadores com até o Ensino Médio completo em todo o período analisado.

A tabela 16 mostra o número de vínculos por faixa de horas contratadas no município de Vacaria no período de 2000 a 2010.

Tabela 16 – Número de trabalhadores por setor de atividade econômica e por faixa de horas contratadas no Município de Vacaria, no período de 2000 a 2010

Ano	Setor/ Faixa Horas contratadas	Extrativa mineral	Indústria de transformação	Serviços industriais de utilidade pública	Construção Civil	Comércio	Serviços	Administração Pública	Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca
	Até 12	0	2	0	6	8	25	1	2
	13 a 15	0	0	0	0	2	12	0	0
	16 a 20	0	1	0	0	5	36	376	0
	21 a 30	0	13	0	6	58	177	11	26
	31 a 40	0	8	30	13	21	162	40	72
2000	41 a 44	19	1.656	8	507	1.590	1.661	513	4.323
	Até 12	0	1	0	1	11	38	0	1
	13 a 15	0	0	0	0	2	8	0	0
	16 a 20	0	1	0	0	5	34	386	0
	21 a 30	0	10	0	3	64	209	11	33
	31 a 40	0	9	0	46	22	115	44	21
2001	41 a 44	19	1.822	0	438	1.716	1.697	584	4.305
	Até 12	0	1	0	0	7	38	0	2
	13 a 15	0	0	0	0	2	9	0	6
	16 a 20	0	2	0	0	9	31	398	0
	21 a 30	0	11	0	6	69	204	9	46
	31 a 40	0	10	25	45	31	121	48	49
2002	41 a 44	16	1.705	0	481	1.893	1.837	604	5.102
	Até 12	0	2	0	1	9	35	0	6
	13 a 15	0	0	0	0	1	6	0	6
	16 a 20	0	4	0	0	6	57	374	3
	21 a 30	0	12	0	3	75	219	18	69
	31 a 40	0	11	23	1	44	142	51	17
2003	41 a 44	17	1.900	0	318	2.088	2.038	594	5.850
	Até 12	0	2	0	1	6	30	0	4
	13 a 15	0	0	0	0	1	10	0	0
	16 a 20	0	3	0	0	4	59	358	4
	21 a 30	0	22	0	4	100	218	47	62
	31 a 40	0	9	23	2	36	127	34	18
2004	41 a 44	13	1.827	0	284	2.281	2.119	539	6.259
	Até 12	0	2	0	1	12	49	0	6
	13 a 15	0	0	0	0	7	16	0	0
	16 a 20	0	2	0	1	14	62	351	1
	21 a 30	0	26	0	4	95	212	99	51
	31 a 40	0	10	24	1	31	141	89	51
2005	41 a 44	17	1.680	26	221	2.341	2.225	753	5.223
	Até 12	0	4	0	1	10	54	0	8
2006	13 a 15	0	0	0	0	6	13	0	1

	16 a 20	0	3	0	0	10	57	345	3
	21 a 30	0	42	0	5	104	187	142	46
	31 a 40	0	8	26	4	26	159	96	52
	41 a 44	11	2.239	0	252	2.386	2.208	834	4.673
	Até 12	0	4	0	0	18	64	0	4
	13 a 15	0	2	0	0	3	16	0	0
	16 a 20	0	3	0	0	16	61	338	1
	21 a 30	0	30	0	3	104	235	137	76
	31 a 40	0	15	27	0	37	173	96	60
2007	41 a 44	12	1.942	0	330	2.520	2.172	850	5.394
	Até 12	0	4	0	1	20	71	4	7
	13 a 15	0	1	0	0	3	12	0	0
	16 a 20	0	4	0	0	12	65	333	4
	21 a 30	0	24	0	9	132	221	164	75
	31 a 40	0	12	29	0	43	193	81	39
2008	41 a 44	17	1.944	0	339	2.668	2.289	815	5.772
	Até 12	0	3	0	1	9	65	2	5
	13 a 15	0	1	0	0	5	8	0	0
	16 a 20	0	3	0	0	14	60	332	6
	21 a 30	0	30	0	4	126	263	212	76
	31 a 40	0	9	28	0	59	214	317	37
2009	41 a 44	23	1.798	0	289	2.778	2.420	623	5.990
	Até 12	0	2	0	0	8	78	0	4
	13 a 15	0	1	0	0	5	8	0	0
	16 a 20	0	6	0	1	33	45	346	9
	21 a 30	0	38	0	4	119	268	202	80
	31 a 40	0	5	34	1	62	252	347	29
2010	41 a 44	24	2.018	0	337	3.075	2.643	608	6.232

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

É revelado, na tabela 16, que a maior parte dos trabalhadores do Município de Vacaria trabalha de 41 a 44 horas semanais, e isso também aconteceu no setor de agropecuária, indústria de transformação, serviços e comércio, durante o período em análise. No setor de administração pública, a maior parte dos trabalhadores também está na faixa de 40 a 44 horas, seguida pela faixa de 16 a 20 horas semanais.

Na tabela 17 tem-se a média salarial por setor de atividade econômica no Município de Vacaria, no período de 2002 a 2010.

Tabela 17 – Salários médios por setor de atividade econômica no município de Vacaria no período de 2002 a 2010

Setor/Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	874,00	932,47	923,38	1.006,16	959,93	874,50	1.105,87	1.107,55	1.132,27
Indústria de transformação	846,00	876,18	921,29	985,20	1.012,23	957,67	957,96	1.042,89	1.037,40
Serviços industriais de utilidade pública	2.393,43	2.578,52	2.751,03	1.766,48	2.491,68	2.658,28	2.695,76	2.939,84	2.701,54
Construção Civil	640,64	714,74	818,74	803,54	851,26	897,48	887,01	940,47	911,67
Comércio	775,00	794,03	775,24	837,95	878,69	874,03	844,18	939,46	926,92
Serviços	1.078,23	1.113,91	1.099,08	1.153,41	1.213,49	1.163,17	1.117,75	1.193,46	1.145,34
Administração Pública	1.144,45	1.247,32	1.099,00	1.139,47	1.336,02	1.320,56	1.263,50	1.516,29	1.544,69
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	710,93	746,76	739,04	788,53	781,92	820,03	798,72	875,33	846,72
Total	839,78	877,15	861,34	929,98	980,30	965,28	934,86	1.033,43	1.011,25

Fonte: Rais/PDET/MTE. Tabulação: Autora.

Na tabela 17 é possível notar que o nível de salário médio do Município de Vacaria vem aumentando ao longo do período em estudo, mas pode ser observado que é inferior aos dos outros municípios vistos anteriormente. O setor de agropecuária oferece um dos salários mais baixos do município, bem como a construção civil e o comércio. Os setores de serviços industriais de utilidade pública e administração pública são os que possuem o salário mais elevado no Município de Vacaria.

Na tabela 18, tem-se a rotatividade por setor de atividade econômica no município de Vacaria, no período de 2003 a 2010.

Tabela 18 – Rotatividade de mão de obra por setor de atividade econômica do Município de Vacaria no período de 2003 a 2010, valores em %

Setor/ Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Extrativa mineral	6,06	40,00	20,00	35,71	8,69	6,89	20,00	25,53
Indústria de transformação	50,08	47,41	39,46	34,90	33,50	92,84	53,74	75,11
Serviços industriais de utilidade pública	0,00	4,34	0,00	86,84	113,20	0,00	0,00	3,22
Construção Civil	78,83	97,39	80,54	71,02	55,79	85,92	67,80	91,99
Comércio	65,13	69,79	84,98	54,58	67,02	56,59	56,15	61,59
Serviços	35,71	37,58	37,73	40,57	40,78	41,09	40,94	41,68
Administração Pública	4,10	4,26	4,75	4,20	2,81	5,81	3,53	4,88
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	401,81	462,23	427,99	415,32	423,26	388,45	412,85	441,24
Total	194,91	228,13	206,80	176,00	179,31	180,10	186,23	199,30

Fonte: Rais/PDET/MTE, CAGED. Tabulação: Autora.

Na tabela 18 observa-se que o índice de rotatividade em Vacaria é mais elevado se comparado com os dois municípios analisados anteriormente, ao longo do período. A

rotatividade no município vem aumentando. O setor de agropecuária, que é o mais representativo do município é o que sofre uma rotatividade maior chegando, aproximadamente, a 450%, isso porque o setor de agropecuária demanda mais mão de obra em alguns períodos do ano, principalmente nas colheitas, bem como depende do fator climático que também determina a quantidade demandada pelo setor.

Os setores de construção civil e comércio são os segundos setores com rotatividade maior no município. O setor de indústria de transformação que é o mais representativos nos municípios anteriores possui uma rotatividade maior no município de Vacaria.

5 Considerações finais

No desenvolvimento deste trabalho, observou-se o comportamento do mercado de trabalho formal e as características socioeconômicas dos Municípios de Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria.

Com isso pode-se concluir que o Município de Bento Gonçalves possui a maior parte da população economicamente ativa, e o setor que mais emprega é o setor de indústria de transformação. Observou-se que há uma movimentação dos trabalhadores entre os setores e que vem aumentando, especialmente, no período em análise, o que pode ser constatado pela taxa de rotatividade de mão de obra.

Os setores de comércio e construção civil são os setores que possuem uma taxa de rotatividade mais elevada, ou seja, de aproximadamente 50%, bem como o setor de comércio que contempla um número de trabalhadores mais jovens na faixa etária de 18 a 29 anos, com uma carga horária de trabalho semanal de 41 a 44 horas e um salário inferior a dois salários mínimos. Já o setor de administração pública apresenta uma baixa taxa de rotatividade, com salários mais elevados e com trabalhadores com maior escolaridade.

Pode-se afirmar que o Município de Bento Gonçalves possui essa movimentação de trabalhadores entre os setores de atividade econômica com uma escolaridade mais baixa, com profissionais mais jovens e com uma remuneração não tão atrativa, os quais vão à busca de setores com expansão econômica, para obter uma melhor colocação no mercado de trabalho.

O Município de Caxias do Sul emprega mais de 49% de seus trabalhadores no setor de indústria de transformação, e a maior parte de sua população é economicamente ativa. Observou-se nas análises feitas sobre o município de Caxias do Sul, que a taxa de rotatividade veio aumentando ao longo da análise, que o setor de agropecuária é o que possui a taxa de rotatividade mais elevada, com trabalhadores com carga horária de 41 a 44 horas semanais, com baixa remuneração; outro fator que contribui é o climático e os períodos de safra e entressafra.

Os setores de comércio e construção civil também apresentaram uma taxa de rotatividade alta, da mesma maneira que o Município de Bento Gonçalves. O setor de comércio é formado por jovens, com uma remuneração baixa se comparada a dos outros setores e com uma carga horária de 41 a 44 horas semanais. Essa taxa de rotatividade, no

setor de construção civil, pode ser explicada pelos ciclos econômicos impulsionados pelos programas do governo federal e a facilidade de crédito.

Já no Município de Vacaria é diferente a situação se comparada à dos outros municípios analisados. É movido pelo setor de agropecuária e, apesar de ser impulsionado pelo setor agrícola, a maior parte da população é urbana. A taxa de rotatividade do município é muito mais elevada do que a dos outros dois municípios analisados, chegando a, aproximadamente, 200%, bem como a média salarial é mais baixa comparada às análises anteriores.

O setor de agropecuária é o que apresenta a taxa de rotatividade mais elevada, com salários mais baixos, uma carga horária semanal de 41 a 44 horas e uma escolaridade que vai até o Ensino Fundamental completo. Os setores de comércio e construção civil também vivem uma taxa de rotatividade elevada, com trabalhadores que ganham baixa remuneração com carga horária de 41 a 44 horas semanais e com baixa escolaridade.

Portanto, pode-se concluir que existe movimentação dos postos de trabalho nos três municípios analisados, nos setores em que os trabalhadores recebem uma menor remuneração, têm uma carga horária mais elevada, bem como o setor que depende do fator climático e de períodos de safra.

Diante disso, pode-se afirmar que os setores de comércio e agropecuária são os que apresentam maior movimentação, pois preenchem os requisitos citados anteriormente. Observa-se, ainda, que no setor de comércio há uma predominância de mão de obra jovem, sendo a porta de entrada dos mesmos no mercado de trabalho formal.

Referências

CAGED. Cadastro Geral de Emprego e Desemprego. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/eec/pages/consultas/evolucaoEmprego/consultaEvolucaoEmprego.xhtml#relatorioSetor>. Acesso em: 10 set. 2013.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – Cidades. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/cidadesat/index.php>. Acesso em: 25 maio 2013.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/capa/index.php> . Acesso em: 12 maio 2013.

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/>. Acesso em: 18 abr. 2013.

UCS/NID. Universidade de Caxias do Sul – Observatório do Trabalho. Disponível em: <http://www.ucs.br/site/nucleos-pesquisa-e-inovacao-e-desenvolvimento/nucleos-de-inovacao-e-desenvolvimento/observatorio-do-trabalho/>. Acesso em: 18 abr. 2013.

PDET. Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>. Acesso em 21 maio 2013.

MTE. Relação Anual de Informações Sociais. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>. Acesso em: 21 maio 2013.

SIDRA. Sistema IBGE de Recuperação Automática. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/>. Acesso em: 25 maio 2013.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. *Rotatividade e flexibilidade no mercado de trabalho.* Disponível em: <http://www.dieese.org.br/livro/2011/livroRotatividade11.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2013.

DORNELLES FILHO, A. A. *A rotatividade no mercado formal de trabalho de Caxias do Sul entre 2006 e 2010*. Disponível em: <http://www.ucs.br/site/midia/arquivos/rotatividade_mercado_formal.pdf>. Acesso em: 24 out. 2013.

EHRENBERG, Ronald G.; SMITH, Robert S. *A Moderna Economia do Trabalho:* teoria e política pública. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Tendências Demográficas:* uma análise da população com base nos resultados dos censos demográficos de 1940 e 2010. Rio de Janeiro: IBGE, 2007.

MACAMBIRA, Júnior Leôncio J. B. et al. *O mercado de trabalho formal no Brasil*. Fortaleza: Imprensa Universitária, 2006.

MARRAS, Jean-Pierre. *Relações trabalhistas no Brasil:* administração e estratégia. 2. ed. São Paulo: Futura, 2001.

MATTOSO, Jorge Eduardo L. *O mínimo salário mínimo*. Disponível em: <http://www.seade.gov.br/produtos/spp/v02n03/v02n03_05.pdf>. Acesso em 18 abr. 2013.

MENDES, Judas Tadeu Grassi. *Economia, fundamentos e aplicações.* 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

OLIVEIRA, Marco Antônio et al. *Economia e trabalho:* textos básicos. Campinas: Ed. da Unicamp; IE, 1998.

UCS/NID Observatório do Trabalho. CARTA MENSAL DO MERCADO DE TRABALHO FORMAL: Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Vacaria – 2010-2012. Disponível em: <http://www.ucs.br/site/nucleos-pesquisa-e-inovacao-e-desenvolvimento/nucleos-de-inovacao-e-desenvolvimento/observatorio-do-trabalho/boletins-especiais/documentos-anteriores/>. Acesso em: 13 mar. 2013.

SINGER, Paul Israel. *Economia política da urbanização.* 12. ed. São Paulo: Brasiliense, 1990.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; OLIVEIRA, Roberto Guena de. *Manual de microeconomia*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

VILLELA, Fábio Goulart. *Evolução do Direito do trabalho no Brasil.* Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9788535238747500089#>. Acesso em: 18 abr. 2013.

POCHMANN, M. *A evolução recente da rotatividade do emprego formal no Brasil:* nota técnica, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), n. 28, set. 2009. Disponível em: <htt://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/notastecnicas/ notastecnicas28pdf >. Acesso em: 18 abr. 2013.

A relação entre preço e qualidade dos espumantes: um estudo sobre o comportamento do consumidor da Serra gaúcha

Giovani Luís Postingher*
Ricardo Reche**
Adriana Locatelli Bertolini***
Vinícius Triches****

Resumo: O objetivo desta pesquisa é conhecer e entender o comportamento do consumidor da Serra gaúcha que vai ao ponto de venda adquirir um espumante e saber qual é o principal fator na hora de decidir pela compra. Em vista disso, para realizar a pesquisa utilizou-se como instrumento de coleta de dados um questionário estruturado, aplicado a 339 pessoas. A pesquisa é de natureza descritiva, e a análise dos dados é quantitativa. Os principais resultados mostraram que a maioria dos respondentes decide pela compra de espumante influenciada pelo preço, todavia esse comportamento muda, quando possuem conhecimento da marca do espumante e do processo de produção do mesmo. Essa constatação abre uma oportunidade de mercado às empresas vinícolas para promoverem mais a informação técnica sobre o produto espumante, desde a escolha da matéria-prima, do processo produtivo e da importância da qualidade, considerando o custo-benefício do produto escolhido pelo consumidor. Isso possibilitaria, ainda mais, o crescimento do consumo do espumante de forma contínua.
Palavras-chave: Comportamento do consumidor. Espumante. Preço. Qualidade. Valor.

Abstract: The aim of this study was to identify and understand consumer behavior in Serra Gaucha going to the point of sale and purchase a sparkling know the main factor in deciding on this purchase. The view of this, we used to conduct the research as a tool for data collection, a structured questionnaire administered to 339 people. The research is descriptive in nature and the analysis of quantitative data. The main results showed that most respondents decide on the purchase of sparkling influenced by the price, but this behavior changes, when they have knowledge of the brand and the sparkling production of the same process. This finding opens a market opportunity for wineries to promote more technical information about the product sparkling, from the choice of raw material, the production process and the importance of quality cost-effective product chosen by the consumer. This would enable further growth in consumption of sparkling continuously throughout the year and not only on festive occasions.
Keywords: Consumer behavior. Sparkling. Price. Quality. Value.

1 Introdução

A cada ano o número de espumantes comercializados no mercado nacional aumenta consideravelmente, porque o consumidor, cada vez mais, desenvolve o hábito de beber espumantes, porém com maior índice em épocas festivas. Segundo dados divulgados pelo Instituto Brasileiro do Vinho, (Ibravin) (2011), o consumo de espumantes no ano de 2010 foi 12% maior do que em 2009.

* Bacharel em Administração de Empresas pela Faculdade de Integração do Ensino Superior do Cone Sul (Fisul). Atua na área comercial vitivinícola. *E-mail* para contato: giovani_postingher@hotmail.com

** Engenheiro de Alimentos pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Especialista em Gestão Estratégica da Qualidade pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Mestre em Administração pela UCS. Professor nas áreas de Comportamento do Consumidor e Pesquisa de Marketing da Fisul. *E-mail* para contato: ricardo.reche@fisul.edu.br

*** Bacharel em Comunicação Social-Habilitação para Publicidade e Propaganda pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Especialista em Administração de Marketing pela Unisinos. Especialista em Gestão de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (Ceem/FGV). Mestre em Administração pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Professora nas áreas de Marketing e Vendas. *E-mail*: adriana.bertolini@fisul.edu.br

**** Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Economia pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor nas áreas de Teorias Administrativas e Economia da Fisul e na Faculdade de Tecnologia da Serra Gaúcha (FTSG – Unidade Bento Gonçalves). *E-mail*: vtriches@yahoo.com.br

Esse aumento se deu em função do controle mais rigoroso no meio de produção e a seleção das uvas que fizeram com que a qualidade do produto ficasse ainda melhor (EMBRAPA, 2011), estimulando, assim, de certa forma, o consumidor final a experimentar o produto brasileiro. Conforme explica Kotler (1998), a qualidade pode ser definida como a totalidade de aspectos e características de um produto ou serviço que origina a satisfação de um tipo de necessidade ou desejo do consumidor.

Dessa forma, quando um produto tem seu valor percebido de qualidade elevada, há influência na decisão, assim como quando o produto recebe diversas certificações. (ZEITHAML, 1988). O que precisa ser feito é entender o consumidor e saber qual é o fator que leva à compra desse espumante: preço, qualidade e qual é a relação entre o preço aplicado e a qualidade.

2 Referencial teórico

2.1 Comportamento do consumidor

Segundo Samara e Morsch (2005), o comportamento do consumidor pode ser caracterizado como um processo, ou seja, um conjunto de estágios que envolve a seleção, a compra, o uso ou a disposição de produtos ou ideias que procuram satisfazer as necessidades e desejos dos consumidores. Esse processo é contínuo e não pode ser limitado ao momento da compra.

O comportamento do consumidor é uma área que envolve conceitos e métodos de diferentes áreas do conhecimento, como a psicologia, a economia, a sociologia, a antropologia cultural, a semiótica, a demografia e a história. Ainda: o estudo do comportamento do consumidor é um tema bastante discutido pelos profissionais de marketing, pois permite que se entenda a origem da geração de valor para o consumidor (PINHEIRO, et al. 2006).

Para Solomon (2005) apud Pinheiro e outros (2006), o comportamento do consumidor pode ser entendido como o “estudo dos processos envolvidos quando indivíduos ou grupos selecionam, compram, usam ou dispõem de produtos, serviços, ideias ou experiências para satisfazer necessidades e desejos”. Com isso, o âmbito do consumidor gira em torno de processos cognitivos, motivacionais e emocionais que atendem e sucedem à obtenção, ao consumo e à disposição de bens tangíveis e intangíveis, produtos ou serviços.

Pode-se identificar que os estímulos de marketing originados na empresa ficam impregnados no consciente do consumidor, e isso origina decisões de compra. A tarefa do profissional de marketing é entender como o consumidor realiza o processo de compra em seu consciente. Com isso, ele desenvolve estratégias que irão influenciar no processo de decisão favorável ao seu produto ou à compra (VIEIRA, 2002).

O consumo pode representar uma experiência, uma integração, uma classificação ou um jogo. (Solomon, 2002 apud Samara; Morsch, 2005). Outra preocupação dos estudiosos do comportamento do consumidor é buscar compreender o todo do

comportamento humano para descobrir o que, às vezes, os leva a consumir de forma compulsiva. As tendências e as mudanças econômicas, sociais e tecnológicas ocorridas nas últimas décadas, como a globalização dos mercados, o acirramento da concorrência, o desenvolvimento tecnológico e o crescente nível de exigência dos consumidores, contribuíram ainda mais para consolidar a importância e a necessidade do estudo do comportamento do consumidor pelas empresas. (SAMARA e MORSCH, 2005).

Segundo Pinheiro et al. (2006), dentre as principais abordagens teóricas empregadas no estudo do comportamento do consumidor, estão a evolução da teoria da racionalidade econômica até a teoria cognitivista. Conforme é descrito a seguir, cada teoria visa esclarecer, de diferentes modos, o comportamento do consumidor.

2.1.1 Teoria da racionalidade econômica

O ponto fundamental dessa teoria está centrado na visão que o consumidor tem da racionalidade econômica, ou seja, o comportamento desse consumidor tende a obedecer a um padrão egoísta e maximizador, no qual as escolhas do consumo são sustentadas pela busca de um maior benefício, ou seja, prazer ou satisfação, ao menor custo possível (SAMARA e MORSCH, 2005).

Essa teoria, segundo Pinheiro et al. (2006), é uma teoria bastante centrada nos efeitos que o consumo de um determinado bem provoca no comportamento do consumidor, não permitindo um estudo mais aprofundado do processo psicológico que envolve o comportamento de compra. Levanta, também, uma série de questionamentos que ajuda a compreender a ação de compra e os estímulos de marketing que influenciam no processo da mesma.

2.1.2 Teoria de Maslow

Conforme explica Giglio (2005), a Teoria das Necessidades Básicas de Maslow se preocupava em criar uma teoria geral da motivação em relação ao comportamento dos consumidores. O principal argumento de sua tese diz que as pessoas criam cinco planos básicos na vida: satisfazer as necessidades fisiológicas, de segurança, de afeto, de relacionamento e de autorrealização, como descritas na figura 1.

Figura 1 – Pirâmide de Maslow

Fonte: Adaptado de Samara; Morsch (2005, p. 104)

Conforme podemos observar na figura 1, todos os níveis são independentes uns dos outros, e a importância de um e de outro é dada pela valoração de cada pessoa, conforme especificado abaixo.

a. fisiológicas: necessidades primárias que requerem a satisfação das necessidades mais fundamentais para sustentar a vida humana, como, por exemplo, fome, sede, água, ar, dentre outras;
b. de segurança: segurança e proteção para o corpo. Incluem-se: ordem, estabilidade, controle sobre a vida e o ambiente;
c. sociais: necessidade de afeição e integração, no sentido de que pertence a um grupo, aceitação, afiliação, afeto e relacionamento;
d. de estima: necessidade de reconhecimento, status e prestígio. Enquanto se busca o respeito das outras pessoas, há também a necessidade e o desejo de autorrespeito, diretamente relacionados ao ego; e
e. de autorrealização: necessidade de realização pessoal envolve o desejo de um indivíduo de satisfazer seu potencial e alcançar tudo o que ele pode se tornar. É o mais alto de todos os estados de necessidade, que, segundo Maslow, apenas uma pequena porcentagem de pessoas o atinge, é quando o indivíduo busca o máximo de suas próprias necessidades.

Para Samara e Morsch (2005), na Teoria de Maslow, embora tenha focado as necessidades e as motivações humanas básicas e não as necessidades e as motivações do consumidor, vive-se em uma sociedade de intenso consumo de massa, cuja tentativa dos indivíduos de satisfazer suas necessidades humanas básicas manifesta-se parcialmente na aquisição de bens e serviços. Na busca de estima, alguns consumidores adquirem

produtos que consideram dotados de status e prestígio, como: joias, carros, bens imóveis, dentre outros.

2.1.3 Teoria Comportamental

Como abordado anteriormente, a teoria da racionalidade econômica não nos permite ter uma compreensão mais profunda sobre o que acontece na mente do consumidor. Nesse caso, Pinheiro et al. (2006) explicam que a psicologia entra como uma alternativa para a compreensão dos fatores cognitivos, motivacionais e emocionais envolvidos nos processos de escolha e decisão de compra.

A teoria comportamental tem por objetivo enfatizar o comportamento e suas relações com o meio ambiente do indivíduo. O consumo, caracterizado por um tipo de comportamento, é formado por um conjunto de reações fisiológicas e comportamentais, gerado por estímulos localizados no meio ambiente. Diante dos produtos que estão disponíveis no ambiente de consumo e dos estímulos presentes nesse mesmo ambiente, o consumidor tende a produzir reações positivas e negativas; as reações positivas são caracterizadas pela aproximação, e as negativas, pelo afastamento (PINHEIRO et al, 2006).

2.1.4 Teoria Psicanalítica

Essa teoria foi criada por Sigmund Freud (1856-1939) no final do século XIX e no início do século XX. A sua ampla difusão na cultura contemporânea fez com que fosse considerada uma abordagem importante com o objetivo de estudar o processo psicológico inerente ao consumo. Assim, a mente humana é caracterizada por uma divisão: uma esfera consciente e outra inconsciente. O significado de um comportamento, ou de uma atitude, não deve ser buscado no plano consciente, mas nos motivos ocultos que estão situados no plano do inconsciente (BOCK et al. 2002).

Segundo Pinheiro et al (2006), o consumo é uma tentativa de dar vazão aos desejos inconscientes, já que o indivíduo projeta nos produtos seus desejos e expectativas, que encontram uma satisfação parcial ao se vincularem a produtos que mantêm uma relação similar com esses. O caráter expressivo chama a atenção também da Teoria Psicanalítica, pois os consumidores expressam seus desejos nos produtos ofertados, pois esses satisfazem, mesmo que temporariamente, os impulsos inconscientes.

A técnica de atrelar conceitos e imagens aos produtos, segundo os autores, tem o intuito de aumentar a intenção de compra devido à busca de felicidade, beleza, aceitação social, *status*, estratégias essas presentes em muitas campanhas de marketing.

2.1.5 Teoria Cognitivista

A Teoria Cognitivista leva-nos a entender o consumo como resultante de um processo de informações oriundas do indivíduo, da cultura e do meio ambiente. Sua

inspiração encontra-se em pesquisas da psicologia cognitiva norte-americana dos anos 50 e 60 (séc. XX). Pensar o comportamento de consumo como um processo de tomada de decisão implica ver o consumidor como aquele que opta por diferentes produtos, tendo por plano de fundo a influência de fatores cognitivos, tais como: percepção, motivação, aprendizagem, memória, atitudes, valores e personalidade, tendo também fatores socioculturais e situacionais envolvidos. (PINHEIRO et al. 2006).

2.1.6 Teoria Motivacional

Motivação, ou comportamento motivado, se resume em atividades por meio as quais a pessoa engaja-se em direção a um objetivo, e o organismo se torna estimulado pelas necessidades internas ou externas que podem ser fisiológicas ou psicológicas. Dentre as necessidades, pode ser citada a de se alimentar ou de fazer algum tipo de ação influenciada pelo poder psicológico. (GADE, 1998).

Segundo o que explica Samara e Morsch (2005), para satisfazer necessidades ou atingir metas, o indivíduo é orientado por uma força energética interna que é a motivação humana, que é responsável pela intensidade, direção e persistência dos esforços de uma pessoa para alcançar determinada meta. As necessidades básicas humanas estabelecem a base da busca de satisfação pelo consumidor no mercado.

2.2 Preço

Na visão de McCarthy e Perreault, (1997), ao se fixar o preço, deve-se considerar o tipo de concorrência no mercado-alvo e o custo total do composto de marketing. Deve-se, também, estimar a reação do consumidor a possíveis preços.

Já Kotler (1998) remete à quantidade de dinheiro que o consumidor paga pelo produto. O preço precisa ser compatível com o valor percebido na oferta, ou os compradores procurarão produtos concorrentes. A empresa deve decidir onde posicionar seu produto em termos de qualidade e preço; para isso, precisa decidir o que deseja realizar com um produto específico. Quanto mais claros forem os objetivos da empresa, mais fácil será estabelecer o preço de venda do produto. Cada preço que a empresa pode cobrar resultará em um diferente nível de demanda e, consequentemente, causará um impacto diferente sobre seus objetivos de marketing.

O preço pode ser o elemento mais crítico, mais visível e mais manipulado. É uma consideração extremamente importante à medida que os consumidores decidem se compram ou não os produtos da empresa. É o que ensina Ferrel, et al. (2000). Precisa-se estabelecer corretamente o preço para atingir o equilíbrio correto entre as necessidades dos consumidores, as soluções alternativas e as necessidades de a empresa cobrir seus custos diretos e indiretos e também obter lucro. Preço também é o elemento mais flexível do composto de marketing, pois pode ser ajustado para atender às condições mutantes do mercado.

Dois pontos de vista devem ser considerados em relação ao preço: o primeiro para a empresa, preço é a quantidade de dinheiro que está disposta a aceitar em troca de um produto. Essa soma precisa ser alta o suficiente para cobrir os custos e dar algum lucro, mas não tão alta para impedir a venda do produto. Reafirmando a proposta, para os consumidores, preço é algo que estão dispostos a pagar em troca de um produto (FERREL et al. 2000).

Diversos estudos têm procurado testar a percepção do consumidor no que se refere à relação preço-qualidade. Rocha e Christensen (1999) mostram que, de forma geral, os estudos apontam que o preço é um dos atributos usados pelo consumidor para avaliar a qualidade do produto; os consumidores usam o preço para inferir a qualidade do produto quando esse é a única informação disponível. Diante de outras informações sobre o produto, o preço deixa de funcionar como indicador de qualidade; o preço é usado com mais frequência para inferir qualidade quando a marca do produto é pouco conhecida; a associação entre preço e qualidade ocorre para alguns produtos e não para outros, para a maioria dos produtos, a relação entre preço e qualidade é pouco significativa.

Ainda de acordo com Ferrel et al. (2000), os consumidores que percebem o preço como indicador de qualidade, tendem a buscar menos informações sobre preços do que os que têm percepção negativa; o preço é considerado o elemento fundamental na avaliação de qualidade do produto em situações percebidas como de alto risco, em que o consumidor tem pouca confiança em seu próprio julgamento.

2.3 Qualidade

Segundo McCarthy e Perreault (1997), a qualidade do produto pode ser determinada a partir do ponto de vista dos consumidores. Qualidade significa a capacidade que um produto tem de satisfazer a necessidade do consumidor. Isso foca o cliente e como ele julga que o produto atenderá à sua expectativa. Um produto com mais características pode não ser de alta qualidade se não for o que o público-alvo necessita. Já para Abreu (1995), qualidade representa alto padrão de desempenho, durabilidade, reconhecimento da marca e outras características que visam dar maior importância ao produto.

Para Kotler (1998), qualidade significa a totalidade dos aspectos e das características de um produto ou serviço que proporcionam a satisfação de necessidades declaradas e implícitas. Essa é uma definição de qualidade centrada no consumidor, quando uma empresa satisfaz a maioria das necessidades de seus clientes ela é chamada de *empresa de qualidade*.

Segundo o autor, a qualidade dos produtos elaborados pelas empresas deve ser percebida pelos consumidores. O trabalho de qualidade deve começar com as necessidades do seu público-alvo e terminar com as percepções identificadas por eles. Essa mesma qualidade desenvolvida pelas empresas para fabricarem seus produtos

precisa, além disso, estar também associada à empresa. Ao lembrar-se da marca, os clientes precisam lembrar que essa empresa está associada a produtos de qualidade.

Segundo Holbrook e Corfman (1985), a qualidade sempre foi interpretada como sendo a forma de expressar uma aprovação geral sobre algum tipo de produto ou serviço, porém, na linguagem de marketing, o termo qualidade (ou alta qualidade) tem o significado de algo que é bom, mas seu uso promocional para aprovação leva à imprecisão do termo. O assunto qualidade deve ser analisado em várias disciplinas, pois, em engenharia, a palavra pode ser associada ao custo de produção e controle de qualidade; para o consumidor pode significar confiabilidade; em macroeconomia, como qualidade de vida, e assim por diante.

Atualmente, as empresas estão buscando oferecer aos consumidores produtos com qualidade elevada, justamente para ganhar a confiança dos clientes e oferecer produtos que estejam associados à superação das suas expectativas. Para Tellis e Gaeth (1990) *apud* Abreu (1994), a qualidade pode variar entre consumidores de acordo com a importância e a categoria do produto. O cliente quanto mais rico e sofisticado for mais valorizada será a qualidade dos produtos. Ele, provavelmente, dará maior importância a produtos que são mais visíveis, como roupas ou uma garrafa de vinho. (ABREU, 1994).

2.4 Relação entre preço e qualidade

A relação entre preço e qualidade, de forma geral, pode ser simplificada em apenas uma palavra: valor. Toda decisão que for tomada por um cliente será baseada em uma análise de valor, seja ela consciente, seja inconsciente. Quando se julga o valor, leva-se em consideração a relação entre preço e qualidade. O entendimento de valor de algum produto ou serviço depende de uma série de atributos de quem julga. Dentre esses atributos, podem-se citar os níveis educacionais, os conhecimentos, as informações, as experiências, as sensibilidades, dentre outros (ALMEIDA, 1995).

Ainda, segundo esse autor, ninguém, por mais desprovido que seja de atributos para julgamentos, deixa de decidir a respeito da melhor opção para si. O que se leva em consideração é tomar alguma atitude da maneira mais correta do ponto de vista de quem está decidindo e não do ponto de vista geral ou técnico. Enfim, todos buscam decidir pelo produto ou serviço que tenha sempre um maior valor agregado.

O preço do produto pode representar diferentes papéis no processo de compra, sendo que o primeiro papel é o sacrifício que o cliente fará para adquirir o produto e também a medida da qualidade. Tudo isso influenciado pela percepção do consumidor. Sobre a medida do sacrifício, espera-se que o consumidor prefira adquirir produtos de preço mais baixo, pois quanto mais alto for o preço maior será o sacrifício em poder adquirir. Já como medida de qualidade, quanto mais alto for o preço; maior será a qualidade percebida do produto e maior a inclinação do consumidor para adquirir (ABREU, 1994).

Para Abreu (1994), existem duas formas de se agregar valor ao cliente: aumentando o padrão de qualidade ou diminuindo o preço ou os dois simultaneamente.

O preço é o fator que primeiro se leva em consideração, pois é determinado pelo mercado. A empresa sabe qual é o preço que o mercado está disposto a pagar, com isso, ela gerencia os custos de forma que esses sejam cada vez menores. O lucro passou a ser uma consequência da eficácia operacional da empresa.

Passa a ser estratégico para a empresa ter uma política progressiva de aumento de produtividade e a consequente redução de preço do produto ou serviço. Assim, se agrega maior valor ao cliente. Outra forma de se agregar valor ao consumidor é através do aumento do padrão de qualidade do produto. Quando o cliente percebe que está sendo valorizado pela empresa na hora da compra, o valor passa quase despercebido aos olhos dele, ou seja, paga o preço que for de um determinado produto pelo simples fato de saber que a empresa sabe dar atenção a ele.

Consoante Zeithaml (1988), a afirmação de que a percepção de valor constitui-se em fator determinante nas suas opções de compra devido à relação entre conhecimento do consumidor e suas percepções sobre os produtos é verdadeira. A percepção do valor e da qualidade tem início a partir dos atributos intrínsecos e extrínsecos. Os atributos intrínsecos tratam da composição física do produto, como: o sabor, a cor, a textura, e não podem ser modificados sem que seja alterada a natureza do objeto. Já os atributos extrínsecos são relacionados ao produto, porém não fazem parte da estrutura física do mesmo, como, por exemplo, a marca, a credibilidade e o preço e têm origem do ponto de vista do consumidor ou de quem observa, conforme ilustra a figura 2.

Figura 2 – Modelo de meios-fim relacionando preço, qualidade e valor.

Fonte: Zeithaml, (1988, p. 4).

Assim, através da figura 2, Zeithaml (1988) mostra a relação entre os atributos intrínsecos e extrínsecos e a formação e percepção de valor de um produto e propõe, ainda, que os consumidores sejam divididos em quatro grupos de definição de valor para o cliente:

a. valor é preço baixo: nesse caso, os consumidores valorizam o que eles dão pelo produto;
b. valor é qualquer coisa que se queira em um produto: os consumidores colocam ênfase no benefício que esperam receber;
c. valor é a qualidade que se adquire em comparação ao que se paga: a ênfase encontra-se na troca entre o gasto e o recebido e;
d. valor é o que se ganha pelo que se paga: tudo o que é recebido é comparado com o que foi pago, ou seja, vários atributos são ponderados no momento da avaliação do consumidor.

Com base nessas colocações, Zeithaml (1988) define um conceito geral de valor percebido: é a avaliação geral do consumidor sobre a utilidade de um produto, baseada nas percepções do que é recebido e do que é dado.

Almeida (1995), entende que o cliente deve ser informado e esclarecido sobre as vantagens e desvantagens e as características que diferenciam determinado produto. O cliente precisa enxergar o valor agregado. O que se precisa definir é que o produto mais barato pode ter um valor menos agregado que um produto mais caro. Quando o cliente opta pelo mais barato, está analisando apenas o aspecto custo da equação custo-benefício. Nessa relação entre preço e qualidade, a qualidade percebida está diretamente ligada a esse aspecto.

Zeithaml (1988) define qualidade de forma abrangente, como superioridade ou excelência. Para a qualidade percebida, segundo o entendimento da autora, o termo se refere ao julgamento do consumidor sobre a excelência, ou superioridade, geral de um produto. A qualidade percebida tem um nível de abstração maior do que a simples análise de um atributo do produto; tem também uma avaliação geral que, em alguns casos, se parece com a atitude em relação a um produto e também um julgamento efetuado dentro de um conjunto de opções definidas pelo consumidor.

2.5 Processo de decisão de compra

No momento em que o consumidor tem o desejo de adquirir certo produto, vem-lhe à mente uma expectativa: encontrar algum produto que satisfaça a sua necessidade e o seu desejo. Essa expectativa tem influência também no preço que esse consumidor está disposto a pagar e também na qualidade do produto em relação ao preço que será pago.

Para Pinheiro et al,(2006), o comportamento dos consumidores tem extrema importância para as pessoas responsáveis pelo setor de marketing de uma organização, pois as estratégias que são levadas em consideração devem-se às características individuais, sociais, culturais e psicológicas, que irão interferir no momento da compra.

Em primeiro lugar, é necessário saber quem é o consumidor que se pretende atingir, à qual classe social ele pertence, qual é a idade, o estilo de vida e os estímulos presentes no momento de comprar.

Todos os fatores descritos fazem parte de um processo que visa entender o comportamento do público-alvo, entender o consumidor para satisfazer as suas necessidades e colocar à disposição um produto que seja esperado por ele e desejado. Para Pinheiro et al,(2006), a compreensão dos fatores que influenciam no comportamento da compra favorece não apenas uma visão mais aprofundada da dinâmica de compra, mas também as possibilidades de uso de estratégias de marketing com o objetivo de gerar bons resultados no comportamento de compra, criando valor e produzindo a satisfação do cliente pelo produto e o envolvimento do consumidor.

Segundo Mowen e Minor (2003), os consumidores, geralmente, tomam decisões considerando quais são as opções de marcas que pode escolher e qual é a quantidade de produtos que deve comprar, ou seja, os consumidores tomam decisões com o objetivo de satisfazer algum tipo de necessidade, fazendo a melhor escolha dentre três ações: reduzir o esforço na tomada de decisão, minimizar emoções negativas e maximizar a capacidade de justificar a decisão. Os consumidores tomam decisões continuamente, e o processo empregado é influenciado pela dificuldade do problema, pelo conhecimento, pela característica do consumidor e pelas características da situação.

3 Procedimentos metodológicos

Esta pesquisa tem caráter descritivo, que, segundo Malhotra (2006), tem como principal objetivo a descrição de algo. A pesquisa descritiva está baseada na declaração clara do problema, cujos dados são coletados de forma estruturada, na sua maioria, por meio de amostras grandes e representativas.

Como explica Malhotra (2006), os estudos descritivos são usados para retratar variáveis existentes no mercado; geralmente descrevem o cliente e o mercado medindo a frequência de comportamentos, como o comportamento de compra. Os estudos de venda abrangem o potencial do mercado, descrevendo o tamanho desse mercado e qual é o poder de compra dos consumidores.

O método aplicado foi o levantamento de dados, ou levantamento de campo, que se baseou em um questionário para o levantamento de informações direcionado a certo número de entrevistados. O levantamento de dados é utilizado quando a pesquisa envolve entrevista com um grande número de pessoas e a elas é aplicada uma série de perguntas. Esse levantamento pode ser feito pessoalmente, por telefone, através de um questionário enviado via correio ou eletronicamente. A maior questão que o pesquisador irá enfrentar é como motivar o entrevistado a responder às suas perguntas claramente (MALHOTRA, 2006).

Com o levantamento de campo, segundo Mattar (2007), procuram-se dados representativos da população de interesse, tanto em relação ao número de casos incluídos na amostra quanto à forma de inclusão.

Com o objetivo de entender o comportamento do consumidor que vai ao ponto de venda adquirir um espumante e saber qual é o principal fator que leva em consideração na hora de decidir pela compra, foi aplicado um questionário para melhor entender esse comportamento. O público-alvo desta pesquisa são clientes de supermercados, jovens estudantes de Instituição de Ensino Superior, profissionais do ramo vitivinícola e também apreciadores do produto.

No questionário foram abordados assuntos como o comportamento de cada consumidor no momento da compra do espumante, se a marca e o preço geralmente são levados em consideração, se esse consumidor possui algum nível de conhecimento acerca do produto, por exemplo, quanto à variedade da uva utilizada para a fabricação do mesmo. Outro comportamento que se procurou entender é se o consumidor geralmente adquire o produto somente em datas festivas ou se tem o hábito frequente degustar a bebida.

O questionário foi aplicado na cidade de Garibaldi, justamente para entender o comportamento dos consumidores de espumantes que residem no município que está entre os maiores produtores nacionais da bebida. Abrangendo um total de 359 pessoas, dentre elas estudantes de Instituição de Ensino Superior, empresários e trabalhadores em diversos setores. Dentre os 359 questionários, foram validados 339, devido à pergunta eliminatória que pedia ao entrevistado se ele consumia espumante. Para os que assinalavam não, o questionário tornava-se inválido por não atender ao objetivo.

Malhotra (2006) entende que diversos fatores têm influência na decisão do consumidor no ato da compra: o serviço prestado pelo ponto de venda, o preço aplicado, a concorrência e as facilidades que cada loja oferece ao consumidor para o pagamento, como, por exemplo, cartão exclusivo da loja.

O questionário foi montado baseando-se em questionários de outros estudantes acadêmicos de Ensino Superior, sempre buscando atender aos objetivos específicos do projeto. Após a finalização do questionário, foi solicitado que especialistas o validassem. Realizados os ajustes necessários, aplicou-se um pré-teste em dez entrevistados, sendo observados um a um no momento em que respondiam, para que se, surgissem dúvidas, as perguntas pudessem ser modificadas dando origem ao questionário final.

Após a aplicação dos questionários, os dados foram tabulados e interpretados, gerando resultados e discussões. Assim, apresentamos as conclusões do estudo.

4 Conclusões

A partir da análise dos dados, conclui-se que o mercado de espumante está em potencial e grande crescimento no Brasil. Muito se deve ao forte trabalho feito no mercado pelo Ibravin, quando auxilia na promoção e divulgação de vinhos e espumantes brasileiros, procurando levar o espumante a diversos países e mostrando a qualidade e o aperfeiçoamento das vinícolas da região da Serra gaúcha.

Todavia, o crescimento do consumo de espumante de forma contínua, ao longo do ano, ainda não acontece, pois a maior concentração do consumo da bebida ocorre em datas festivas. Podemos confirmar esses dados dentre os 339 respondentes da pesquisa, sendo que 75% deles têm o hábito de beber espumantes somente em datas festivas e eventos, e 24% dos respondentes, mensalmente. A preferência de 75% dos respondentes é pelo tipo Moscatel, uma bebida com caráter mais adocicado. Já como segunda opção, aparece o espumante do tipo Brut, uma bebida com gosto mais seco e amargo, com 20% da preferência dos entrevistados, sendo que desses, 64% são do sexo feminino, e 54%, do sexo masculino.

Além disso, 61% dos respondentes dizem que compram espumante na gôndola do supermercado, outros 35% dos respondentes adquirem nos varejos de vinícolas. A opção de adquirir os espumantes pela internet ainda faz parte de um mínimo grupo de pessoas. Dentre os respondentes, apenas 1% declarou adquirir espumantes utilizando a internet como meio de compra. Outro fator relevante é que 73% dos entrevistados costumam se aconselhar com os conhecidos a respeito da percepção do espumante degustado.

Ainda com base no estudo realizado e nos resultados obtidos na pesquisa, notou-se que a grande maioria desses 339 entrevistados, de diferentes áreas (universitários, empresários, comerciantes e profissionais liberais), 82% têm Ensino Superior incompleto, entretanto, 50% desses respondentes declararam que conhecem pouco a respeito do método de fabricação; já 27% dos entrevistados conhecem o método de fabricação, e 23% não têm conhecimento de como um espumante é produzido. Pelo resultado obtido, pode-se aplicar nesse ponto o conceito de Zeithaml (1988), que fala a respeito dos atributos intrínsecos ao produto, ou seja, os atributos intrínsecos são aqueles que envolvem a composição do produto e estão mais presentes nele. Quanto maior for o nível de conhecimento sobre o método de fabricação de espumantes do consumidor mais atributos intrínsecos ele terá para analisar o processo de decisão de compra.

Mesmo que 50% dos entrevistados tenham pouco conhecimento em relação ao método de fabricação dos espumantes, 99% dos respondentes acreditam que o método de fabricação influencia na qualidade final do produto. Sendo assim, pode-se dizer que quanto mais os consumidores conhecem o processo desde o plantio da uva até o momento em que o produto é engarrafado, melhor entendem a respeito dos espumantes e o porquê de alguns terem o seu preço maior ou menor.

Com a pesquisa realizada, constatou-se que 52% dos respondentes decidem pela compra do espumante influenciados pelo preço, e outros 48%, pela marca do produto. Assim, marca e preço são sinônimos de grande importância no processo de compra. Os consumidores podem se deixar influenciar pelo preço, pois não têm conhecimento da marca nem do processo de fabricação. Em contrapartida, quando possuem certo tipo de conhecimento acerca da marca e como ela é vista no mercado, o preço deixa de ser o principal fator de decisão na hora da aquisição.

Assim se, infere que a empresa deva mostrar a seus consumidores como o preço está relacionado à marca e à qualidade da bebida. É importante esclarecer sobre: o método; como ela é produzida e, os cuidados com a elaboração e a tecnologia que as vinícolas implantam no processo de fabricação, de modo que no final, resulte em um produto que agrade ao paladar de seus consumidores. Acreditamos que, como visto neste estudo, se o público-alvo compreender esse processo, o preço deixa de ser um fator de influência direta.

Outro fator relevante é que 50% dos respondentes decidem qual espumante adquirir no momento em que chegam ao ponto de venda, considerando os espumantes disponíveis. Já 46% deles já sabem antes de chegar ao local de compra qual espumante vão adquirir, e 4% dos entrevistados não responderam a essa questão. Os resultados vão ao encontro do que apresentam Mowen e Minor (2003), quando afirmam que os consumidores tomam decisões considerando quais são as opções de marca e qual é a quantidade do produto, ou seja, os consumidores tomam decisões com o objetivo de satisfazer algum tipo de necessidade, já que podem fazer a melhor escolha dentre duas ações, levando em conta também o processo empregado, influenciado pela dificuldade do problema, pelo conhecimento, pela característica do consumidor e pelas características da situação.

Assim, uma ação que pode ser realizada com a finalidade de aumentar a vendas de espumantes é trabalhar diretamente no ponto de venda. Através da pesquisa verificou-se que o consumidor mais adquire esse produto. Conforme mostrado, o supermercado é o principal ponto onde os consumidores adquirem espumantes, representando 62% do local de escolha. Ainda, conforme os resultados encontrados, a maioria dos entrevistados deixa para decidir qual espumante adquirir quando está no ponto de venda. Trabalhar em ações de marketing que venham a promover o produto, não só em datas festivas (Natal, final de ano), mas durante todo o ano, pode fazer com que a bebida faça parte do dia a dia dos consumidores.

Acredita-se que este trabalho possa ser utilizado em pesquisas acadêmicas com o objetivo de melhor entender o comportamento dos consumidores da Serra gaúcha em relação aos espumantes que são elaborados nessa região, bem como identificar qual é o entendimento que os compradores têm acerca dessa bebida produzida na Serra gaúcha.

Quanto às vinícolas, espera-se que este trabalho sirva para que os empresários ligados ao ramo possam ter maior conhecimento sobre o consumidor de espumantes da região, entendendo qual é a visão que o consumidor tem dos espumantes, qual é o grau de conhecimento sobre o método de fabricação e a interpretação que esse comprador (responsável por adquirir um espumante no grupo ou na família) possui. A empresa pode desenvolver estratégias que levem a um maior nível de conhecimento sobre o produto, com vistas à construção de uma fidelidade no relacionamento comprador versus vendedor.

Referências

ABREU, Cláudia Buhamra. O comportamento do consumidor diante da promoção de vendas: um estudo da relação preço-qualidade percebida. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, 1994.

ALMEIDA, Sérgio. *Cliente, eu não vivo sem você*: o que você não pode deixar de saber sobre qualidade em serviços e clientes para lucrar mais. Salvador: Casa da Qualidade, 1995.

BOCK, Ana M. B.; FURTADO, Odair; TEIXEIRA, Maria de L. T. *Psicologia*: uma introdução ao Estudo de Psicologia. São Paulo: Saraiva, 2002.

COSTA, Francisco José da. *A influência do valor percebido pelo cliente sobre os comportamentos de reclamação e boca a boca:* uma investigação em cursos de pós-graduação *lato sensu*. 2007. Tese (Doutorado em Administração) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2007.

EMBRAPA (Uva e Vinho). Disponível em: <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/UvasViniferasRegioesClimaTemperado/clima.htm>. Acesso em: 12 abr. 2011.

FERREL, O. C. et al. *Estratégia de marketing*. São Paulo: Atlas, 2000.

GADE, Christiane. *Psicologia do consumidor e da propaganda*. São Paulo: EPU, 1998.

GIGLIO, Ernesto M. *O comportamento do consumidor*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

HOLBROOK, Morris B.; CORFMAN, Kim P. *Quality and value in the consumption experience*: phaldrus rides again. Massachusetts: Lexington Books, 1985.

IBRAVIN. *Informativo Saca Rolhas*, mar. 2011.

KOTLER, Philip. *Administração de marketing*. São Paulo: Atlas, 1998.

MALHOTRA, Naresh K. *Introdução à pesquisa de marketing*. São Paulo: Pearson do Brasil, 2006.

MATTAR, Fauze N. *Pesquisa de marketing*: Ed. comp. São Paulo: Atlas, 2007.

McCARTHY, E. Jerome; PERREAULT, William D. *Marketing essencial: uma abordagem gerencial e global*. São Paulo: Atlas, 1997.

MOWEN, John C.; MINOR, Michael S. *Comportamento do consumidor*. São Paulo: Prentice Hall, 2003.

PINHEIRO, Roberto Meireles et al. *Comportamento do consumidor e pesquisa de mercado*. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

ROCHA, Angela da; CHRISTENSEN, Carl. *Marketing*: teoria e prática no Brasil. São Paulo: Atlas, 1999.

SAMARA, Beatriz Santos; MORSCH, Marco Aurélio. *Comportamento do consumidor*: conceitos e casos. São Paulo: Prentice Hall, 2005.

VIEIRA, Valter Afonso. Fazendo uma Revisão nas Áreas de Influência do Consumidor. *Revista Eletrônica de Administração*, Curitiba, 2002.

ZEITHAML, V. A. Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence. *Journal of Marketing*, v. 52, p. 2-22, July 1988.

Indicadores de desenvolvimento socioeconômico no direcionamento de políticas públicas

Claudia Cristina Wesendonck[*]
Lucas Veiga Ávila[**]
Thiago Antônio Beuron[***]
Fernando Burg[#]
Ana Paula Perlin[##]

Resumo: Objetiva-se apresentar as principais características e os aspectos da regulamentação do processo, a evolução e a relação com o Idese. Quanto à metodologia, caracteriza-se como pesquisa documental realizada em dados secundários disponibilizados pela FEE/RS, bibliográfica e documental. Resultado: verificou-se que os Conselhos foram criados em um momento histórico em que se afirmavam, em nível nacional e regional, os pressupostos da democracia participativa e da descentralização. A proposta de regionalização mostrou-se flexível e capaz de adaptar-se às oscilações políticas e as próprias reivindicações. Na implantação de mecanismos de participação, constata-se que as mudanças proporcionaram desconfiança da operacionalidade, dificultando sua legitimação para a democracia participativa do estado.
Palavras-chave: Participação popular. Indicadores de desenvolvimento socioeconômico. Desenvolvimento.

Socioeconomic indicators of development in the direction of public policy

Abstract: The objective is to present the main features and aspects of the regulatory process, the evolution and the relationship with the IDESE. As for methodology, it is characterized as documentary research conducted on secondary data provided by FEE / RS, literature and documents. Result: it was found that the Councils were created in a historical moment in which it claimed, at the national and regional level, the assumptions of participatory democracy and decentralization. The proposed regionalization proved to be flexible and able to adapt to political fluctuations and own claims. The implementation of mechanisms for participation, it is clear that the changes offered distrust of operation, hindering its legitimacy to participatory democracy in the state.
Keywords: People's participation. Indicators of socioeconomic development. Development.

1 Introdução

A mobilização de diferentes organizações, movimentos e instituições sociais brasileiras para pôr fim ao Regime Militar (1964 a 1985) fez emergir e se consolidar a ideia de que a sociedade brasileira somente poderia superar as heranças autoritárias, paternalistas e antidemocráticas com uma efetiva participação dos diferentes atores sociais na sociedade civil e na gestão do Estado. Emerge dessa mobilização a ideia de "participação cidadã", entendida como a intenção dos diferentes atores de interferir, de tomar parte no processo político-social, de defender seus interesses e de enfatizar as dimensões da universalidade, da generalidade, da igualdade de direitos e da responsabilização coletiva na gestão dos assuntos públicos. (NOGUEIRA, 2004).

Na compreensão de Dagnino (2002), a mobilização da sociedade brasileira, na década de 80 (Séc. XX) especialmente através dos movimentos sociais, redefiniu a

[*] Professor na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS). *E-mail*: clauw84@hotmail.com
[**] Professor na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS. *E-mail*: admlucasveiga@gmail.com
[***] Professor na Universidade Federal do Pampa (Unipampa). *E-mail*: tbeuron@gmail.com
[#] Bacharel em Administração. *E-mail:* tenburg@hotmail.com
[##] Mestranda do PPGA da Universiddade Federal de Santa Maria. *E-mail*: anapaula.perlin@yahoo.com.br

noção de cidadania, apontando para uma compreensão de sociedade na qual seus membros são entendidos como "sujeitos portadores de direitos", incluindo-se aí o direito de participar efetivamente da gestão da mesma. Nas reflexões e na mobilização dos diferentes atores sociais, tornou-se claro que só era possível garantir a redemocratização da sociedade brasileira a partir do alargamento dos limites da democracia liberal tradicional, avançando rumo a uma democracia de efetiva participação dos cidadãos no processo de decisão (DEMO, 1994; DALLARI, 2001).

Para que isto fosse possível, era necessário "cercar o Estado da cidadania organizada" (DEMO, 2003), capaz de colocar o Poder Público a serviço do cidadão. Era preciso cercar o Estado de uma trama bem-amarrada de associações, cooperativas, sindicatos, partidos, comunidades, clubes, entre outros, que tornassem a democracia algo diário, normal, natural, pois a noção de direitos humanos como incondicionais poderia não se efetivar se ficar restrita às garantias legais, "porque o acesso concreto depende muito mais da cidadania popular do que de garantias legais" (DEMO, 2003, p. 107).

Como se pode perceber, os ideais da redemocratização exigiam também uma ampla reforma do Estado, tanto em seus aspectos organizacionais e operacionais quanto em sua concepção, um estado Democrático de Direito, descentralizado e com ampla participação da sociedade na sua gestão e fiscalização. A Constituição Federal de 1988 repôs as bases para o funcionamento de um estado Democrático de Direito e efetivou, pelo menos no texto legal, a ideia de descentralização participativa (NOGUEIRA, 2004). Desde então, a gestão administrativa das grandes políticas passou a ser definida como tendo caráter democrático e descentralizador, variando muito suas formas e seus ritos nas diferentes regiões e estados do País.

A metodologia utilizada caracteriza-se como pesquisa documental em dados secundários; literatura sobre os processos de descentralização, participação popular, regionalização e desenvolvimento regional; documentos oficiais do estado elaborados no processo de criação e definição das estruturas de funcionamento dos conselhos emanados da sua própria organização, entre outros.

Este artigo busca analisar a experiência de descentralização e de participação da sociedade na gestão das políticas do estado, levada a efeito pelo Rio Grande do Sul, a partir da experiência dos 28 Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes). Inicia-se o artigo retomando os conceitos básicos de descentralização e participação da sociedade. Na sequência, a implantação dos Coredes no Rio Grande do Sul. Por fim, analisam-se os indicadores utilizados para distribuir os recursos públicos no sentido de potencializar as perspectivas de desenvolvimento das regiões.

2 Conselhos Regionais de Desenvolvimento

No Estado do Rio Grande do Sul, ao longo das duas últimas décadas do século XX e da primeira do século XXI emergiram diversas experiências de participação popular e de gestão descentralizada das políticas do estado. A implantação do

Orçamento Participativo no Município de Porto Alegre, a partir de 1989, e as diretrizes estabelecidas e implementadas pelo governo estadual, a partir de meados da década de 90, na instituição de um modelo amplo de Consulta Popular para elaboração do orçamento estadual, podem ser tomadas como exemplo.

Outro exemplo expressivo foi a criação dos Coredes, instituídos formalmente em 1994. Em certo sentido, essas experiências fizeram ressaltar uma posição de vanguarda do Rio Grande do Sul no cenário nacional, sobretudo no que diz respeito ao exercício da cidadania e à participação da sociedade civil nos espaços públicos.

A experiência exitosa do OP no Município de Porto Alegre serviu de exemplo para outras experiências similares em diversas cidades e países, levou à tentativa de implantação do mesmo processo em âmbito estadual, durante o governo de Olívio Dutra, cujo mandato iniciou em 1999. Porém, uma vez que os Coredes, já estavam legalmente instituídos desde 1994 em todo o Estado do Rio Grande do Sul, como órgãos auxiliares de planejamento regional, acabou ocorrendo a adaptação da chamada Consulta Popular (instituída no governo Antônio Britto, 1995-1998) na implementação do Orçamento Participativo nas regiões dos referidos conselhos.

Com as gestões que se sucederam, a experiência foi sofrendo adaptações que modificaram a sistemática de sua realização e, em alguns casos, alteraram substancialmente o projeto original do Orçamento Participativo. Porém, pode-se afirmar que a experiência se consolidou e trouxe grandes avanços, especialmente os relacionados à valorização das instâncias regionais de planejamento; à consolidação de assembleias abertas à participação do cidadão; à tentativa de uma distribuição equitativa dos recursos públicos em regiões mais carentes e, de certa forma, à maior transparência na elaboração do orçamento estadual.

A experiência de implantação dos Coredes, a partir da regulamentação da Constituição Estadual de 1989, que previa mecanismos de participação popular na definição e na gestão das políticas públicas, pode ser tomada como outro exemplo expressivo da descentralização e de participação da sociedade na gestão do estado. É de se destacar que a reflexão sobre o desenvolvimento regional já era expressiva, tanto no Rio Grande do Sul quanto no Brasil, a partir do processo de redemocratização. Essa reflexão se fazia com forte envolvimento de alguns atores sociais regionais. No caso do RS, no processo de campanha eleitoral para governo do estado, em 1990, a questão da regionalização estava presente em praticamente todas as plataformas de governo, inspiradas nos ditames da Constituição Estadual de 1989. Alceu Collares, governador eleito em 1990 pelo PDT, previa no seu plano de governo, a proposta de implantação de Coredes, como órgãos auxiliares da ação governamental.

A perspectiva era de que, com a implementação dos Coredes, surgisse um espaço descentralizado de decisão, aberto à participação, com suporte técnico para decidir e restringir, com decisões baseadas nas políticas públicas presentes no governo e assumindo também as responsabilidades dessas (FERNANDES, 1991). Dessa forma, já logo após a posse, iniciou-se o processo de discussão sobre a formulação dos Coredes,

cuja instituição ocorreu somente em 1994, pela Lei 10.283, de 17 de outubro, e regulamentada pelo Decreto 35.764, de 29 de dezembro do mesmo ano, no final do governo Collares. Conforme Bandeira, a institucionalização dos Coredes teve como objetivo

> promover o desenvolvimento regional, harmônico e sustentável, através da integração dos recursos e das ações de governo nas regiões, visando à melhoria da qualidade de vida da população, à distribuição equitativa da riqueza produzida, o estímulo à permanência do homem em sua região e à preservação e recuperação do meio ambiente. (1999, p. 43).

Entre as atribuições dos conselhos estavam a promoção e a participação de todos os segmentos da sociedade regional no diagnóstico de suas necessidades e potencialidades para a formulação e a implementação das políticas de desenvolvimento integrado da região; elaboração de planos estratégicos de desenvolvimento regional; manutenção de um espaço permanente de participação democrática, resgatando a cidadania, através da valorização da ação política; constituir-se em instância de regionalização do orçamento do Estado, conforme estabelecido no art. 149, parágrafo 8º, da Constituição do Estado; orientação e acompanhamento, de forma sistemática, do desempenho das ações dos governos estadual e federal na região; e o respaldo às ações do governo do estado na busca de maior participação nas decisões nacionais. (FEE, 2011).

Para um melhor entendimento, na figura 1 explicita-se o atual mapa dos Coredes do estado gaúcho.

Figura 1 – Mapa dos 28 Coredes do estado gaúcho

Fonte: Seplag (2014).

Ao analisar a trajetória histórica da experiência dos Coredes, nas diferentes gestões do estado que se sucederam até o momento, percebe-se que eles se consolidaram como instâncias regionais de articulação da sociedade civil organizada; como espaços privilegiados de participação da sociedade na discussão das políticas de desenvolvimento das regiões; como espaços importantes na elaboração de planos estratégicos para o desenvolvimento das regiões; como instâncias essenciais na promoção dos interesses das regiões com as instâncias dos governos estadual e federal. A implantação dos Conselhos Municipais de Desenvolvimento (Comudes) em quase todos os municípios gaúchos significou a consolidação dessa ideia e a efetivação da mesma nas esferas macrorregionais de poder e gestão do estado.

Entende-se, dessa forma, que o planejamento do desenvolvimento microrregional precisa assumir uma visão estratégica, que não se deixe dominar pelas urgências e emergências, estruturando prioridades na perspectiva de construção de um modelo de desenvolvimento sustentável de médio e longo prazos.

Essa nova concepção estratégica de planejamento para o desenvolvimento regional requer a estruturação de todo um processo, que deve promover a mobilização, o envolvimento e a interação permanente entre as organizações da sociedade civil e do estado. Também, exige que se criem mecanismos eficientes para a realização de diagnósticos a respeito das condições de desenvolvimento das regiões com potencial de subsidiar a elaboração de políticas públicas capazes de superar as desigualdades e integrar as diferentes regiões no processo nacional de desenvolvimento.

3 Indicadores de Desenvolvimento Socioeconômico

O Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese) é desenvolvido pela FEE (2014) que é uma instituição oficial do governo estadual, criado especificamente para medir o desenvolvimento nas regiões e municípios do Rio Grande do Sul, informando à sociedade e orientando os governos (municipais e o estadual) nas suas políticas socioeconômicas para melhor estruturar os planejamentos estratégicos em prol do desenvolvimento local. Por sua vez, o índice define como indicadores centrais os níveis de educação, saúde e renda, e, de acordo com os técnicos, não pode ser utilizado para comparações com o Idese anterior, com estatísticas de outros estados, ou com o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) municipal, que aponta à situação dos municípios de todo o Brasil.

Na metodologia, foram incluídos no item Educação, os resultados de matrícula na pré-escola e a nota da “Prova Brasil”, destinada à avaliação do Ensino Fundamental. No item Renda, foi diferenciada a renda gerada pelo município da que é efetivamente apropriada por domicílio. E, no item Saúde, foi acrescentada a taxa de mortalidade por causas evitáveis e mal- definidas; apesar disso tudo, a utilização do Idese como referência de análise merece atenção exatamente porque o próprio governo do estado o utiliza como referência na distribuição de recursos da Consulta Popular, pois o indicador de desenvolvimento socioeconômico do Rio Grande do Sul é um índice

sintético e composto, que tem por objetivo medir o grau de desenvolvimento de municípios e regiões do Rio Grande do Sul.

Para cada uma das variáveis ou índices componentes dos blocos é atribuído um peso, bem como um limite inferior (ao qual é atribuído o valor 0,0 – baixo ou nenhum desenvolvimento) e um limite superior (ao qual é atribuído o valor 1,0 – alto ou máximo desenvolvimento). Na tabela 1, percebe-se a evolução do indicador entre 2007 e 2010.

Tabela 1 – Evolução do Idese total do estado gaúcho entre 2007-2010

	2007	2008	2009	2010
Total	0,699	0,703	0,714	0,727
Educação	0,628	0,625	0,644	0,654
Renda	0,682	0,690	0,699	0,724
Saúde	0,788	0,795	0,799	0,803

Fonte: FEE/Núcleo de Indicadores Sociais e Ambientais (2014).

A posição relativa dos municípios ou regiões é dada pelo respectivo enquadramento nesses índices e limites. Mecanismo similar a esse também é utilizado pela ONU em seu IDH.

Permite, assim, que as unidades geográficas às quais os índices se referem sejam classificadas quanto ao seu nível de desenvolvimento em relação a qualquer outra localidade ou região.

Segue na figura 2 a explicitação quanto aos níveis de desenvolvimento socioeconômicos dos 28 Coredes representados no mapa do Estado do Rio Grande do Sul.

Figura 2 – Idese total do estado gaúcho e níveis de desenvolvimento

Fonte: Seplag (2014).

Todavia, o Idese permite que se classifique o estado gaúcho, os municípios ou os Coredes em três níveis de desenvolvimento: baixo desenvolvimento (índices até 0,499), médio desenvolvimento (entre 0,500 e 0,799), e alto desenvolvimento (maiores ou iguais a 0,800).

4 Consulta popular

O processo de Consulta Popular no Rio Grande do Sul é regulamentado pelo Decreto 45.593, de 10 de abril de 2008, no qual é dito que a "consulta direta à população [...] visa definir os investimentos e serviços de interesse regional a serem incluídos na proposta orçamentária anual do Estado do Rio Grande do Sul". (GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2008, p. 1). O parâmetro para a ponderação dos serviços e investimentos disponíveis para cada região é o Idese, obedecendo a um critério de ponderação de 25% de fatores de renda e 75% de fatores sociais. Assim, os processos de desenvolvimento local e regional empreendidos no Rio Grande do Sul abrangem as dimensões sociais do conceito de desenvolvimento. Observa-se tanto na relevância dos fatores considerados pelo Idese quanto na ponderação, que a legislação faz ao propor a divisão dos recursos (25% e 75%).

Todavia, considerando as reais dimensões dos recursos públicos disponibilizados pelo governo do estado, que são vinculados anualmente à Consulta Popular (totalizando menos de 1% do orçamento estadual), percebe-se que apenas um fragmento de suas ações pode ser considerado como política de desenvolvimento socioeconômico participativo e sustentável. Já em relação aos demais recursos do orçamento público estadual, esses não evidenciam que o orçamento seja executado sob essa concepção.

Ressalta-se outro aspecto inovador da política de distribuição de recursos disponíveis para investimentos e serviços de interesse regional: 80% dos recursos serão distribuídos proporcionalmente à população de cada região abrangida pelos Coredes, e os outros 20% serão distribuídos equitativamente. Porém, no maior volume de investimento público (80%) ainda há uma diferenciação de caráter social embutida, cuja finalidade é garantir a diminuição das disparidades: regiões menos desenvolvidas, segundo o Idese, recebem proporcionalmente mais recursos (KLERING, 2003).

Pretende-se, com isso, viabilizar uma distribuição mais justa dos recursos públicos, tomando como princípio que regiões mais desenvolvidas recebam, proporcionalmente, menos recursos. Dessa forma, as regiões que realmente necessitam de ajuda e assistência passam a receber uma quantia maior de ajuda do governo do estado.

5 Considerações finais

Percebe-se, assim, que os processos de participação popular desenvolvidos no Rio Grande do Sul encontram-se fundamentados numa representatividade econômica praticamente insignificante do ponto de vista orçamentário, porém importante do ponto

de vista da construção da cidadania. Por outro lado, o processo vem se consolidando anualmente com a fixação de parâmetros e normas processuais repetidos. Contudo, é necessário que a população tome posse de seus direitos e se conscientize de que sua participação no processo não é apenas de caráter consultivo, mas de efetivo controle.

Há que se considerar, ainda, que o processo não é desencadeado de maneira absolutamente uniforme em todos os 28 Coredes. Existem diferentes níveis de estruturação e articulação entre o Poder Público, a sociedade, as instituições de ensino que dão suporte técnico às ações, os Comudes e o próprio cidadão. Salienta-se que, durante décadas, o cidadão não foi chamado a expressar sua opinião no que diz respeito às políticas de desenvolvimento local e/ou regional, e os mesmos configuram a necessidade de consolidação do processo de conscientização da cidadania.

Finalmente, cabe referir que esse processo de participação popular desencadeado no Rio Grande do Sul é fruto de uma caminhada e aprendizagem do estado e da sociedade que têm aproximadamente, 20 anos de experiências acumuladas, uma vez que iniciou em meados da década de 90 e subsistiu a diversas gestões político-administrativas. Enfim, não se trata de um projeto político-partidário, mas da institucionalização social de um processo participativo de desenvolvimento regional.

Referências

BANDEIRA, P. *Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional*. Ipea. Brasília: 1999. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_99/td_630.pdf>. Acesso em: 6 mar. 2014.

DAGNINO, E. (Org.). *Sociedade civil e espaços públicos no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

DALLARI, D. A. de. *O futuro do Estado*. São Paulo: Saraiva, 2001.

DEMO, P. Focalização de políticas sociais, debate perdido, mais perdido que a agenda perdida. *Serviço Social e Sociedade*, São Paulo, n. 76, ano XXIV, p. 93-117, nov. 2003.

DEMO, Pedro. *Pobreza política*. 4. ed. Campinas: Autores Associados, 1994.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. *Índice de Desenvolvimento Socioeconômico*. 2011. Acesso em: <http://www.fee.rs.gov.br/>.

FERNANDES, J. *Considerações sobre os Conselhos Regionais de Desenvolvimento propostos no Programa POVO GRANDE DO SUL do Governo Alceu Collares/João Gilberto*. Santa Maria, 1991. Folheto.

GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Lei 10.283/94, regulamentada pelo Decreto 35.764/94.

GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Decreto 45.593, de 10.4.08. Porto Alegre, 2008.

IDESE. ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_idese.php>. Acessado em: 23 dez. 2013.

IDESE. ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_idese.php>. Acesso em: 18 mar. 2014.

KLERING, L. R. *Qual a verdadeira qualidade de vida dos municípios do Rio Grande do Sul*? 3/8/2003. Disponível em: <http://www.terragaucha.com.br/artigo_lrk_001.htm>. Acesso em: 26 fev. 2014.

NOGUEIRA, M. A. *Um estado para a sociedade civil*: temas éticos e políticos da gestão democrática. São Paulo: Cortez, 2004.

SEPLAG. SECRETARIA DE PLANEJAMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Disponível em: <http://www.scp.rs.gov.br/atlas/conteudo.asp?cod_menu_filho=812&cod_menu=811&tipo_menu=INDICADORES&cod_conteudo=1414>. Acesso em: 10 jun. 2014.

A indústria gaúcha de máquinas e implementos agrícolas: um estudo dos estabelecimentos, empregos, produção e vendas no período de 1995 a 2010

Marilise Dorneles Spat*
Angélica Massuquetti**

Resumo: O objetivo do artigo é analisar a trajetória recente da indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas no Rio Grande do Sul (1995-2010). Como metodologia, utilizou-se o Quociente Locacional, empregado como indicador relativo de especialização, a partir da base de dados Rais/MTE. Além disso, foram analisadas as variáveis produção e vendas internas no atacado, com base em Anfavea. Como resultados, em relação ao número de estabelecimentos e de empregados, houve crescimento no decorrer do período, com destaque para a região Noroeste do estado. No que se refere à especialização produtiva, pode-se afirmar que o setor constitui-se como polo relativo de especialização no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado. A produção e as vendas internas apresentaram evolução em todo o período analisado, com exceção do ano de 2005, devido à crise climática enfrentada pelo setor agrícola.
Palavras-chave: Máquinas e implementos agrícolas. Rio Grande do Sul. Estabelecimento. Emprego. Produção/venda.

Abstract: The aim of the study was to analyze the recent trajectory of Agricultural Machinery and Implements in Rio Grande do Sul (1995-2010). As methodology, we used the location quotient (LQ), used as a relative indicator of expertise, from the database Rais/MTE. Furthermore, were analyzed the production variables and domestic sales in wholesale based on Anfavea. As results, regarding the number of establishments and employees, there was a increase during the period, with emphasis on the northwestern region of the state. With regard to production specialization, it can be stated that the sector is constituted as a center of expertise on the Rio Grande do Sul and in the northwest of the state. The production and domestic sales showed progress throughout the period analized, with the exception of 2005, due to the climate crisis faced by the agricultural sector.
Keywords: Agricultural machines and implements. Rio Grande do Sul. Establishment. Employment. Production/sale.

1 Introdução

A indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas (MIA) caracteriza-se por uma estrutura econômica e produtiva heterogênea, estando inserida numa cadeia de produção que abrange diferentes setores e que envolve relações interindustriais. O setor é composto por empresas de grande e pequeno portes, de capital estrangeiro e nacional que se dedica à produção de bens distintos entre si no que tange aos insumos requeridos e às características físicas e funções técnicas (de uso) dos produtos. A estrutura de oferta é segmentada, em que se distinguem dois principais campos de atuação das empresas do setor: máquinas agrícolas automotrizes e implementos agrícolas. Essa segmentação do mercado se reflete ainda sobre os condicionantes da dinâmica competitiva da indústria, de modo que, em termos de fontes de barreiras à entrada, fontes de vantagens competitivas, formas de capacitação tecnológica e padrões de estratégias produtivas e

* Mestre em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e Professora na Instituição Evangélica de Novo Hamburgo (IENH). Endereço eletrônico: marilisespat@yahoo.com.br
** Professora no Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Endereço eletrônico: angelicam@unisinos.br

mercadológicas, observam-se diferenças marcantes em cada segmento. (SPAT; MASSUQUETTI, 2014).

Conforme a Anfavea (2013), a estrutura produtiva da indústria de MIA localiza-se, principalmente, no Centro-Sul do Brasil, mais notadamente, no Rio Grande do Sul. O segmento de implementos agrícolas gera uma quantidade maior de empregos, pois abrange um grande número de pequenas empresas com menor índice de automação e com grande número de atividades intensivas em mão de obra, como a fundição e a tornearia. Segundo Tatsch (2008), a diversificação das linhas de produtos tem relação com a evolução das técnicas agrícolas e com a segmentação por nichos de mercado (culturas e tamanhos de propriedade diversos, que requerem equipamentos distintos). Também é importante ressaltar que nos últimos anos ampliou-se a demanda por novos equipamentos devido às novas tendências do agronegócio brasileiro em direção à cultura de cana-de-açúcar e da silvicultura, comprovando a relevância do segmento de MIA para o País.

O Rio Grande do Sul é o principal estado brasileiro produtor no segmento de MIA, de acordo com o Simers (2014). No estado se concentram 65% das indústrias do setor do país, constituindo-se num dos grupos de maior importância da indústria de bens de capital, destacando, ainda, sua forte participação no valor da transformação industrial. O mercado externo também é relevante, já que o estado gaúcho faz fronteira com o Uruguai e a Argentina, países que importam as máquinas brasileiras por ser a agropecuária um importante setor em suas economias, embora, atualmente, as exportações estejam direcionadas a todos os continentes. Conforme o Simers (2014), a indústria de MIA gera cerca de 20 mil empregos diretos e outros 100 mil indiretos no Estado do Rio Grande do Sul (2012).

Segundo Castilhos et al. (2008), a formação do aglomerado industrial de máquinas agrícolas da região Noroeste do Rio Grande do Sul, já no pós-guerra, constituiu-se num ambiente econômico favorável a investimentos nessa área. Isso ocorreu devido aos atributos da região, como a existência de um importante e crescente mercado para a indústria de MIA, advindo da forte expansão da agricultura, baseada na produção de grãos para alimentação com uma estrutura fundiária menos concentrada do que a do sul do estado. Ainda: a preexistência de uma indústria de implementos agrícolas com capacidade de reconversão, passando a produzir autopeças e componentes, e a infraestrutura de ensino voltada às necessidades produtivas locais. O rápido crescimento deveu-se, principalmente, à intensificação da mecanização da agricultura gaúcha, através da recuperação da lavoura de trigo e do crescimento da de arroz, bem como da expansão acelerada da cultura de soja, a partir dos últimos anos da década de 60 (séc. XX) e, conforme citado por Severo (1980), da política governamental de apoio.

Conforme Tatsch (2008), o arranjo de indústrias do Noroeste é formado por empresas de diversos tamanhos e tem sua produção voltada à fabricação de máquinas e implementos agrícolas. Tem estrutura heterogênea, na qual estão instaladas empresas de

grande porte, de capital estrangeiro, produtoras de maquinário automotriz, voltadas aos mercados nacional e internacional, como também empresas de grande e médio portes, de capital nacional, que fabricam implementos agrícolas de tração mecânica tanto para o mercado doméstico quanto para o externo. Há, ainda, empresas de menor porte, de capital nacional, produtoras de equipamentos de menor complexidade, voltados ao mercado nacional, mas principalmente para o regional. E, ainda, empresas produtoras de peças e componentes para as firmas fabricantes de equipamentos agrícolas de uso final. Para Büttenbender (2010), o Arranjo Produtivo Local (APL) Colheita é o mais organizado e articulado da região e, por isso, potencializa suas ações na direção de superar os desafios que o setor metal-mecânico enfrenta, devido à interdependência entre as empresas participantes e ao desenvolvimento de ações coletivas para se estabelecer no mercado e negociar políticas públicas favoráveis ao setor.

Esse setor, portanto, é dinâmico e diversificado, formado por indústrias de diferentes portes, desde empresas familiares até multinacionais, responsáveis por impulsionar outros ramos da indústria brasileira. As empresas de máquinas agrícolas demandam produtos de outros setores industriais, oportunizando, dessa forma, dinamismo à atividade econômica. Outro fator que exerce influência sobre outros setores da economia é a mecanização das lavouras, pois essa se traduz em aumento de produtividade e, consequentemente, em maior consumo de fertilizantes, de defensivos e de sementes. Sendo assim, trata-se de um setor que mantém uma vasta rede de influência, com impactos positivos importantes na geração de riquezas no Brasil e, mas especificamente, no Estado do Rio Grande do Sul (SPAT; MASSUQUETTI, 2014).

Nesse contexto, este artigo analisa a trajetória recente da indústria de MIA no Rio Grande do Sul, no período de 1995 a 2010. O estudo foi estruturado em quatro seções. Além dessa introdução, na segunda seção, será exposta a metodologia empregada e, na terceira seção, são analisados os resultados da pesquisa. Por fim, na quarta seção, são apresentadas as principais conclusões do estudo.

2 Material e métodos

2.1 Fonte dos dados

Para o desenvolvimento deste estudo foram consultadas as seguintes instituições para acesso às bases de dados: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados empregados na construção do indicador de especialização foram obtidos a partir da base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), referentes ao período de 1995 a 2010.[1] As variáveis que integraram o cálculo do indicador foram o número de estabelecimentos e de empregos na indústria de transformação e de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos

[1] Os dados da Rais/MTE empregados não compreendem períodos anteriores ao ano de 1995 pelo fato de não se encontrarem disponíveis.

para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (total e por classes) do Brasil, do Rio Grande do Sul e do Noroeste do estado, nos anos de 1995, 2000, 2005 e 2010, considerando o vínculo ativo em 31 de dezembro de cada ano. Os dados consultados foram selecionados a partir da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (Cnae 1.0), do IBGE: Seção D (indústrias de transformação); Divisão 29 (fabricação de máquinas e equipamentos); Grupo 293 (fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais); Classes 2931-9 (fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais) e 2932-1 (fabricação de tratores agrícolas). (BRASIL, 2014a).

Os dados de produção e de vendas internas no atacado foram obtidos a partir da base de dados do Anuário da Indústria Automobilística Brasileira da Anfavea, de acordo com as unidades, as regiões e os períodos indicados a seguir: Produção: Brasil e Rio Grande do Sul, em unidades, nos anos de 1990, 2002, 2005 e 2010; Vendas internas no atacado: Brasil e Rio Grande do Sul, em unidades, nos anos de 1995, 2000, 2005 e 2010.

2.2 Quociente de Localização (QL)

Segundo Costa et al. (2011), o indicador relativo de especialização permite comparar a importância relativa do setor k na unidade territorial i com aquela que o mesmo setor detém no espaço de referência (economia nacional). Assim, avalia-se em que medida a unidade territorial i é especializada no setor k relativamente ao espaço de referência: $QL_{ik} = (x_{ik}/x_i) / (x_k/x)$, sendo $QL_{ik} \geq 0$.

A variável x é usada para medir o fenômeno em análise, e relativamente à qual se dispõe dos valores observados, desagregados por setor de atividade e por unidade territorial. As demais variáveis são: k = 1, … , k, … , K cada um dos K setores de atividade; i = 1, … , i, … , I, cada uma das I unidades espaciais em que se subdivide o espaço de análise; x_{ik}, valor da variável x para a unidade territorial i e o setor de atividade k; x_k, valor total da variável x para o setor k; x_i, valor total da variável x na unidade espacial i; x, valor global da variável x, isto é, o valor registrado em todos os K setores de atividades e todas as I unidades espaciais. Sendo que, se $QL_{ik} = 1$: a importância relativa do setor k na unidade territorial i é igual à que o setor k tem no agregado de referência; se $QL_{ik} > 1$: o setor k tem maior importância no nível da unidade territorial do que no espaço de referência, e a unidade territorial i é relativamente especializada no setor k. O setor k constitui um polo de especialização relativa na unidade territorial i; se $QL_{ik} < 1$: a unidade territorial i não é relativamente especializada no setor k, dado ter menor importância relativa nessa unidade territorial do que no espaço de referência.

3 Resultados e discussão

Nesta seção é descrita a evolução da especialização produtiva (estabelecimentos e empregos) no Rio Grande do Sul e Noroeste do estado no setor de fabricação de tratores, de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais, entre os anos de 1995 e 2010. Além disso, são analisados os dados de produção e de vendas internas no atacado do setor no estado gaúcho e no Brasil, no mesmo período.

3.1 Evolução da fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais no Rio Grande do Sul

Nesta subseção é apresentada a evolução da indústria de MIA no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado – dada a relevância dessa região para o segmento – e a importância da indústria gaúcha de MIA comparativamente à brasileira, no período compreendido entre os anos de 1995 e 2010.

Na tabela 1, pode-se observar como ocorreu a evolução do número de estabelecimentos fabricantes de MIA no Rio Grande do Sul, no Noroeste desse estado e no Brasil, nos anos de 1995, 2000, 2005 e 2010. No decorrer do período de 1995 a 2010, houve crescimento significativo do número de estabelecimentos em todas as unidades territoriais pesquisadas, com destaque para a região Noroeste do estado, onde o aumento foi de 427,27%, passando de 44 estabelecimentos para 232. No Brasil, o aumento foi de 378%, o que corresponde a 1.327 estabelecimentos. No estado, o aumento atingiu 325,92%, representando um acréscimo de 352 estabelecimentos no período estudado.

Tabela 1 – Número de estabelecimentos do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 293) – Rio Grande do Sul, Noroeste do estado e Brasil – 1995/2000/2005/2010

Unidade territorial/Ano	1995*	2000	2005	2010
Rio Grande do Sul	108	168	346	460
Noroeste do estado	44	72	182	232
Brasil	351	594	1.305	1.678

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).
Nota: (*) No ano de 1995, havia uma separação entre fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais e fabricação de tratores agrícolas, sendo que foram registrados 5 (cinco) estabelecimentos no Rio Grande do Sul e 14 (catorze) no Brasil, no último setor. Optou-se por apresentar o número de estabelecimentos agregados nesse ano.

Na tabela 2, mostra-se a evolução do número de empregos total do setor de fabricação de MIA nas mesmas unidades territoriais antes apresentadas, nos anos de 1995, 2000, 2005 e 2010. Houve um aumento desses números em todas as unidades territoriais e em todos os anos, exceto em 2000, quando houve uma queda de 725 e de 926 empregos no Rio Grande do Sul e no Brasil, respectivamente, em relação ao

registrado no ano de 1995. No período de 1995 a 2010, no Rio Grande do Sul, houve um aumento de 126,42% no número de empregos. Na região Noroeste do estado, esse aumento foi bastante expressivo, atingindo 167,62%. Por fim, no Brasil, ocorreu uma evolução de 108,45%.

Tabela 2 – Emprego total do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais (Cnae 293) – Rio Grande do Sul, Noroeste do estado e Brasil – 1995/2000/2005/2010

Unidade territorial/Ano	1995	2000	2005	2010
Rio Grande do Sul	10.674	9.949	14.410	24.169
Noroeste do estado	6.337	6.988	10.219	16.959
Brasil	30.652	29.726	37.902	63.895

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

Em 2010, o estado era responsável por 37,83% dos empregos nesse segmento produtivo no Brasil, e desses, 70,17% estavam no Noroeste do estado. A maior participação do Rio Grande do Sul, dentre os anos selecionados neste estudo, deu-se em 2005 (38,02%). O emprego e a produção vinham de uma alta nos anos imediatamente anteriores e, nesse mesmo ano, a região Noroeste representava 70,92% do contingente empregado no estado, afirmando sua expressiva participação na indústria gaúcha de MIA.

De acordo com Castilhos et al. (2008), no estado, houve queda no emprego formal na produção de MIA, nos anos de 1996, 1998, 2000, 2005 e 2006, e o registro da maior queda deu-se em 2005 (18,1%). Nesse ano, o desempenho do segmento de MIA foi afetado por uma combinação de fatores, sendo que o câmbio valorizado prejudicou as exportações e houve um forte endividamento dos produtores rurais, em decorrência da queda do preço dos grãos no mercado internacional e da vigorosa estiagem que se abateu sobre o Rio Grande do Sul, provocando quebra de safra. Na região Noroeste, registrou-se queda no nível de emprego formal em 1996, 2005 e 2006, sendo que, em 2005, a queda foi um pouco mais acentuada do que no estado e atingiu 19,8%. Cabe citar que entre os anos de 1995 e 2000, houve uma expansão do número de empregos formais somente no ano 1997. As taxas positivas de emprego foram sustentadas até 2004, e esse crescimento foi impulsionado pela criação do Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (MODERFROTA), em 2000, além do câmbio favorável, do clima com chuvas abundantes e do crescimento da demanda mundial, principalmente de soja.

Na tabela 3, apresenta-se a evolução do emprego total do setor de fabricação de MIA, por diferentes classes, no Rio Grande do Sul, no Noroeste do estado e no Brasil, nos anos de 1995, 2000, 2005 e 2010. Em relação à fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais, percebe-se que, em todo o período analisado, houve um aumento significativo no número de empregos no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado, seguindo a tendência do Brasil, que teve um aumento de 115,12%. No Rio Grande do Sul, o aumento foi de

139,80% e, no Noroeste do estado, foi ainda mais expressivo, apresentando uma expansão de 167,60%. No estado, no entanto, houve um declínio de 126 empregos registrados no ano 2000.

Quanto à fabricação de tratores agrícolas, nota-se que houve oscilação no número de empregos no período compreendido entre 1995 e de 2010 em todas as unidades territoriais. No Brasil, entre os anos de 1995 e 2000, houve uma queda de 56,55%, entretanto, aumentando 271,90% no período de 2000 a 2010. No Rio Grande do Sul, a queda entre 1995 e 2000 foi de 42,88%, subindo, entre 2000 e 2005, 193,98% e voltando a cair 18,07% no período de 2005 a 2010. Já no Noroeste do estado, em 1995, não há registro de emprego, passando para 11 no ano de 2000 e uma elevação acentuada em 2005, indo para 697 empregos, tendo uma queda brusca em 2010, ficando com registro de apenas 1 emprego.

Pode-se explicar a evolução do emprego total no setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 293), analisando-se o número de empregos gerado em cada classe, em todas as unidades territoriais estudadas. Na classe 2931-9, houve o crescimento do número de empregos em todas as unidades territoriais no decorrer de todo o período, com exceção do Rio Grande do Sul, que, no ano de 2000, apresentou uma pequena queda de 126 empregos, retomando o crescimento a partir de 2005. No tocante à classe 2932-7, a situação do período foi diferente, pois o número de empregos mostra-se bastante instável, sendo que na região Noroeste do estado, em 1995, não houve empregado registrado; no ano 2000, ocorreu o registro de 11 empregados e, em 2010, somente 1 empregado foi registrado.

Tabela 3 – Emprego total do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais por classes – Rio Grande do Sul, Noroeste do estado e Brasil – 1995/2000/2005/2010

Classes	Unidade territorial/Ano	1995	2000	2005	2010
Fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 2931-9)	Rio Grande do Sul	9.277	9.151	12.064	22.247
	Noroeste do estado	6.337	6.977	9.522	16.958
	Brasil	26.836	28.068	33.477	57.729
Fabricação de tratores agrícolas (Cnae 2932-7)	Rio Grande do Sul	1.397	798	2.346	1.922
	Noroeste do estado	0	11	697	1
	Brasil	3.816	1.658	4.425	6.166

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

3.2 Especialização produtiva no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado

Nesta subseção é analisado o QL, que é um indicador relativo de especialização e que permite comparar a importância relativa do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado com aquela que o mesmo setor detém no espaço nacional. Na tabela 4 apresenta-se a evolução do QL de

estabelecimentos do setor de tratores e de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais, nas unidades territoriais de estudo, para os anos de 1995, 2000, 2005 e 2010.

Tabela 4 – QL de estabelecimentos do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 293) – Rio Grande do Sul e noroeste do estado – 1995/2000/2005/2010

Unidade territorial/Ano	1995	2000	2005	2010
Rio Grande do Sul	2,0	1,9	1,8	2,0
Noroeste do estado	4,4	4,7	5,3	5,9

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

Conforme os resultados observados na tabela 4, pode-se afirmar que o setor teve maior importância no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado do que no Brasil, revelando que essas unidades territoriais eram relativamente especializadas nesse setor, no período de análise. Portanto, pode-se afirmar que o setor de MIA constitui-se como polo de especialização relativa em ambas as unidades territoriais. No entanto, o Noroeste do estado apresentou uma evolução crescente de sua especialização, que passou de 4,4, em 1995, para 5,9, em 2010, enquanto no estado, no mesmo período, esse número manteve-se estável em 2, com quedas em 2000 (1,9) e em 2005 (1,8). Em relação ao QL de empregos no setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais, a tabela 5 apresenta seu comportamento no decorrer do período de 1995 a 2010. O Noroeste do estado, apesar de ter vivido um decréscimo no QL, que passou de 23,4, em 1995, para 22,3, em 2010, mostrou-se relativamente mais especializado do que o Estado do Rio Grande do Sul durante todo o período analisado. A especialização relativa do setor gaúcho passou de 3,6, em 1995, para 4,1, em 2010. No que se refere às unidades territoriais, a análise do setor, a partir da variável emprego, confirma que ambos se constituem como polos de especialização, com destaque para o Noroeste do estado.

Tabela 5 – QL de empregos do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 293) – Rio Grande do Sul e Noroeste do estado – 1995/2000/2005/2010

Unidade territorial/Ano	1995	2000	2005	2010
Rio Grande do Sul	3,6	3,2	3,8	4,1
Noroeste do estado	23,4	21,7	23,0	22,3

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

No intuito de descrever mais detalhadamente a importância relativa do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais nas unidades territoriais, em comparação à importância desse mesmo setor no espaço nacional, optou-se por utilizar este instrumento na análise de cada classe, ou seja, na fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais e na fabricação de tratores agrícolas.

Na tabela 6, observa-se a evolução do QL de empregos do Rio Grande do Sul, por classes, no período de 1995 a 2010. O estado apresentou a maior especialização relativa em 2005, na fabricação de tratores agrícolas, com o QL 5,33. Em relação à fabricação de tratores agrícolas, houve uma redução dessa especialização no final do período, alcançando 3,38, em 2010. Já na classe de fabricação de máquinas e equipamentos, houve um aumento da especialização relativa na produção de tais produtos no decorrer do período em questão, sendo que, em 1995, o QL era 3,53, declinando para 3,08, em 2000, atingindo 4,18, em 2010, demonstrando o aumento da especialização relativa na fabricação de máquinas e equipamentos no estado. Por fim, a fabricação de produtos de ambas as classes teve maior importância no estado do que no Brasil em todo o período de análise, revelando que o mesmo era relativamente especializado nesses produtos.

Tabela 6 – QL de empregos do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais, por classes – Rio Grande do Sul – 1995/2000/2005/2010

Classes	1995	2000	2005	2010
Fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 2931-9)	3,53	3,08	3,62	4,18
Fabricação de tratores agrícolas (Cnae 2932-7)	3,74	4,55	5,33	3,38

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

Na tabela 7, mostra-se a evolução do QL da região Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, de cada classe, entre 1995 e 2010. O Noroeste do estado mostrou-se bastante especializado na fabricação de máquinas e equipamentos agrícolas no decorrer do período, atingindo 26,70, no ano de 1995, e 24,73, em 2010. Quanto à fabricação de tratores agrícolas no Noroeste do estado, houve forte oscilação entre 1995 e 2010. Em todos os anos, a região não era relativamente especializada nesse setor, pois o mesmo apresentou menor importância relativa do que no Brasil, com exceção de 2005, quando o QL atingiu 13,46. Cabe citar que, durante o período de estudo, as indústrias de MIA gaúchas registraram instabilidade no nível de empregos formais, entretanto, as elevações e quedas foram mais intensas na região Noroeste do que no Estado do Rio Grande do Sul.

Tabela 7 – QL de empregos do setor de fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais, por classes – Noroeste do estado – 1995/2000/2005/2010

Classes	1995	2000	2005	2010
Fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais (Cnae 2931-9)	26,70	22,95	24,31	24,73
Fabricação de tratores agrícolas (Cnae 2932-7)	0,00	0,61	13,46	0,01

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014b).

Por fim, pode-se verificar, a partir da análise do QL, a importância relativa do segmento de fabricação de MIA, nas unidades territoriais escolhidas, com aquela que o

mesmo segmento detém no espaço nacional. No período analisado, a região Noroeste do Rio Grande do Sul apresentou-se relativamente mais especializada na fabricação de MIA do que o estado. Em relação às classes de fabricação, o Noroeste do estado destacou-se na fabricação de máquinas e implementos agrícolas, apresentando elevada especialização relativa nessa categoria, enquanto na fabricação de tratores agrícolas, o estado apresenta maior especialização relativa. Confirma-se, assim, a importância do Rio Grande do Sul e da região Noroeste na produção nacional de máquinas e implementos agrícolas, verificada, inclusive, pela sua participação no emprego formal do conjunto do segmento nacional, que pouco se alterou ao longo dos anos investigados. De acordo com Castilhos et al. (2008), o crescimento das pequenas e médias empresas, em contraste com o das grandes, resultou das próprias práticas do processo de reestruturação produtiva, notadamente pela externalização de determinadas fases de produção. Com essa prática, as grandes empresas repassaram serviços, que não lhes convinha mais realizar internamente, a empresas menores e, consequentemente, transferiram empregos.

O mercado de trabalho é influenciado pela dinâmica da atividade produtiva, da produção, das vendas internas e das exportações. Nas próximas subseções são abordadas tais variáveis, analisando seu comportamento dentro do mesmo período de análise empregado anteriormente.

3.3 Produção e vendas internas no atacado da indústria de MIA no Rio Grande do Sul

Nesta subseção, são analisadas informações relativas ao comportamento da produção e das vendas internas no atacado das indústrias de MIA no Rio Grande do Sul e no País, de anos selecionados. A tabela 8 apresenta a evolução da produção de máquinas agrícolas automotrizes no estado e no Brasil, no período de 1990 a 2010. Em 2010, a produção de máquinas agrícolas automotrizes no Rio Grande do Sul representou 48,5% da produção nacional, embora tenha atingido seu máximo em 2005, quando respondia por 54,8% do volume produzido no Brasil. No início do período de análise, a produção gaúcha correspondeu a 38,8% do que foi produzido no País.

Tabela 8 – Produção de máquinas agrícolas automotrizes – 1990/2002/2005/2010 – unidades

Unidade territorial/Ano	1990	2002	2005	2010
Rio Grande do Sul	12.848	25.797	28.973	43.104
Brasil	33.114	52.010	52.871	88.874
% do estado na produção nacional	38,8	49,6	54,8	48,5

Fonte: Elaboração própria a partir de Anfavea (2013).
Nota: Os anos de 1990 e 2002 foram analisados em razão da indisponibilidade de dados relativos aos anos de 1995 e de 2000.

No Rio Grande do Sul, entre os anos de 1990 e 2010, houve um aumento de 235,5% na produção de MIA, embora, no decorrer de todo o período, esse crescimento tenha sido gradual: entre 1990 e 2002, o aumento foi de 100,8%; entre 2002 e 2005,

ocorreu um aumento pouco expressivo, de 12,3%; e entre 2005 e 2010, houve um aumento mais expressivo, atingindo 48,8%. O Brasil apresentou a mesma tendência, sendo que entre 1990 e 2002, a produção de MIA aumentou 57,1% e, entre 2002 e 2005, o aumento foi de 1,6%. Já entre 2005 e 2010, houve um aumento de 68,1% nas unidades produzidas, atestando a recuperação do setor após a crise enfrentada em 2005 e 2006. A partir de 2007, o quadro de crise do segmento começou a se alterar devido à recuperação das safras e dos preços de *commodities*, notadamente da cana-de-açúcar, da soja e do milho. Em 2008, essa recuperação confirmou-se com a produção total de 85 mil unidades no Brasil. (ANFAVEA, 2013).

Na tabela 9 apresenta-se a evolução das vendas internas no atacado de máquinas agrícolas automotrizes, no Rio Grande do Sul e no Brasil,[2] em unidades, entre 1995 e 2010. Durante o período analisado, houve uma evolução crescente do número de vendas, com exceção de 2005, quando ocorreu quebra de safra e, portanto, um declínio de 45,84% nas vendas, passando de 5.489 para 2.973 unidades vendidas. No entanto, esse número elevou-se significativamente em 2010, atingindo 12.224, o que significou um aumento de 311,17% nas vendas internas, no atacado, no Rio Grande do Sul em relação ao período anterior. No Brasil, houve uma ampliação de 166,93% nas vendas internas entre 2005 e 2010, alcançando 68.525 unidades vendidas no final do período. As vendas nacionais também sofreram queda em 2005, ou seja, de 27,72%, em comparação com 2000, em razão da estiagem. Observa-se, portanto, a estreita relação da indústria com o setor primário, fato que leva as instabilidades do campo a se propagarem no andamento da indústria, afetando o desempenho de segmentos produtivos, como o de máquinas e implementos agrícolas. A quebra de safra oriunda da rigorosa estiagem ocorrida e da queda nos preços dos grãos no mercado internacional levou os produtores rurais a um forte endividamento (CASTILHOS et al., 2008).

Tabela 9 – Vendas internas no atacado de máquinas agrícolas automotrizes – 1995/2000/2005/2010, unidades

Unidade territorial/Ano	1995	2000	2005	2010
Rio Grande do Sul	2.271	5.489	2.973	12.224
Brasil	22.706	35.517	25.672	68.525
% do estado nas vendas internas no atacado	10,0	15,5	11,6	17,8

Fonte: Elaboração própria a partir de Anfavea (2013).

Cabe, ainda, destacar a evolução da participação do estado gaúcho nas vendas internas no Brasil, sendo que essa participação ampliou-se no decorrer do período – com exceção do ano de 2005, em função da crise já mencionada. Tal crise, oriunda inclusive do fator cambial, teve influência negativa sobre a agricultura e a indústria de MIA e evidenciou o predomínio da comercialização interna e o baixo número de exportações no período. (LUCENTE, 2010). Conforme a Anfavea (2013), em 2008, pode-se

[2] Em relação à evolução do faturamento líquido do Brasil com a comercialização de máquinas agrícolas automotrizes, entre 1995 e 2010, observou-se um aumento de 218,34%. Destaca-se que entre 1995 e 2000, o aumento foi de 37%; entre 2000 e 2005, representou 54%; e, por fim, entre 2005 e 2010, a expansão foi de 50%. (ANFAVEA, 2013).

confirmar uma forte concentração das empresas fabricantes de MIA na Região Sul do Brasil, notadamente no Rio Grande do Sul, que foi responsável por 47,1% do total da produção brasileira. A participação nas vendas teve uma ampliação de 7,8% entre 1995 e 2010.

4 Considerações finais

A indústria de MIA no Brasil e no Rio Grande do Sul passou por diversas transformações, como reflexo de mudanças iniciadas em 1970, em escala mundial. A concentração acelerada dos capitais, por exemplo, integrou as estruturas produtivas nacionais às decisões de grandes grupos internacionais em suas definições estratégicas. A nova realidade internacional também foi influenciada pela financeirização global, pelas novas formas de expansão internacional do capital e pela reestruturação produtiva ocorrida a partir de 1990, que geraram transformações na atividade agrícola. Nesse contexto, a indústria de MIA buscou estratégias para enfrentar as modificações do ambiente econômico brasileiro e se manter competitiva na concorrência internacional, ampliando sua capacidade tecnológica, tornando-se mais concentrada e trazendo maior desenvolvimento às regiões onde se encontrava instalada.

Em relação à evolução do número de estabelecimentos fabricantes de MIA no Rio Grande do Sul, no Noroeste desse estado e no Brasil, no decorrer do período de 1995 a 2010, houve um crescimento significativo, com destaque para a região Noroeste do estado, onde o aumento foi de 427,27%. O Rio Grande do Sul apresentou uma expansão de 325,92%, enquanto, no Brasil, ela foi de 378%.

Quanto à evolução do número de empregos total do setor de fabricação de MIA, nota-se que houve um aumento desses números em todas as unidades territoriais e em todos os anos, exceto em 2000, quando houve uma queda de 725 e de 926 empregos no Rio Grande do Sul e no Brasil, respectivamente, em relação ao registrado em 1995. No período de 1995 a 2010, no Rio Grande do Sul, houve um aumento de 126,42% no número de empregos. Em 2010, o estado era responsável por 37,83% dos empregos nesse segmento produtivo no Brasil e, desses, 70,17% estavam no Noroeste do estado. A maior participação do Rio Grande do Sul, nos anos selecionados neste estudo, deu-se em 2005, com 38,02%. O emprego e a produção apresentavam uma trajetória crescente em anos imediatamente anteriores e, nesse mesmo ano, a região Noroeste representava 70,92% do contingente empregado no estado, afirmando sua expressiva participação na indústria gaúcha de MIA.

Na análise do emprego por classes, observou-se que, na fabricação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e a obtenção de produtos animais, em todo o período analisado, houve um aumento significativo no número de empregos no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado, seguindo a tendência do Brasil, que teve um aumento de 115,12%. No Rio Grande do Sul, o aumento foi de 139,80% e, no Noroeste do estado, foi ainda mais expressivo, apresentando uma expansão de 167,60%. No estado, no entanto, houve um declínio de 126 empregos registrados em 2000. No que

diz respeito à fabricação de tratores agrícolas, no estado, houve uma queda, entre 1995 e 2000, de 42,88%, elevando-se entre 2000 e 2005, 193,98% e voltando a cair 18,07%, no período de 2005 a 2010. Em relação à especialização produtiva do setor, no que se refere ao número de estabelecimentos, pode-se afirmar que o setor teve maior importância no Rio Grande do Sul e no Noroeste do estado do que no Brasil, revelando que o setor de MIA constitui-se em polo de especialização relativa em ambas as unidades territoriais. No entanto, o Noroeste do estado apresentou uma evolução crescente de sua especialização, enquanto, no estado, manteve-se estável.

Em relação ao QL de empregos no setor, o Noroeste do estado, apesar de um decréscimo no QL, mostrou-se relativamente mais especializado do que o Estado do Rio Grande do Sul durante todo o período analisado. No que se refere às unidades territoriais, a análise do setor (a partir da variável emprego) confirma que ambos se constituem polos de especialização, com destaque para o Noroeste do estado. Quanto à evolução do QL de empregos do Rio Grande do Sul, por classes, no período de 1995 a 2010, observou-se que o estado apresentou a maior especialização relativa em 2005, na fabricação de tratores agrícolas. Já na classe de fabricação de máquinas e equipamentos, houve um aumento da especialização relativa no decorrer do período em questão. Por fim, a fabricação de produtos de ambas as classes teve maior importância no estado do que no Brasil em todo o período de análise, revelando que o mesmo é relativamente especializado nesses produtos. Na evolução do QL de empregos para cada classe, o Noroeste do estado mostrou-se bastante especializado na fabricação de MIA no decorrer do período de 1995 a 2010. Já no que se refere à fabricação de tratores agrícolas, a região não era relativamente especializada nesse setor, pois o mesmo apresentou menor importância relativa do que no Brasil, com exceção de 2005, quando o QL atingiu 13,46.

Portanto, pode-se verificar, a partir da análise da especialização produtiva, a importância relativa do segmento de fabricação de MIA, nas unidades territoriais escolhidas, com aquela que o mesmo segmento detém no espaço nacional. No período analisado, a região Noroeste do Rio Grande do Sul apresentou-se relativamente mais especializada na fabricação de MIA do que o estado. Em relação às classes de fabricação, o Noroeste do estado destacou-se na fabricação de máquinas e implementos agrícolas, apresentando elevada especialização relativa nessa categoria, enquanto na fabricação de tratores agrícolas, o estado possui maior especialização relativa. Confirma-se, assim, a importância do Rio Grande do Sul e da região Noroeste na produção nacional de máquinas e implementos agrícolas, verificada, inclusive, por sua participação no emprego formal do conjunto do segmento nacional, que pouco se alterou ao longo dos anos investigados.

Em relação à dinâmica da atividade produtiva, analisando-se a evolução da produção de MIA no Rio Grande do Sul e no Brasil, nota-se que houve um aumento significativo durante todo o período. Em relação às vendas internas no atacado, com exceção de 2005, quando ocorreu uma quebra de safra oriunda da estiagem e queda do

preço dos grãos no mercado internacional, houve expansão no período de estudo. A indústria de MIA gaúcha e nacional passou por momentos favoráveis, com crescimento sustentado no mercado interno, baseado nos recordes produtivos da agricultura nacional, e a conquista do mercado externo, baseada na atuação de grandes empresas multinacionais existentes.

Por fim, cabe destacar que o Rio Grande do Sul ainda apresenta um mercado potencial para a indústria de MIA, dada a expansão das fronteiras agrícolas e a crescente modernização do sistema agrícola nacional. A adoção de medidas de incentivo para essa indústria deve ter em vista uma política tecnológica para a manutenção da competitividade internacional.

Referências

ANFAVEA. Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. *Anuário estatístico da indústria automobilística brasileira*. São Paulo: Anfavea, 2013.

BRASIL. Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. *Comissão Nacional de Classificação*. 2014a. Disponível em: <http://www.cnae.ibge.gov.br/grupo.asp?codgrupo=153&TabelaBusca=CNAE_200@CNAE%202.0@0@cnae@0>. Acesso em: 14 fev. 2014.

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. *Relação Anual de Informações Sociais. RAIS***.** 2014b. Disponível em: <http://www.mte.gov.br/pdet/Acesso/RaisOnLine.asp>. Acesso em: 13 fev. 2014b.

BÜTTENBENDER, P. L. (Org.). *Arranjos institucionais, cooperação e desenvolvimento*: redes econômicas, tecnológicas e sociais: sementes do desenvolvimento agregando valor. Ijuí: Ed. da Unijuí, 2010.

CASTILHOS, C. et al. A indústria de máquinas e implementos agrícolas no RS: notas sobre a configuração recente. *Ensaios FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 2, p. 467-502, 2008.

COSTA, J. S. et al. *Compêndio de economia regional*: métodos e técnicas de análise regional. Cascais (Portugal): Principia, 2011. v. 2.

LUCENTE, A. R. *Dinâmica da inovação tecnológica no Brasil*: estudo do segmento de máquinas e implementos agrícolas. 2010. Tese (Doutorado) – UFSCar, São Carlos, 2010.

SEVERO, M. C. P. A Propriedade das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas no Rio Grande do Sul. *Ensaios FEE*, Porto Alegre, v. 1, n. 1, 1980.

SIMERS. Sindicato de Máquinas Agrícolas do Estado do Rio Grande do Sul. 2014. Disponível em: <http://www.simers.com.br>. Acesso em: 3 jul. 2014.

SPAT, M. D.; MASSUQUETTI, A. A indústria de máquinas e implementos agrícolas no Rio Grande do Sul: um estudo sobre a trajetória recente do setor. In: ECONCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 7., 2014, Porto Alegre. *Anais*... Porto Alegre: PUCRS;FEE, 2014.

TATSCH, A. L. Conhecimento, aprendizagem, inovação e proximidade espacial: o caso do arranjo de máquinas e implementos agrícolas no Rio Grande do Sul. *Revista Brasileira de Inovação*, v. 7, p. 63-100, 2008.

Caracterizando os municípios gaúchos e catarinenses dos Campos Sulinos do Bioma Mata Atlântica: os Campos de Cima da Serra

Claudia Ribeiro*
Lovois de Andrade Miguel**
Paulo Dabdab Waquil***

Resumo: A partir da constituição de banco de dados com variáveis socioeconômicas e de ocupação da paisagem em 33 municipalidades que são abrangidas pelos Campos de Cima da Serra nos Estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, realiza-se um trabalho estatístico que permite sua caracterização e inferências estatísticas. Como seu resultado principal, aportam-se subsídios que podem trazer à luz novas perspectivas de estudo e discussão da socioconservação dos Campos Sulinos do Bioma Mata Atlântica, em estreita ligação com o desenvolvimento rural dessa área de estudo.
Palavras-chave: Paisagem. Desenvolvimento Rural. Campos Sulinos. Brasil.

Abstract: Statistical work is carried from socioeconomical and landscape variables from 33 municipalities that encompass Campos de Cima da Serra in Rio Grande do Sul and Santa Catarina Provinces. Rural activities of these areas are also explored, allowing their characterization and statistical inferences building. New subsidies to the study and discussion of socioconservation of Campos Sulinos of Atlantic Forest Biome are the main result of this paper, with close relationship to the rural development of this study area.
Keywords: Landscape. Rural Development. Campos Sulinos. Brazil.

1 Introdução

Com motivação originada em pesquisa que situa a paisagem dos distritos de Vila Seca e Criúva em Caxias do Sul como um bem de uso comum, busca-se conhecer melhor o conjunto de municípios que, eventualmente, poderiam compartilhar com a quase segunda metrópole gaúcha duas características um tanto singulares. Um dos elos reside no fato de todos os municípios conterem o mosaico de formações campestres e mata ombrófila mista do Bioma Mata Atlântica: os Campos de Altitude do Planalto das Araucárias, ou Campos de Cima da Serra. O outro ponto comum é a incidência de demandas de conservação ambiental no recorte geográfico considerado. No caso específico de Caxias do Sul, uma imediata associação nesse sentido é realizada através de ações existentes em função do abastecimento de água potável para a cidade – pois 70% de seus mananciais, hoje, estão compreendidos nos dois distritos serranos supracitados. Já os municípios que estão compreendidos na área de domínio dos Campos de Cima da Serra (inclusive sendo o caso de Caxias do Sul) inserem-se na discussão mais abrangente de reconhecimento da necessidade de conservação dessa especificidade do Bioma Mata Atlântica, em indiscutível associação com as atividades rurais (principalmente os cultivos agropecuários) há muito tempo conduzidas nos lugares. (RIBEIRO, DALFORNO, MIGUEL, 2014).

* Engenheira química. Doutoranda pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (PGDR/UFRGS). Bolsista CNPq. *E-mail*: claudia.ribeiro@ufrgs.br
** Agrônomo. Mestre e Doutor em Agronomia. Professor Associado no PGDR/UFRGS. *E-mail*: lovois@ufrgs.br
*** Agrônomo. Mestre e Doutor em Economia Agrícola. Professor Associado no PGDR/UFRGS. *E-mail*: waquil@ufrgs.br

Para tal constrói-se uma base de dados própria, que permite realizar uma reflexão acadêmica com o auxílio de ferramentas de estatística descritiva e inferencial. Esse proceder, além de caracterizar aspectos socioeconômicos dos municípios que constituem a área de estudos escolhida, aprofunda o conhecimento de sua ruralidade, colocando em tela novas perspectivas de discussão e investigação sobre a conservação dos Campos Sulinos, em relação às atividades agrárias desenvolvidas desde há muito tempo na região.

2 Desenvolvimento

2.1 Apresentação da base de dados e de suas variáveis

O banco de dados é constituído pela observação de uma série de variáveis escolhidas para o universo amostral composto a partir de uma delimitação de abrangência dos Campos de Cima da Serra no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, feita por Boldrini (2009, p. 11). Integram esse recorte 33 municípios compreendidos entre as latitudes 27º15S' e 29º45'S e as longitudes 49º00'W e 51º30'W, seleção essa inserida em um panorama mais amplo que reconhece a existência dessas formações campestres de altitude do Bioma Mata Atlântica também no Paraná, como mostra a figura 1. (OVERBECK et al, 2009). Treze municípios situam-se no Rio Grande do Sul: Bom Jesus, Cambará do Sul, Campestre da Serra, Caxias do Sul, Esmeralda, Ipê, Jaquirana, Monte Alegre dos Campos, Muitos Capões, São Francisco de Paula, São José dos Ausentes, São Marcos e Vacaria. Os demais vinte municípios localizam-se no estado vizinho de Santa Catarina: Alfredo Wagner, Anita Garibaldi, Anitápolis, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Campo Belo do Sul, Capão Alto, Cerro Negro, Correia Pinto, Lages, Otacílio Costa, Painel, Palmeira, Ponte Alta, Rio Rufino, São Joaquim, São José do Cerrito, Urubici e Urupema.

Figura 1 – Localização da área de estudo

Fonte: Elaboração dos autores, cartografia de Luís Ariel Pereira.

As variáveis elencadas para esta aproximação inicial foram escolhidas visando compor um conjunto abrangente de informações socioeconômicas gerais do contexto municipal, aliadas à exploração mais aprofundada do enfoque rural associado. Para isso, foi escolhido o Índice de Desenvolvimento Municipal (IFDM), que é o índice da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (FIRJAN), que é composto de três dimensões: Emprego e Renda, Educação e Saúde. Também se destacam nas variáveis escolhidas o Valor Agregado Bruto (VAB) *per capita* e suas componentes setoriais de agropecuária, indústria e serviços. Tal grandeza econômica é utilizada como medida da produção de riqueza social gerada em uma região ou em um país, em determinado período, sendo constituído pela diferença entre o Valor Bruto de Produção e o consumo intermediário. Em outras palavras, desconta-se do valor total de todas as mercadorias produzidas o valor das mercadorias intermediárias para isso necessárias (FARIA, 1983; FIRJAN, 2010).

O conjunto das variáveis escolhidas, bem com as suas características e fontes, encontram-se dispostos no quadro 1.

Quadro 1 – Descritivo das variáveis selecionadas

Código das variáveis	Tipo	Descritivo	Unidade	Grupamento	Fonte dos dados
Estado	Categórica, nominal	Estado	1-RS; 2-SC	-	Boldrini (2002)
IFDM	Numérica	Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal	adimensional	1	FIRJAN (2010)
IFDMer	Numérica	IFDM Emprego e Renda	adimensional	1	FIRJAN (2010)
IFDMed	Numérica	IFDM Educação	adimensional	1	FIRJAN (2010)
IFDMsaude	Numérica	IFDM Saúde	adimensional	1	FIRJAN (2010)
SANE	Numérica	Adequação do Saneamento Municipal	%	1	IBGE (2010)
ANALF	Numérica	Taxa de Analfabetismo Municipal dos Maiores de 15 anos	%	1	IBGE (2010)
VABtotalpc	Numérica	Valor Agregado Bruto total per capita total	R$	1	IBGE (2010)
VABtotalpcpa	Numérica	VAB total per capita por km2	R$/km2	1	IBGE (2010)
VABagropcr	Numérica	VAB agro per capita rural	R$	2	IBGE (2010)
VABagrototal	Numérica	VABagro/VABtotal	adimensional	1,2	IBGE (2010)
VABindtotal	Numérica	VABind/VABtotal	adimensional	1	IBGE (2010)
VABservtotal	Numérica	VABserv/VABtotal	adimensional	1	IBGE (2010)
DENSItotal	Numérica	Densidade Demográfica Total	habitantes/km2	1	IBGE (2010)
Populruraltot	Numérica	População rural/População total	adimensional	1,2	IBGE (2010)
HMurbano	Numérica	Homens/Mulheres no urbano	homens/mulheres	1	IBGE (2010)
HMrural	Numérica	Homens/Mulheres no rural.	homens/mulheres	1,2	IBGE (2010)
URB15a59	Numérica	% população urbana de 15 a 59 anos	%	1	IBGE (2010)
RUR15a59	Numérica	% população rural de 15 a 59 anos	%	1,2	IBGE (2010)
RENDAmpcurb	Numérica	Renda média per capita da população urbana	R$	1	IBGE (2010)
Dom0.5SMurb	Numérica	% domicílios urbanos c/ renda per capita até 1/2 Salário Mínimo (SM)	%	1	IBGE (2010)
CDom0.5SMurb	Categórica, ordinal	Ocorrência % domicílios urbanos com renda per capita até 1/2 SM	1: até 25%; 2: de 25 a 40%; 3: > 40%	-	IBGE (2010)
RENDAmpcrur	Numérica	Renda média per capita da população rural	R$	1,2	IBGE (2010)
Dom0.5SMrural	Numérica	% domicílios rurais com renda per capita até 1/2 SM	%	1,2	IBGE (2010)
CDom0.5SMrural	Categórica, ordinal	Ocorrência % domicílios rurais com renda per capita até 1/2 SM	1: até 25%; 2: de 25 a 40%; 3: > 40%	-	IBGE (2010)
RECATMest	Numérica	Receita agrícola total anual média por estabelecimento	1000 R$/estabelecimento	2	IBGE (2006)
RECA1	Categórica, ordinal	Principal fonte de receita agrícola do total municipal	1- vegetal; 2-animal; 3-turismo; 4-agroindústria; 5-serviços terceiros; 6-serviços integradoras; 7-outros agrícolas; 8-outros não-agrícolas.	2	IBGE (2006)
RECA2	Categórica, ordinal	Segunda fonte de receita agrícola do total municipal	1- vegetal; 2-animal; 3-turismo; 4-agroindústria; 5-serviços terceiros; 6-serviços integradoras; 7-outros agrícolas; 8-outros não-agrícolas.	2	IBGE (2006)
RECA3	Categórica, ordinal	Terceira fonte de receita agrícola do total municipal	1- vegetal; 2-animal; 3-turismo; 4-agroindústria; 5-serviços terceiros; 6-serviços integradoras; 7-outros agrícolas; 8-outros não-agrícolas.	2	IBGE (2006)
MAQIMP	Numérica	Máquinas e implementos, média dos estabelecimentos	equipamentos/estabelecimento	2	IBGE (2006)
COLHEIT	Numérica	Colheitadeiras, média dos estabelecimentos	equipamentos/estabelecimento	2	IBGE (2006)
TRATOR	Numérica	Tratores, média dos estabelecimentos	equipamentos/estabelecimento	2	IBGE (2006)
TAMAM	Numérica	Tamanho médio dos estabelecimentos	hectares	2	IBGE (2006)
CProp50hec	Categórica, ordinal	Ocorrência % estabelecimentos até 50 hectares	1: < 50%; 2: de 50 a 70%; 3: > 70%	-	IBGE (2006)
PROPRIA	Numérica	% estabelecimentos próprios	%	2	IBGE (2006)
ARRENDA	Numérica	% estabelecimentos arrendados	%	2	IBGE (2006)
AF	Numérica	% estabelecimentos com agricultura familiar	%	2	IBGE (2006)
AREAaf	Numérica	% área agrícola com agricultura familiar	%	2	IBGE (2006)
MUNagropecu	Numérica	% área municipal com estabelecimentos agropecuários	%	2	IBGE (2006)
MUNpast	Numérica	% área municipal com pastagens	%	2	IBGE (2006)
NATpast	Numérica	% naturalidade das pastagens	%	2	IBGE (2006)
MUNmatanat	Numérica	% área municipal com mata nativa	%	2	IBGE (2006)
MUNflorestplant	Numérica	% área municipal com florestas plantadas	%	2	IBGE (2006)
MUNlavouras	Numérica	% área municipal com lavouras	%	2	IBGE (2006)

Fonte: Elaboração dos autores.

2.2 Ferramentas estatísticas utilizadas

Realiza-se, em um primeiro momento, a análise univariada (o exame do comportamento das variáveis uma a uma), através do cálculo das medidas de tendência central e de variabilidade para as variáveis quantitativas. Assim, realiza-se o cálculo da média (aritmética em todos os casos) e se encontram os valores máximo e mínimo da variância e do desvio padrão. O conjunto destas avaliações encontra-se no quadro 2.

Quadro 2 – Resumo estatístico para as variáveis numéricas do banco de dados

	Média	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Variância
Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal	0,6688	0,5738	0,8587	0,0602	0,0036
IFDM Emprego e Renda	0,4489	0,2885	0,8853	0,1263	0,0160
IFDM Educação	0,7497	0,5857	0,8263	0,0499	0,0025
IFDM Saúde	0,8077	0,6329	0,9598	0,0740	0,0055
% Adequação do Saneamento municipal	59	11	97	25	633
Taxa % de Analfabetismo municipal dos maiores de 15 anos	9	2	17	3	10
Valor Agregado Bruto (VAB) total per capita total (R$/habitante)	18	9	71	11	119
VAB total per capita por km2 (R$/habitante/km2)	0,0244	0,0046	0,0805	0,0172	0,0003
VAB agro per capita rural	19	5	78	18	312
VABagro/VABtotal	0,38	0,01	0,74	0,17	0,03
VABind/VABtotal	0,16	0,03	0,54	0,14	0,02
VABserv/VABtotal	0,46	0,23	0,69	0,10	0,01
População Total	26681	2353	435564	78534	6,17E+09
Densidade Demográfica Total (habitante/km2)	20	2	265	47	2185
Área Municipal Total (km2)	1039	256	3273	732	536534
População rural/População total	0,44	0,02	0,79	0,2296	0,0527
Homens/Mulheres no urbano	0,97	0,92	1,04	0,0296	0,0009
Homens/Mulheres no rural.	1,14	1,04	1,24	0,0562	0,0032
% população urbana de 15 a 59 anos	64	57	69	3	6
% população rural de 15 a 59 anos	62	57	66	2	5
Renda média per capita da população urbana (R$/habitante)	616	389	1098	162	26292
% domicílios urbanos com renda per capita até 1/2 Salário Mínimo (SM)	28	8	48	10	108
Renda média per capita da população rural (R$/habitante)	334	150	556	122	14801
% domicílios rurais com renda per capita até 1/2 SM	43	18	68	12	146
Receita agrícola anual total, média por estabelecimento (*1000 R$/est.)	56	6	181	43	1831
Máquinas e implementos, média por estab.	0,9238	0,2138	1,7989	0,4407	0,1942
Colheitadeiras, média estab.	0,0319	0,0000	0,2133	0,0436	0,0019
Tratores, média estab.	0,3822	0,0609	0,8450	0,2220	0,0493
Tamanho médio dos estab.	96	18	267	65	4221
% estab. próprios	89	73	97	6	34
% estab. arrendados	9	1	26	6	30
% estab. com agricultura familiar	72	48	94	13	164
% área agrícola com agricultura familiar	27	6	71	18	342
% área municipal com estab. agropecuários	89	55	99	12	134
% área municipal com pastagens	31	4	60	13	161
% naturalidade das pastagens	17	4	37	8	61
% área municipal com mata nativa	8	1	23	5	30
% área municipal com florestas plantadas	10	1	38	8	66
% área municipal com lavouras	69	24	94	17	299

Fonte: elaboração dos autores.

Para o caso das variáveis categóricas, não fazendo sentido o cálculo de medidas de tendência central e variabilidade, analisam-se as frequências de ocorrência das

categorias ao longo do conjunto amostral, com o conjunto da análise sendo comentadas na sequência.

2.3 Análise crítica dos resultados da estatística descritiva

Com relação à representatividade da definição amostral, trabalha-se com a totalidade dos municípios dos Campos de Cima da Serra no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, em um grupo temporalmente próximo (2006 e 2010). Realizam-se alguns gráficos para melhor visualização das possibilidades de relacionamento entre as variáveis, a seguir colocados. O gráfico 1 sugere que a renda é determinante nos menores valores registrados para o IFDM nessa população. No caso do histograma dos valores de IFDM (gráfico 2), a curva mostra a distribuição assimétrica à esquerda, ou seja, as ocorrências estão em maior número localizadas em valores abaixo da média em 19 dos 33 municípios.

Gráfico 1 – Índices de Desenvolvimento Municipal nos Campos de Cima da Serra (2010)

Fonte: Elaboração dos autores.

O VAB não foi escolhido como variável em sua forma absoluta, pois apresenta dificuldades para uma análise comparativa entre três dos municípios: Caxias do Sul, Lages e Vacaria, que apresentam valores muito maiores do que os restantes. Isso ocorre, porque, além da questão inerente ao maior contingente populacional, há também a preponderância das atividades nos setores industriais e de serviços. Com relação ao VAB agropecuário, essas três situações municipais são as que apresentam a menor participação desse setor no VAB total, como pode ser visto no gráfico 2. Já o conjunto do VAB agropecuário apresentaria uma maior regularidade dos valores no conjunto – Caxias do Sul continua sendo o valor maior, no entanto com muitos outros valores significativos, obtidos por municípios bem menores.

Gráfico 2 – Histograma do índice da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro de desenvolvimento municipal para os Campos de Cima da Serra em 2010

Fonte: Elaboração dos autores.

Gráfico 3 – Distribuição do VAB nos setores: agropecuário, industrial e de serviços nos municípios dos Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaboração dos autores.

Realizam-se, então, para o conjunto da população, comparativos entre as razões *per capita* dos valores de VAB total e VAB agropecuário, cotejando-os ao percentual de indigentes, pobres e vulneráveis para a população urbana e rural dos municípios, o que é organizado no gráfico 4.

Gráfico 4 – Comparativo do VAB total e agropecuário *per capita* e as pobrezas rural e urbana nos Campos de Cima da Serra (2010)

Fonte: Elaboração dos autores.

Digno de nota são alguns achados: nos dois maiores valores de VAB *per capita*, o VAB agropecuário *per capita* rural é determinante em Muitos Capões e Otacílio Costa onde é maior do que o da primeira razão. Já no terceiro maior de VAB *per capita* isso não acontece, na cidade de Caxias do Sul – nesse caso, o valor VAB agropecuário *per capita* rural é menor do que aquele de muitos outros municípios da região, coerente, aliás, com o que mostra o gráfico 2 – ele representa apenas 0,01% do VAB total.

O gráfico 4, igualmente, demonstra que o maior percentual de criticidade de renda ocorre em todos os municípios. Evidenciada essa criticidade pelo percentual de pessoas com valores de rendimento *per capita* na faixa de até meio salário-mínimo (segundo o Censo Demográfico de 2010, considerada por conter indigentes, pobres e vulneráveis), no entanto, aparentemente, não apresenta correlação remarcável com o VAB total ou com o VAB agropecuário *per capita*, pois a tentativa intuitiva de verificar alguma correlação não apresenta resultados muito evidentes: por exemplo, percentuais baixos de ocorrência da situação crítica de renda acontecem tanto em municípios com elevadas razões VAB agropecuário *per capita*, como naqueles apresentando valores mais baixos. A extensão da criticidade extrema de renda é buscada pela proporção de pessoas residentes, por classes selecionadas de rendimento mensal total domiciliar *per capita* nominal com valores até meio salário-mínimo. A categoria de incidência maior é quando se verifica tal situação para mais de 40% dos casos. Para o conjunto amostral considerado, no caso urbano, isso ocorre em três municípios, enquanto na parte rural isso ocorre em 23 dos 33 municípios. Sem nenhuma exceção e reforçando o que o

gráfico 4 evidencia, a ocorrência percentual de criticidade de renda é maior na população rural.

Outra tentativa de exploração do entorno socioeconômico da ruralidade considerada é empreendida pelo gráfico 5, onde se cotejam os comportamentos de três variáveis da situação analisada nesse enquadramento: o VAB agropecuário, o tamanho médio das propriedades agropecuárias e o percentual do município que é cultivado com agricultura familiar. Entenda-se aqui que o foi considerado como agricultura familiar foi obtido com o Censo Agropecuário, ou seja, e uma delimitação regulamentar, baseada, mais do que nas práticas efetivamente verificadas nessa paisagem, no marco legal de instituição da agricultura familiar segundo a Lei 11.326, de 2006. Nesse sentido, são determinantes os seguintes requisitos: que a área da propriedade não seja maior do que quatro módulos fiscais; que a utilização predominante da mão de obra seja a da própria família nas atividades agrícolas; que a renda familiar seja predominantemente oriunda de atividades econômicas vinculadas ao estabelecimento e que, finalmente, sua gestão seja familiar. (DEL GROSSI e MARQUES, 2010).

Gráfico 5 – Comparativo do VAB agropecuário, percentual de área municipal ocupado pela agricultura familiar e tamanho médio das propriedades nos Campos de Cima da Serra (2010 e 2006)

Fonte: Elaboração dos autores.

A distribuição das frequências para a variável que registra a ocorrência percentual de propriedades até 50 hectares está a seguir disposta no gráfico 6.

Gráfico 6 – Classes de ocorrência percentual de propriedades de até 50 hectares nos Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaboração dos autores.

Em que pese a grande ocorrência de municípios que têm mais do que 50% de seus estabelecimentos de tamanho até 50 hectares, seis municípios (18% do universo amostral) têm mais da metade de suas propriedades maiores do que esse valor. Voltando ao quadro 2, o tamanho médio dos estabelecimentos nos municípios varia de 18 a 267 hectares. Essa situação, associada à definição do Módulo Fiscal nos dois estados, caracteriza a dificuldade de enquadramento da pecuária familiar, extensiva e semiextensiva característica da região, como agricultura familiar.

Gráfico 7 – Classes de ocorrência percentual da principal fonte de receita agrícola total municipal em 2006 para os Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaboração dos autores.

Gráfico 8 – Classes de ocorrência percentual da segunda fonte de receita agrícola total municipal em 2006 para os Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaboração dos autores.

Finalmente, explora-se a origem dos rendimentos agrícolas, como evidenciado na distribuição de frequência das mesmas categorias aplicadas à primeira, segunda e terceira fontes de receita agrícola dos municípios, nos gráficos 7, 8 e 9. Em 91% dos municípios, a produção vegetal é a primeira fonte, secundada pela produção animal.

Gráfico 9 – Classes de ocorrência percentual da terceira fonte de receita agrícola total municipal em 2006 para os Campos de Cima da Serra

Fonte: Elaboração dos autores.

Já no terceiro rendimento, há maior variação de ocorrência: os rendimentos obtidos pela relação com as integradoras são da mesma ordem de grandeza do que os provenientes de atividades agroindustriais.

2.4 Realizando algumas inferências estatísticas

Primeiramente, analisa-se o conjunto completo de variáveis escolhidas, através de uma matriz de correlação das variáveis numéricas que fazem parte do banco de dados, com especial atenção às correlações fortes e médias. Confirma-se por esse intermédio e, por exemplo, a forte relação do IFDM Emprego e Renda com o valor total do IFDM, e desses dois com o VAB total (um tanto quanto óbvio). Vê-se que quanto maior é a participação da indústria no VAB total, maior é o IFDM, o oposto do que acontece com a participação agropecuária no VAB (a correlação entre o VAB agropecuário total/VAB total e o IFDM é negativa).

Julga-se interessante a ressaltar o fato de que quanto maior é a população total, menor é a relação VAB agropecuário/VAB total, e que a proporção de pessoas com renda até meio salário-mínimo no município como um todo está correlacionada medianamente com a proporção de população rural nos municípios. Com relação às variáveis diretamente ligadas ao rural, quem tem máquinas, também possui trator, e o tamanho médio do estabelecimento está correlacionado negativamente com a agricultura familiar. Por sua vez, quanto maior é a área com pastagens, também aumenta o percentual de lavouras, e o analfabetismo correlaciona-se negativamente aos tratores existentes.

A breve incursão nessa exploração evidencia a complexidade perceptiva de uma realidade, perseguida por intermédio dos múltiplos aspectos selecionados pela ótica (e pelos interesses) dos pesquisadores. Essa ação, deliberada e particular, aporta a variadas

eleições de possibilidades de relações dessas variáveis e, igualmente, de outras que não foram escolhidas.

Dessa forma, julga-se mais adequado, ao invés de tentativas de correlação em pares ou ainda outras segmentações possíveis (que irão novamente fracionar o quadro elencado), ensaiar-se aqui o emprego de ferramenta estatística que tenha condições de avaliar o conjunto das variáveis escolhidas inicialmente. No entanto, tendo em vista o objetivo almejado e o que já foi evidenciado pela estatística descritiva – a caracterização dos municípios dos Campos de Cima da Serra, tendo em vista o melhor conhecimento e delimitação de futuro campo de estudo empírico nessa ruralidade. A qual, como a estatística descritiva já delineia, apresenta não só um quadro rural de qualidades intrinsecamente complexas, mas também aspectos urbanos bastante dissimilares em seu conjunto, constituindo, aparentemente, *diferentes desenvolvimentos* para o conjunto dos municípios.

Assim é que, em função desses dois enfoques – o município em seu todo e com relação aos seus aspectos rurais, explorar o conjunto das variáveis nessas duas abordagens. Justifica-se, assim, a tentativa formação de grupamentos dos municípios em duas situações: i) com variáveis ligadas ao município como um todo; e ii) somente com as variáveis exclusivamente implicadas ao rural.

A ação de grupamento (ou formação de *clusters*), trabalhando com o conjunto completo de observações para todas as variáveis, busca constituir grupos ou subconjuntos homogêneos de indivíduos, de acordo com as similaridades encontradas entre as observações da base de dados. Ação bastante útil tendo em vista o que aqui se pretende – a caracterização do conjunto de 33 municípios. No entanto, esclarece-se que os caminhos para a constituição desses subgrupos são variados, dependendo de processos tentativos, como bem explicam Rodrigues (2000) e Schneider e Waquil (2001). Nesse momento realiza-se uma tentativa somente, com o conjunto das variáveis iniciais e suas respectivas observações conforme os casos i e ii, com sua subsequente interpretação minimamente explorada.

O quadro 3 resume os grupamentos constituídos em cada caso e as principais diferenciações a eles associadas.

Quadro 3 – Análise de grupamentos para os municípios gaúchos e catarinenses dos Campos de Cima da Serra

i) Caso com as variáveis referentes ao município como um todo			ii) Caso com variáveis exclusivas do rural		
Grupamentos constituídos					
Grupo	Municípios	Características de cada grupo	Grupo	Municípios	Características de cada grupo
1	13-Bom Jesus, Cambará do Sul, Esmeralda, Ipê, Jaquirana, Monte Alegre dos Campos, São Francisco de Paula, São José dos Ausentes, Vacaria, Anita Garibaldi, Campo Belo do Sul, Cerro Negro, São José do Cerrito.	Menor VAB agro/VABtotal; menor renda média per capita urbana; maior percentual de domicílios urbanos e rurais com renda per capita menor do que 0.5 SM.	1	12-Campestre da Serra, Caxias do Sul, Ipê, São Marcos, Anita Garibaldi, Anitápolis, Bocaina do Sul, Campo Belo do Sul, Correia Pinto, Rio Rufino, São Joaquim, São José do Cerrito.	Menores VABagro per capita e relação VABagro/VABtotal; menor tamanho médio dos estabelecimentos; florestas plantadas.
2	3-Caxias do Sul, Muitos Capões e São Marcos.	Maior índice de desenvolvimento; menor adequação do saneamento municipal; menor analfabetismo; maior VAB total perrcapita; maior densidade demográfica; maior VAB ind/VAB total; menor relação população rural/urbana; maior renda média perrcapita da população urbana e menor pobreza rural e urbana.	2	10-Bom Jesus, Cambará do Sul, Esmeralda, Jaquirana, Monte Alegre dos Campos, Muitos Capões, São Francisco de Paula, São José dos Ausentes, Vacaria, Cerro Negro.	Menor renda média percapita da população rural; maior % de domicílios rural com pobreza; maior média de colheitadeiras e máqunas e implementos por estabelecimento; maior tamanho médio e % de arrendamento dos estabelecimentos; menor área percentual com agricultura familiar; maior % de área municipal com pastagens e maior % de área com lavouras; florestas plantadas.
3	17-Campestre da Serra, Alfredo Wagner, Anitápolis, Bocaina do Sul, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Capão Alto, Correia Pinto, Lages, Otacílio Costa, Painel, Palmeira, Ponte Alta, Rio Rufino, São Joaquim, Urubici e Urupema.	Maior renda média percapita da população rural; menores índices de desenvolvimento.	3	11-Alfredo Wagner, Bom Jardim da Serra, Bom Retiro, Capão Alto, Lages, Otacílio Costa, Painel, Palmeira, Ponte Alta, Urubici, Urupema.	Menor população rural/população total; maior renda média percapita da população rural; menor média de tratores por estabelecimento; maior percentual de estabelecimentos e área agrícola com agricultura familiar; maior % de naturalidade das pastagens.

Fonte: Elaboração dos autores.

3 Conclusão

Com relação à constituição de grupos, o trabalho mostrou a potencialidade da ferramenta de análise multivariada empregada. Contudo, é válido que se note a importância da seleção inicial de variáveis para isso empregadas.

Para o caso i, com todas as variáveis mais implicada no município como um todo, nota-se a forte influência do Índice de Desenvolvimento – fator renda nessa constituição que foi escolhida para ser feita em três grupos, com o isolamento de três municípios com elevado VAB total *per capita*, entre outras características particulares.

Já no caso ii, a partir da seleção somente das variáveis implicadas no rural, o resultado é bem distinto, como mostra o quadro-resumo. Um grupo com 12, os demais com 10 e 11 municípios, configurando, cada um, o conjunto de características próprias que permite estabelecer linhas de pensamento apropriadas às distintas situações, mas relativamente mais homogêneas em cada um dos grupos. Nesse caso, Caxias do Sul está situada em um grupo caracterizado pelo baixo valor *per capita* do VAB agropecuário e pelo menor tamanho médio por estabelecimento de todos os grupos. Estabelecimentos esses que são majoritariamente menores do que 50 hectares e de agricultura do tipo familiar, apresentando, também, esse grupo, elevado percentual de florestas plantadas.

Para o momento, julga-se que se consegue melhor precisar o quadro heurístico que se tinha no princípio deste trabalho: Caxias do Sul, apesar de apresentar índices de desenvolvimento notáveis nos quadros nacional e estadual, tem a sua parte rural, embora de contingente populacional bastante reduzido, apresentando espaço claramente definido para a discussão de seu desenvolvimento rural. Esse espaço de trabalho acadêmico, mas também político, inclui, indubitavelmente, o seu quadro de demandas de conservação socioambiental. Em um primeiro momento, está associado às suas

demandas imediatas centradas em necessidades urbanas dos mananciais situados nos distritos serranos, mas igualmente inscritos na discussão dessa questão associada à paisagem de vários municípios dos Campos de Cima da Serra, tanto no Rio Grande do Sul, como em Santa Catarina. Não é demais enfatizar aqui, no final deste exercício, que a paisagem é entendida no sentido *burquino*, em inextrincável relação com as populações que nela habitam.

Referências

BOLDRINI, I. I. *Biodiversidade dos campos do planalto das araucárias*. Brasília: Ministério do Meio Ambiente, 2009.

DEL GROSSI, Mauro E.; MARQUES, Vicente P. M. de Azevedo. Agricultura familiar no Censo Agropecuário 2006: o marco legal e as opções para sua identificação. *Estudos Sociedade e Agricultura*, Rio de Janeiro, ano 18, v. 1, p. 127-157, 2010.

IBGE. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Censo Agropecuário. *Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA*, 2006. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/agropecuaria/censoagro/default.shtm>. Acesso em: 14 maio 2014.

_____. Censo Demográfico. *Sistema IBGE de Recuperação Automática – SIDRA*, 2010. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?c=1301&z=t&o=4&i=P>. Acesso em: 14 maio 2014.

FARIA, L. A. E. Sobre o conceito de valor agregado: uma interpretação. *Ensaios FEE*, v. 3, n. 2, p. 109-118, 1983. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/272/475>. Acesso em: 07 jun. 2014.

FIRJAN. Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. *Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal (IFDM).* 2010. Disponível em: <http://www.firjan.org.br/ifdm/>. Acesso em: 14 maio 2014

OVERBECK, G. et al. Os Campos Sulinos: um bioma negligenciado. In: PILAR, V. D. P. et al. (Ed.). *Campos Sulinos*: conservação e sustentação da biodiversidade. Brasília: Ministério do Meio Ambiente, 2009.

RIBEIRO, C.; DALFORNO, R. M.; MIGUEL, L. A. A paisagem e a ruralidade: Vila Seca e Criúva, Caxias do Sul, RS, Brasil. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 52, *Anais* ... Goiânia, 2014.

RODRIGUES, M. C. Potencial de desenvolvimento dos municípios fluminenses: uma metodologia alternativa ao IQM, com base na análise fatorial exploratória e na análise de clusters. *Caderno de Pesquisas em Administração*, São Paulo: FEA; USP, 2000.

SCHNEIDER, S.; WAQUIL, P. D. Caracterização socioeconômica dos municípios gaúchos e desigualdades regionais. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, SOBER, Brasília, v. 39, p. 117-142, 2001.

.

A performance do índice Firjan nos municípios do Corede do Médio Alto Uruguai do Estado do Rio Grande do Sul

Claudia Cristina Wesendonck[*]
Jandir Ferrera de Lima[**]
Lucas Veiga Ávila[***]
Thiago Antônio Beuron[#]
Ana Paula Perlin[##]

Resumo: Objetiva-se analisar o Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau). A metodologia utilizada foi a pesquisa bibliográfica e a análise de documentos e dados secundários disponibilizados pelo Firjan. Os resultados aferem que o IFDM revelou que a região do estudo possui poucos investimentos, principalmente na área da geração de emprego e renda, e possui um baixo nível de desenvolvimento socioeconômico. Situação contraditória quando se lança o olhar para as outras áreas comtempladas pelo índice: Saúde e Educação, pois a mesma região, quanto a esses índices, encontra-se em um patamar de alto desenvolvimento. Evidencia-se o descaso com os desenvolvimentos local e regional e a promoção dessa região.
Palavras-chave: Indicadores de desenvolvimento. Conselho de Desenvolvimento Regional. Emprego e renda.

The performance index Firjan in the districts of the eastern upper Uruguay Corede The Sstate of Rio Grande do Sul

Abstract: The objective is to analyze the Firjan indexes Municipal Development Regional Development Council of Eastern Upper Uruguay (Codemau). The methodology used was literature review and analysis of documents and secondary data provided by Firjan. The results presented IFDM aferem that the region of the study has few investments, mainly in the generation of employment and income, and has a low level of socioeconomic development. Contradictory situation when it launches look at other areas comtempladas by index, Health and Education, for the same region, as these indices lies in a high level of development. This study highlights the neglect of local and regional development and promotion of the region.
Keywords: Development Indicators. Regional Development Council. Employment and Income.

1 Introdução

O Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM) foi criado pelo Sistema da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) para acompanhar a evolução socioeconômica dos municípios brasileiros. Com periodicidade anual, o IFDM considera três áreas de desenvolvimento: Emprego e Renda, Educação e Saúde – e utiliza-se de estatísticas oficiais divulgadas por diferentes ministérios e órgão do governo.

Em 2012, os dados oficiais utilizados tiveram como base o ano de 2010, o que possibilitou uma análise detalhada das transformações sociais que marcaram o Brasil na

[*] Docente na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS). *E-mail*: clauw84@hotmail.com
[**] Docente do PGDRA da Unioeste. *E-mail*: jandirbr@yahoo.ca
[***] Professor Assistente da Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS). *E-mail*: admlucasveiga@gmail.com
[#] Professor da Universidade Federal do Pampa (Unipampa). *E-mail*: tbeuron@gmail.com
[##] Mestranda no Programa de Pós-Graduação da Universiddade Federal de Santa Maria. *E-mail*: anapaula.perlin@yahoo.com.br

primeira década dos anos 2000. A metodologia empregada na composição do índice possibilita determinar se uma melhora ocorrida em um município decorre da adoção de políticas específicas ou se o resultado obtido é apenas reflexo da queda dos demais municípios. O IFDM varia nas escalas de 0 (mínimo) a 1 ponto (máximo) para classificar o nível de cada localidade em quatro categorias: baixo (de 0 a 0,4), regular (de 0,4001 a 0,6), moderado (de 0,6001 a 0,8) e alto (de 0,8001 a 1) de desenvolvimento, ou seja, quanto mais próximo estiver de 1, maior é o desenvolvimento da localidade. (IFDM, 2014).

O índice é composto com base em estatísticas públicas oficiais, disponibilizadas pelos Ministérios do Trabalho, Educação e Saúde. Quanto às variáveis empregadas na sua composição, tem-se: Emprego e Renda: geração de emprego formal, estoque de emprego formal, salários médios dos empregos formais; Educação: taxa de matrícula na Educação Infantil, taxa de abandono, taxa de distorção idade-série, percentual de docentes com Ensino Superior, média de horas diárias, resultado do Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb); Saúde: número de consultas pré-natal, óbitos por causas mal definidas, óbitos infantis por causas evitáveis (IFDM, 2014).

Para realizar a análise dos índices Firjan de Desenvolvimento Municipal do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau) recorreu-se a dados secundários disponibilizados no site do Codemau e do Sistema Firjan, também, a documentos e livros. Todavia, esses dados serão analisados com um viés qualitativo, enaltecendo as questões sociais, locais/regionais e econômicas dos municípios que compõem o Codemau.

Portanto, é nessa perspectiva que este estudo tem como finalidade analisar os índices Firjan de Desenvolvimento Municipal do Conselho Regional de Desenvolvimento do Médio Alto Uruguai (Codemau).

2 Indicadores de desenvolvimento socioeconômico

Em meados da década de 50, o desenvolvimento de países e regiões passou a ser enfocado e entendido de diferentes maneiras, distanciando-se cada vez mais do conceito de crescimento – termo mais restrito a aspectos econômicos quantitativos. Surgiu um problema: como medir o desenvolvimento?

A mensuração do desenvolvimento por meio do Produto Interno Bruto (PIB) não sanava mais as exigências postas, devido ao fato de o desenvolvimento ser concebido como um conceito mais amplo. Por isso, pesquisadores vinculados à Organização das Nações Unidas (ONU), sugeriram a necessidade da agregação de indicadores das áreas da Saúde, Educação, Ocupação e Habitação, para melhor definir a amplitude do termo desenvolvimento (SIEDENBERG, 2003).

Mas foi somente na década de 70 que os estudos sobre indicadores de desenvolvimento socioeconômico obtiveram maior repercussão no meio científico, quando pesquisadores e instituições (Banco Mundial e o FMI, por exemplo) se viram desafiados a agregar indicadores de cunho social para medir e validar o

desenvolvimento de regiões ou países. Assim, indicadores socioeconômicos passaram a ser cada vez mais utilizados como instrumentos para explicitar as disparidades socioeconômicas de uma região ou país, diversificando e complexificando discussões e abordagens sobre o desenvolvimento.

"Um indicador é apenas uma unidade de medida parcial, substitutiva [...], indicadores são medidas estatísticas que representam recortes da realidade que somente têm sentido quando se inserem num contexto teórico-metodológico que lhe empresta o respectivo significado." (SIEDENBERG, 2003, p. 102).

A confiabilidade de um indicador é uma propriedade relacionada à qualidade do levantamento dos dados usados no seu cômputo. Além da relevância social, da validade e confiabilidade, um indicador social deve ter um grau de cobertura adequado aos propósitos a que se presta, deve ser sensível, específico, reprodutível, comunicável, atualizável periodicamente, a custos factíveis, ser amplamente desagregável em termos geográficos, sociodemográficos e socioeconômicos e gozar de certa historicidade (JANNUZZI, 2003).

Analisando-se os indicadores de maneira genérica, observa-se que expressam, na melhor das hipóteses, uma realidade socioeconômica de forma parcial, pois são somente representantes de um dos aspectos de uma realidade complexa.

As características elementares de um bom indicador de desenvolvimento socioeconômico são: ser simples, dinâmico, sensível, holístico, confiável, participativo e capaz de combinar aspectos gerais com específicos, configurando um arranjo complexo e difícil de ser encontrado ou construído. Com maior ênfase dada aos aspectos sociais, o desenvolvimento socioeconômico de países, regiões e sociedades passou a ser objeto de análise e crítica por parte de pesquisadores e analistas, desencadeando uma enxurrada de novas pesquisas e abordagens, muitas das quais interdisciplinares (SIEDENBERG, 2003).

Segundo Jannuzzi, indicador social é

> Uma medida em geral quantitativa dotada de significado social substantivo, usado para substituir, quantificar e operacionalizar um conceito social abstrato, de interesse teórico (para pesquisa acadêmica) ou programático (para formulação de políticas). É um recurso metodológico empiricamente referido, que informa algo sobre um aspecto da realidade social ou sobre mudanças que estão se processando na mesma. (2003, p. 15).

Porém, uma vez que os mais diversos indicadores podem dar embasamento a um trabalho cientifico, é necessário considerar que, com o seu uso e, também, com o "mau uso e abuso" de indicadores, tal como quando é fornecido apenas uma pequena noção da realidade estudada de uma realidade bem mais ampla. Assim, surgiram inúmeras críticas vinculadas ao seu uso e colocando sob suspeita os métodos de obtenção, a ponderação de fatores, a fidelidade dos dados e as próprias análises (SIEDENBERG, 2003; JANNUZZI, 2003).

Assim, em 1990, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (Pnud), apresentou o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) em seu relatório anual, quando

se consolidou uma concepção complexa de desenvolvimento, agregando às questões econômicas, também aspectos sociais num único índice. A partir do IDH, a mensuração do desenvolvimento passou a levar em conta outros fatores essenciais à vida, como a esperança de vida ao nascer, a alfabetização e a escolaridade e o poder de compra per capita (UNDP, 1990).

Conforme o PNUD Brasil, o objetivo da elaboração do IDH é

> Oferecer um contraponto a outro indicador muito utilizado, o Produto Interno Bruto (PIB) per capita, que considera apenas a dimensão econômica do desenvolvimento. Criado por Mahbub ul Haq com a colaboração do economista indiano Amartya Sen, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1998, o IDH pretende ser uma medida geral, sintética, do desenvolvimento humano. Não abrange todos os aspectos do desenvolvimento e não é uma representação da "felicidade" das pessoas, nem indica "o melhor lugar no mundo para se viver". (2008, p. 1).

No Brasil, o IDH tem sido utilizado por diversos órgãos para inferir o grau de desenvolvimento do País, de estados e municípios, inspirando diversas instituições e pesquisas a elaborar em indicadores próprios, específicos e mais abrangentes. O caso da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, o Sistema Firjan, não poupa esforços para desenvolver pesquisas voltadas ao desenvolvimento das regiões.

O sistema elaborou o Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal (IFDM), estudo anual, parceiro das organizações cariocas na busca pelo desenvolvimento. Acompanha o desenvolvimento de todos os mais de cinco mil municípios brasileiros em três grandes áreas: Emprego e Renda, Educação e Saúde.

É possível gerar um resultado nacional discriminado por Unidades da Federação, mesmo sendo um recorte municipal, mas, graças à divulgação oficial dos variáveis componentes do índice por estados e país, é possível gerar um índice com tamanha amplitude.

3 Análise Dos Dados

O Codemau iniciou sua implantação na região Norte do Estado do Rio Grande do Sul em julho de 1991, e está sediado no Município de Frederico Westphalen. O conselho foi o 9º conselho implantado dos 28 Codemaus. (Codemau, 2014).

A região possui uma população de 148.076 habitantes (2012), com uma área total de 4.209,4 km² (2011), uma densidade demográfica de 35,2 hab/km². Possui PIBpm (2011) de R$ mil 2.459.971, e um PIB per capita de R$ 16.642, abrangendo 22 municípios. (FEE, 2014).

Figura 1 – Recorte Territorial do Codemau – 2013

Fonte: Codemau (2013).

Na tabela 1 são mostrados os 22 municípios que compõem o Codemau em ranking ordenado com relação aos 497 municípios do estado gaúcho, com os respectivos IFDM e subáreas (Educação, Saúde e Emprego e Renda).

Com relação ao índice Firjan, verifica-se que a região possui os extremos, ou seja, a posição 39º dos 497 lugares do IFDM do estado, representado pelo município de Frederico Westphalen, mas também consta em seu recorte territorial o município com posição 490º, Rio dos Índios.

Em uma análise sobre o IFDM da região, percebe-se que o principal gargalo entre os sub índices são os indicadores relativos a Emprego e Renda. A máxima alcançada na região de abrangência do Codemau foi o IFDM 0,5373, no município de Seberi, o qual ocupa a 150º posição no estado. Os demais municípios se encontram em uma faixa abaixo dos 0,4 – 0,3 chegando ao seu patamar mais baixo, e um IFDM de 0,2839 no município de Gramado dos Loureiros, ficando esse, com a posição 478º no estado.

Ressalta-se que se trata de uma região que desponta quanto a investimentos na Saúde, chegando, em sua maioria, próximo da unidade (1/=/maior desenvolvimento), isso fica evidente em todos os municípios que compõem o Codemau, pois todos ficam acima de 0,8, próximos de um alto grau de desenvolvimento. Quanto à Educação, o IFDM oscila, variando de 0,8 – 0,6, situação privilegiada em relação aos mais de trinta anos de decadência da economia do estado.

Tabela 1 – IFDM do Codemau – anos-base – 2000 e 2010

Ranking	**IFDM – (Ed. 2008 – base 2000)**					**IFDM – (Ed. 2012 – base 2010)**			
Relação dos 497 mun./ RS	**22 Municípios do Codemau**	**Educação**	**Saúde**	**Emprego e Renda**	**IFDM 2000**	**Educação**	**Saúde**	**Emprego Renda**	**IFDM 2010**
39º	Frederico Westphalen	0,6991	0,7797	0,4884	0,6557	0,827	0,9277	0,629	0,7946
147º	Rodeio Bonito	0,6641	0,7197	0,4017	0,5952	0,7903	0,9747	0,4495	0,7382
150º	Seberi	0,6149	0,6851	0,4187	0,5729	0,7902	0,8836	0,5373	0,737
153º	Pinheirinho do Vale	0,6028	0,7612	0,52	0,628	0,8607	0,9393	0,4089	0,7363
186º	Caiçara	0,5637	0,7817	0,4592	0,6016	0,7705	0,9623	0,4471	0,7267
202º	Palmitinho	0,687	0,7407	0,5441	0,6573	0,7778	0,9681	0,4208	0,7222
232º	Alpestre	0,5425	0,5298	0,5162	0,5295	0,7372	0,9686	0,4235	0,7098
253º	Dois Irmãos das Missões	0,4842	0,7995	0,3856	0,5564	0,8219	0,8807	0,4109	0,7045
271º	Novo Tiradentes	0,5476	0,7131	0,3118	0,5241	0,729	0,934	0,4349	0,6993
300º	Trindade do Sul	0,6011	0,7749	0,2599	0,5453	0,7258	0,9168	0,4285	0,6904
325º	Taquaruçu do Sul	0,6468	0,7231	0,493	0,6209	0,8223	0,9072	0,308	0,6792
350º	Pinhal	0,5862	0,7358	0,477	0,5997	0,755	0,8838	0,3767	0,6718
355º	Iraí	0,5852	0,6183	0,3672	0.5236	0,7892	0,8256	0,394	0,6696
370º	Planalto	0,6046	0,6828	0,4218	0,5697	0,7418	0,8731	0,3786	0,6645
371º	Vista Alegre	0,4975	0,8065	0,3396	0,5479	0,7567	0,8531	0,3833	0,6644
380º	Erval Seco	0,6331	0,8158	0,3632	0,604	0,7162	0,8584	0,4095	0,6614
386º	Nonoai	0,551	0,7629	0,4071	0,5737	0,7241	0,834	0,4168	0,6583
426º	Cristal do Sul	0,5635	0,6708	0,2262	0,4869	0,7043	0,8994	0,3224	0,642
450º	Ametista do Sul	0,4969	0,7121	0,5031	0,5707	0,7745	0,8066	0,3075	0,6295
463º	Vicente Dutra	0,5254	0,677	0,3828	0,5284	0,6985	0,8575	0,2952	0,6171
478º	Gramado dos Loureiros	0,4213	0,7947	0,5388	0,585	0,7008	0,8102	0,2839	0,5983
490º	Rio dos Índios	0,3959	0,7769	0,2855	0,4861	0,5328	0,8399	0,3207	0,5645
Média ponderada dos índices		**0,56883**	**0,73009**	**0,41413**	**-**	**0,752118**	**0,89111**	**0,39940**	**-**

Fonte: IFDM – Edição 2012 e 2008, anos base 2010 e 2000 (2014), e FEE (2014).

Salienta-se que no Município de Frederico Westphalen, ocupando a posição 39ª do IFDM, existem várias Instituições de Ensino Superior, públicas e privadas. Com vários investimentos, de cunho federal, estadual e municipal e verbas através de projetos via convênios federais, entre outros órgãos de incentivo e disseminação da pesquisa e do

desenvolvimento. Mas há a outra face, nesse mesmo recorte: pode-se perceber a pobreza impulsionada pela falta de incentivo à geração de emprego e renda pela esfera pública, em decorrência da falta de investimentos em indústrias que venham a promover crescimento econômico e desenvolvimento social.

A questão renda é o fator preponderante que leva 17 dos 22 municípios a estarem em uma posição superior a 200ª do IFDM dos 497 municípios dos estado.

Todavia, apenas os Municípios de Alpestre e Frederico Westphalen ficam em uma escala de 0,6 (razoável); o Município de Seberi na escala de 0,5, precedido de nove municípios na escala de 0,4, e, em situação mais complicada, estão os outros dez municípios que ficam com as escalas entre 0,2 e 0,3, com uma situação de baixo desenvolvimento socioeconômico.

4 Considerações finais

Este texto analisou os índices Firjan de Desenvolvimento Municipal do Codemau. Para que esta proposta fosse alcançada, recorreu-se a dados do Sistema Firjan.

O IFDM mostrou que a região do estudo possui poucos investimentos, principalmente na área de geração de emprego e renda e possui um baixo nível de desenvolvimento socioeconômico. Situação contraditória quando se lança o olhar às outras áreas comtempladas pelo índice, Saúde e Educação, pois a mesma região, quanto a esses índices, encontra-se em um patamar de alto desenvolvimento, ficando evidente o descaso do Poder Público para com os desenvolvimentos local e regional e a promoção do crescimentos quantitativo e qualitativo desses municípios.

Situação essa que remete à falta de investimentos e políticas públicas na promoção de emprego e geração de renda. Faltam incentivos à instalação de empresas na região, e as que ainda estão nesse recorte territorial se desenvolvem a passos curtos.

A região é conhecida pelo senso comum no estado gaúcho como a “Região de fome”, com foco na prestação de serviços, comércio e, atualmente, com alto investimento em instituições de ensino, mas a geração de emprego e renda fica em segundo plano, dificultando e até aniquilando o desenvolvimento da região como um todo.

Todavia, fica a crítica aos governantes do estado sulino quanto à formulação de um real planejamento estratégico que busque a promoção da qualificação dos município e das regiões, com um retrato fiel da situação, com dados que busquem a qualificação e a melhorias da região, além de políticas públicas que incentivem o crescimento e o desenvolvimento regionais de forma sustentável e harmônica.

Referências

CODEMAU. Conselho Regional de Desenvolvimento Regional. In: GIRARDI, Edemar et al. (Org.). *Plano estratégico de desenvolvimento regional*. Disponível em: <http://www.codemau.org.br/>. Acesso em: 11 nov. 2013.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. COREDE CODEMAU. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_idese.php>. Acesso em: 15 abr. 2014.

FIRJAN. Federação das Indústrias do Rio de Janeiro. Disponível em: <http://www.firjan.org.br/ifdm/release/>. Acesso em: 25 abr. 2014.

IFDM. Índice Firjan de Desenvolvimento Municipal. Disponível em: <http://www.firjan.org.br/ifdm/>. Acesso em: 25 abr. 2014.

JANNUZZI, Paulo de M. *Indicadores sociais no Brasil*. São Paulo: Alínea, 2003.

ONU. Organização das Nações Unidas: Declaração Universal dos Direitos Humanos, art. 21, item I. Disponível em: <http://www.onu-brasil.org.br/documentos_direitoshumanos.php>. Acesso em: 15 abr. 2014.

PNUD BRASIL. *Desenvolvimento humano e IDH*. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/idh/#>. Acesso em: 28 dez. 2014.

SIEDENBERG, Dieter R. Indicadores de desenvolvimento socioeconômico. *Revista Desenvolvimento em Questão*, Ijuí: Ed. da Unijuí, n. 1. Jan./mar. 2003.

Políticas Públicas de ciência e tecnologia no Rio Grande do Sul como um instrumento de desenvolvimento regional: período 1995-2013

Juliana de Oliveira Nascimento*
Mario Jaime Gomes de Lima**

Resumo: O objetivo do artigo é verificar se o Estado do Rio Grande do Sul tem realizado a destinação orçamentária estabelecida pelo art. 236 da Constituição Estadual, que determina a aplicação mínima de um e meio por cento da Receita Líquida de Impostos em políticas públicas de ciência e tecnologia. Para tanto, foram analisados, no período de 1995 a 2013, os percentuais e valores relativos transferidos pelo governo para essa finalidade, a fim de detectar o cumprimento do estabelecido pela Constituição e então observar se o Estado do Rio Grande do Sul tem realizado a promoção do desenvolvimento regional, por meio de políticas públicas de ciência e tecnologia.
Palavras-chave: Políticas públicas. Desenvolvimento regional. Ciência e tecnologia.

Abstract: The aim of the paper is to verify that the state of Rio Grande do Sul has done, the budget allocation established by Article 236 of the State Constitution, which determines the minimum application of one and a half percent of Net Revenue from Taxes in public policy science and technology. Thus, we analyzed the period from 1995 to 2013, the percentages and relative values transferred by the Government for this purpose, in order to detect compliance established by the Constitution and then observe whether the State of Rio Grande do Sul has done to promote regional development through public policy science and technology.
Keywords: Public Policy. Regional Development. Science and Technology.

1 Introdução

As políticas públicas de ciência e tecnologia visam ao desenvolvimento das regiões, ao bem-estar social e à competitividade das empresas, a partir da geração de conhecimentos que é articulada através de pesquisa científica e tecnológica.

Para que ocorra a viabilização dos desenvolvimentos científico e tecnológico, a atuação do estado por meio de políticas públicas é considerada decisiva.

Devido à relevância do estado para o desenvolvimento regional, este artigo tem como objetivo verificar se os recursos orçamentários destinados para às políticas públicas de ciência e tecnologia, no Estado do Rio Grande do Sul, no período de 1995 a 2013, ocorrem conforme o art. 236 da Constituição Estadual, que estabelece a vinculação de um e meio por cento ao ano da Receita Líquida de Impostos para essa política.

Dentro dessa perspectiva, será verificado se houve o cumprimento do percentual assegurado constitucionalmente no período, às políticas públicas de ciência e tecnologia, fomento às pesquisas científica e tecnológica no Rio Grande do Sul.

Será utilizada a pesquisa bibliográfica relacionada aos conceitos de políticas públicas, políticas públicas de desenvolvimento regional com ênfase na tipologia de

* Economista. *E-mail*: juliana.nascimentoecono@gmail.com
** Professor no curso de Ciências Econômicas do Centro Universitário Lasalle (Unilasalle). Doutorando pelo Programa de Pós-Graduação em Economia do Desenvolvimento da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). *E-mail*: mario.lima@unilasalle.edu.br

promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial, de Figueiredo (2009), e políticas públicas de ciência e tecnologia.

Depois serão observados os dados das principais fontes, como os sítios eletrônicos da Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul (Sefaz), Secretaria do Planejamento, Gestão e Participação Cidadã (Seplag) e a Fundação de Economia e Estatística (FEE), para verificar o comportamento da vinculação constitucional nas políticas de ciência e tecnologia do Rio Grande do Sul, para fomento da ciência e tecnologia.

2 Políticas Públicas: um referencial teórico

As políticas públicas *(policy)* são resultantes de atividade política que compreende o conjunto das decisões e ações relativas à alocação imperativa de valores envolvendo bens públicos. *Policy* é definida como o conceito da formulação de propostas e tomadas de decisão implementadas por organizações públicas, tendo como foco temas que afetam e mobilizam os interesses e conflitos da coletividade. Em outras palavras, *policy* significa a atividade do governo de desenvolver políticas públicas que visem à melhoria dos serviços prestados à população**.** As políticas públicas são elaboradas e implementadas pelo Poder Público e dependem, para sua execução, de recursos humanos e financeiros advindos do próprio Poder Público distribuídos em seus diversos poderes e secretarias. (RUA, 2009). "As Políticas Públicas também podem ser consideradas como um campo dentro do estudo da política, que analisa o governo à luz das grandes questões públicas". (MEAD, 1995 apud LIMA, 2011, p. 20).

A área das políticas públicas contou com quatro grandes fundadores: Herbert Simon, Harold Laswell, Charles Lindblom e David Easton. (SOUZA, 2006).

Simon introduziu o conceito de racionalidade limitada dos decisores. Nessa perspectiva, a informação incompleta ou imperfeita argumenta que a limitação da racionalidade poderia ser minimizada pelo conhecimento racional público (*policymakers*). (SIMON, 1957 apud SOUZA, 2006).

Laswell introduziu a expressão *policy analysis* [análise de política pública] com o objetivo de estabelecer um elo entre cientistas sociais, grupos de interesse e governo. (LASWELL, 1936 apud SOUZA, 2006).

No entanto, Lindblom questionou a ênfase no racionalismo de Laswell e Simon, propondo a incorporação de outras variáveis, como: (i) relações de poder; e (ii) integração entre as diferentes fases do processo decisório, as quais não teriam, necessariamente, um fim ou um princípio. (LINDBLOM, 1959, 1979 apud SOUZA, 2006).

Easton, por sua vez, definiu política pública como um sistema, ou seja, como uma relação entre formulação, resultados e ambiente. Nesse caso, os grupos de interesse dão os *inputs* que influenciam nos resultados e efeitos das políticas públicas. (EASTON, 1965 apud SOUZA, 2006).

Segundo Secchi (2010), enquanto alguns autores e pesquisadores defendem a abordagem estadista, outros priorizam abordagens multicêntricas no que se refere ao protagonismo no estabelecimento de políticas públicas. A abordagem estadista admite que atores não estatais tenham influência no processo de elaboração de políticas públicas, mas não confere aos atores o privilégio de estabelecer e liderar o processo. Na abordagem multicêntrica, o importante não é quem formula a política, mas a origem do problema a ser enfrentado. Assim, para que uma política possa receber o adjetivo pública, o problema a ser enfrentado deve ser público. Em suma, a abordagem estadista conceitua o termo política em função do decisor e a abordagem multicêntrica, em função do objetivo da política.

Já no aspecto econômico, as políticas públicas são associadas às falhas de mercado, com o objetivo de proporcionar ótimos sociais, que não podem ser supridos pelos agentes privados em virtude da escassez de recursos de uma determinada região. (FIGUEIREDO, 2009). Essa concepção de políticas públicas fundamenta-se no conceito de impactos externos (externalidades[1]), nos problemas territoriais e regionais voltados à promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial (LIMA, 2011).

A partir disso, as políticas públicas podem ser contextualizadas como políticas públicas de desenvolvimento regional, como instrumento de promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial.

2.1 Políticas públicas de desenvolvimento regional, em um contexto de promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial

Políticas públicas de desenvolvimento regional, no contexto de promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial, são organizadas a partir do conceito de impactos externos (externalidades), nos problemas territoriais e regionais, capazes de promover e influenciar no ambiente externo das empresas, condicionados a partir de diversificadas formas de articulação entre as empresas e as regiões e da sua competitividade com a dimensão territorial, apresentando-se de forma integrada. Nesse contexto, as dimensões territoriais.

> confundem-se, considerando que a concentração de empresas competitivas num dado território tenderá a transformá-lo em território também competitivo. Por outro lado, um território dotado de externalidades positivas tenderá simultaneamente a favorecer a competitividade das empresas nele implantadas, promovendo assim a sua própria competitividade. Consideramos nesse sentido uma aproximação ao conceito de ciência e tecnologia, território competitivo é aquele que, mediante combinações pertinentes de recursos, incluindo o conhecimento e a organização, adquire um estatuto de inimitabilidade face a outros territórios durante um período

[1] Externalidades são os efeitos das atividades produtivas e de consumo que não se refletem diretamente no mercado, ou seja são situações onde há um papel para a intervenção governamental. Disponível em: <https://ri.ufs.br/bitstream/123456789/651/1/FalhasMercadoIntervencao.pdf>. Acesso em: 27 maio 2014.

> suficiente longo para sustentar uma estratégia de desenvolvimento. (FIGUEIREDO, 2009, p. 487).

O papel dessa política pública é reforçar o ambiente externo competitivo das empresas, encontrando o seu campo de atuação preferencial em *clusters* de Pequenas e Médias Empresas (PMEs) integrados em sistemas produtivos locais bem-delineados ou em distritos industriais. (FIGUEIREDO, 2009).

Essas políticas foram geradas, segundo Lima),

> a partir das falhas de mercado existentes nas regiões, com tendências normativas, a partir de um nível social ou politicamente indesejável, com sucessivos desequilíbrios da renda per capita ou entre o distinto comportamento de desenvolvimento das regiões. Assim, poderá ocorrer numa dada região a incapacidade de realização de transformações e alterações preponderantes para realização da valorização do capital humano, movimentação e gestão dos recursos naturais. (2011, p. 36).

O desenvolvimento das regiões, de acordo com o contexto de promoção e valorização de externalidades da competitividade empresarial, se dará por meio da realização de pesquisas e do desenvolvimento da ciência e tecnologia.

Essa tipologia de políticas públicas de desenvolvimento regional, caracteriza-se por viabilizar o aporte de recursos técnicos e financeiros para projetos e pesquisas, assim, integrando os desenvolvimentos científico e tecnológico com o desenvolvimento regional, objetivando o apoio financeiro e o suporte técnico a programas e projetos que tenham como fundamento o desenvolvimento local a partir da Ciência e Tecnologia. (RIO GRANDE DO SUL, 2004).

Como exemplo dessa tipologia, podemos citar algumas políticas públicas de desenvolvimento regional, no contexto de promoção e valorização das externalidades desenvolvidas no Estado do Rio Grande do Sul, podendo ser destacadas as seguintes:

a) Arranjos Produtivos: são aglomerados de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, com foco em um conjunto específico de atividades produtivas e que apresentam vínculos expressivos de interação, cooperação e aprendizagem. (CRUZ et al. 2011);
b) Polos de Inovação Tecnológica: amparar e coordenar a integração entre universidades, centros de pesquisa e o setor produtivo em nível regional, através dos Polos de Inovação Tecnológica nas regiões dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento do Rio Grande do Sul (COREDEs) e, em nível estadual, pela implementação do “Programa Gaúcho de Parques Científicos e Tecnológicos” (PGTEC), promovendo a criação e a captação de novas empresas nacionais e internacionais de base tecnológica, no sentido de complementar a cadeia produtiva regional de acordo com o “Programa RS Tecnópole”, atendendo às necessidades da Participação Popular e Cidadã. (RIO GRANDE DO SUL, 2013); e

c) Fomento à Pesquisa e a Recursos Humanos: corresponde a políticas e programas voltados para à promoção de atividades de ciência, tecnologia e inovação de Instituições Científicas e Tecnológicas (ICTs) e empresas a partir da regulação; aporte de recursos não reembolsáveis às ICTs; subvenção econômica; créditos; aporte de capital; e fiscais.

Os Arranjos Produtivos visam ao apoio para o desenvolvimento local como programas para o pequeno produtor, sendo responsável pela execução a Secretaria Estadual da Agricultura, Pecuária e Agronegócio. O Polo de Inovação Tecnológica é de responsabilidade da Secretaria Estadual da Ciência e Tecnologia. A responsabilidade pela Política de Fomento à Pesquisa é da Fundação de Amparo à Pesquisa (FAPERGS), que busca conceder auxílio técnico-científico a pesquisadores vinculados às Instituições de Ensino Superior e órgãos públicos e privados.

Diante disso, torna-se preponderante avaliar a forma como ocorre o financiamento dessas políticas no Estado do Rio Grande do Sul. Para o cumprimento do objetivo deste artigo, será observado se os governos estaduais do Rio Grande do Sul respeitaram a determinação de vinculação constitucional, conforme o art. 236 da Constituição Estadual.

2.2 As políticas públicas em ciência e tecnologia

As políticas públicas de ciência e tecnologia são definidas como um conjunto ordenado de objetivos que se traduzem em programas e condicionam as ações envolvendo os setores públicos e privados, visando ao desenvolvimento nacional. Nesse sentido, é uma política transversal baseada no intercâmbio e na integração dos atores da capacitação científica nacional, e tem por objetivo garantir a excelência em áreas temáticas consideradas estratégicas em função do seu potencial de contribuição para o crescimento da economia e da melhoria das condições de vida da população. (FUJINO, 2004 apud STAL et al., 2006).

Para Silva,

> cada vez mais ciência e tecnologia são componentes básicos do planejamento nacional em busca de desenvolvimento econômico, diminuição das desigualdades sociais e preservação do meio ambiente. As metas do desenvolvimento científico não mais se limitam à acumulação acadêmica de conhecimento sobre as leis da natureza ou à busca de soluções para problemas específicos; elas se caracterizam como capacidade de formar e usar o conhecimento como nova forma de *capital* para que cada nação possa manter a sua autonomia e sua competitividade no equilíbrio entre seus pares. As soluções para os problemas de emprego, educação, habitação, saúde, saneamento, crescimento demográfico, migrações estão, em grande parte, vinculadas a inovações em produtos e serviços, por sua vez dependentes de pesquisa. (2000, p. 61).

A partir de pesquisas, a ciência e tecnologia interconectam um conjunto de atividades, instituições, organizações e instrumentos, que funcionam de forma

sistêmica, contribuindo para a geração de conhecimentos. (BEZERRA; BURSZTYN, 2000). O processo de geração de conhecimentos é significativo para o desenvolvimento e preponderante para política de ciência e tecnologia. (BELL; PAVITT, 1993).

As políticas de ciência e tecnologia, as empresas e instituições são geradoras de novos conhecimentos e tecnologias, porém, na maioria dos países, o responsável pela viabilização do desenvolvimento tecnológico é o Estado, através de interações entre pesquisadores, instituições de pesquisa e ensino e empresas do meio convergente**.** (MATEI, 2009).

No Brasil, as políticas públicas de ciência e tecnologia têm como objetivos: (i) contribuir para o avanço dos conhecimentos científico e tecnológico; (ii) ampliar o contingente de pessoal qualificado, criando, dessa forma, uma massa crítica necessária para o processo de desenvolvimento; (iii) orientar os esforços da ciência e tecnologia para obter resultados de interesse da sociedade e, ao mesmo tempo e (iv) reduzir ou superar hiatos socioeconômicos, criando melhores possibilidades para que a população tenha acesso aos frutos do progresso. Esses fatores, em conjunto, compõem a condição fundamental para a formação de uma sociedade mais justa e dotada de autênticas condições de competividade. (BRASIL, 2002).

O Estado tem papel relevante na articulação dos atores envolvidos e na promoção da ciência e da tecnologia ao financiar a pesquisa e o desenvolvimento científicos e tecnológicos. Dessa forma, cria um ambiente favorável e estimulante à inovação, com suporte direto e indireto do setor público. (BRASIL, 2002). Assim, o Estado busca:

a) manter a infraestrutura de ensino e pesquisa;
b) prestar serviços tecnológicos;
c) desenvolver tecnologia privada;
d) subsidiar o processo de inovação;
e) regular e proteger os direitos à propriedade intelectual;
f) conceder proteção e incentivos diferenciados às tecnologias estratégicas e de elevado risco.

Os argumentos do apoio público à pesquisa ganharam relevância após a Segunda Guerra Mundial. Nesse período, era defendido o apoio público para despesas com pesquisa básica. O ponto forte da defesa consistia na ideia de que as despesas privadas tenderiam a ter níveis inferiores aos econômicos, se fossem deixados a cargo do mercado, pois a incerteza do financiamento para pesquisa básica nas empresas era um fator limitante (o desconhecimento dos ramos industriais, os quais teriam capacidade de se apropriar do retorno desses investimentos). O setor público, os benefícios sociais das pesquisas com financiamento público eram mais amplos que as vantagens competitivas de firmas. (FREEMAN; SOETE, 1997).

Para Freeman e Soete,

> esta visão clássica das externalidades advindas da pesquisa básica sobre a defesa dos financiamentos públicos manteve-se até a década de 1970, mas foi contestada por Milton Friedman e pelo cientista Kealey (1996). Ambos os autores defendiam um padrão pluralístico de financiamento ao de uma fonte única para suprir todo financiamento à pesquisa. Isto significa afirmar que é desejável dispor de fontes alternativas de financiamento. (1997, p. 646-647).

As atividades de pesquisa com o apoio público provam ser relevantes, principalmente em países em desenvolvimento, em função de principais prioridades estarem voltadas à importação, à assimilação e ao aprimoramento das tecnologias já disponíveis no Exterior. A atividade de pesquisa em universidades e laboratórios públicos, juntamente com a formação e o treinamento de estudantes de pós-graduação é considerada importante para o desenvolvimento da ciência e da tecnologia. (FREEMAN; SOETE, 1997).

As políticas públicas de ciência e tecnologia no Brasil possuem instrumentos de apoio ao desenvolvimento regional a partir das fundações e fundos de amparo à pesquisa, que são considerados um componente importante dessa política (SILVA, 2000).

Ao formular e desenvolver uma política pública de ciência e tecnologia que compreenda ações nas três esferas (União, Estados e Municípios), o governo estará promovendo o desenvolvimento local. Para obter resultados satisfatórios dessa política, o governo dependerá das fundações para que as ações prioritárias de apoio aos desenvolvimentos científico e tecnológico sejam atendidas (SILVA, 2000).

As Fundações de Amparo à Pesquisa (FAPs) contribuem para viabilizar recursos financeiros governamentais para o desenvolvimento da pesquisa nas diversas áreas da ciência e tecnologia. As FAPs têm como finalidade básica dar apoio a projetos de pesquisa, ensino, extensão e desenvolvimento tecnológico. (VASCONCELOS; SILVA, 2012).

Para Vasconcelos Silva,

> essas fundações atuam como canais das instituições de pesquisa e universidades junto a entidades e empresas públicas e privadas para a realização de atividades de cooperação técnica e prestação de serviços. Não há uma lei federal que determine a criação e o funcionamento das FAPs. A Constituição Federal apenas autoriza os estados a criarem suas fundações de amparo à pesquisa, mas não há obrigatoriedade no processo. Os recursos das fundações, portanto, vêm do orçamento do respectivo estado da qual faz parte. (2012, p. 2-3).

A FAP, no Rio Grande do Sul, foi instalada em 1964, denominada Fundação de Amparo à Pesquisa no Rio Grande do Sul (Fapergs), com objetivo de ser uma agência de fomento aos desenvolvimentos científico e tecnológico do estado, de acordo com as políticas fixadas para o setor. (CONSELHO ESTADUAL DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA, 2014). A Fapergs implementa programas objetivando o desenvolvimento das pesquisas científica e tecnológica no estado. A posição ocupada

pela FAPERGS tem relevância estratégica, servindo de base para a comunidade científica do estado. (FRANCISCO, 2002). É mantida por recursos do Tesouro do Estado, conforme a Lei 9.103, de agosto de 1990, provenientes de convênios ou de parcerias. (CONSELHO ESTADUAL DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA, 2014).

O Estado é responsável pela transferência de recursos para as fundações, com vistas à promoção do desenvolvimento de políticas pública de ciência e tecnologia. (VASCONCELOS; SILVA, 2012). O repasse de recursos para fomento ao ensino e às pesquisas científica e tecnológica está assegurado pelo art. 236 da Constituição Estadual:

> O Estado cobrirá as despesas de investimento e custeio de seus órgãos envolvidos com pesquisa científica e tecnológica e, além disso, destinará dotação equivalente no mínimo a um e meio por cento de sua Receita Líquida de Impostos à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul, para aplicação no fomento ao ensino e à pesquisa científica e tecnológica. (RIO GRANDE DO SUL, 1991, p. 64).

A Lei Complementar nº 9.103 de 1990 dispõe sobre o repasse à FAPERGS da dotação prevista no art. 236 da Constituição Estadual.

> Art. 1º – O Estado destinará à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul – FAPERGS – dotação equivalente a, no mínimo, um e meio por cento (1,5%) de sua Receita Líquida de Impostos, para aplicação no fomento ao ensino e à pesquisa científica e tecnológica. § 1º – A referida dotação será transferida à FAPERGS em doze (12) parcelas mensais correspondentes aos doze (12) meses do ano civil. § 2º O montante de cada parcela será no valor de, no mínimo, um e meio por cento (l,5%) da Receita Líquida de Impostos arrecadada no mês imediatamente anterior ao de cada transferência. Art. 2º – O montante transferido à FAPERGS será exclusivamente por esta administrado e aplicado no fomento ao ensino e à pesquisa científica e tecnológica, respeitadas as prioridades estabelecidas pela Política Estadual de Ciência e Tecnologia e no Plano Estadual de Desenvolvimento. Parágrafo único – As despesas de investimento e custeio da FAPERGS não poderão ser deduzidas da dotação que lhe será transferida conforme o art. 1º desta lei. (RIO GRANDE DO SUL, 1991, p. 64).

Ao compreender o estabelecimento das bases das políticas públicas de ciência e tecnologia no Estado do Rio Grande do Sul, por meio do art. 236 da Constituição Estadual e da Lei Complementar nº 9.103, de 1990, que regula o dispositivo constitucional, tem-se condições de avaliar o cumprimento dos aspectos constitucionais e legais, durante os governos estaduais, no período de 1995 a 2013, observando, dessa forma, se os governos deram condições para a realização das políticas públicas de ciência e tecnologia no Rio Grande do Sul, fazendo delas instrumentos de desenvolvimento regional.

3 Políticas Públicas de Ciência e Tecnologia no Rio Grande do Sul

Para que as políticas públicas de ciência e tecnologia no Estado do Rio Grande do Sul sejam executadas, o estado assegurará sua aplicabilidade pela Constituição Estadual, prevendo um percentual de destinação de recursos, o qual os governos deverão cumprir. Esse percentual advém de vínculos legais como apoio público para o desenvolvimento da ciência e tecnologia no Estado.

Com objetivo de reduzir a discricionariedade para alocação de recursos, essas vinculações são impostas aos administradores públicos devendo essas constar nos orçamentos públicos dos estados. (MELLO, 2012).

Para verificar os valores que cada governo transferiu de recursos orçamentários para as políticas públicas de ciência e tecnologia no período de 1995 a 2013, e conseguir identificar os percentuais praticados em cada mandato nesse período, utilizou-se os valores da arrecadação da Receita Tributária Líquida do Estado do Rio Grande do Sul.

Para maior entendimento, explicam-se os conceitos Receita Tributária Líquida, Receita Líquida de Impostos e Transferências:

a) Receita Tributária Líquida**:** receita da arrecadação da administração direta relativa ao Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI), Adicional do Imposto de Renda retido na fonte de pessoas físicas ou jurídicas (ADIR), Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), Imposto de Transmissão de Bens Móveis e Imóveis, *causa mortis* e doação (ITCD), Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), a qualquer título acrescida dos juros de mora e multas, mais as taxas, acrescidas dos juros de mora e multas, mais o principal da Dívida Ativa Tributária, acrescido dos juros de mora e multas, deduzida a participação dos municípios;
b) Receita Líquida de Impostos e Transferências: a receita decorrente da arrecadação da administração direta relativa ao ITBI, ADIR, IPVA, ITCD, ICMS e o IRRF, mais os juros de mora e as multas referentes a esses impostos; a cota-parte do FPE, a cota-parte do IPI sem exportação e as transferências como na Lei Complementar 87/1996 – Lei Kandir; a receita derivada da dívida ativa tributária dos citados impostos, os juros de mora e as multas dela decorrentes deduzidas as parcelas que forem transferidas aos respectivos municípios;
c) Para o ensino e às pesquisas científica e tecnológica foram utilizados valores relativos referentes à dedução do percentual extraído do total da receita líquida.

Dessa forma, deu-se a construção dos valores e percentuais que serão descritos por governo.

3.1 Governo Antônio Britto (1995-1998)

O desempenho da economia gaúcha sofreu uma significativa transformação econômica em 1997, com ampliação da base produtiva resultante do êxito da atividade

política de incentivos à expansão produtiva e de atração de investimentos empreendida pelo governo do estado. (RIO GRANDE DO SUL, 1997).

Em 1997, o Produto Interno Bruto (PIB) gaúcho era de 6,06%, ultrapassando o PIB nacional de 3,07%. O aumento superou expectativas, tornando esse ano o mais promissor do governo Antônio Britto.

Além disso, os investimentos em ciência e tecnologia, em 1997, ultrapassaram consideravelmente o percentual de 1,5% estabelecido constitucionalmente para esse tipo de política pública de desenvolvimento regional. (RIO GRANDE DO SUL, 1997).

A Tabela 1 mostra os dados da evolução do governo Antônio Britto em relação aos impostos arrecadados e a aplicação em fomento à pesquisa científica e tecnológica. Observou-se que, entre os anos de 1995 e 1998, os recursos destinados às pesquisas científica e tecnológica totalizaram no valor de R$ 214.768.865,00, representando 1,76% da Receita Líquida do período.

Tabela 1 – Despesas anuais de fomento às pesquisas científica e tecnológica em relação à Receita Líquida de Impostos próprios no governo de Antônio Britto (1995-1998)

	1995	**1996**	**1997**	**1998**
				Em mil R$
Receita de impostos	R$ 3.602.685.669	R$ 4.148.400.000	R$ 4.229.164.871	R$ 4.535.800.616
Receita líquida de impostos	R$ 2.668.937.140	R$ 3.065.600.000	R$ 3.109.668.520	R$ 3.330.220.782
Recursos de fomento às pesquisas científica e tecnológica*	R$ 44.534.640	R$ 57.574.224	R$ 59.599.100	R$ 53.060.901

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul). Elaborada pelos autores.

Analisando a tabela 1, verificou-se que, em todos os anos observados, o percentual de destinação de recursos ficou acima da base estipulada constitucionalmente, tendo destaque o ano de 1997 com o maior percentual de destinação de transferência orçamentária às pesquisas científicas e tecnológica (1,92%).

3.2 Governo Olívio Dutra (1999-2002)

Segundo o Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul (2001), em 1999, as taxas positivas de crescimento adviriam de um aumento da produção agrícola (11%). Porém, o ambiente econômico tornou-se mais promissor em 2000, em razão do crescimento das exportações e do desempenho vigoroso da indústria gaúcha. (RIO GRANDE DO SUL, 2001).

A economia rio-grandense teve um crescimento maior que a média nacional entre 2000 e 2002, sustentado pela produção agrícola a industrial. (RIO GRANDE DO SUL, 2002).

A tabela 2 mostra os dados da evolução do governo Olívio Dutra em relação aos impostos arrecadados e à aplicação de fomento às pesquisas científica e tecnológica:

Tabela 2 – Despesas anuais ao fomento à pesquisa científica em relação à Receita Líquida de Impostos próprios – no Governo de Olívio Dutra (1999-2002)

	1999	2000	2001	2002
				Em mil R$
Receita de impostos	R$ 4.883.604.000	R$ 5.897.989.000	R$ 7.074.369.785	R$ 7.732.611.273
Receita líquida de imposto	R$ 3.120.141.000	R$ 3.764.533.000	R$ 4.509.082.053	R$ 4.950.575.152
Recursos fomento às pesquisas científica e tecnológica*	R$ 46.849.000	R$ 56.468.000	R$ 67.636.231	R$ 10.871.651

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul. Elaborada pelos autores.

De acordo com as dados da tabela 2, se observa o cumprimento do percentual constitucional para aplicação de fomento às pesquisas científica e tecnológica nos primeiros anos do governo Olívio Dutra, período de retomada do crescimento econômico gaúcho.

Nota-se, entre os anos de 1999 e 2001, que a destinação de recursos orçamentários em cada ano foi de 1,5%, cumprindo a vinculação constitucional. Entre os exercícios de 2001 e 2002, ocorreu uma redução considerável de transferências orçamentárias de fomento à pesquisa.

3.3 Governo Germano Rigotto (2003-2006)

O programa do governo Germano Rigotto teve como objetivo o desenvolvimento econômico, a inclusão social, o combate às desigualdades regionais e a modernização da gestão e dos serviços públicos. No entanto, houve um agravamento da crise fiscal, do endividamento e um fraco resultado orçamentário no período da sua gestão. O arrecadado do período era insuficiente para fazer frente ao montante das despesas, a maior parte delas rígidas, isto é, obrigações que o Poder Público não conseguia cumprir. (RIO GRANDE DO SUL, 2003).

O deficit público do Estado do Rio Grande do Sul estava se mantendo em patamares elevados há muitos anos. Essa tendência aparece na evolução dos resultados primários a partir de 1998, na evolução do Patrimônio Financeiro, que teve deficits crescentes entre 1998 e 2002, estabilizando e até cedendo em 2003, em relação a 2002, sobretudo em razão da desoneração das exportações. Em relação às receitas, muitos foram os sem crescimento na mesma proporção das necessidades do Tesouro**.** (RIO GRANDE DO SUL, 2003).

O quadro de dificuldades estruturais que afetava as finanças públicas do Estado do Rio Grande do Sul, em 2006, foi objeto de ampla e aprofundada discussão no âmbito das atividades do chamado “Pacto pelo Rio Grande”. A principal evidência dessas dificuldades foi o patamar elevado do deficit orçamentário. (RIO GRANDE DO SUL, 2006).

A tabela 3 mostra os dados da evolução do governo Germano Rigotto em relação aos impostos arrecadados e à aplicação de fomento às pesquisas científica e tecnológica:

Tabela 3 – Despesas anuais de fomento à pesquisa científica em relação à Receita Líquida de Impostos próprios – no governo Germano Rigotto (2003-2006)

	2003	2004	2005	2006
				Em mil R$
Receita de impostos	R$ 10.155.242.960	R$ 10.844.976.481	R$ 12.586.941.074	R$ 13.214.341.808
Receita Líquida de imposto	R$ 7.595.580.840	R$ 8.123.131.374	R$ 9.386.965.752	R$ 9.862.520.607
Recursos fomento à pesquisa científica e tecnológica*	R$ 10.275.660	R$ 16.749.344	R$ 22.245.241	R$ 6.080.848

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul). Elaborada pelos autores.

Os valores apresentados na tabela 3 demonstram a não existência de crescimento significativo na receita de impostos entre 2003 e 2006, ficando a variação média do período em 9,19%, sendo considerada uma arrecadação estável e sustentada pelos setores de combustíveis, telefonia e energia elétrica.

O Imposto de Circulação de Mercadorias (ICMS) esteve fortemente concentrado nesses setores, tendo um peso relativo sempre maior em relação às demais receitas do Estado, contribuindo para manter as oscilações na arrecadação da Receita Líquida de Impostos do estado. (RIO GRANDE DO SUL, 2006).

Nota-se, na tabela 3, que, em 2003, o percentual de destinação à vinculação constitucional foi de 0,14%; já para os anos de 2004 e 2005, foi de 0,21% e 0,24%, respectivamente, ocorrendo uma redução em 2006, ficando em 0,06%, de transferência orçamentária para fomento. O período apresentou uma redução de 40,83% dos recursos aplicados às políticas públicas de ciência e tecnologia de fomento à pesquisa.

3.4 Governo Yeda Crusius (2007-2010)

A ex-governadora Yeda Crusius inaugurou seu mandato impedida de solicitar empréstimos para investimentos a instituições como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) ou a bancos internacionais de fomento, devido à inadimplência do estado para com o Tesouro Nacional. Consequentemente, os investimentos aprovados no começo de 2007, no orçamento estadual não passavam de ínfimos 2% da Receita Corrente Líquida, tornando-se o menor percentual do estado em muitos anos. (RIO GRANDE DO SUL, 2007).

Em 2007, primeiro ano desse governo, o deficit orçamentário inicial previsto era de R$ 2,4 bilhões. As razões para a redução orçamentária foram: (i) diminuição das alíquotas do ICMS de combustíveis, energia e telecomunicações, que viriam a provocar uma perda de mais de R$ 700 milhões; e (ii) elevação de, aproximadamente, R$ 1

bilhão no gasto com pessoal, decorrente de aumentos concedidos no passado e de decisões judiciais. Apesar de todos esses fatores, o resultado orçamentário foi positivo (R$ 623 milhões) no encerramento do exercício de 2007. (RIO GRANDE DO SUL, 2007).

Em 2008, a assinatura de contrato de US$ 1,1 bilhão firmado entre o Estado do Rio Grande do Sul e o Banco Mundial (BIRD) tornou-se uma importante ação na gestão de Yeda Crusius. O financiamento visou unicamente à reestruturação de parte da dívida extra limite, ou seja, 55% do total. (RIO GRANDE DO SUL, 2010).

Em 2009, apesar da grave crise financeira que assolou a economia mundial, com forte queda dos repasses federais, o estado conseguiu manter as contas equilibradas. A efetiva recuperação do estado na sua capacidade de investimento ocorreu em 2010, com as contas em dia, ocorreu uma forte arrecadação e controle no campo da despesa. (RIO GRANDE DO SUL, 2010).

A tabela 4 mostra os dados da evolução do governo Yeda Crusius em relação aos impostos arrecadados e à aplicação de fomento às pesquisas científica e tecnológica:

Tabela 4 – Despesas anuais de fomento à pesquisa científica em relação à Receita Líquida de Impostos próprios – no governo Yeda Crusius (2007-2010)

	2007	**2008**	**2009**	**2010**
				Em mil R$
Receita de impostos	R$ 13.956.675.340	R$ 16.775.069.736	R$ 17.593.074.428	R$ 21.388.441.848
Receita líquida de imposto	R$ 10.443.716.111	R$ 12.547.582.753	R$ 13.061.172.688	R$ 16.163.184.458
Recursos de fomento às pesquisas científica e tecnológica*	R$ 8.216.181	R$ 4.722.678	R$ 8.963.780	R$ 23.890.327

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul. * Elaborada pelos autores.

Desde o seu primeiro ano de governo, os esforços foram direcionados no sentido de equilibrar as contas do estado, tanto que os valores obtidos em financiamentos eram destinados a esse fim e não a políticas de desenvolvimento do estado. Segundo dados do Orçamento Anual de 2010, esse foi um ano em que houve uma retomada por parte do governo de investimentos.

Observa-se, na tabela 4, que há uma redução significativa no repasse dos recursos para ciência e tecnologia. Em termos percentuais, temos, em 2007, uma destinação equivalente a 0,08%; para 2008, a 0,04%; e, em 2009, a 0,07%, com um aumento para o ano de 2010, chegando a 0,15%. Mesmo não representando o percentual assegurado constitucionalmente, observa-se, no último ano de mandato, um aumento na destinação de recursos, sendo esses superiores aos demais anos significando uma variação de 166,52% entre os anos de 2009 e 2010.

3.5 Governo Tarso Genro (2011- 2013)

Em 2011, ocorreu um processo de desaceleração do crescimento, que atingiu tanto o Brasil quanto o Rio Grande do Sul. Entretanto, as taxas de crescimento se diferenciaram mais nesse ano, sendo de 3,0% e de 5,7% para o Brasil e o estado, respectivamente. A diferença fundamental foi que, em 2011, a agropecuária gaúcha cresceu mais do que a média do PIB estadual e mais que a agropecuária brasileira. A safra recorde impulsionou não somente a produção no Setor Primário, mas também os ramos fornecedores de insumos e máquinas, os de processamento de matérias-primas vindas da agropecuária e o comércio de forma geral. (RIO GRANDE DO SUL, 2011).

Em 2011, mesmo com o bom momento econômico (o PIB brasileiro cresceu 2,7% e o PIB, gaúcho 5,7%) e os resultados positivos obtidos da gestão sobre receita e despesa, é possível identificar também a persistência de certas dificuldades estruturais. Nesse ano, ligou-se o sinal de alerta após o recrudescimento da crise da Zona do Euro, a desaceleração da economia brasileira e a frustração de safra no estado. (RIO GRANDE DO SUL, 2011).

Em 2012, o estado foi penalizado pelo baixo crescimento econômico causado pelas crises internacional e brasileira e, principalmente, pelas perdas no campo e no agronegócio, ocorridas devido à forte estiagem que assolou 40% da produção agrícola. As finanças públicas do estado apresentaram um quadro de relativa estabilidade. (RIO GRANDE DO SUL, 2012).

A tabela 5 mostra os dados da evolução até o penúltimo ano do governo Tarso Genro em relação aos impostos arrecadados e à aplicação de fomento às pesquisas científica e tecnológica:

Tabela 5 – Despesas anuais de fomento à pesquisa científica em relação à Receita Líquida de Impostos próprios – no governo Tarso Genro (2011-2013)

	2011	**2012**	**2013**
			Em mil R$
Receita de impostos	R$ 22.505.415.394	R$ 24.695.911.311	R$ 27.880.205.530
Receita líquida de imposto	R$ 16.788.507.198	R$ 18.399.656.928	R$ 20.842.171.224
Recursos de fomento às pesquisas científica e tecnológica*	R$ 24.062.175	R$ 32.078.500	R$ 28.864.155

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado do Rio Grande do Sul. * Elaborada pelos autores.

De acordo com a tabela 5, nota-se a aplicação de 0,14% de recursos de fomento às pesquisas científica e tecnológica em 2011, ocorrendo uma ascensão em 2012 de 0,17%, e um decréscimo em 2013, de 0,14% de transferências a Ciência e a tecnologia. Assim, constatou-se uma variação negativa (10,02%) entre 2012 e 2013, ocorrendo uma redução nos valores destinados às pesquisas científica e tecnológica.

Através da análise da variação percentual de cada ano em relação ao anterior, verificou-se que a destinação de recursos a Ciência e a tecnologia, no último ano de

cada governo, sempre apresentou a menor variação (negativa) da série (mandato), com exceção do governo Yeda, que apresentou uma variação positiva (166,52%). Nesse contexto, os percentuais foram de -83,93% (Olívio Dutra), -72,66% (Germano Rigotto), -10,02 (Tarso Genro), cabendo ressaltar que, no governo Tarso Genro, a série é relativa aos três primeiros anos de mandato.

Tendo consolidada a observação relativa aos valores dos recursos orçamentários transferidos para políticas públicas de ciência e tecnologia no Rio Grande do Sul no período de 1995 a 2013, considerando as particularidades político-econômicas de cada governo, será verificada, através de análise gráfica dos dados, a execução em cumprimento ao percentual constitucional.

O gráfico 1 ilustra com os dados da evolução no período de 1995 a 2013 relativos à aplicação do percentual previsto na Constituição Estadual dos recursos aplicados de fomento ao ensino e à pesquisa tecnológica.

Gráfico 1 – Fomento às pesquisas científica e tecnológica – percentual em relação à Receita Líquida – 1995-2013

Fonte: Tabelas 1, 2, 3, 4 e 5.

Verificou-se, no gráfico 1, que a série, em 1997, apresentava um valor percentual de 1,97, sendo o maior percentual relativo à Receita Líquida. A linha de tendência do gráfico mostra um movimento decrescente em relação ao percentual de destinação de recursos ao longo do tempo. O percentual mínimo previsto no art. 236 foi atingido apenas nos anos de 1995 a 2001.

Ressalta-se, ainda, que a tendência de decréscimo manteve-se por praticamente duas décadas, ou melhor foram 19 anos de ritmos decrescentes, não ocorrendo a retomada do cumprimento da vinculação constitucional.

Devem-se observar os dados da evolução da receita para entender a destinação real de recursos de fomento às pesquisas científica e tecnológica.

Para analisar os efeitos da variação do percentual de destinação e do crescimento verificado nos dados da receita, foram utilizados os dados em número- índice, tendo como base o ano de 1995 igual a cem.

Foram observados os dados da receita de impostos (para analisar o comportamento em relação à Receita Líquida), a Receita Líquida e o valor de destinação de fomento às pesquisas científica e tecnológica.

Gráfico 2 – Número-índice receita de impostos, Receita Líquida de Impostos, fomento às pesquisas científica e tecnológica – 1995 a 2013

Fonte: Tabelas 1, 2, 3, 4 e 5.

Além disso, os dados do gráfico 2 reforçam a importância do cumprimento da aplicação do investimento constitucional de 1,5%.[2]

O Gráfico 3 mostra os dados da evolução da Receita Líquida arrecadada e o percentual constitucional com a destinação a essa política pública de ciência e tecnologia.

[2] "No Brasil temos que tolerar o custo de oportunidade do desinteresse do governo em promover melhorias na infraestrutura no sentido de estimular o setor produtivo a expandir a oferta. Dessa forma, só resta atacar a inflação pelo lado do consumo, encarecendo a moeda para que as pessoas inibam suas compras. Em tudo que fazemos há um custo de oportunidade". (OLIVEIRA, Artur Salles Lisboa de. **O conceito de custo de oportunidade aplicado à economia. 2013** Disponível em: <http://webinsider.com.br/2013/09/11/o-conceito-de-custo-de-oportunidade-aplicado-a-economia/#sthash.exLzDm4i.dpuf>. Acesso em: 15 maio 2014).

Fonte: Tabelas 1 e 5.

A análise do gráfico 3 aponta que os anos de 1995 a 2001 foram os anos com o maior percentual e, dentro do critério legal (1,5%), tiveram uma Receita Líquida de Impostos menor que nos anos sequentes, quando se teve uma média de 0,14% de destinação em relação à Receita Líquida.

No gráfico 4, observam-se os valores caso os governos, nesses quatro mandatos tivessem aplicado os recursos de acordo com o vinculado constitucionalmente. Para esse cálculo, foram utilizados como base os percentuais aplicados e, desses, foi calculada a diferença entre o previsto e o realizado.

Gráfico 4 – Fomento às pesquisas científica e tecnológica – previsto constitucionalmente e realizado – 1995 a 2013

Fonte: Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã.

O Gráfico 4 mostra o valor residual entre o previsto constitucional para o fomento às pesquisas científica e tecnológica e o realizado pelos governos no período analisado neste estudo.

Verificou-se, assim, uma evolução residual crescente entre o previsto e o realizado a partir de 2002. A soma total do valor residual dos anos quando o valor previsto ficou acima do valor realizado (2002 a 2013), é de R$ 2.025.503.507,46 (dois bilhões, vinte e cinco milhões, quinhentos e três mil, quinhentos e sete reais e quarenta e seis centavos), o que representa mais de 1.000% do valor destinado no mesmo período (dez vezes mais). Esse valor significa que o estado deixou de transferir para às políticas públicas de ciência e tecnologia.

5 Considerações finais

As políticas públicas no aspecto econômico estão associadas a falhas de mercado; já as políticas públicas de desenvolvimento regional no contexto de promoção e valorização das externalidades da competitividade empresarial são organizadas a partir do conceito de impactos externos (externalidades) nos problemas regionais. Dentro desse contexto, as políticas públicas de ciência e tecnologia visam ao desenvolvimento regional por meio da ciência e tecnologia, através de pesquisas científicas e tecnológicas.

Diante disso, o estado, com vistas a promover o desenvolvimento regional, tem o papel de apoiar, mas financiando a pesquisa e o desenvolvimento científicos e

tecnológicos. Esse apoio é viabilizado por recursos financeiros governamentais às políticas públicas no Rio Grande do Sul, que estão asseguradas pelo art. 236 da Constituição Estadual no âmbito da Fapergs, conforme informações consolidadas e estabelecidas por meio de vinculação constitucional no orçamento público do estado.

A partir disso, foi realizada uma observação entre os anos de 1995 e 2013, que compreendeu os mandatos dos governos Antônio Britto, Olívio Dutra, Germano Rigotto, Yeda Crusius e Tarso Genro.

Ao longo desta investigação, constatou-se que o cumprimento do vínculo constitucional ocorreu nos governos Antônio Britto e até o terceiro ano do governo Olívio Dutra. As transferências orçamentárias com vínculo constitucional decresceram nos 19 anos ocorrendo uma redução significativa da destinação de recursos com vínculo constitucional, com isso, não existindo o cumprimento do vínculo constitucional. O estado deixou de destinar à política de ciência e tecnologia, nesse período, o equivalente a R$ 2.025.503.507,46 (dois bilhões, vinte e cinco milhões, quinhentos e três mil, quinhentos e sete reais e quarenta e seis centavos).

Realizou-se, ainda, a observação através da análise da variação percentual de cada ano em relação ao anterior, quando se verificou que a destinação de recursos à ciência e à tecnologia, no último ano de cada governo, sempre apresentou a menor variação (negativa) da série (mandato), com exceção do governo Yeda Crusius, que apresentou uma variação positiva (166,52%). Nesse contexto, os percentuais foram de -83,93% (Olívio Dutra), -72,66% (Germano Rigotto), -10,02 (Tarso Genro), cabendo ressaltar que, no governo Tarso Genro, a série é relativa aos três primeiros anos do mandato.

Embora não tenha ocorrido o cumprimento do percentual constitucional às políticas de ciência e tecnologia no período investigado, houve destinação em todos os anos, mesmo sendo abaixo do que deveria ser.

Com base nas informações através da investigação ao longo deste estudo, constata-se que o estado, ao não cumprir o vínculo constitucional, está deixando de fomentar o desenvolvimento tecnológico de promover a competitividade e de reduzir as assimetrias. Conforme foi visto, o desenvolvimento das regiões se dá pela ciência e tecnologia através do desenvolvimento de pesquisas. O Estado, ao não cumprir, não realiza o desenvolvimento regional por meio da Ciência e Tecnologia.

Como sugestão, deveria existir uma fiscalização do Poder Legislativo e do Poder Judiciário, para o cumprimento do vínculo constitucional, que por parte estabelece o 1,5% anual para políticas públicas de ciência e tecnologia e, ainda, o estado deveria ressarcir os valores que não foram cumpridos no período.

Sugere-se o desenvolvimento de outros trabalhos, de investigações e análises dos programas e editais, dos objetos da destinação dos fomentos à pesquisa, bem como, dentro da perspectiva teórica defendida pelos autores citados, verificar a correlação entre efetivação das políticas públicas de ciência e tecnologia e o desenvolvimento regional (indicadores de desempenho).

Referências

AVELLAR, A. P. Impacto das políticas de fomento à inovação no Brasil sobre o gasto em atividades inovativas e em atividades de P&D das empresas. *Revista Estudos Econômicos da USP*, São Paulo, v. 39, n. 3, jul./set. 2009.

AZEVEDO, M. I. C. *Os parques de ciência e tecnologia e incubadoras e o desenvolvimento regional.* 2011. Tese (Mestrado em Economia e Gestão das Cidades) – Faculdade de Economia Universidade do Porto, Porto, 2011. 106 f. Disponível em: <http://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/57367/2/TeseOs% 20PCT%20e%20Incubadoras%20e%20o%20Desenv%20Regional.pdf>. Acesso em: 2 maio 2014.

BELL, M.; PAVITT, K. Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries. *Industrial and Corporate Change*, v. 2, n. 2, p. 157-211, 1993.

BEZERRA, M.; BURSZTYN, M. *Ciência e tecnologia para o desenvolvimento sustentável*. Brasília: Ministério do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis: Consórcio CDS/ UNB/ Abipti, 2000.

BRASIL. MCT. *Livro branco*: ciência, tecnologia e inovação. Brasília: MCT, 2002. Disponível em: <http://www.cgee.org.br/ arquivos/livro_branco_cti.pdf>. Acesso em: 9 jul. 2014.

CARVALHO, J. R.; HERMANNS, K. (Org.). *Políticas públicas e desenvolvimento regional no Brasil*. Fortaleza: Konrad Adenauer, 2005.

CENTRO DE GESTÃO E ESTUDOS ESTRATÉGIOS. *Descentralização do fomento à ciência, tecnologia e inovação no Brasil*. Brasília: 2010.

CRUZ, B. de O. et al. (Org.). *Economia regional e urbana*: teorias e métodos com ênfase no Brasil. Brasília: Ipea, 2011.

FIGUEIREDO, A. M. *As políticas e o planejamento do Desenvolvimento Regional*. 2009. Disponível em: <http://pt.scribd.com/doc/108913046/Capitulo-12-As-politicas-e-o-planejamento-do-desenvolvimento-regional-Antonio-Manuel-Figueiredo>. Acesso em: 28 maio 2014.

FONSECA, M. L. M. Formulação de políticas públicas de ciência, tecnologia e inovação (CT&I): cooperação intergovernamental em busca do desenvolvimento científico regional. In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 5., 2012, Brasília. *Anais*... Brasília: Consad, 2012. Disponível em: <http://consadnacional.org.br/wp-content/uploads/2013/05/093-FORMULA%C3%87%C3%83O-DE-POL%C3%8DTICAS-P%C3%9ABLICAS-DE-CI%C3%8ANCIA-TECNOLOGIA-E-INOVA%C3%87%C3%83O-CTI-COOPERA%C3%87%C3%83O-INTERGOVERNAMETAL-EM-BUSCA-DO-DESENVOLVIMENTO-CIENT%C3%8DFICO-REGIONAL.pdf>. Acesso em: 29 maio 2014.

FRANCISCO, L. T. dos S. T. *Indicadores para avaliação de resultados de projetos de pesquisa científica e tecnológica*. 2002. 128 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Escola de Administração, Programa de Pós-Graduação, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto alegre, 2002. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/2236>. Acesso em: 9 jul. 2014.

FREEMAN, C.; SOETE. L. *A economia da inovação industrial*. 3. ed. Campinas: Ed. da Unicamp, 1997.

LIMA, M. A. B. *Avaliação de impactos de investimentos públicos em ciência e tecnologia sobre o Desenvolvimento Regional*. 2005. 249 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração, Programa de Pós-Graduação, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005. Disponível em: <http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/4588/ 000457951.pdf?...1>. Acesso em: 9 jul. 2014.

LIMA, M. J. G. de. *Desenvolvimento Regional no Rio Grande do Sul*: uma análise a partir de uma tipologia de políticas de desenvolvimento. 2011. 154 f. Dissertação (Mestrado em Economia do

Desenvolvimento) – Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

LIMA, M. J. G. de; SOUZA, O. T. de. *Tipologia de políticas públicas como instrumento de gestão, execução, coordenação e avaliação do Desenvolvimento Regional*: uma aplicação para o Rio Grande do Sul. Disponível em: <http://www.pucrs.br/eventos/eeg/download/Mesa6/Tipologia_de_Politicas_Publicas_como_Instrumento_de_Gestao_Execucao_Coordenacao_e_Avaliacao_do_Desenvolvimento_Regional-Uma_aplicacao_para_o_RS.pdf.>. Acesso em: 15 abr. 2014.

LIMA, W. G. Política pública: discussão de conceitos. *Interface*, Tocantins, n. 5, p. 49-54, out. 2012. Disponível em: <http://revista.uft.edu.br/index.php/interface/article/ viewFile/370/260>. Acesso em: 15 abr. 2014.

MATEI, A. P. *Análise do Processo de Interação Universidade- Empresa*: caso da UFRGS. 2009. 126f.Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009. Disponível em:<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/21923/000737704.pdf?...1> Acesso em: 28 maio.2014.

MEIRELLES, M. L. C. de. *(Des)vinculações constitucionais e/ou legais no financiamento da saúde pública no Rio Grande do Sul*. 2004. 60f. Monografia (Conclusão do Curso Pós-Graduação em Gestão Fazendária – Especialização em Gestão Fazendária) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

MELLO, A. D. C. *Desvinculação de Receitas da União* (DRU): argumentos que justificam sua criação e manutenção. 2012. 160 f. (Bacharelado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Administração, Universidade de Brasília, Brasília, 2012. Disponível em: <http://bdm.bce.unb.br/handle/10483/4347>. Acesso em: 28 maio 2014.

MUNOZ, A. E. P. *Regionalização para o planejamento e o desenvolvimento do Rio Grande do Sul*. 2007. Tese (Mestrado) – Universidade de Campinas, Campinas, 2007. Disponível em: <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000439968>. Acesso em: 4 maio 2014.

NASCIMENTO, Juliana de Oliveira. *Políticas Públicas de Ciência e Tecnologia no Rio Grande do Sul como um instrumento de desenvolvimento regional:* período 1995-2013. 2014. Monografia (Conclusão de Curso de Graduação) – Centro Universitário La Salle, 2014.

NAVAUX, P. O. A. *O papel da Fapergs no fomento à pesquisa no Brasil*. Disponível em: <http://www.if.ufrgs.br/~barbosa/navaux.pdf>. Acesso em: 19 jun. 2014.

OLIVEIRA, A. L. de; VIANA, G. Desenvolvimento Regional do Paraná sob a ótica da urbanização. *Revista Capital Científico*, Guarapuava, v. 5, n. 1, p. 55-73, jan./dez. 2007. Disponível em: <http://revistas.unicentro.br/index.php/capitalcientifico/ article/viewFile/770/857>. Acesso em: 15 abr. 2014.

OLIVEIRA, A. S. L. de. *O conceito de custo de oportunidade aplicado à economia*. 2013. Disponível em: <http://webinsider.com.br/2013/09/11/o-conceito-de-custo-de-oportunidade-aplicado-a-economia/#sthash.exLzDm4i.dpuf>. Acesso em: 15 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. Constituição (1991). *Lei Complementar 9.103, de 8 de julho de 1990*. 1991. Dispõe sobre o repasse à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio Grande do Sul (Fapergs) da dotação prevista no art. 236 da Constituição Porto Alegre: Assembléia Legislativa, 1991. Disponível em: <http://www2.al.rs.gov.br/dal/LinkClick.aspx?fileticket=0jpsfTlZnoo%3D&tabid=3683&mid=5359>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. *Lei 10.534, de 08 de agosto de 1995*. Institui o Sistema Estadual de Ciência e Tecnologia, dispõe sobre o Conselho Estadual de Ciência e Tecnologia e dá outras providências.

Disponível em: <http://www.al.rs.gov.br/legis/ m010/m0100099.asp?hid_idnorma=15744>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. *Lei 13.196, de 13 de julho de 2009*. Estabelece medidas de incentivo à inovação e à pesquisa científica e tecnológica, define mecanismos de gestão aplicáveis às instituições científicas e tecnológicas do estado do Rio Grande do Sul e dá outras providências. Disponível em: <http://www.al.rs.gov.br/legis/M010/ M0100018.asp?Hid_IdNorma=52917>. Acesso em: 19 jun. 2014.

RIO GRANDE DO SUL. *Secretaria da Ciência, Inovação e Desenvolvimento Tecnológico*. Disponível em: <http://www.sct.rs.gov.br/principal.php? menuSelecionado=conteudo&cod=3>. Acesso em: 15 abr. 2014.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria da Fazenda. *Contadoria e Auditoria Geral do Estado*. Disponível em: <https://www.sefaz.rs.gov.br/Site/MontaMenu.aspx? MenuId=564>. Acesso em: 23 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. Secretaria de Coordenação e Planejamento, Supervisão de Orçamento. *Governo*. Porto Alegre: [s.n.], 1997.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2001*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/epo/>. Acesso em: 15 abr. 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2002*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/orcamento2002vol11.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2003*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/orcamento2003vol1.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2004*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/orcamento2004vol1.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2005*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/vol1_Mensagem20051.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual l do Estado do Rio Grande do Sul, 2006*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/volume1.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2007*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/volume1orc200711.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2008*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/VolumeI.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2009*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/volume12.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2010*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/Mensagem_LOA_2010.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2011*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/Mensagem_PLOA_2011.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2012*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/Mensagem_PLOA_2012%281%29.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.
RIO GRANDE DO SUL. SEPLAG. Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. *Orçamento Anual do Estado do Rio Grande do Sul, 2013*. Disponível em: <http://www1.seplag.rs.gov.br/upload/Mensagem_PLOA_2013.pdf>. Acesso em: 28 maio 2014.

RUA, M. das G. *Políticas públicas*. Brasília: Capes: UAB, 2009. Disponível em: <http://portal.virtual.ufpb.br/biblioteca-virtual/files/pub_1291087408.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2014.

SARAIVA, E. Introdução à teoria da política pública. In: SARAIVA, E.; FERRAREZI, E. (Org.). *Políticas públicas*: coletânea. Brasília: Enap, 2006. v. 1. Disponível em: <http://www.enap.gov.br/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=285>. Acesso em: 15 abr. 2014.

SECCHI. Leonardo. *Políticas Públicas*: conceito, esquemas de análise e casos práticos. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

SILVA, C. A. Descentralização em política de ciência e tecnologia. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 14, n. 39, p. 61-73, maio/ago. 2000. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40142000000200007&script= sci_arttext> Acesso em: 8 jul. 2014.

SOUSA, C. de. *Clusters industriais*: vantagem competitiva e desenvolvimento regional. 2013. 97f. Tese (Doutorado em Economia). Faculdade de Ciências Econômicas.UFRGS, Porto Alegre,2013.Disponível Em: <http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/ 2770>. Acesso em: 24 maio 2014.

SOUZA, C. Políticas públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, v. 16, n. 8, p. 20-45, jul./dez. 2006. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/soc/n16/a03n16>. Acesso em: 15 abr. 2014.

STAL, E. et al. *Inovação*: como vencer esse desafio empresarial. São Paulo: Clio, 2006.

UNILASALLE. Centro Universitário La Salle. *Manual para apresentação de trabalhos acadêmicos do Centro Universitário La Salle*. 3. ed. Canoas: Unilasalle, 2011. Disponível em: <http://academicos.unilasalle.edu.br/portal.php>. Acesso em: 10 jul. 2014.

VASCONCELOS, M. Luciene; SILVA, C. Ocileide. A influência do fomento da fundação de amparo à pesquisa do Estado do Amazonas no desenvolvimento de CT&I, no período de 2003 a 2010. In: CONVIBRA ADMINISTRAÇÃO, 9., 2012, Manaus. *Anais*... Manaus, 2012. p. 2-3. Disponível em: <http://www.convibra.com.br/upload/paper/2012/ 31/2012_31_4856.pdf>. Acesso em: 9 jul. 2014.

WITTMANN, M. L.; RAMOS, M. P. (Org.). *Desenvolvimento regional*: capital social, redes e planejamento. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2004.

O comércio Rio Grande do Sul-China por intensidade tecnológica (2000-2013)

Rafaela Lauffer Ostermann Tamiosso*
Angélica Massuquetti**
Jean de Jesus Fernandes***
Lisandra Lutz****

Resumo: O objetivo do artigo é analisar as exportações do Rio Grande do Sul para a China, no período de 2000 a2013, por intensidade tecnológica. Os dados analisados foram extraídos do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), classificados segundo a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) a oito dígitos. A identificação das categorias de intensidade tecnológica seguiu a classificação proposta pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Constatou-se que tanto no Brasil quanto no Rio Grande do Sul, houve uma tendência de reprimarização das pautas exportadoras. Esse processo foi percebido através da maior representatividade dos produtos primários ao longo do período. Grande parte desse cenário se deve ao aumento dos preços internacionais das *commodities*, devido ao grande crescimento da demanda de países emergentes, especialmente da China.
Palavras-chave: Rio Grande do Sul. China. Reprimarização. *Commodities*. Exportações.

Abstract: The aim of this study is to analyze exports of Rio Grande do Sul to China in the period 2000-2013, by technological intensity. Data were extracted from the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIF), classified according to the Common Nomenclature of Mercosul (CNM) to eight digits. The identification of categories of technological intensity followed the classification proposed by Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). It has been found that both in Brazil and in Rio Grande do Sul there was a tendency towards the reprimarization of the exporting lines. This process was recognized through greater representation of primary products over the period. Most of this scenario is due to the increase in international commodity prices, due to the demand growth from emerging markets, especially China.
Keywords: Rio Grande do Sul. China. Reprimarization. Commodities. Exports.

1 Introdução

A segunda onda de regionalismo marca o fortalecimento das relações econômicas internacionais desde a década de 90 (séc. XX). Esse novo regionalismo[1] revela uma fase de maior abrangência e de maior aprofundamento dessa relação, envolvendo o comércio entre todos os setores econômicos (AZEVEDO; HENZ, 2006). Nesse contexto, a estratégia da China tem sido a maior abertura do comércio e a ampliação dos investimentos num cenário de globalização, focando, assim, a política externa na expansão de acordos diplomáticos com pequenos e grandes países em que tenha acesso

* Aluna no curso de Ciências Econômicas da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Bolsista de Iniciação Científica Probic-Fapergs/Unisinos. Endereço eletrônico: rafaelaostermann@gmail.com
** Professora no Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Endereço eletrônico: angelicam@unisinos.br
*** Mestre em Economia pelo Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Endereço eletrônico: jfernandesj@hotmail.com
**** Aluna no curso de Administração da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Bolsista de Iniciação Científica Unibic/Unisinos. Endereço eletrônico: lisandral@hotmail.com
[1] Este estudo está inserido no Projeto de Pesquisa "Relações comerciais agrícolas internacionais: regionalismo ou multilateralismo", desenvolvido pela pesquisadora Profa. Dra. Angélica Massuquetti, do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos).

às matérias-primas e aos mercados consumidores. Esse cenário revela-se como uma oportunidade para o Brasil e, em especial, para o Rio Grande do Sul, que são importantes parceiros comerciais no fornecimento de *commodities*.

Dado que a China superou os Estados Unidos da América (EUA), em 2009, como principal parceiro comercial brasileiro e em se considerando que o potencial comercial brasileiro e gaúcho no contexto internacional, principalmente nas vendas externas de *commodities*, o objetivo deste artigo é analisar as exportações do Rio Grande do Sul para a China, no período de 2000 a 2013, por intensidade tecnológica. O método utilizado foi a revisão bibliográfica e a coleta de informações na base de dados do MDIC, empregando-se a classificação de produtos por intensidade tecnológica segundo os critérios da OCDE.

Este artigo compreende mais três seções, além desta introdução. Na segunda seção são expostos os acordos e as negociações comerciais entre o Brasil e a China e são apresentados estudos empíricos acerca da relação comercial agrícola entre os países. Na terceira seção, é descrita a metodologia empregada e são analisados os resultados dos fluxos comerciais entre os países e entre o Rio Grande do Sul e a China, no período de 2000 a 2013. Finalmente, a última seção apresenta as considerações finais.

2 Acordos, negociações e estudos empíricos

2.1 Acordos e negociações comerciais Brasil-China

O primeiro encontro oficial do grupo Brasil, Rússia, Índia e China (Bric) ocorreu em 16 de junho de 2009, em *Yekaterinburg*, na Rússia. Participaram do mesmo os líderes dos países-membros, e o objetivo era discutir a situação econômica global, os mercados emergentes e de que forma os quatro países poderiam trabalhar juntos no futuro. Em 2010, a África do Sul solicitou participar do grupo, sendo aceita em dezembro daquele mesmo ano. Dessa forma, foi renomeado o grupo para Brics, com a inclusão da África do Sul. (BRICS FORUM, 2014).

Carvalho (2013) refere que o Brics é resultado da nova reconfiguração dos centros econômicos de poder, e os países antes considerados de terceiro-mundo surgem como emergentes. Lessa et al. (2009) observam que antes da articulação do Brics, o Brasil estreitou relações com a Índia e a África do Sul através do Fórum de Diálogo Índia, Brasil e África do Sul (Ibas), que é um acordo multiétnico e multicultural com o intuito de contribuir para a discussão de temas globais. Para os autores, o Brics surgiu nessa mesma linha, com o interesse de instrumentalizar relações comerciais com os demais países visando a interesses comuns ante os desafios econômicos internacionais impostos.

No que se refere, especificamente, às relações comerciais entre Brasil e China, Massuquetti et al. (2013) relataram que as mesmas vêm sendo articuladas desde 1881, de acordo com o Tratado da Amizade, do Comércio e da Navegação. Cabe avaliar que os contatos entre as nações se mantiveram escassos até meados do século XX em razão

dos conflitos que ocorriam internamente na China e foram retomados vagarosamente pelos governos no decorrer do século passado.

Cepik et al. (2012) destacam que as relações bilaterais entre Brasil e China intensificaram-se a partir de 1990, pautadas pela valorização das relações Sul-Sul e com dois eixos da política externa brasileira – o político-estratégico e o econômico-comercial – com o objetivo de alcançar novos mercados para as matérias-primas e projetos de cooperação internacional em ciência e tecnologia. Segundo os autores, no final da década de 90 (séc. XX), iniciou-se um intensivo processo de trocas comerciais entre os dois países, proporcionando ao Brasil *superavits* comerciais até o ano de 2007.

Através do Brics, os atos bilaterais entre Brasil e China são de ordem política, comercial e administrativa. No quadro 1, são descritos alguns dos atos comerciais vigentes e suas principais resoluções com o objetivo de demonstrar essa parceria.[2]

Quadro 1 – Atos comerciais vigentes entre Brasil e China

Acordo	Assunto	Data	Principais resoluções
Facilitação de vistos para homens de negócios	Vistos	24/6/2004	Conceder vistos para múltiplas entradas para homens de negócios e estudantes, sendo que esse visto não se aplica a pessoas interessadas a fixar residência no país. O visto tem validade de até três anos concedendo múltiplas entradas.
Fortalecimento estratégico entre Brasil e China	Fortalecimento das relações comerciais	19/5/2009	Foi assinado um instrumento de cooperação entre Brasil e China nas áreas política, jurídica, de comércio de produtos agropecuários, científico, tecnológico e financeiro. As partes destacaram o papel da Cosban* no relacionamento bilateral.
Memorando de fortalecimento sobre o petróleo	Cooperação na indústria do petróleo	19/5/2009	Estreitar relações de comercialização, exploração e desenvolvimento na indústria do petróleo.
Condições de qualidade da carne de aves brasileiras exportadas à China	Exportações agropecuárias	12/11/2004	Definir as condições sanitárias da carne de aves exportadas à China e a emissão de certificados de qualidade.
Memorando sobre cooperação em matéria de comércio e investimento	Fortalecimento das relações comerciais	12/4/2011	Reconhecimento pelo Brasil do poder econômico da China. Ambas as nações apoiam *joint-ventures* e empreendimentos comerciais.
Memorando fortalecendo a cooperação industrial	Fortalecimento das relações comerciais	2/12/2002	Incentivar a produção de álcool carburante, de modo a facilitar a troca comercial entre os países, a fim de incentivar a produção desse insumo, beneficiando ambas as partes.

Fonte: Elaborado pelos autores de acordo com MRE (2014a).
Nota: (*) Comissão Sino-Brasileira de Alto Nível de Concentração e Cooperação, que é um mecanismo de cooperação entre Brasil e China, a qual é formada por 11 subcomissões. (MRE, 2013).

Segundo o Ministério das Relações Exterior (MRE, 2014b), em 2009, o Brasil se tornou o principal parceiro comercial da China e tem esse país como o quarto destino principal de seus investimentos externos. Nesse portfólio de investimentos, os chineses

[2] Demais atos podem ser verificados no Sistema Consular Integrado. (MRE, 2014a).

estão apoiando ramos de veículos, as Tecnologia da Informação e Comunicação, entre outros. Por outro lado, empresas brasileiras de grande porte, tais, como: a Embraer, a Embraco e a Votorantim, têm atuação intensa na China.

Na última cúpula do Brics, realizada em 2014, em Fortaleza, no Brasil, os líderes do Brasil e da China, Dilma Roussef e Xi Jinping, ressaltaram a importância do agronegócio, comprometendo-se a retomar, por exemplo, o comércio do segmento de carnes. Os presidentes também acordaram acerca da instalação do escritório do Conselho Chinês para a Promoção do Comércio Internacional (CCPIT), no Brasil, salientando a importância da parceria bilateral entre os dois países, reafirmando o compromisso de continuação da parceria estratégica. (MRE, 2014c).

2.2 Estudos empíricos

Santos et al. (2012) analisaram a evolução do consumo de alimentos na China e o impacto sobre as exportações brasileiras de produtos agroindustriais. O maior consumo de carnes, frutas e alimentos processados aconteceu a partir do deslocamento geográfico da população chinesa para zonas urbanas. O novo estilo de vida aumentou o consumo de alimentos de fácil preparação, e as preferências por esse consumo, por parte da população chinesa, têm se aproximado dos padrões de países desenvolvidos, como Japão e Coreia do Sul. Países em desenvolvimento passam por mudanças não somente estruturais, mas também no modo de consumo de alimentos.[3] Segundo os autores, a China é um representante desse grupo de países. A agricultura representava 35% do Produto Interno Bruto (PIB) do País, na década de 70 (séc. XX) e, em 2008, representou apenas 11%, ou seja, a rápida industrialização, as reformas em direção a uma economia de mercado e a ampliação do setor de serviços elevaram o peso de outras atividades na economia chinesa. O resultado disso foi a ampliação das exportações brasileiras, em especial de origem agrícola, para a China.

Libânio (2012) avaliou o impacto da expansão chinesa[4] sobre os estados brasileiros, sob a hipótese de que tais impulsos variavam com o padrão de especialização produtiva e comercial. De acordo com o autor, as exportações brasileiras apresentaram um alto grau de concentração na Região Sudeste. Dados de 2010 mostraram que o Rio Grande do Sul está entre os seis estados (São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná e Pará) responsáveis por três quartos do total exportado pelo Brasil. Em relação ao perfil tecnológico das exportações nesse mesmo ano, observou-se que produtos de base natural (produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais) corresponderam a mais de dois terços do total exportado pelo Brasil. Os estados da Região Sul e da Sudeste têm a pauta mais diversificada e

[3] Os autores apresentaram um estudo do *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO), mostrando que o consumo *per capita* de carne e derivados do leite teve um crescimento muito rápido entre as décadas de 60 e 70 e se estima que, em 2030, o consumo *per capita* atingirá volumes mais altos.

[4] Visto que em 2008 as exportações chinesas correspondiam a 32% do PIB e as importações, a 25%, a economia chinesa é considerada como de elevado grau de abertura comercial (57%). Em países como o Brasil, os EUA e o Canadá, os fluxos comerciais são inferiores a 30%. (LIBÂNIO, 2012).

apresentam peso maior de produtos manufaturados (alta, média e baixa tecnologia). Contudo, ao analisar dados de 1996 a 2010, observou-se que a participação desses produtos tem se reduzido. A partir de 2007, produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais, segundo Libânio (2012), têm participação majoritária no total exportado pelo estado.

O perfil exportador do Brasil e dos estados da Região Sul, entre 2000 e 2008, por intensidade tecnológica e por competitividade, foi o objeto de estudo de Santetti e Azevedo (2013). Os autores observaram que houve uma reprimarização da pauta exportadora em razão do aumento da participação e da maior presença de produtos não industriais e de baixa intensidade tecnológica no período. No que se refere à competitividade, os produtos primários e de baixa intensidade tecnológica mostraram um aumento de competitividade em razão, principalmente, da ampliação da demanda de países emergentes como a China.

Posser e Massuquetti (2014) analisaram a participação das *commodities* nas pautas de exportação brasileira e gaúcha, entre 2000 e 2012, investigando a existência de um processo de reprimarização. A metodologia empregada pelas autoras foi a identificação das categorias de intensidade tecnológica a partir da classificação proposta pela taxonomia de *Keith Pavitt*. Os resultados revelaram que as exportações brasileiras para a China foram baseadas, predominantemente, durante todo o período analisado, em produtos primários. Em relação às exportações do Rio Grande do Sul para a China, observou-se uma maior oscilação da importância de cada categoria em comparação à demonstrada pelo Brasil. No entanto, produtos primários novamente foram os líderes de exportação.

Feistel e Missagia (2013) discorreram sobre a estrutura do intercâmbio comercial entre o Rio Grande do Sul e a China, analisando o crescimento e os produtos que apresentam vantagem comparativa. Das exportações brasileiras para a China, o estado gaúcho participou com 13,15% do total exportado entre 2000 e 2011. Entre os anos de 1990 e 2011, no que se refere à pauta exportadora gaúcha para o país asiático, o grupo de alimentos e bebidas foi o que possuiu a maior representatividade, em média, 82,42% do total. E, analisando a pauta de importações, máquinas e equipamentos apresentam uma representatividade média de 30,78% do total importado pelo estado da China, durante o período. Os resultados desse estudo apontam que a China tem uma importância relativamente grande para as exportações do Rio Grande do Sul, e o comércio entre o estado gaúcho e o país asiático está evoluindo para uma concentração em poucos produtos.

Por fim, as relações comerciais entre Brasil e China são de cunho estratégico para ambos os países. Percebe-se que o intercâmbio não ocorre somente no setor comercial, foco deste artigo, mas também em áreas científicas, tecnológicas e humanas. Para países com sua pauta de exportação baseada em produtos manufaturados, a expansão chinesa é considerada uma ameaça. Por outro lado, países exportadores de produtos primários,

como o Brasil, têm se beneficiado com a elevação dos preços de *commodities*, como consequência da expressiva demanda chinesa por esse tipo de produto.

3 Análise das relações comerciais

3.1 Procedimentos metodológicos

Os dados analisados no artigo foram obtidos a partir da base de dados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWeb), da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio Exterior (MDIC). Essas informações seguem a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que classifica, por meio de uma estrutura de códigos, as mercadorias comercializadas na economia mundial. Os dados foram coletados de 2000 a 2013 (em termos monetários – US$ FOB) com o intuito de se observar a oscilação ao longo dos anos 2000, das exportações brasileira e gaúcha para a China e o respectivo grau tecnológico dos produtos exportados.

Os produtos (NCM 8 dígitos) foram organizados conforme a classificação da OCDE. De acordo com Furtado e Carvalho (2005) e Markwald (2004), atualmente, essa classificação está baseada no indicador de intensidade de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) (Gasto em P&D/valor adicionado, ou gasto em P&D/produção), sendo dividida em quatro categorias: alta intensidade tecnológica: setores aeroespacial, farmacêutico, de informação, de eletrônica e telecomunicações e de instrumentos; média-alta intensidade tecnológica: setores de material elétrico, veículos automotores, química (excluído o setor farmacêutico), ferroviário, de equipamentos de transporte, de máquinas e equipamentos; média-baixa intensidade tecnológica: setores construção naval, borracha e produtos plásticos, coque, produtos refinados metálicos, metalurgia básica e produtos metálicos; baixa intensidade tecnológica: outros setores e de reciclagem, de madeira, de papel e celulose, editorial e gráfico, de alimentos, bebidas e fumo, têxtil de confecção, de couro e calçados. Além dessas categorias, classificam-se os produtos agrícolas, minerais e energéticos como produtos primários. (LAPLANE et al., 2001).

3.2 Resultados e discussão

Ao analisar o comércio agrícola entre Brasil e China, nota-se o crescimento do intercâmbio comercial agrícola durante o período de 2000 a 2013. De acordo com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2011), o intercâmbio entre os dois países, entre 2000 e 2010, teve um crescimento superior à elevação do comércio entre o Brasil e o mundo. O valor das exportações brasileiras para a China teve um crescimento de 4.140,86%, passando de US$ 1.085,3 milhão, em 2000, para US$ 46.026,2 milhões em 2013. (MDIC, 2014).

Na tabela 1, observa-se que, em 2000, o segundo principal produto exportado pelo Brasil para a China era “minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados”,

representando 16,21% do total exportado, sendo o primeiro produto do *ranking* “outros grãos de soja, mesmo triturados”, registrando um valor exportado para a China de US$ 337,3 milhões ou 31,08% de participação no total exportado no ano de 2000. Apesar dos “minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados” continuarem com sua representatividade em 2013, atualmente, a “soja, mesmo triturada, exceto para semeadura” é o principal produto exportado para o país asiático, apresentando um valor de US$ 17.145,7 milhões (37,25% do valor total das exportações brasileiras para a China). Destacam-se, também, os seguintes produtos, em 2013: “minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados” (33,08%) e “óleos brutos de petróleo” (8,77%), que aparecem na 2ª e na 3ª posições, respectivamente, no *ranking* dos principais produtos agrícolas exportados pelo Brasil para a China, em 2013.

Tabela 1 – Principais produtos exportados pelo Brasil para a China, 2000-2013

Produto	Grau de intensidade tecnológica	Exportações (milhões de US$)		*Ranking*		Participação %	
		2000	2013	2000	2013	2000	2013
Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	Primário	0,0	17.145,7	854º	1º	0,00	37,25
Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	Primário	176,0	15.227,2	2º	2º	16,21	33,08
Óleos brutos de petróleo	Primário	36,1	4.034,5	7º	3º	3,33	8,77
Outros açúcares de cana	Baixo	0,0	1.419,6	854º	4º	0,00	3,08
Pasta quim. madeira de não conif.a soda/sulfato, semi/branq.	Baixo	53,7	1.344,6	4º	5º	4,95	2,92
Minérios de ferro aglomerados e seus concentrados	Primário	95,2	706,0	3º	6º	8,77	1,53
Catodos de cobre refinado/seus elementos em forma bruta	Médio-baixo	0,0	584,2	854º	7º	0,00	1,27
Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	Baixo	17,3	507,2	8º	8º	1,60	1,10
Fumo não manuf. total/parc. destal. folhas secas, etc. virgínia	Primário	40,8	453,3	5º	9º	3,76	0,98
Pedaços e miudezas, comestíveis de galos ou galinhas congelados	Baixo	11,0	440,8	13º	10º	1,02	0,96
Outros	-	655,1	4.163,2	-	-	60,36	9,05
Total	-	1.085,3	46.026,2	-	-	100,00	100,00

Fonte: MDIC (2014).

Ainda de acordo com a tabela 1, destaca-se que dos dez principais produtos exportados pelo Brasil para a China, segundo o *ranking* do ano de 2013, cinco são classificados com grau de intensidade tecnológica como: primário e quatro, como baixo. Evidencia-se, assim, a importância dos produtos agrícolas, minerais e energéticos na pauta de exportação bilateral sino-brasileira.

O comércio entre o Rio Grande do Sul e a China ganhou significância durante o período analisado, com um crescimento de 1.727,15%. (MDIC, 2014). Segundo a Seplag (2014), em 2012, o maior destino das exportações gaúchas foi a China com 16,45% do total.

Na tabela 2, são apresentados os principais produtos exportados pelo Rio Grande do Sul para a China. No ano 2000, assim como observado nas exportações brasileiras para a China, o principal produto exportado pelo Estado do Rio Grande do Sul era "outros grãos de soja, mesmo triturados", com um valor comercializado de US$ 155,3 milhões ou 62,38% de participação do total exportado pelo estado para a China. Ao se analisarem as exportações no ano de 2013, esse produto teve as exportações zeradas. O segundo principal produto, em 2000, era "fumo não manufaturado", com uma participação de 16,40% do total comercializado. Assim como no Brasil, a "soja, mesmo triturada, exceto para semeadura" foi o principal produto exportado em 2013, apresentando um valor de US$ 3.602,9 milhões (79,17% do valor total das exportações do estado gaúcho para a China). É possível destacar outros produtos, em 2013, como o "fumo não manufaturado" (9,96%) e o "óleo de soja, em bruto, mesmo degomado" (2,34%), que aparecem na 2ª e na 3ª posições, respectivamente.

Tabela 2 – Principais produtos exportados pelo Rio Grande do Sul para a China, 2000-2013

Produto	Grau de intensidade tecnológica	Exportações (milhões de US$)		*Ranking*		Participação %	
		2000	2013	2000	2013	2000	2013
Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	Primário	0,0	3.602,9	107º	1º	0,00	79,17
Fumo não manuf. total/parc. destal. folhas secas, etc. virgínia	Primário	40,8	453,3	2º	2º	16,40	9,96
Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	Baixo	0,0	106,7	107º	3º	0,00	2,34
Pasta quim. madeira de não conif. a soda/sulfato, semi/branq.	Baixo	0,1	74,7	32º	4º	0,04	1,64
Pedaços e miudezas, comestíveis de galos ou galinhas congelados	Baixo	0,1	40,8	31º	5º	0,04	0,90
Outras pedras preciosas/semi-trabalhadas de outro modo	Baixo	0,3	30,6	24º	6º	0,10	0,67
Glicerol em bruto	Médio-alto	0,0	18,5	107º	7º	0,00	0,41
Outros couros/peles, bovinos, incl. búfalos, úmidos	Baixo	0,0	18,4	107º	8º	0,00	0,40
Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis	Médio-alto	0,0	15,8	73º	9º	0,00	0,35
Outros couros bovinos, incl. búfalos, não div. umid. pena flor	Baixo	0,0	13,2	107º	10º	0,00	0,29
Outros	-	207,8	176,2	-	-	83,41	3,87
Total	-	249,1	4.551,0	-	-	100,00	100,00

Fonte: MDIC (2014).

Ainda conforme a tabela 2, destaca-se que dos dez principais produtos exportados pelo Rio Grande do Sul para a China, segundo o *ranking* do ano 2013, dois são classificados com grau de intensidade tecnológica como médio-alto. Em conjunto,

representam 0,8% do total exportado pelo estado gaúcho, em parte devido aos investimentos direcionados ao setor automobilístico.

Em relação às exportações do Brasil para a China por grau de intensidade tecnológica, no período de 2000 a 2013 (tabela 3), observa-se que foram predominantemente baseadas em produtos primários, apresentando um expressivo incremento de 5.305,37% do valor exportado. Os resultados revelam que houve uma piora no perfil das exportações com a intensificação das vendas externas de produtos primários, ao longo do período, que representaram um crescimento de 18,03 p.p. Em relação aos demais graus de intensidades tecnológica, baixo, médio-baixo, médio-alto e alto, as quedas nas exportações foram de 5,12 p.p., 1,62 p.p., 7,33 p.p. e 3,96 p.p. Esse resultado consolida, conforme destacado por Libânio (2012), um perfil primário-exportador em detrimento da exportação de manufaturas.

Tabela 3 – Exportações do Brasil para a China por grau de intensidade tecnológica, 2000-2013 (bilhões de US$ e % do total)

Setores	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013	Variação 2000/2013 (% e p.p)
Milhões de US$									
Primário	712,7	1.542,0	3.194,5	6.186,7	12.823,9	25.523,7	33.562,9	38.525,9	5.305,37
Baixo	174,0	456,9	1.210,5	1.233,1	2.190,9	3.332,4	4.685,8	5.020,7	2.786,04
Médio-Baixo	48,5	183,3	543,0	277,0	627,6	845,1	997,6	1.311,8	2.603,12
Médio-Alto	95,9	300,1	414,8	620,3	539,4	597,6	941,4	694,1	623,39
Alto	54,1	38,6	78,6	85,3	340,9	487,1	1.039,8	473,6	775,11
% do total									
Primário	65,67	61,17	58,71	73,63	77,61	82,91	81,41	83,70	18,03
Baixo	16,03	18,12	22,25	14,68	13,26	10,82	11,37	10,91	-5,12
Médio-baixo	4,47	7,27	9,98	3,30	3,80	2,75	2,42	2,85	-1,62
Médio-alto	8,84	11,91	7,62	7,38	3,26	1,94	2,28	1,51	-7,33
Alto	4,99	1,53	1,44	1,02	2,06	1,58	2,52	1,03	-3,96

Fonte: MDIC (2014).

Da mesma forma, na tabela 4, nota-se que, nas exportações do Rio Grande do Sul para a China por grau de intensidade tecnológica, os produtos primários são líderes de exportação, representando 89,46% da pauta em 2013, em comparação a 83,53% em 2000, um incremento de 5,93 p.p. no período. Com exceção dos produtos primários e os de baixa tecnologia, que, por sua vez, tiveram um crescimento de 1,43 p.p., as exportações envolvendo as demais intensidades tecnológicas apresentaram retração de 0,28 p.p., 7,03 p.p. e 0,05 p.p., respectivamente.

Tabela 4 – Exportações do Rio Grande do Sul para a China por grau de intensidade tecnológica, 2000-2013 (bilhões de US$ e % do total)

Setores	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013	Variação 2000/2013 (% e p.p.)
Milhões de US$									
Primário	208,1	312,6	447,2	494,1	1.312,9	1.796,3	2.204,1	4.071,3	1.856,42
Baixo	14,7	105,3	239,7	181,2	553,4	498,2	486,0	334,4	2.174,83
Médio-baixo	0,7	0,8	1,1	1,6	1,6	2,0	1,7	1,1	57,14
Médio-alto	24,8	25,6	21,4	80,2	53,4	90,0	156,6	132,4	433,87
Alto	0,8	0,5	1,5	3,8	5,5	7,7	11,9	11,7	1.362,50
% do total									
Primário	83,53	70,30	62,91	64,94	68,14	75,03	77,06	89,46	5,93
Baixo	5,92	23,68	33,71	23,82	28,72	20,81	16,99	7,35	1,43
Médio-baixo	0,30	0,17	0,16	0,21	0,08	0,08	0,06	0,02	-0,28
Médio-alto	9,94	5,75	3,00	10,54	2,77	3,76	5,48	2,91	-7,03
Alto	0,31	0,10	0,21	0,50	0,28	0,32	0,42	0,26	-0,05

Fonte: MDIC (2014).

Ao analisar a evolução do perfil tecnológico das exportações gaúchas ao longo desse período, verifica-se, conforme afirmado por Santetti e Azevedo (2013) e Posser e Massuquetti (2014), que esse apresentou deterioração, ou seja, a crescente demanda da China por *commodities* agrícolas está contribuindo para a primarização da pauta de exportação gaúcha. O aumento participativo das exportações brasileiras – incluindo as oriundas do Rio Grande do Sul – de produtos primários para a China, também é evidenciado por Cepik et al. (2012), que destacam a tendência de redução do conteúdo tecnológico dos produtos brasileiros rumo ao mercado chinês em conformidade com a política de internacionalização da economia chinesa adotada pelo país após a entrada na Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2001.

O movimento de reprimarização das exportações brasileira para o mundo, portanto, também é verificado no comércio Rio Grande do Sul-China, reforçando os resultados obtidos por Vogel e Azevedo (2012), Negri (2012) e Posser e Massuquetti (2014). Para os autores, há evidências de uma participação do Brasil no comércio internacional cada vez mais sustentada pela exportação de *commodities*.

Negri e Alvarenga (2011) e Lamoso (2010) também ressaltaram a alteração havida na pauta exportadora brasileira, com o país concentrando seu comércio externo em *commodities*. O aumento das exportações é justificado pela expansão dos preços e do volume exportado (SOUZA; VERÍSSIMO, 2013), com ênfase às importações chinesas. Por outro lado, Nassif (2011) referiu que o comportamento das exportações de *commodities* tem sido seguido pela perda de competitividade do setor industrial, com destaque para os produtos mais intensivos em tecnologia, como se observou na relação comercial Brasil-China e Rio Grande do Sul-China.

4 Considerações finais

A aplicação da classificação de produtos por grau de intensidade tecnológica, segundo os critérios da OCDE, tornou possível identificar similaridade na pauta

exportadora do Brasil e do Rio Grande do Sul para a China. Em ambos, houve um aumento significativo das exportações de produtos primários.

Ao se analisar a pauta exportadora brasileira entre 2000 e 2013, nota-se que a participação de produtos primários no total exportado aumentou ao longo do período analisado, chegando ao patamar de 83% de representatividade em 2013. Ao contrário dos produtos de grau de intensidade tecnológica classificados em médio-alto e alto, que juntos representaram, em 2013, pouco mais de 2,5% do total das exportações brasileiras direcionadas ao mercado chinês.

A pauta exportadora do Rio Grande do Sul para a China não difere muito da brasileira, entre 2000 e 2013, pois também houve um aumento das exportações e um destaque à participação de produtos primários, com 89% no total exportado pelo estado gaúcho em 2013. Assim como no Brasil, produtos de grau de intensidade tecnológica classificados em médio-alto e alto, juntos, tiveram, em 2013, pouco mais de 3% de representatividade. Os resultados revelaram que houve uma piora no perfil dessas exportações, com a intensificação das vendas externas de produtos primários e de grau baixo de intensidade tecnológica, ao longo do período, que representaram um crescimento de 5,93 p.p. e de 1,43 p.p., respectivamente. Em relação aos produtos de médio-baixo, médio-alto e alto grau de intensidade tecnológica, as quedas nas exportações foram de 0,28 p.p., 7,03 p.p. e 0,05 p.p., respectivamente, no período.

É possível concluir que essa característica da primarização das pautas exportadoras brasileira e gaúcha direcionadas à China vai ao encontro do processo de internacionalização da economia chinesa, desenvolvido no século XX. O objetivo é a busca de acordos comerciais com países fornecedores de matérias-primas e recursos minerais e, assim, focar o crescimento econômico chinês na base do desenvolvimento de tecnologia e ciência.

Referências

AZEVEDO, A. F. Z.; HENZ, R. A. The EU new trade policy and the perspectives for an EU-Mercosur Agreement. *Aussenwirtschaft*, Zürich, 61, Heft IV, p. 437-446, jan. 2006.

BRICS FORUM. *Forum BRICS*. Disponível em: <http://www.bricsforum.org/>. Acesso em: 5 ago. 2014.

CARVALHO, A. de S. *Decoupling e integração entre os mercados acionários dos BRICS*. 2013. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade: Contabilidade) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade/USP, São Paulo, 2013.

CEPIK, M.; JORNADA, H.; MACHADO, F.; BORBA, P. China: segurança, política externa e relações bilaterais com o Brasil. In: DATHEIN, R. (Org.). *Parceiros estratégicos para a inserção internacional do Brasil*. 1ed. Porto Alegre: Ed. Da UFRGS, 2012. v.2.

FEISTEL, P. R.; MISSAGIA, S. Z. O intercâmbio comercial Rio Grande do Sul – China: concentração, desempenho e perspectivas. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 7., 2013, Florianópolis. *Anais*... Criciúma: Apec, 2013.

FURTADO, A. T.; CARVALHO, R. Q. Padrões de intensidade tecnológica da indústria brasileira. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 19, n. 1, p. 70-84. jan./mar. 2005.

IPEA. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. As relações bilaterais Brasil-China: a ascensão da China no sistema mundial e os desafios para o brasil. *Comunicado do IPEA*, n. 85, p. 22, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/comunicado/110408_comunicadoipea85.pdf>. Acesso em: 24 ago. 2014.

LAMOSO, L. P. Comércio exterior brasileiro: a tese da "reprimarização" da pauta exportadora e suas repercussões para Mato Grosso do Sul. In: ENCONTRO NACIONAL DOS GEÓGRAFOS, 16., 2010, Porto Alegre. *Anais*... Porto Alegre: Associação dos Geógrafos Brasileiros, 2010.

LAPLANE, F. et al. *El boom de las inversiones extranjeras directas en el Mercosur*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2001.

LESSA, A. C.; COUTO, L. F.; FARIAS, R. de S. Política externa planejada: os planos plurianuais e a ação internacional do Brasil, de Cardoso a Lula (1995-2008). *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília v. 2, n. 1, p. 89-109. 2009.

LIBÂNIO, G. Quem tem medo da China?: análise e implicações para os principais estados brasileiros. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, ago. 2012.

MARKWALD, R. O impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: o balanço de uma década. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, v. 68, p. 4-25, 2004.

MASSUQUETTI, A.; CAMPETTI, P. H. M.; KOCH, J. L.; TAMIOSSO, R. L. O. As relações comerciais agrícolas entre Brasil e China no período 2000-2011: perspectivas para o agronegócio brasileiro. In: SOBER NORDESTE, 8., 2013, Paraíba (PI). *Anais*... Piracicaba (SP): Sober, 2013.

MRE. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. *Concertação e cooperação entre Brasil e China*: a terceira reunião da COSBAN. 2013. Disponível em: <http://diplomaciapublica.itamaraty.gov.br/24-brasil-china/45-concertacao-e-cooperacao-entre-brasil-e-china-a-3-reuniao-da-cosban

MRE. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. *Declaração Conjunta entre Brasil e China por ocasião da visita de Estado do Presidente Xi Jinping*. 2014c. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/notas-a-imprensa/declaracao-conjunta-entre-a-republica-federativa-do-brasil-e-a-republica-popular-da-china-sobre-a-visita-de-estado-do-presidente-xi-jinping-ao-brasil-e-o-aprofundamento-da-parceria-estrategica-global-brasil-china-brasilia-17-de-julho-de-2014>. Acesso em: 24 ago. 2014.

MRE. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. *Diálogo estratégico global Brasil-China*. 2014b. Disponível em: <http://diplomaciapublica.itamaraty.gov.br/24-brasil-china/68-dialogo-estrategico-global-brasil-china>. Acesso em: 24 ago. 2014.

MRE. MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. *Sistema Atos Internacionais*. 2014a. Disponível em: <http://dai-mre.serpro.gov.br/>. Acesso em: 24 ago. 2014.

MDIC. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, DA INDÚSTRIA E DO COMÉRCIO EXTERIOR. *Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior* – AliceWeb. Disponível em: <http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 10 jul. 2014.

NASSIF, M. I. A economia está se reprimarizando? *Revista Desafios do Desenvolvimento*, São Paulo, v. 8, n. 66, p. 40-46, jul. 2011.

NEGRI, F. de; ALVARENGA, G. V. A primarização da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. *Boletim Radar – IPEA*, São Paulo, v. 13, p. 7-14, abr.2011.

NEGRI, J. A. *As empresas brasileiras e o comércio internacional*. IPEA, Brasília, 2012.

POSSER, D. R.; MASSUQUETTI, A. Brazilian and Rio Grande do Sul exports between 2000 and 2012: an analysis of the reprimarization process. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL – ANPECSUL, 17., 2014, Maringá (PR). *Anais* ... Rio de Janeiro (RJ): Anpec, 2014.

SANTETTI, M.; AZEVEDO, A. F. Z. Evolução das exportações da região sul e do Brasil nos anos 2000: competitividade e perfil tecnológico. *Revista Economia e Desenvolvimento*, Santa Maria, v. 25, n. 1, p. 46-63, jan./jun. 2013.

SANTOS, D. T.; BATALHA, M. O.; PINHO, M. A evolução do consumo de alimentos na China e seus efeitos sobre as exportações agrícolas brasileiras. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 2, ago. 2012.

SEPLAG. SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GESTÃO E PARTICIPAÇÃO CIDADÃ. *Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul*. Disponível em: <http://www.scp.rs.gov.br/atlas/conteudo.asp?cod_menu_filho=823&cod_menu=817&tipo_menu=ECONOMIA&cod_conteudo=1548>. Acesso em: 24 ago. 2014.

SOUZA, T. A.; VERÍSSIMO, M. P. O papel das *commodities* para o desempenho exportador brasileiro. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 40, n. 2, p. 79-94, 2013.

VOGEL, G.; AZEVEDO, A. F. Z. Intensidade tecnológica das exportações do Brasil e de estados brasileiros selecionados (2000-2010). In: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 6., 2012, Porto Alegre (RS). *Anais*... Porto Alegre: PUCRS/FEE, 2012.

A relação do *souvenir* com a Economia Criativa: um estudo de caso

Tauana Macedo de Paula*
Marlei Salete Mecca**

Resumo: Diante da possibilidade de produção e exportação de cultura, surge um novo tipo de economia denominado Economia Criativa, que se baseia na elaboração de bens e serviços que valorizam os aspectos intangíveis da cultura e a criatividade de seus produtores. Dessa forma, este artigo aborda a economia criativa relacionada com o turismo através da comercialização de *souvenirs*. Para isso, foi realizado um estudo de caso em uma loja de *souvenirs* localizada em um dos principais atrativos turísticos da Serra gaúcha, o "Passeio de Trem Maria Fumaça – estação de Bento Gonçalves-RS". Foi aplicada uma entrevista semiestruturada com a responsável pela loja, na qual foi possível identificar a contribuição significativa da Economia Criativa através dos produtos comercializados no atrativo turístico pesquisado. E, também, que os recursos advindos da Economia Criativa retornam à comunidade local, pois são feitos por ela em Micro ou Pequenas Empresas, expondo a cultura da região e a criatividade de seu povo.
Palavras-chave: Economia Criativa. Turismo. *Souvenir*.

Abstract: Facing the possibility of production and export of culture, there is a new type of economy called Creative Economy, which is based on the development of goods and services that they value the intangible aspects of culture and creativity of its producers. Thus, this article discusses the Creative Economy related tourism by selling *souvenirs*. For this, a case study was conducted in a *souvenir* shop located in one of the main tourist attractions in the Serra gaúcha, the "Maria Fumaça Train Ride – station Bento Gonçalves-RS". One semi-structured interview with the responsible shop was applied, in which it was possible to identify the significant contribution of the Creative Economy through the products sold in tourist attraction researched. And, also, that the proceeds of the Creative Economy return the local community, since they are made by it in small businesses, exposing the region's culture and creativity of its people.
Keywords: Creative Economy. Tourism. *Souvenir*.

1 Introdução

Devido ao anseio pelo crescimento econômico – característico da era da globalização –, principalmente nos países em desenvolvimento, surge uma nova forma de economia, muitas vezes concebida de maneira informal, chamada Economia Criativa. Essa tem como ideias principais a elaboração de bens e serviços através da inserção de elementos culturais e do crescimento da comunidade local através da qualificação e da geração de emprego. (REIS, A., 2008).

Muitos países europeus são conhecidos por terem a Economia Criativa como um dos propulsores do seu Produto Interno Bruto (PIB); como exemplo, destaca-se o Reino Unido, no qual a Economia Criativa é responsável por 8% da renda nacional e por 5% da força de trabalho. No entanto, alguns países em desenvolvimento também estão se destacando nesse tipo de economia, que valoriza a intangibilidade. Nesse cenário, destaca-se a China que teve 4% de seu PIB, em 2004, representado pela Economia

* Bacharel em Turismo. Especialista em Gestão de Pessoas e Marketing. Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Turismo e Hospitalidade pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes). *E-mail*: tathamacedo@gmail.com
** Doutora em Engenharia da Produção. Professora e pesquisadora no Programa de Pós-Graduação em Turismo e Hospitalidade da Universidade de Caxias do Sul (UCS). Coordenadora, pesquisadora e professora do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail*: msmecca@ucs.br.

Criativa. Assim, os países emergentes têm uma opção mais viável de desenvolvimento, pois a Economia Criativa prioriza a criatividade e não o capital. (REIS, A., 2008).

> A contribuição da Economia Criativa está em enfatizar que os bens produzidos com base na criatividade não devem ser analisados com base apenas no capital monetário. Devem ser pensados em termos de coesão social e confiança na sociedade, enquanto capital social, acumulado historicamente e fortalecido pela identidade cultural (COSTA, 2006, p. 9).

Segundo Reis, A. (2008), a Economia Criativa é um dos setores que mais cresce mundialmente, inclusive nas exportações, conforme o gráfico 1. Nos anos 2000, esse tipo de economia superou os serviços tradicionais e as indústrias de manufatura, e a estimativa, na época, era que crescesse ainda mais.

Gráfico 1 – Estrutura de exportação das indústrias criativas por grupo econômico em 2005 (todos os produtos criativos)

Fonte: Reis, A. (2008, p. 68).

Percebe-se, então, que a Economia Criativa pode contribuir com diversos setores, inclusive com o turismo que está em crescimento no Brasil. Esse desenvolvimento do setor turístico brasileiro pode estar relacionado à realização de grandes eventos no País, como a Copa do Mundo de Futebol 2014 Fifa e os Jogos Olímpicos em 2016.

No turismo, caracterizado por ser um setor baseado na intangibilidade e nas experiências,[1] a Economia Criativa encontra espaço para consolidação, pois sua essência é a elaboração de produtos/serviços genuínos (advindos da criatividade do produtor), que transmitam alguma característica de quem as produz. Com isso, pode-se estabelecer uma ligação direta entre esse novo tipo de economia e o turismo que

[1] Segundo o Ministério do Turismo, a atividade turística pode ser definida como um "conjunto de relações e fenômenos produzidos pelo deslocamento e permanência de pessoas fora do lugar de domicílio, desde que tais deslocamentos e permanência não estejam motivados por uma atividade lucrativa". Disponível em: <http://www.dadosefatos.turismo.gov.br/dadosefato>. Uma de suas características principais é a intangibilidade, ou seja, não é possível fornecer uma amostra do serviço turístico para o turista. (RUSCHMANN, 1990). Assim, o turista só concretiza o consumo através das experiências vivenciadas na destinação turística.

proporciona experiências para o turista através do contato do mesmo com a cultura do outro.

Nessa ótica, pode ser destacada, no turismo, a produção e a comercialização de *souvenirs* como participantes da Economia Criativa, pois são elementos elaborados pelas comunidades locais que representam a cultura de um povo. "O consumo de suvenires é uma das formas mais difundidas de troca cultural e aproximação com a cultura desconhecida". (REIS, J., 2008, p. 2).

Dessa forma, este artigo tem como objetivo identificar a contribuição da Economia Criativa através da produção e comercialização de *souvenirs* em uma das estações do atrativo turístico "Maria Fumaça", localizada na cidade de Bento Gonçalves-RS. Os resultados deste estudo de caso foram obtidos através de uma entrevista semiestruturada realizada com a responsável pela loja de *souvenirs*.

Assim, o *corpus* do artigo está elaborado da seguinte maneira: primeiramente, será feita uma contextualização sobre Economia Criativa e sua relação com o turismo através do *souvenir*; na sequência, será apresentado o local onde a pesquisa foi aplicada; posteriormente, será efetuada a análise dos dados, seguidos pelas considerações finais e pelas referências utilizadas.

2 Economia Criativa

A Economia Criativa surge como uma nova alternativa para driblar as crises globais renitentes que afetam tanto países desenvolvidos como em desenvolvimento. Esse novo tipo de negócio valoriza a cultura e seus aspectos intangíveis – saberes e fazeres – e a criatividade que origina todo o processo de produção. Utiliza a tecnologia como um meio impulsionador para a produção e acessibilidade de produtos e/ou serviços. Trabalha através de um modelo de redes em que há uma cooperação entre gestores públicos, privados e sociedade civil e tem como princípio a sustentabilidade que almeja uma inclusão socioeconômica. (REIS, A., 2008).

Dessa forma, a Economia Criativa tem como ideia principal

> promover diferentes setores produtivos que possuem como denominador comum a capacidade de gerar inovação a partir de um saber local, agregar valor simbólico a bens e serviços, além de gerar e explorar direitos de propriedade intelectual. (MARCHI, 2014, p. 194, tradução nossa).

A origem desse tipo de economia ocorreu na Austrália, em 1994, quando o país implantou o projeto *Creative Nation* que gerou o conceito *indústrias criativas* (que originou, mais tarde, a expressão Economia Criativa). Esse baseava-se na importância do trabalho criativo gerador de subsídios econômicos à nação e na inserção de tecnologias como contribuintes do setor cultural. Todavia, a consolidação dessa atividade deu-se no Reino Unido, em 1997. Nessa oportunidade, foram caracterizadas, pelo governo, atividades que fossem as mais competitivas para o país, entre as quais foram destacadas as *indústrias criativas* como forma de renovação para o governo atual.

(REIS, A., 2008). Essas foram caracterizadas pelo governo como “aquelas indústrias que se originaram da criatividade, da habilidade e do talento individuais e que possuem um potencial para a geração de riqueza e de empregos, por meio da criação e da exploração da propriedade intelectual”. (REIS, A., 2008, p. 235).

No Brasil, as atividades relacionadas à Economia Criativa estão sendo objeto da atenção do Ministério da Cultura (Minc). Dentro do Minc foi criada a Secretaria da Economia Criativa pelo Decreto 7.743, de 1º de junho de 2012, cuja missão é

> conduzir a formulação, a implementação e o monitoramento de políticas públicas para o desenvolvimento local e regional, priorizando o apoio e o fomento aos profissionais e aos micro e pequenos empreendimentos criativos brasileiros. (BRASIL, 2012, p. 39).

Diante disso, conforme apresentado na figura 1, a Secretaria da Economia Criativa trabalha com alguns princípios norteadores para a consolidação da Economia Criativa brasileira:

Figura 1 – A economia criativa brasileira e seus princípios norteadores

Fonte: Brasil (2012, p. 33).

Os princípios norteadores da Economia Criativa compreendem:

- *diversidade cultural:* trata-se da valorização, proteção e divulgação das diversidades culturais existentes no País garantindo a sua originalidade;
- *sustentabilidade:* versa sobre a preocupação em constituir atividades que não impactem negativamente o meio ambiente (como o uso indiscriminado de recursos naturais) e com a proliferação de uma cultura de consumo de baixo

valor agregado, garantindo, assim, as sustentabilidades econômica, social, cultural e ambiental;

- *inovação:* é a capacidade de escolher as melhores oportunidades, de empreender e de enfrentar riscos, aperfeiçoando o que já está feito e/ou criando algo novo; e
- *inclusão social:* estabelece estratégias de desenvolvimento para a população, priorizando os que estão em situação vulnerável através da qualificação e da formação profissionais e da geração de emprego e renda.

Como a origem do conceito Economia Criativa vem de países anglo-saxões, existe uma disparidade entre as terminologias originadas nesses países em comparação aos significados no Brasil. Nesses países é utilizada a expressão *creative industries* que, traduzida para o português, resulta em "indústrias criativas". O significado de indústrias na língua inglesa remete a setor, ou seja, a "um conjunto de empresas que realizam uma atividade produtiva comum". (BRASIL, 2012, p. 21). Já, indústrias, no Brasil, significam atividades fabris massificadas, por isso a Secretaria da Economia Criativa trabalha com a terminologia "setores criativos". Assim, "os setores criativos são aqueles cujas atividades produtivas têm como processo principal um ato criativo gerador de um produto, bem ou serviço, cuja dimensão simbólica é determinante do seu valor, resultando em produção de riqueza cultural, econômica e social". (BRASIL, 2012, p. 23). Dessa forma, o Minc definiu os setores criativos que são contemplados com políticas públicas do ministério,[2] conforme ilustra a figura 2.

[2] A Unesco já havia definido, em 1986, algumas categorias culturais e seus respectivos setores e atividades a fim de contribuir com pesquisas sobre Economia Criativa. Contudo, o Minc percebeu a necessidade de ampliar o escopo desses setores devido à realidade cultural brasileira. (PERTILE, 2014).

Figura 2 – Escopo dos Setores Criativos – Ministério da Cultura (2011)

Fonte: Brasil (2012, p. 31).

Apesar de todas as iniciativas mostradas anteriormente sobre Economia Criativa, seu histórico e suas características, ainda não há um consenso a respeito do seu conceito. O que se tem consolidado é a sua relação com a criatividade e o talento humanos, a geração de emprego e renda e o uso de tecnologias, criando, assim, um crescimento socioeconômico, cultural e intelectual. (REIS, A., 2008).

Dessa forma, é visível a relação da Economia Criativa com o turismo, no caso deste estudo, mais especificamente com os *souvenirs*. Eles são um exemplo concreto dessa atividade, pois são elaborados a partir da criatividade do autóctone para transmitir, ao turista, aspectos da cultura local, além de ser uma fonte de qualificação, emprego e renda à comunidade local.

3 A relação do *souvenir* com a Economia Criativa

> A produção de *souvenirs* mantém técnicas artesanais, proporciona postos de trabalho na distribuição e venda dos mesmos, [...] e contribui com a formação de uma imagem no exterior, que tenta ser competitiva em um mundo globalizado, já que é a prova tangível da viagem do turista. Nessa produção se fundem o local, materiais, habilidades, valores e gostos. (ESCALONA, 2006, p. 403, tradução nossa).

A partir dessa citação, é possível perceber a relação estreita entre *souvenir* e Economia Criativa, pois a Economia Criativa gera elementos tangíveis carregados de significados que não são palpáveis, mas, subjetivos. Valoriza os modos de produção de uma determinada cultura e é capaz de criar empregos à comunidade local. (REIS, A., 2008).

Dessa forma, os elementos tangíveis, citados acima, podem ser caracterizados como *souvenirs,*[3] pois são a representação simbólica de determinados locais (MARTINEZ; SCHIRIGATTI; SILVA, 2012), tornando-se "signo e/ou símbolo" de um povo (MACHADO; SIQUEIRA, 2008, p. 5). Esses objetos, geralmente, possuem um tamanho pequeno com o intuito de facilitar o seu transporte, assim, tornam-se pequenas relíquias que remetem ao local visitado. (MARTINEZ; SCHIRIGATTI; SILVA, 2012).

O *souvenir* aparece no turismo através do ato de consumo, característico do ser humano. Assim, há uma relação simbólica entre o turista e as localidades pelas quais viaja. Todavia, essa relação de consumo também gera emprego e renda à comunidade local. (MACHADO; SIQUEIRA, 2008).

> [Os *souvenirs* são elaborados através de] redes de produção locais que são compostas por produtores individuais, que trabalham de forma independente, ou em cooperativas que produzem obras de arte como representações de suas culturas, estimulando o crescimento econômico para suas famílias, comunidades ou nações. (HEALY, 1994 apud SWANSON; TIMOTHY, 2012, p. 493, tradução nossa).

Nessa relação de venda e consumo do *souvenir,* visualiza-se a ligação com a Economia Criativa, na qual são estimulados vários setores produtivos que trabalham com o saber local, agregando valor simbólico a bens e serviços. (MARCHI, 2014).

O consumo no turismo (com destaque para elementos produzidos pela criatividade dos autóctones) também se torna uma maneira do turista ter um "reconhecimento de si mesmo e da própria cultura" (REIS, J., 2008, p. 1), pois lhe possibilita entrar em contato com outros costumes, com o estranho. Com isso, o consumo passa a ser analisado, também, sob o viés cultural. "No mundo todo, as lojas de *suvenires* estão repletas de visitantes ávidos por encontrar, num objeto, a síntese de tudo o que estão vivendo, o exótico e o maravilhoso, enfim, a alma do lugar". (REIS, J., 2008, p. 2).

Outro aspecto a ser destacado é a ótica social da produção do *souvenir*. Em comunidades carentes, geralmente, os produtores retratam em seus objetos as facetas mais agradáveis de sua localidade, descontruindo estigmas negativos relacionados com a mesma. Como exemplo, tem-se os *souvenirs* da Rocinha (localidade periférica do Rio de Janeiro) que retratam desenhos coloridos e alegres como as rodas de samba, o futebol, a capoeira e a praia. A violência do local, noticiada pelos meios de comunicação em massa, não é foco da maioria dos produtores de *souvenirs.* (NUNES,

[3] Palavra de origem francesa que significa lembrança e recordação. (MACHADO; SIQUEIRA, 2008). Sua origem vem do latim, *subvenire,* que significa "vir em auxílio". (RUBIO, 2006, tradução nossa). Alguns autores utilizam a versão da palavra em português: suvenir. No entanto, neste trabalho optou-se pela versão francesa por ser a mais difundida internacionalmente.

2010). Assim, os *souvenirs* são responsáveis por transmitir ao turista outra imagem do local, valorizando sua cultura e seus agentes criativos.

4 Caracterização da pesquisa

A presente pesquisa tem como objetivo principal a identificação da contribuição da Economia Criativa através da produção e comercialização de *souvenirs* em uma das estações do atrativo turístico "Maria Fumaça", localizada na cidade de Bento Gonçalves-RS. Foi escolhida a loja dessa estação por ser mais representativa na questão de quantidade e variedade de produtos característicos da região. Através da distinção dos produtos que compõem esse comércio, foi possível analisar as características da Economia Criativa. A escolha desse local justifica-se pelo fato de o passeio no trem "Maria Fumaça" ser um dos principais atrativos da Serra gaúcha, trazendo para a Serra muitos turistas durante todo o ano.

Esse passeio acontece desde 1993 e percorre, em aproximadamente duas horas, 23km do trecho Bento Gonçalves – Garibaldi – Carlos Barbosa e vice-versa. A locomotiva utilizada é do século XIX composta por seis carros, que têm como energia principal de funcionamento o vapor produzido através do aquecimento da água por meio da utilização de carvão mineral ou lenha, conforme mostra a figura 3. (DEBENETTI, 2006).

Figura 3 – Trem Maria Fumaça

Fonte: Giordani Turismo (s/d).

Na "Maria Fumaça" o turista tem a oportunidade de conhecer a cultura italiana através das animações culturais e da degustação de produtos típicos da região, como o vinho e o queijo. As apresentações culturais são realizadas dentro do trem, e as degustações acontecem nas estações de Bento Gonçalves e Garibaldi. (DEBENETTI, 2006).

5 Metodologia

Conforme seu objetivo, a pesquisa se enquadra no modelo descritivo, que, segundo Diehl e Tatim (2004, p. 54), tem como finalidade principal a "descrição das características de determinada população ou fenômeno, ou então, o estabelecimento de relações entre variáveis". Para Michel (2005), esse método é capaz de analisar, com maior exatidão, acontecimentos em seu caráter e em suas particularidades e, também, observar suas relações e intervenções no todo.

Quanto aos procedimentos de pesquisa, o estudo se enquadra no método denominado levantamento, que tem como base o questionamento feito a um grupo de indivíduos, que se pretende conhecer. (GIL, 2007). Segundo Mascarenhas (2012), esse método propicia um contato direto com os sujeitos que estamos estudando. Com isso, é possível compreender melhor o comportamento dos mesmos.

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa é caracterizada como qualitativa. Esse tipo de pesquisa não se evidencia numericamente, no entanto, se consolida empiricamente através de diagnósticos detalhados e consistentes. (MICHEL, 2005). Assim, a pesquisa qualitativa tem como finalidade,

> descrever a complexidade de determinado problema, e a interação de certas variáveis, compreender e classificar os processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de dado grupo e, possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos. (DIEHL; TATIM, 2004, p. 52).

A técnica de pesquisa utilizada para caracterizar a Economia Criativa, neste estudo de caso, foi a entrevista semiestruturada. Nessa técnica, há um diálogo entre os sujeitos interessados com a finalidade de obter informações sobre determinado assunto. O modelo semiestruturado possibilita ao pesquisador a liberdade de conduzir a entrevista para qualquer caminho, possibilitando explorar com maior amplitude um assunto específico. (DIEHL; TATIM, 2004).

6 Análise e discussão dos dados

Foi possível observar na loja de *souvenirs*, da estação do atrativo turístico "Maria Fumaça", em Bento Gonçalves-RS, várias características da Economia Criativa presente nos produtos disponíveis.

Primeiramente, foi constatado que 30% da comercialização total da loja é de produtos com características da Economia Criativa, ou seja, feitos pela comunidade local, em Micro ou Pequenas Empresas, que expõem a cultura da região e a criatividade de seu povo. Essa porcentagem pode ser considerada alta em face do número de *souvenirs* fabricados via industrialização em massa. Muitas vezes são feitos em outras cidades e/ou países o que descaracteriza as singularidades da região. Sobre isso, Freire-Medeiros e Castro (2007, p. 51) mostram o que acontece com os *souvenirs* do Rio de

Janeiro: “Os suvenires do Rio vendidos nessas lojas são, na maioria das vezes, “falsos cariocas”, originários de Minas Gerais e de outras localidades mais longínquas”.

Outro fato relevante é que a maioria dos produtores que fornecem *souvenirs* à loja pesquisada trabalham de forma individual. No entanto, existem também, em menor número, fornecedores que estão organizados na forma de cooperativas. Diante disso, pode-se constatar que esses trabalhadores criativos estão inseridos no mercado de trabalho, tendo uma renda (principal ou complementar) para o seu sustento. Reis, A., (2008) comenta que a Economia Criativa pode ser a chave para a geração de emprego e renda em uma comunidade, promovendo, dessa forma, a inclusão social.

Em se tratando da quantidade de fornecedores, foi possível dividi-los, conforme revela o gráfico 2, segundo alguns tipos de *souvenir* sugeridos por Gordon (1986 apud HORODYSKI; MANOSSO; GÂNDARA, 2014), da seguinte maneira:

- produtos alimentícios;
- vestuário;
- artesanato (fins utilitários);
- produtos com marca (apresentam a marca da destinação turística); e
- réplicas e ícones (representação dos principais atrativos da destinação turística).

Gráfico 2 – Divisão dos fornecedores de *souvenirs*

Fonte: Elaboração própria, a partir de Gordon (1986).

Através do gráfico é possível visualizar que a maior quantidade de fornecedores está relacionada aos bens classificados como *artesanato* (43%), no qual é possível destacar produtos como cuias para a elaboração do chimarrão, porta-chaves, xícaras, porta-canetas, bolsas de *dressa*,[4] porta-garrafas de vinho, entre outros. O segundo grupo de fornecedores, em quantidade (22%), localizam-se na área do *vestuário* que compreende roupas feitas de tricô e crochê como sapatinhos para bebê, boinas e blusas.

[4] Na cultura italiana, *dressa* significa trança feita com palha de trigo.

A parte de *alimentos* que está representada pelos doces em compota, pelas balas, pelos amendoins caramelizados, pelos biscoitos pão de mel no formato da “Maria Fumaça” e as *réplicas* e *ícones* que envolvem miniaturas do trem “Maria Fumaça” e a do Santo Antônio (padroeiro da cidade de Bento Gonçalves) estão em terceiro lugar na quantidade de fornecedores (13%). Os *produtos com marca*, representados pelos ímãs de geladeira e chaveiros, são fornecidos por dois produtores locais (9%). A partir dessa classificação, é possível perceber a gama de *souvenirs* que pode ser elaborada para difundir a cultura local ao turista através do modelo de Economia Criativa.

A representação da cultura local pode ser visualizada em diversos itens da loja de *souvenirs*, alguns podem ser destacados, como: as réplicas do trem “Maria Fumaça”, representando o próprio atrativo turístico; os produtos feitos no formato de pipas de vinho, remetendo à cultura da produção de vinho, característica da Serra gaúcha; a cuia para chimarrão, reproduzindo a bebida típica do Rio Grande do Sul, entre outros produtos. A utilização da cultura local é uma característica fundamental na comercialização de *souvenirs*, pois “os objetos adquiridos nas lojas de suvenires atuam ainda na ressignificação de expectativas e imaginários anteriores à viagem, na medida em que proporcionam o contato com elementos sintetizadores da cultura local, atribuindo-lhe concretude”. (REIS, J., 2008, p. 6). Esse aspecto também é importante na Economia Criativa porque, além de ser fator de “valorização simbólica, [a cultura local passa] a integrar sistemas econômicos e, como tal, gerar empregos, novos empreendimentos e produção diversificada”. (PERTILE, 2014, p. 37).

Já o *souvenir* considerado o “carro-chefe” da comercialização da loja, ou seja, o mais procurado pelos turistas, é o ímã de geladeira. Esse produto tem o formato do trem “Maria Fumaça”, de pouca espessura, o que facilita o seu transporte. Sua funcionalidade pode ser a de um item decorativo.

A partir da identificação dos *souvenirs* que são comercializados nesse atrativo turístico, foi possível fazer uma relação com os princípios norteadores da Economia Criativa brasileira, elaborados pela Secretaria da Economia Criativa, conforme mostra a figura 4.

Figura 4 – Relação dos princípios norteadores da Economia Criativa brasileira com os *souvenirs* presentes no atrativo turístico "Maria Fumaça" – estação Bento Gonçalves-RS

Fonte: Elaboração própria, baseada em Brasil (2012).

Nessa relação tem-se a *diversidade cultural* presente na maioria dos produtos da loja de *souvenirs*, seja nas réplicas de símbolos da destinação turística ou nas receitas e no modo de preparo dos produtos alimentícios. A *sustentabilidade* é representada em alguns objetos que utilizam matéria-prima e modos de elaboração que não agridem o meio ambiente como as bolsas de *dressa*, objeto feito utilizando técnicas manuais. A *inovação* está presente na criatividade dos muitos tipos de *souvenir* e na ação da comunidade local de querer empreender, colocando seu produto à venda. A *inclusão social* pode ser observada na geração de emprego e renda que a fabricação desses produtos proporciona.

7 Considerações finais

A pesquisa conseguiu cumprir com o seu objetivo, pois identificou a contribuição da Economia Criativa através da comercialização de *souvenirs* no atrativo turístico "Maria Fumaça", em Bento Gonçalves-RS.

No exemplo trazido neste estudo, ficou evidente a relação do turismo com a Economia Criativa, uma vez que, para tangibilizar as experiências vividas nas atividades turísticas, podem-se utilizar elementos que solidifiquem as características principais dos destinos turísticos como os *souvenirs* que "são o que o viajante traz consigo — representam materialmente o vínculo entre o lugar visitado e o lar para o qual se retorna". (FREIRE-MEDEIROS; CASTRO, 2007, p. 35). Diante disso, foi constatado com o trabalho que os *souvenirs* são elaborados por pessoas da comunidade local, que agregam, além da sua criatividade individual, aspectos da cultua local, com isso, gerando emprego e renda e se caracterizando como Economia Criativa.

Pode ser observado que há um vasto caminho, na pesquisa, a ser percorrido no âmbito da Economia Criativa e do turismo, pois existem poucos trabalhos voltados a

essa área. Uma possibilidade de estudo é investigar a contribuição da Economia Criativa para a renda familiar através da elaboração de *souvenirs*.

Referências

BRASIL. Minc. *Plano da Secretaria da Economia Criativa*: políticas, diretrizes e ações, 2011-2014. Brasília: Ministério da Cultura, 2012.

COSTA, Aline de Caldas. Rumo à Economia Criativa: artesanato e turismo em Itabuna. In: Seminário de Pesquisa em Turismo do MERCOSUL – SeminTUR, 4. 2006, Caxias do Sul. *Anais eletrônicos...* Caxias do Sul, 2006, p. 83-90.

DEBENETTI, Valdete Elza Spindler. *Passeio de Trem Maria Fumaça*: os diferentes olhares. 2006. 149 f. Dissertação (Mestrado em Turismo) – Programa de Pós-Graduação em Turismo Universidade de Caxias do Sul, 2006. Disponível em: <https://www.ucs.br/site/pos-graduacao/formacao-stricto-sensu/turismo/dissertacoes/turismo-tede/?id=73>. Acesso em: 2 jun. 2014.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. *Pesquisa em ciências sociais aplicadas*: métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

ESCALONA, Emília Garcia. De la relíquia al *souvenir*. *Revista de Filología Románica*, Madri, v. 4, p. 399-408, 2006. Disponível em: <http://revistas.ucm.es/index.php/RFRM/article/view/RFRM0606220399A/10152>. Acesso em: 23 jul. 2014.

FREIRE-MEDEIROS, Bianca; CASTRO, Celso. A cidade e seus souvenires: o Rio de Janeiro para o turista ter. *Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo*, São Paulo, v. 1, n. 1, p. 34-53, set. 2007. Disponível em: <http://www.rbtur.org.br/rbtur/article/view/78/125>. Acesso em: 25 jul. 2014.

GIL, Antonio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 2007.

GIORDANI TURISMO. *Fotos oficiais – Maria Fumaça*. Disponível em: <http://www.giordaniturismo.com.br/galerias/ver/17>. Acesso em: 25 ago. 2014.

HORODYSKI, Graziela Scalise; MANOSSO, Franciele Cristina; GÂNDARA, José Manoel Gonçalves. A pesquisa narrativa na investigação das experiências turísticas relacionadas ao consumo de *souvenirs*: uma abordagem fenomenológica. *Turismo em Análise*, São Paulo, v. 25, n 1, abril 2014. Disponível em: <http://www.turismoemanalise.org.br/turismoemanalise/article/view/339/588>. Acesso em: 27 ago. 2014.

MACHADO, Paula de Souza; SIQUEIRA, Euler David de. Turismo, consumo e cultura: significados e usos sociais do suvenir em Petrópolis-RJ. *Revista Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 1, n.10, p. 2-18, 2008. Disponível em: <http://www.contemporanea.uerj.br/pdf/ed_10/contemporanea_n10_euler_david.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2014.

MARCHI, Leonardo. Analysis of the Secretariat of the Creative Economy Plan and the transformations in the relation of State and culture in Brazil. *Intercon – RBCC*, v. 37, n. 1, p. 193-215, jan./jun. 2014. Disponível em: <http://www.portcom.intercom.org.br/revistas/index.php/revistaintercom/article/view/1888/1705>. Acesso em: 25 jul. 2014.

MARTINEZ, Nadine Tamara; SCHIRIGATTI, Elisangela Lobo; SILVA, João Carlos Garzel Leodoro. Cadeia produtiva do artesanato por meio do programa Ñandeva no Brasil voltado para o segmento turístico. *Caderno Virtual de Turismo*, Rio de Janeiro, v. 12, n. 3, p. 309-322, dez. 2012. Disponível em: <http://www.ivt.coppe.ufrj.br/caderno/index.php?journal=caderno&page=article&op=view&path%5B%5D=685&path%5B%5D=332>. Acesso em: 25 jul. 2014.

MASCARENHAS, Sidnei Augusto. *Metodologia científica*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.

MICHEL, Maria Helena. *Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais*. São Paulo: Atlas, 2005.

NUNES, Fernanda. As representações da favela e seus significados: o caso dos suvenires "by Rocinha". In: PANOSSO NETTO, Alexandre; GAETA, Cecília (Org.). *Turismo de experiência*. São Paulo: Senac, 2010.

PERTILE, Krisciê. *Em pratos limpos*: as comidas de rua no Brique da Redenção, em Porto Alegre-RS – Brasil, e possibilidades para o turismo. 2014. 171 f. Dissertação (Mestrado em Turismo) – Programa de Pós-Graduação em Turismo Universidade de Caxias do Sul, 2014. Disponível em: <http://biblioteca.ucs.br/Kriscie_Pertile.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2014.

REIS, Ana Carla Fonseca (org). *Economia criativa como estratégia de desenvolvimento*: uma visão dos países em desenvolvimento. São Paulo: Itaú Cultural, 2008a.

REIS, Janete Rodrigues. "Lembrei-me de você": o consumo de souvenires atribuindo significado à viagem turística. In: SEMINÁRIO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PESQUISA E DE PÓS-GRADUAÇÃO EM TURISMO – ANPTUR, 5., 2008, Belo Horizonte. *Anais*... Belo Horizonte, 2008b.

RUBIO, Saida Palou. Reseña de "Trofei di Viaggio. Per un'antropologia dei souvenir" de Canestrini, Duccio. *Pasos Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, Espanha, v. 4, n. 2, p. 279-285, 2006. Disponível em: <http://www.pasosonline.org/Publicados/4206/PS120206.pdf >. Acesso em: 28 jul. 2014.

RUSCHMANN, Dóris Van de Meene. *Marketing turístico*: um enfoque promocional. Campinas/SP: Papirus, 1990.

SWANSON, Kristen K.; TIMOTHY, Dallen J. Souvenirs: Icons of meaning, commercialization and commoditization. *Tourism Management*, n. 33, p. 489-499, 2012. doi: 10.1016/j.tourman.2011.10.007.

A pauta exportadora brasileira de 2000 a 2011 e os processos de reprimarização e de desindustrialização

Maira Sabrina Munchen*
André Filipe Zago de Azevedo**

Resumo: Este artigo analisa a evolução das exportações brasileiras no período de 2000 a 2011 com o objetivo de verificar a presença de um processo de *reprimarização* da pauta de exportações, e se ela está levando a economia brasileira à desindustrialização. Demonstra através dos dados coletados, que o Brasil passa por um processo de *reprimarização* da pauta exportadora. Por fim, é realizado um estudo do fenômeno da desindustrialização, conceituando-o e apresentando os principais fatores que provocam a sua ocorrência. Há o aumento das *commodities* na pauta de exportações e uma diminuição relativa da participação da indústria no PIB, dados esses que sugerem a presença desse fenômeno no País. Porém, a participação do emprego na indústria de transformação no emprego total, que vem se elevando, demonstra o contrário. A partir dos dados analisados concluiu-se que ainda é cedo para afirmar se o Brasil está passando por um processo de desindustrialização.
Palavras-chave: Reprimarização. Desindustrialização. *Commodities*. Exportações. Taxa de câmbio.

Abstract: This paper examines the performance of Brazilian exports in the period 2000-2011, aiming at identifying the presence of a reprimarization of exports and if this is taking the Brazilian economy to a deindustrialization process. It has been shown through the data collected that Brazil is under going a process of reprimarization of exports. Finally, the study of the phenomenon of deindustrialization took place, conceptualizing it and presenting the main factors that trigger its occurrence. There is an increase in primary products in Brazilian total exports and a relative decrease in the share of industry in GDP, suggesting the occurrence of this phenomenon in the country. However, the share of employment in the manufacturing industry in total employment, which is increasing, suggests the opposite. From the data analysis it was concluded that it is still early to say the country is going through a process of deindustrialization.
Keywords: Reprimarization. Deindustrialization. Commodities. Exports. Exchange rate.

1 Introdução

Nos últimos anos, as exportações brasileiras apresentaram um crescimento significativo e uma mudança na sua estrutura. Esse crescimento e essa mudança verificados na estrutura estão relacionados com o processo de crescimento econômico, a expansão do comércio mundial e as estratégias comerciais que foram adotadas pela economia brasileira. No final da década de 80 (século XX), surgia a necessidade de abrir a economia ao Exterior, visando à realização de trocas, permitindo às nações que se especializassem no que são mais eficientes. A especialização e o comércio conduzem a nação a uma situação de bem-estar superior àquela alcançada se o país optasse pela autossuficiência. As grandes mudanças ocorreram na década de 90, quando foi promovida uma abertura comercial, tornando a economia brasileira mais competitiva e moderna. (VASQUEZ, 2009).

Atualmente, o Brasil participa ativamente do comércio internacional, tendo aumentado sua participação nas exportações mundiais, resultado de uma integração ao

* Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Bancária na Cooperativa Sicredi Pioneira. *E-mail*: sabrinamunchen@hotmail.com.
** Professor no PPG em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). *E-mail*: aazevedo@unisinos.br.

processo de globalização. Em 2000, o Brasil era responsável por 0,88% das exportações mundiais, passando para 1,36% em 2010 e para 1,44% em 2011. Os principais destinos das exportações são os mercados asiáticos, seguidos pela América Latina, União Europeia e pelos Estados Unidos. (NEGRI; ALVARENGA, 2011).

Paralelamente à expansão do comércio, houve, e está acontecendo, uma mudança na estrutura do comércio brasileiro e na direção dos fluxos comerciais, a exemplo do comércio entre Brasil e China que está se tornando cada vez mais importante, em face de um passado recente no qual os Estados Unidos eram o maior parceiro comercial brasileiro. Quanto à estrutura, a maior participação das exportações brasileiras sobre as exportações mundiais demonstra uma redução na participação das exportações brasileiras de bens industrializados e um aumento dos produtos básicos, das matérias-primas, de bens *in natura*. Esse processo é conhecido como *reprimarização da pauta de exportações*. (FEISTEL; HIDALGO, 2011).

Ainda: países como a China e a Índia estão em processo acelerado de urbanização e, ao mesmo tempo, não são capazes de produzir todos os alimentos e a energia consumida nesse processo. Dessa forma, esses países têm contribuído para o aumento dos preços internacionais das *commodities* e o crescimento da participação desses produtos no comércio mundial. (NASSIF, 2011). O aumento dos preços das *commodities* encoraja um maior investimento e atrai fatores de produção (capital e trabalho) dos setores manufaturados para o setor de bens intensivos em recursos naturais, o que aumenta a produção do último setor.

O artigo está estruturado em três seções, além da introdução. A seção 2 busca averiguar se realmente houve uma *reprimarização* das exportações no Brasil, no período de 2000-2011. Para isso, é necessário observar a evolução das exportações brasileiras, verificando se, com o aumento das exportações de bens básicos, há uma redução nas exportações advindas da indústria de transformação. E, na seção 3, por sua vez, objetiva avaliar se realmente a *reprimarização* está levando a economia brasileira a um processo de desindustrialização, enquanto a última seção apresenta as conclusões do trabalho.

2 O perfil das exportações brasileiras

O Brasil vem inserindo-se no mercado mundial como um país especializado na exportação de produtos intensivos em recursos naturais e em mão de obra. Em 2000, o Brasil respondia por apenas 0,88% do comércio mundial e chegou a 2009 com uma participação de 1,26%. No entanto, esse avanço está concentrado no grupo de *commodities*, no qual o Brasil passou a representar 4,66% das exportações mundiais, em comparação a 2,77% em 2000 (tabela 1).

Tabela 1 – Participação do Brasil nas exportações mundiais por categoria de produto, segundo a intensidade tecnológica (2000-2009)

Grupos de produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Commodities	2,77	3,12	3,13	3,33	3,57	3,77	3,70	3,72	4,23	4,66
Recursos naturais	0,90	0,94	0,93	0,96	1,06	1,05	1,06	1,01	0,89	0,78
Baixa intensidade	1,18	1,09	1,18	1,27	1,55	1,55	1,37	1,26	1,43	1,15
Média intensidade	0,63	0,65	0,63	0,71	0,80	0,94	0,94	0,86	0,87	0,74
Alta intensidade	0,52	0,53	0,47	0,40	0,43	0,50	0,51	0,51	0,54	0,49
Outros	0,34	0,54	0,64	0,63	0,58	0,67	0,75	0,85	0,85	0,95
Total	0,88	0,97	0,96	0,99	1,08	1,16	1,17	1,18	1,26	1,26

Fonte: Adaptada de Negri e Alvarenga (2011, p. 10). Nota: A pesquisa foi realizada com base nos dados brasileiros de 2000 a 2011, porém as estatísticas apresentadas em nível mundial informadas por Negri e Alvarenga (2011) vão até 2009.

Neste período, o Brasil perdeu espaço nas exportações de alta intensidade tecnológica, setor em que o País detinha 0,52% do comércio mundial em 2000, passando a representar 0,49% em 2009. (NEGRI; ALVARENGA, 2011). A perda de *market share* do Brasil nos produtos de maior intensidade tecnológica coincide, temporalmente, com o aumento da participação das *commodities* na pauta, que se acentuou a partir de 2006.

As *commodities* primárias representavam, em 2000, 37% do total exportado no Brasil; 39% em 2005, atingindo 51% em 2010. Para efeito de comparação, a participação das *commodities* nas exportações mundiais é de, aproximadamente, apenas 13%. Os produtos de alta e média intensidades tecnológicas representam, juntos, perto de 30% do total exportado pelo País, contra 60% da participação desses produtos nas exportações mundiais. (NEGRI; ALVARENGA, 2011).

O gráfico 1 mostra a participação percentual dos produtos exportados classificados por fator agregado em relação ao total da pauta, ao longo do período de 2000 a 2011. Os produtos básicos, que constituíam 19,07% da pauta de exportações em 2000, corresponderam a 39,43% em 2010, considerando-se produtos básicos aqueles intensivos em mão de obra, cuja cadeia produtiva é simples e sofre poucas transformações, a exemplo de minério de ferro, soja em grão, café em grão, petróleo bruto, carne de frango, açúcar, carne bovina, entre outros.

Gráfico 1 – Evolução das exportações brasileiras por fator agregado em % (2000-2011)

Fonte: Brasil (2012).

A participação dos bens manufaturados, ou seja, dos que apresentam maior tecnologia em seu processo de fabricação, sendo caracterizados por alto valor agregado (automobilístico, suco de laranja, motores de pistão, bombas e compressores, açúcar refinado, cigarros, móveis, calçados, entre outros) caiu de 61,64% para 39,04% no mesmo período. Já os semimanufaturados, que são aqueles que passam por algum tipo de transformação (celulose, produtos de ferro e aço, óleo de soja bruto, couro e peles, ligas de alumínio, entre outros) vêm se mantendo estáveis no período, apresentado uma pequena queda em relação a 2000: de 17,41% para 14,28% em 2011. (BRASIL, 2013).

O ciclo de expansão da demanda global, observado a partir de 2002, encadeou um quadro de tendência de alta nos preços internacionais, principalmente daqueles produtos primários fundamentais, ou *commodities*, que são positivamente correlacionados com a taxa de crescimento mundial, ou seja, quando uma cresce a outra a acompanha, e vice-versa. Mas os superávits na balança comercial brasileira foram alcançados não só pelo crescimento dos valores exportadores, mas também pela quantidade exportada, que é comprovada pela crescente participação do mercado chinês no total das exportações brasileiras. Entre 1998 e 1999, as exportações para a China não alcançavam 2% do total exportado pelo Brasil. Entre 2000 e 2003, o mercado chinês ganhou importância, e a participação que era de 1,97% passou para 6,19%, aumentando gradativamente, alcançando 25,59% do total exportado pelo Brasil em 2010. (AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS – APEXBRASIL, 2011).

3 Desindustrialização

A desindustrialização geralmente é vista como um fenômeno indesejável a qualquer economia, pois indica um movimento contrário à industrialização, tão importante para a sustentação do crescimento de longo prazo das nações. Porém, essa concepção pode não ser verdadeira. Nesse sentido, cabe perguntar: Qual é a definição do termo desindustrialização? Qual é a relação do fenômeno desindustrialização com os termos associados à *reprimarização* da pauta de exportações de um país ou região?

A interpretação clássica do processo de desindustrialização de um país ou de uma nação foi apresentada por Rowthorn e Ramaswany (1997, tradução nossa). O termo passou a ser definido como um processo de redução contínua da participação do emprego na indústria de transformação no emprego total em uma determinada economia. Com base nesse conceito, os autores constataram que, nos últimos 25 anos, o emprego na indústria em proporção ao emprego total vem caindo drasticamente até mesmo nas economias mais avançadas do mundo. Tudo começou nos Estados Unidos, com a participação do emprego industrial caindo de um pico de 28% em 1965 para apenas 16% em 1994; no Japão atingiu 27% do emprego total em 1973, e 23% em 1994.

Bresser-Pereira (2010) salienta que os países desenvolvidos, a partir de certo nível de renda *per capita*, começaram a se desindustrializar devido à concorrência de países onde a mão de obra é barata. Como consequência, esses países deixariam de produzir bens industriais, especialmente de baixa tecnologia, transferindo a mão de obra para

setores de serviços com maior intensidade tecnológica e níveis de renda e de valor adicionado *per capita* mais alto. Ao ocorrer dessa forma, o processo de desindustrialização não é prejudicial à economia do País. No entanto, em países como o Brasil, que ainda apresentam uma renda *per capita* relativamente baixa, esse processo seria prematuro.

Tregenna (2009, tradução nossa) questiona a análise dos autores acima. Para a autora, o processo de desindustrialização deveria ser definido tanto em termos de participação do emprego industrial quanto em termos de participação do valor adicionado pela indústria. Sendo assim, o fenômeno seria resultado da redução persistente da participação do emprego industrial e do valor adicionado pela indústria de transformação em relação ao emprego total e ao PIB, respectivamente. Esse conceito proposto pela autora ficou conhecido como conceito ampliado do termo desindustrialização, que será utilizado ao longo do estudo.

3.1 Processo de desindustrialização da economia brasileira

O processo de desindustrialização brasileiro tem sido bastante discutido nos últimos anos. Muitos autores têm analisado o tema com posições antagônicas. De um lado, estão aqueles como Bresser-Pereira (2006, 2010a), que acreditam em uma perda de relevância precoce da indústria brasileira, provocada, principalmente, pela tendência crônica à valorização cambial. Essa apreciação cambial teria acentuado a perda de competitividade industrial iniciada nos anos 80 (Século XX) e aprofundada nos início dos anos 90. De outro lado, se posicionam os autores que identificam a desindustrialização apenas como um processo natural de reestruturação da economia, quando alguns setores desapareciam, e outros, mais competitivos, triunfariam. De acordo com essa visão, o setor industrial não estaria passando por um processo de desindustrialização, mas teria de superar desafios como: altos custos de transação, infraestrutura inadequada, problemas de logística, baixa taxa de investimento público e elevada carga tributária. (AZEVEDO, A. F. Z.; FEIJÓ, C.; CORONEL, D., 2013). Nesta seção, são apresentados dados relativos ao nível de produção da economia brasileira, a apreciação da taxa real de câmbio, o nível de emprego e a pauta de exportações, caracterizados como possíveis sintomas da doença holandesa no País.

3.1.1 Pauta de exportações

As exportações brasileiras vêm, cada vez mais, se concentrando em produtos básicos, de pouco valor agregado, como *commodities*, minerais e grãos. A tendência dos produtos de pouco valor agregado dominou o comércio internacional e ficou conhecida pela *reprimarização* da pauta exportadora. Isso não seria, em príncipio, um problema, pois países como Noruega, Canadá e Austrália se desenvolveram baseados na exportação de produtos primários. (RIBEIRO, 2009). Contudo, alguns autores

acreditam que o setor primário não é tão dinâmico quanto o industrial, induzindo o país a um crescimento mais lento.

Grande parte desse rearranjo está relacionada à evolução da taxa de câmbio. A valorização da moeda nacional deixa as importações mais baratas, e as exportações, mais caras. O preço dos produtos nacionais torna-se mais caro em dólar; sendo assim, os importadores vão procurar outro lugar para comprar. Certamente, o efeito é maior nos produtos industrializados, dado que as *commodities* contam com preços mais altos para contrabalançar o efeito do câmbio. (NEGRI; ALVARENGA, 2011).

No que tange à participação de cada setor no total exportado, Sonaglio (2013) aponta à especialização da pauta de exportação na direção de produtos intensivos em recursos naturais e em trabalho, com elevação de 12% na participação dos bens não industriais no total exportado pelo País. Os segmentos de média alta e média baixa tecnologia tiveram uma queda na sua participação no total exportado no período analisado, embora um pouco menor do que o segmento de baixa intensidade tecnológica, que registrou a perda de nove pontos percentuais. Essa queda é preocupante, pois, em sua maioria, os setores são intensivos em mão de obra, podendo afetar negativamente o nível de emprego do País. O setor de alta intensidade tecnológica, que em 2000 e 2001 registrava uma participação em torno de 12% no total exportado, reduziu-a para apenas 3,7% em 2011 (gráfico 2).

Gráfico 2 – Exportações brasileiras por setores e intensidade tecnológica em % (2000 a 2011)

Fonte: Brasil (2013).

Percebe-se, portanto, que existe um processo em andamento de redução das exportações de manufaturados, como discutido anteriormente, especialmente daqueles setores com maior intensidade tecnológica. Se essa redução ocorrer de forma permanente, isso se refletirá na perda de dinamismo do setor e influenciará na dinâmica econômica do País, caracterizando um processo de "doença holandesa" com transferência de recursos para os setores que se mantêm competitivos diante do câmbio valorizado. (SONAGLIO, 2013).

3.1.2 Nível de produção

A queda da participação da indústria de transformação no valor adicionado total desde 1980 poderia ser, inicialmente, um sinal de desindustrialização precoce no Brasil. (NASSIF; FEIJÓ; ARAÚJO, 2013). O fenômeno teria iniciado como consequência do reduzido nível de investimento na economia brasileira, em particular na indústria, e do próprio processo natural de desenvolvimento econômico do País. (MARQUETTI, 2002). No caso brasileiro, a indústria de transformação atingiu sua maior participação (31,3%) em 1980. E, a partir desse período, a indústria de transformação vem apresentando relativa queda na proporção do valor adicionado total.

Ainda: as evidências do aprofundamento da desindustrialização brasileira, segundo Sonaglio (2013), são explicitadas na tabela 2. Observa-se que a participação da indústria de transformação no valor adicionado bruto caiu de 17,2% em 2000, para 14,6% em 2011, período em que a taxa de crescimento real do valor adicionado da mineração foi de 5,5% e a da agropecuária, de 3,2%. Os diferenciais entre essas taxas de crescimento setorial revelam para um processo de desindustrialização da economia brasileira. Vale destacar que a participação do Brasil, no valor adicionado da indústria de transformação mundial, caiu de 2,5% no período de 1990 a 1999 para 2,3% no de 2000 a 2007. E, além disso, nesses períodos, a participação do Brasil no PIB mundial se manteve estável, significando que, em termos comparativos, a fronteira de produção do Brasil tem viés pró-mineração e pró-agropecuária e anti-indústria de transformação. (GONÇALVES, 2011).

Tabela 2 – Principais setores de atividade econômica brasileira como proporção do valor adicionado total em % (2000 a 2011)

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agropecuária	5,6	6,0	6,6	7,4	6,9	5,7	5,5	5,6	5,9	5,6	5,3	5,5
Indústria total	27,7	26,9	27,1	27,9	30,1	29,3	28,8	27,8	27,9	26,8	28,1	27,5
Indústria de Transformação	17,2	17,1	16,9	18,0	19,2	18,1	17,4	17,0	16,6	16,7	16,2	14,6
Serviços	66,7	67,1	66,3	64,8	63,0	65,0	65,8	66,6	66,2	67,5	66,6	67,0

Fonte: Brasil (2012).

Conforme Nassif (2006), é compreensível que a indústria perca (ou que não consiga aumentar) a participação dela no PIB diante de cenários de baixa produtividade e investimento. Porém, destacam-se na tabela 3 os anos de 2006, 2007 e 2010, os quais apresentaram expressivo crescimento do PIB, enquanto se observou a retração da participação da indústria de transformação no PIB. Esse aspecto é importante no sentido de que a retração é natural diante de recessões na economia, mas não em momentos de expansão. (LIRA, 2013).

Tabela 3 – Evolução do crescimento do PIB e da participação da indústria de transformação no PIB (2000 a 2011)

Ano	Crescimento anual do PIB (%)	Participação da indústria de transformação no valor adicionado bruto (%)
2000	4,31	17,22
2001	1,31	17,13
2002	2,66	16,85
2003	1,15	18,02
2004	5,71	19,22
2005	3,16	18,09
2006	3,96	17,37
2007	6,1	17,03
2008	5,17	16,63
2009	-0,33	16,65
2010	7,53	16,23
2011	2,73	14,6

Fonte: Adaptada de Lira (2013, p. 26).

3.1.3 Nível de emprego

A análise da evolução do emprego nos últimos anos é instigante. O Brasil sofreu profundas transformações estruturais, devido à presença de diversas crises, como a crise internacional de 2008. No entanto, a tendência de perda relativa da indústria (como proporção do valor adicionado total) não é verificada em termos de emprego. Depois de uma queda de 12% em 2000 para 11,9% em 2003, a evolução do emprego tem se mantido constante.

A agropecuária, com participação de 22,3%, em 2000, passou para 14,8%, em 2011, enquanto os serviços, como um todo, ampliaram sua participação, que era de 58,2%, para 68,8%, ao longo do mesmo período. A indústria de transformação não se alterou significativamente, com uma participação de 12% em 2000 para 11,8% em 2011.

Tabela 4– Evolução do emprego por setores da atividade econômica em % (2000 a 2011)

Setores	2000	2003	2005	2007	2009	2011
Agropecuária	22,3	21	20,9	18,6	17,4	14,8
Indústria total	19,5	19,1	20	20,1	20,5	16,4
Ind. de Transformação	12	11,9	12,8	12,8	12,7	11,8
Serviços	58,2	59,9	59,1	61,3	62,1	68,8

Fonte: Adaptada de Squeff (2012, p. 13).

Assim, à luz do conceito clássico de desindustrialização, não é possível que o mesmo esteja ocorrendo, pois não se verificou uma redução mínima e generalizada da participação do emprego gerado na indústria de transformação, no emprego total, ao longo do período de 2000 a 2011. (SQUEFF, 2012). Assim, também, pela ótica do conceito ampliado, não é possível identificar o processo em andamento no Brasil, pois não se verificou uma queda absoluta da participação da indústria de transformação no PIB, mas apenas uma queda relativa.

4 Considerações finais

Ao longo deste artigo, foram discutidos vários aspectos referentes à dinâmica da economia brasileira durante o período de 2000 a 2011, principalmente aqueles relacionados à pauta de exportações brasileiras, com o objetivo de verificar a existência da *reprimarização* da pauta, que estaria levando à desindustrialização.

Para isso partiu-se à análise de dados brasileiros, como a pauta de exportações e sua participação no comércio mundial; a participação das *commodities* na pauta e sua influência para o comércio exterior brasileiro; e os fatores que influenciam nesse quadro. Os dados sugerem que a economia brasileira está passando por um processo de *reprimarização*, quadro esse considerado muito importante para o País, afinal, conforme Negri e Alvarenga (2011) discorrem, o ciclo de valorização das *commodities* não deve se esgotar no curto prazo, assim como não cessarão os impactos desse ciclo sobre a estrutura produtiva do Brasil. Dessa forma, como tem crescido a participação desses bens nas exportações, imagina-se que também aumente a participação desses setores na estrutura produtiva brasileira, influenciada pela acentuada vantagem comparativa do Brasil em produtos primários. Não menos importante, o bom desempenho das *commodities* tem sido o principal fator responsável pela manutenção dos superávits comerciais brasileiros no período recente.

Realizada a análise da *reprimarização* da pauta de exportações, outra conclusão relevante diz respeito à existência (ou não) do fenômeno da desindustrialização na economia brasileira, no decorrer da primeira década do século XXI, que tem como principais sintomas a *reprimarização* das exportações, a valorização cambial, a redução da participação da indústria no PIB e no emprego, discutidos anteriormente.

A análise das exportações brasileiras e dos principais setores de atividades econômicas como proporção do valor adicionado total, diagnostica o aumento da participação de produtos não industriais na pauta e a redução da indústria como proporção do valor adicionado, o que permitiu identificar a ocorrência desse processo no País. Portanto, a partir dos dados analisados na seção, ainda parece prematura a tese da presença de desindustrialização no Brasil. Uma análise mais desagregada dos setores industriais poderia mostrar um quadro bastante diferente, com alguns setores já enfrentando esse problema que é a desindustrialização. Em indústrias intensivas em capital, como a farmacêutica, a química, a aeronáutica, a siderurgia e a indústria de maquinário, o custo do capital determina a competitividade, ou seja, essas indústrias são menos competitivas diante dos produtos importados da China, por exemplo. Em sendo assim, essas indústrias tendem a perceber antes os sintomas da desindustrialização do que as indústrias intensivas em mão de obra, como a têxtil, a alimentar e a de calçados, nas quais o Brasil possui vantagens comparativas. (SANTOS JÚNIOR, 2011).

Há indícios de desindustrialização pela ótica do comércio e da participação da indústria. No entanto, a manutenção da participação do emprego industrial no total de empregos gerado no País ainda desafia um veredicto definitivo sobre o tema.

Referências

APEX BRASIL. Agência brasileira de promoção de exportações e investimentos. *China:* perfil e oportunidades comerciais. Brasília, DF, 2011. Disponível em: <http://www2.apexbrasil.com.br/media/estudo/china_ 17102012165451.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2012.

AZEVEDO, A. F. Z.; FEIJÓ, C.; CORONEL, D. A. (Org.). *Ensaios sobre desindustrialização:* apresentação. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2013. p. 5-9.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretária de Comércio Exterior. Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior. *Balança comercial brasileira:* dados consolidados. Brasília, DF, 2011. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br//arquivos/dwnl_ 1365787066.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2013.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretária de Comércio Exterior. Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior. *Exportação-importação dos setores industriais por intensidade tecnológica:* dados sobre exportação e importação brasileira dos setores industriais por intensidade tecnológica: 1996 a 2010 – US$ milhões FOB. Brasília, DF, 2013. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_12953 73419.xls>. Acesso em: 20 set. 2013.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretária de Comércio Exterior. Departamento de Desenvolvimento e Planejamento de Comércio Exterior. *Exportação brasileira por fator agregado – 1964 a 2011 e jan-abr/2012:* valores em US$ milhões FOB. Brasília, DF, 2012. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1337952798.xls>. Acesso em: 15 out. 2012.

BRESSER-PEREIRA, L. C. A tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio no Brasil. In: BRESSER-PEREIRA, L. C. (Org.). *Crise global e o Brasil.* Rio de Janeiro: FGV, 2010a. p. 127-151.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Doença holandesa e sua neutralização: uma abordagem ricardiana. In: BRESSER-PEREIRA, L. C. (Org.). *Doença holandesa e indústria*. Rio de Janeiro: FGV, 2010b. p. 117-153.

BRESSER-PEREIRA, L. C. *O conceito histórico de desenvolvimento econômico.* São Paulo, 2006. Disponível em: <http://www.bresserpereira. org.br/papers/2006/06.7-ConceitoHistoricoDesenvolvimento.pdf>. Acesso em: 20 nov. 2012. Trabalho originalmente preparado para o Curso de Desenvolvimento Econômico, da Fundação Getúlio Vargas. Versão de 2 de março de 2006).

FEISTEL, P. R.; HIDALGO, A. B. A estrutura recente do comércio exterior brasileiro: uma análise primários *versus* manufaturados. In: ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL – ANPEC SUL, 14., 2011, Florianópolis. *Anais eletrônicos...* Florianópolis: UFSC, 2011. Disponível em: <http://www.anpecsul2011.ufsc.br/?go= download&path=2&arquivo=3_36689122034.pdf.>. Acesso em: 10 nov. 2012.

GONÇALVES, R. Governo e o nacional – desenvolvimentismo às avessas. *Revista do Conselho Federal de Economia* (Cofecon), Brasília, ano 2, n. 6, p. 8-18, out./nov. 2011. Disponível em: <http://www.cofecon.org.br/noticias/revista-economistas/doc_download/1365-revista-economistas-06-outubro-de-2011>. Acesso em: 15 maio 2013.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. *Economia internacional*. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

LIRA, F. R. F. T. Desindustrialização no Brasil: mudança estrutural ou doença holandesa? *Revista Economia & Tecnologia – RET*, Curitiba, v. 9, n. 1, p. 19-36, jan./mar. 2013. Disponível em: <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/ret/article/ viewFile/30550/20075>. Acesso em: 20 abr. 2013.

MARQUETTI, A. A. Progresso técnico, distribuição e crescimento na economia brasileira: 1955-1998. *Estudos Econômicos*, São Paulo, v. 32, n. 1, p. 67-80, 2002.

NASSIF, A. Há evidências de desindustrialização no Brasil? *Texto para discussão*, Rio de Janeiro, n. 108, p. 7-36, jul. 2006. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/ SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/td/td-108.pdf>. Acesso em: 25 abr. 2013.

NASSIF, A.; FEIJÓ, C.; ARAÚJO, E. O debate sobre a desindustrialização precoce no Brasil: estamos avançando ou regredindo em relação aos países desenvolvidos? In: AZEVEDO, A. F. Z.; FEIJÓ, C.; CORONEL, D. A. (Org.). *Ensaios sobre desindustrialização*. São Leopoldo: Ed. da Unisinos, 2013. p. 15-53.

NASSIF, M. I. Exportações: o avanço das commodities. *Desafios do desenvolvimento:* a revista de informações e debates do IPEA, Distrito Federal, DF, 22 jul. 2011. Disponível em: <http://desafios.ipea.gov.br/index.php? option=com_content&view=article&id=2513:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 25 set. 2012.

NEGRI, F.; ALVARENGA, G. V. A primarizacão da pauta de exportações no Brasil: ainda um dilema. *Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*, Brasília, DF, n. 13, p. 7-14, maio 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/ stories/PDFs/radar/110509_radar13.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2013.

OREIRO, J. L.; FEIJÓ, C. A. Desindustrialização: conceituação, causas, efeitos e o caso brasileiro. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 219-232, abr./jun. 2010. Disponível em: <http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/5818/ 1/ARTIGO_DesindustrializacaoConceituacaoCausas.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2013.

RIBEIRO, F. "Reprimarização das exportações: onde está o problema?". *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Rio de Janeiro, ed. 99, p. 2-3, 2009.

ROWTHORN, R.; RAMASWAKY, R. Deindustralization:causes an implications. *IMF Working Paper*, Washington, p. 1-38, Apr. 1997. Disponível em: <http://www.imf.org/ external/pubs/ft/wp/WP9742.PDF>. Acesso em: 9 abr. 2013.

SANTOS JÚNIOR, N. P. Desindustrialização e crescimento econômico: o panorama da economia brasileira. In: WORKSHOP DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA DO CENTRO PAULA SOUZA, 6., 2011, São Paulo. *Anais eletrônicos*... São Paulo: Centro Paula Souza: Unidade de Pós-Graduação, Extensão e Pesquisa, 2011. Disponível em: <http://www.centropaulasouza.sp.gov.br/pos-graduacao/workshop-de-pos-graduacao-e-pesquisa/anais/2011/trabalhos/gestao-e-negocios/ desindustrializacao-e-crescimento-economico.pdf>. Acesso em: 15 maio 2013.

SONAGLIO, C. M. Evidências de desindustrialização no Brasil: uma análise com dados em painel. In: AZEVEDO, A. F. Z.; FEIJÓ, C.; CORONEL, D. A. (Org.). *Ensaios sobre desindustrialização*. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2013. p. 54-79.

SQUEFF, G. C. Desindustrialização em debate: aspectos teóricos e alguns fatos estilizados da economia brasileira. *Radar Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*, Brasília, DF, n. 21, p. 7-18, ago. 2012. Disponível em: <http://site.protec. org.br/uploads/paginas/file/publicacoes/ipearadar21.pdf>. Acesso em: 10 maio 2013.

TREGENNA, F. Characterizing deindustrialization: an analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambrigde Journal of Economics*, Cambridge, v. 33, p. 433-466, 2009.

VASQUEZ, J. L. *Comércio exterior brasileiro.* Rio de Janeiro: Atlas, 2009.

Adaptação cultural de expatriados brasileiros: aspectos econômicos, sociais e empresariais

Angélica Schneider[*]
Ivanete Schneider Hahn[**]
Flavia Luciane Scherer[***]

Resumo: Este estudo objetiva identificar os aspectos econômicos, sociais e empresariais que influenciam na adaptação cultural de expatriados organizacionais e voluntários brasileiros. Para responder ao objetivo, foram entrevistados dois expatriados organizacionais e sete expatriados voluntários. As entrevistas foram guiadas por um roteiro preestabelecido, elaborado a partir de Gialain (2009) e Barbosa (2010). Para a análise, os dados foram agrupados em categorias de análise. Os resultados mostram que tanto para os expatriados voluntários quanto para os organizacionais o fator financeiro teve grande importância na decisão de expatriação. Ainda, a expatriação foi indicada por grande parte dos respondentes como parte de seu planejamento da carreira, ao mesmo tempo em que a expatriação exigiu deles constantes adaptações aos diferentes aspectos do país destino. Finalmente, os expatriados organizacionais indicaram que aspectos, como relacionamento com os novos colegas e a carga de trabalho, não dificultaram a adaptação no país-destino. Os entrevistados foram unânimes em afirmar que o apoio familiar foi imprescindível na decisão de expatriação.
Palavras-chave: Internacionalização. Expatriação. Adaptação cultural.

Cultural adaptation of Brazilian expatriates: economic, social and corporate aspects

Abstract: This study aimed to identify the economic, social and corporate aspects that influence the cultural adjustment of Brazilian expatriates. To meet the objective, interviewed two organizational expatriates' and seven volunteers. A pre-established script elaborated from Gialain (2009) and Barbosa (2010) guided the interviews. For analysis, data were grouped into categories of analysis. The results show that both expatriates declare that financial factor was very important in the decision of expatriation. Still, most respondents indicated expatriation as part of their career-planning while required constant adaptation to different aspects of the destination country. Finally, the organizational expatriates indicated that aspects such as relationships with new colleagues and workload not difficult the adaption in destination country. Respondents were unanimous in stating that family support was essential in the expatriation decision.
Keywords: Internationalization. Expatriate. Cultural adaption.

1 Introdução

A internacionalização das empresas brasileiras é tardia, não apenas quando comparada a empresas de países desenvolvidos, mas também com a de outros países emergentes (ROCHA; SILVA; CARNEIRO, 2007). A principal razão disso, pelos esforços de internacionalização das grandes empresas brasileiras, pode ser a necessidade de manter suas taxas de crescimento contínuas no contexto de saturação do mercado doméstico (TANURE, CYRINO; PENIDO, 2007).

Nesse movimento de internacionalização de empresas brasileiras via investimentos diretos no exterior, a gestão de expatriados assume um papel de maior

[*] Graduada em Administração pela Faculdade de Itapiranga (FAI). *E-mail*: chellyschneider@hotmail.com
[**] Mestre e Doutoranda em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Professora no curso de Administração da Universidade Alto Vale do Rio do Peixe (Uniarp). *E-mail*: ivischneider@hotmail.com
[***] Doutora em Administração. Professora no Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa (UFSM). *E-mail*: flaviascherer@globo.com

relevância no processo efetivo de expansão internacional (MAGALHÃES; ROCHA, 2002). As empresas buscam aumentar as habilidades e os conhecimentos de seus executivos, utilizando a mobilidade dos executivos, em projetos com equipes multiculturais ou sob a forma de expatriação (FREITAS, 2000). No caso das empresas brasileiras, o esforço para aumentar a participação nos negócios internacionais vem sendo verificada a partir do início da década de 90 (FLEURY; FLEURY, 2006).

A adaptação de expatriados refere-se à adequação dos profissionais a aspectos como temperatura, alimentação, transporte, compras no ambiente de destino (ARAÚJO et al., 2012) e, especialmente a adaptação cultural, que é vista como um dos maiores desafios enfrentados pelas empresas que trabalham atravessando fronteiras (BARBOSA, 2010). Para o autor, a vivência em um novo ambiente e cultura, num país estrangeiro, é uma experiência desafiadora, e requer do expatriado reestruturação, desenvolvimento, adaptação e resposta às exigências do novo ambiente.

Apesar da literatura diversa sobre expatriação, tratar os executivos que trabalham e vivem no exterior de forma homogênea, alguns autores defendem a diferença entre os expatriados organizacionais (EOs) e os expatriados voluntários (EVs). (ARAÚJO et al., 2012). Para os autores, os EOs são denominados os profissionais que são designados pela empresa para executar funções no exterior, e EVs são aqueles que decidem por si, desenvolver uma atividade internacional. Além disso, os mesmos autores explicam que os principais estudos realizados referem-se aos EOs, pois é a partir deles que se busca entender as motivações das empresas nos projetos de expatriação organizacional.

Araújo et al. (2012) examinaram as diferenças entre os EOs e EVs, concluindo que há importantes diferenças conceituais e empíricas entre os dois tipos, sendo que os EVs mostraram-se mais propensos à adaptação no novo país do que os EOs. Os autores sugerem que novos estudos sejam conduzidos com esses públicos, examinando a influência do apoio familiar. Essa mesma lacuna de pesquisa está em Gialain (2009).

Este trabalho foi motivado pelas pesquisas de Gialain (2009) e Araújo et al. (2012). Objetiva identificar os aspectos econômicos, sociais e empresariais que influenciam na adaptação cultural dos EOs e EVs brasileiros, com ênfase a influência do apoio familiar na expatriação, conferindo o ineditismo e contribuição teórica à pesquisa.

Para responder ao proposto, o artigo organiza-se em cinco seções. A primeira seção, objetiva contextualizar os aspectos gerais do trabalho, apresentando o problema, os objetivos da pesquisa e justificando as motivações para o trabalho. A segunda seção trata da internacionalização de recursos humanos brasileiros, conhecida como expatriação, diferenciando EOs de EVs. Na terceira seção, apresentam-se os procedimentos metodológicos que orientaram a pesquisa de campo. A quarta seção apresenta os resultados auferidos a partir do levantamento de dados. E, por fim, apresentam-se as considerações finais, as limitações e sugestões para pesquisas futuras.

2 A expatriação

A expatriação é um tema que vem sendo abordado desde os primórdios da civilização, pois o sucesso da colonização se deu pelo envio de representantes para administrar terras susidiárias (TANURE; EVANS; PUCIK, 2007). Com o tempo, as expatriações tornaram-se frequentes, principalmente no mundo corporativo. Cada vez mais, as pessoas optam por viver e trabalhar fora do seu país de origem, pelo rápido crescimento na procura e contratação de executivos com competências e vivências globais por parte das empresas (ARAÚJO et al., 2012).

Mudar-se para outro país significa que a pessoa deverá construir uma outra vida, fazer novas representações e procurar familiarizar-se com o novo ambiente. Trata-se de um mergulho que provoca confusão nas referências, nos sentidos e nas emoções já estabelecidas (WAGNER, 2009). Para o autor a expatriação é uma experiência intercultutal, psíquica e afetiva, que envolve o processo de desestruturação e reestruturação, que por sua vez, se insere no quadro sociocultural da atividade humana.

Para viver essa experiência internacional, o profisssional deve estar aberto a novas experiências, curiosidade dianto do diferente e certa abertura de espírito (FREITAS, 2000). Para o autor exige ainda uma forte capacidade de comunicação e negociação, pois o potencial para conflitos é maior quando se trabalha em grupos culturais diferentes. Por fim, o expatriado deve ter habilidade de relacionamento, sensibilidade cultural, empatia e autonomia.

Wagner (2009) explica que existem quatro fases para um processo de expatriação: a primeira fase refere-se ao encantamento, geralmente nos primeiros meses do processo. A segunda fase consiste no negativismo extremo, quando aparecem os primeiros desconfortos com as diferenças. Do ponto de vista cultural, aparece a percepção das diferenças em relação à língua e aos relacionamentos. Na terceira fase, o expatriado guarda distância ou busca integrar-se, ocorrendo a rejeição que leva ao isolamento ou à integração, com a incorporação de traços culturais, permitindo a inserção na sociedade. Por último, a quarta fase diz respeito ao choque da volta, já que a pessoa que volta não é mais a mesma que foi, pois estabeleceu um novo sentido na sua relação com a natureza, com novos hábitos e novos traços culturais.

"A expatriação é o processo de transferência de um profissional de uma empresa, sediada num país, para trabalhar, por tempo determiando ou não, em uma unidade desta empresa ou grupo localizada em outro país" (FREITAS, 2000, p. 20). Contudo, a literatura sobre a expatriação trata os executivos que trabalham e vivem no exterior de forma homogênea, ao mesmo tempo que alguns autores defendem a diferença entre os EOs e os EVs (ARAÚJO et al., 2012).

O expatriado organizacional é o empregado que é enviado pela empresa (matriz) para viver e trabalhar em outro país por determinado período de tempo, que custuma variar de dois a vários anos (CALIGIURI, 2000). Araújo et al. (2012) corroboram que os EOs são os profissionais enviados por empresa multinacional ao exterior a fim de ocuparem cargos específicos ou para que trabalhem em metas a serem alcançadas,

sendo que a principal motivação à expatriação surge por questões financeiras e pelos benefícios pós-expatriação, configurando, assim, a expatriação organizacional como uma estratégia de carreira. Em sua grande maioria, os EOs recebem apoio das empresas, podendo gozar de treinamentos culturais e de idioma, tendo contribuição financeira e suporte em questões pessoas, como a moradia e a educação para os filhos.

Para Barbosa (2010), no momento em que a empresa já iniciou ou está no processo de internacionalização, existem apenas três fatores que a fazem enviar funcionários para operações no exterior, ou seja, realizar uma expatriação: 1. preencher uma posição; 2. desenvolver a liderança; ou, 3. fazer algum processo de desenvolvimento organizacional.

O autor explica que, quando o objetivo da expatriação é o preenchimento de uma posição, ocorre, geralmente, quando no local não existem profissionais com as habilidades solicitadas/necessárias para o desenvolvimento das atividades, ou quando a empresa está na fase inicial de suas operações. Quando o objetivo da expatriação é desenvolver o gerente profissional e pessoalmente, o cargo e o candidato devem ter características alinhadas, permitindo um espaço para o aprendizado. Por fim, se o objetivo da expatriação é a manutenção e o desenvolvimento organizacional, o gerente ocupa uma posição-chave, a fim de contribuir ativamente em um nível estratégico, aumentando o nível de autonomia da organização.

Os EVs são profissionais que atuam no exterior com vínculo empregatício, não tendo sido transferidos por uma instituição, mas viajado por iniciativa própria. Têm como fatores motivadores questões de caráter individual, primordiais à expatriação, como a busca por experiências novas, autodesenvolvimento e outras agendas pessoais (ARAÚJO et al., 2012).

Diferentemente dos EOs, em geral, os EVs não possuem um prazo estipulado de retorno ao país de origem e não recebem apoio organizacional para o processo de adaptação. Uma vez que o voluntário é uma pessoa que atua profissionalmente no exterior por iniciativa própria, têm sido utilizado de forma intercambiável os termos imigrante e expatriado voluntário (PELTOKORPI, 2007; HOWE-WALSH; SCHYNS, 2010). Para Al Ariss (2010) o EV possui um melhor *status* no país-destino que o imigrante, defendendo, assim, que esse deve, necessariamente, provir de um país desenvolvido.

Infere-se que a maior parte dos expatriados no mundo é formada por voluntários, sendo que representam uma opção vantajosa à obtenção de talentos globais como afirmam Myers e Pringle (2005). Ao mesmo tempo, os executivos expatriados brasileiros vêm sendo muito requisitados no mercado internacional, em virtude do seu estilo de gestão, que reúne flexibilidade e competência, saber lidar habilmente com improvisação e criatividade (MAGALHÃES, 2008). Além disso, de acordo com Barbosa (2010), existe a influência dos aspectos econômicos, sociais e empresariais sobre a adaptação cultural dos expatriados. Logo, é cogente pesquisar ambos os grupos na busca de suas idiossincrasias.

3 Procedimentos metodológicos

Neste estudo define-se como EO o empregado que é enviado pela empresa matriz para viver e trabalhar em outro país por determinado período de tempo (CALIGIURI, 2000). Como EVs definem-se os profissionais que atuam no exterior com vínculo empregatício, não tendo sido transferidos por uma instituição, mas viajado por iniciativa própria. Têm como fatores motivadores questões de caráter individual, primordiais à expatriação, como a busca por experiências novas, autodesenvolvimento e outras agendas pessoais (ARAÚJO et al., 2012).

A pesquisa empírica, de natureza descritiva, aborda a questão sob uma perspectiva qualitativa e tem o objetivo de identificar aspectos econômicos, sociais e empresariais que influenciam na adaptação cultural dos expatriados brasileiros, sendo operacionalizada por meio de entrevistas com Eos e EVs.

A delimitação da amostra caracteriza-se por sua natureza não probabilística, intencional e por conveniência, haja vista que os pesquisadores selecionaram os elementos admitindo que esses podem, de alguma forma, representar o universo (GIL, 2010). Dessa forma, a amostra foi composta por duas entrevistas com EOs e sete EVs.

As entrevistas foram guiadas por um roteiro preestabelecido, elaborado a partir de Gialain (2009) e Barbosa (2010). A coleta dos dados ocorreu de forma presencial, bem como via entrevistas assistidas online (Skype). Na perspectiva de identificar os grupos com padrões comuns de comportamento dentro da amostra da pesquisa, foram incluídas, no instrumento de coleta de dados, algumas variáveis de caracterização das empresas e dos entrevistados. A coleta dos dados ocorreu nos meses de agosto, setembro e outubro de 2013.

Para a análise dos dados, as entrevistas foram transcritas em sua literalidade. Após, os dados foram agrupados em categorias de análise.

4 Resultados

Este capítulo expõe os resultados da pesquisa empírica, separados pelos respondentes entre os EVs e os EOs. Em cada uma das subseções apresentam-se os dados relativos ao perfil dos entrevistados, bem como suas respostas às questões relativas à expatriação.

4.1 Expatriados voluntários

Foram entrevistados sete EVs, com faixa etária entre 21 e 29 anos de idade. Cinco entrevistados (71,4%) são do gênero feminino e dois (28,6%) do gênero masculino. Desses, quatro ainda se encontram expatriados (morando nos seguintes lugares: Dortmund/Alemanha; Dublin/Irlanda e Inwil/Suíça) e os outros já retornaram ao Brasil (viveram como expatriados em Luzern e Zurique/ Suíça e Nordrhein Westphalen/ Alemanha).

No que se refere à formação, 57,1% contam com ensino superior incompleto, e os outros 42,9% têm ensino superior completo. Quanto ao estado civil dos entrevistados, 57,1% são casados/união estável e 42,9% são solteiros. Da amostra, apenas um dos respondentes tem filhos. Já 42,9% dos entrevistados foram acompanhados na expatriação, enquanto 57,1% foram sozinhos. Os expatriados voluntários que foram acompanhados pelo cônjuge afirmam que esse tinha atividades laborais antes de seguir para a expatriação, sendo que os mesmos também trabalharam durante o período de expatriação. O tempo de expatriação dos entrevistados durou entre seis meses e seis anos.

Por motivos de sigilo, os entrevistados da pesquisa serão denominados como: EVa, EVb, EVc, EVd, EVe, EVf e EVg. A figura 1 apresenta o perfil dos EVs entrevistados.

Figura 1 – Perfil dos EVs

	Idade	**Gênero**	**Formação**	**Estado da Expatriação**	**Foi acompanhado?**	**O companheiro trabalhou durante a expatriação?**
EVa	23	Feminino	Superior incompleto	Luzern	Não	Não se aplica
EVb	24	Masculino	Superior completo	Zurique	Sim	Sim
EVc	21	Feminino	Superior incompleto	Nordrhein Westfalen	Não	Não se aplica
EVd	21	Feminino	Superior completo	Luzern	Sim	Sim
EVe	25	Feminino	Superior completo	Luzern	Sim	Sim
EVf	22	Masculino	Superior incompleto	Dublin	Não se aplica	Não se aplica
EVg	29	Feminino	Superior incompleto	Nordrhein Westfalen	Não se aplica	Não se aplica

Fonte: Elaborado pelas autoras (2014).

Antes da expatriação, EVc, EVe e EVg eram estudantes, não exerciam atividade laboral. O EVa trabalhava como vendedor, EVb era balconista, EVd trabalhava em uma academia, e EVf era programador. No período da expatriação, EVa, EVb, EVd e EVe trabalharam em fazendas (olericultura, fruticultura e com animais). EVf trabalhou em uma empresa de criação de campanhas de marketing online, e EVg estudava e trabalhava como uma espécie de estágio. Por fim, EVc trabalhou como *Au Pair*.

No que se refere ao processo de seleção para expatriação, todos os EVs entrevistados foram para o país destino por meio de uma agência, sendo que esses foram por diversos motivos, que variam entre fatores familiares (outros integrantes da família já haviam tido experiências internacionais anteriormente), aprimoramento em uma língua estrangeira e novas possibilidades profissionais. Infere-se que para quatro dos entrevistados, ter uma experiência de trabalho internacional fazia parte do seu plano de

carreira, enquanto para os outros três foi uma oportunidade que surgiu sem ser planejada.

Os entrevistados EVa, EVb, EVd e EVe afirmaram que o aspecto econômico/financeiro foi determinante no momento da aceitação da proposta de expatriação. Já os entrevistados EVc e EVg explicaram que buscavam experiência internacional e que o fator financeiro não teve tanta importância no processo de expatriação.

Quatro dos entrevistados (EVa, EVc, EVd e EVf) explicaram que não receberam qualquer tipo de treinamento intercultural, sendo que EVf disse que buscou por conta próprio conhecer um pouco do país destino. Os pesquisados EVb, EVe e EVg receberam treinamento por meio da agência com o qual realizaram a expatriação. Já, quando da chegada ao país-destino, os entrevistados afirmam terem recebido as devidas orientações, bem como sustentam terem sido bem-acolhidos.

As principais diferenças percebidas no cotidiano, enumeradas pelos entrevistados, referem-se, basicamente, à língua e à cultura do país (EVc e EVe), o transporte (EVa, EVd e EVf), à questão de limpeza e destinação do lixo (EVa e EVd), à pontualidade e comunicação (EVg) e as tecnologias avançadas (EVb). Contudo, todos asseguram que não tiveram problemas na adaptação cultural ao país destino.

A principal mudança citada pelos entrevistados referia-se à comida, já que afirmaram ter sentido muita falta, não se adaptando com facilidade aos diferentes temperos (EVa, EVb, EVc, EVd, EVe e EVg). O entrevistado EVf referiu que tinha acesso a comida típica brasileira com frequência, o que evitava que sentisse falta dela.

Os entrevistados enfatizaram ainda a questão do tempo de trabalho diário durante a expatriação, que variava de 6 horas a 14 hores por dia. Os entrevistados EVf e EVg foram os que menos horas por dia se dedicavam as atividades laborais, sendo 6 horas e 8 horas respectivamente. O EVa trabalhava em média 12 horas por dia, EVb entre 11 e 14 horas por dia, EVd e EVe trabalhavam entre 8 horas e 30 minutos a 11 horas por dia.

Os entrevistados EVa, EVd e EVg consideraram que as normas/regras do país-destino eram mais rígidas, que EVg complementa dizendo que as regras estão mais claras ao cidadão. EVf enfatizou que as regras não eram tão mais rígidas, mas que as pessoas do país costumavam respeitá-las mais do que os brasileiros respeitam as suas.

4.2 Expatriados organizacionais

Foram entrevistados dois EOs, sendo ambos homens, casados ou em união estável, sem filhos, pós-graduados e com 36 anos de idade. Ambos já foram repatriados, sendo que na época da expatriação moraram no Oriente Médio e na América do Norte. Os entrevistados não foram acompanhados na expatriação, sendo que um deles se casou apenas após o retorno ao Brasil e a esposa do segundo permaneceu no Brasil devido a suas atividades laborais. Por motivos de sigilo, os entrevistados serão denominados: EOa e EOb.

EOa é Engenheiro Civil e trabalhou durante um ano na empresa, tempo em que ficou expatriado. EOb trabalhava há 19 anos na empresa e permaneceu expatriado durante quatro anos e meio.

No que se refere ao processo de seleção dos expatriados, EOa foi indicado pela empresa consultora na qual trabalhou anteriormente, enquanto EOb foi selecionado pela experiência do mesmo na área e pela disponibilidade de mobilidade. Já, no que se refere a fatores/critérios que teriam levado a empresa a escolhê-los para expatriação, ambos afirmam que a experiência foi um dos principais critérios, com foco nos resultados e na dedicação (EOb) e do tempo de serviço no ramo e formação (EOa).

Ambos os expatriados afirmam que o processo de expatriação fazia parte do seu planejamento de carreira e que tiveram contato com a empresa contratante durante o processo de negociação. Os entrevistados enfatizaram que foram amplamente apoiados pela família durante o processo de negociação.

No caso do EOa, a empresa contratante, a fim de finalizar a negociação, apresentava os valores, o tempo e as atividades a serem desenvolvidas pelo mesmo. Porém não apresentou prática extensiva à família. O entrevistado afirmou que o aspecto econômico/financeiro foi determinante para que o mesmo aceitasse a proposta, sendo que sua remuneração lhe possibilitava um elevado padrão de vida. EOa explicou ainda que recebeu treinamento intercultural, que foi muito válido, considerando que o país destino da expatriação era muito distante culturalmente do Brasil.

O entrevistado EOb revelou que a empresa ofereceu muitos benefícios para o período de expatriação, embora para o entrevistado, a principal motivação da expatriação não foi financeira, mas a experiência internacional. Em ambos os casos de expatriação, a repatriação foi parte do processo. EOb indicou que não recebeu treinamento em função de ter tido pouco tempo entre a decisão da expatriação e sua efetivação.

Ambos os entrevistados consideraram-se bem-recebidos nos países-destino, sendo que EOa explicou que sua relação era muito profissional e que ao chegar ao país-destino, um motorista-guia o auxiliou, já que fazia parte do processo de expatriação. EOb alegou que recebeu auxílio de outras pessoas de forma espontânea, embora a empresa estivesse preparada para ajudar nas necessidades.

Infere-se que a cultura é uma programação coletiva de espírito que distingue um grupo de pessoas de outro grupo de pessoas (GUIGUET; SILVA, 2003). Beamer (2000) lembra que a cultura é adquirida e afeta nossa maneira de pensar, nossas percepções, nosso modo de ação e organização, nossas relações com o meio e com os outros e a concepção de espaço.

Ao mesmo tempo, Ali, Van der Zee e Sanders (2003) sugerem que o ajustamento pode ser considerado como o resultado do processo de adaptação, relativo às mudanças que ocorrem em determinados grupos como uma resposta pelas mudanças ocorridas no ambiente.

No que se refere à cultura, EOa ressaltou que há muitas diferenças culturais, sendo que os países muçulmanos possuem costumes, vestimentas, idioma, clima, gastronomia, cotidiano, entre outros aspectos, muito diferentes dos ocidentais. O entrevistado afirma ter encontrado no país-destino comportamentos conflitantes com os seus, porém que acatava as regras vigentes e se adaptava às mesmas. EOb também percebeu grandes diferenças na forma como as pessoas vivem no país-destino sendo que a maior diferença notada foi a relação sindical.

Ambos os expatriados afirmam ter sentido/sentem falta da comida brasileira, e EOa enfatizou que as frutas lhe fizeram muita falta, e que para tanto teve de se adaptar a gastronomia local. EOb disse que, com o passar do tempo, se adaptou à alimentação do país-destino. Quando arguidos sobre o tempo de trabalho diário, EOa afirma que trabalhava até 16 horas diárias, enquanto EOb trabalhava em média 12 horas diárias.

Guiguet e Silva (2003) explanam que existe uma concordância, de que o expatriado sempre terá algum tipo de estresse no que se refere à cultura, e que a gravidade dependerá da maneira como o indivíduo percebe as diferenças.

Na literatura outros estudos, como os de Gonçalves e Miura (2002), identificaram que expatriados possuem maior dificuldade de adaptação nas dimensões gerais e quanto ao trabalho, na de adaptação quanto à interação. Outro exemplo, Guiguet e Silva (2003) concluíram que a falta de identificação da personalidade do expatriado e a falta de apoio familiar são os principais fatores que dificultam a adaptação de executivos estrangeiros que vivem no Brasil. Em contraponto, neste estudo, os entrevistados foram unânimes em afirmar que o apoio familiar foi imprescindível na decisão de expatriação, indiferentemente se organizacional ou voluntária.

5 Considerações finais

Este estudo objetivou identificar os aspectos econômicos, sociais e empresariais que influenciam na adaptação cultural de EOs e EVs brasileiros, inferindo ênfase na influência do apoio familiar na expatriação. Entrevistaram-se dois EOs e sete EVs.

É evidente que se adaptar a um país culturalmente diferente, requer capacidade de aprendizado. Diferenças e semelhanças são notadas e, dessa maneira, podem auxiliar ou dificultar a adaptação à cultura do país que acolhe. As regras no país-destino, a diferença sindical, a culinária, os relacionamentos, etc. são algumas das dificuldades citadas pelos expatriados no processo de adaptação ao país-destino.

No que tange ao aspecto financeiro, foi possível concluir que tanto para os EVs quanto para os EOs o fator financeiro teve grande importância na decisão da expatriação, sendo os países europeus o principal destino dos entrevistados. Destaca-se que a grande maioria dos EVs, antes da expatriação era estudante, ou não ocupavam cargos de chefia. A expatriação, nesses casos, surgiu como uma oportunidade de melhorar sua remuneração. Ao mesmo tempo, os entrevistados indicam também a experiência internacional como um dos fatores que motivaram a expatriação.

Em relação aos aspectos sociais, a expatriação foi indicada por grande parte dos respondentes como objetivo no planejamento da carreira, mesmo que a expatriação tenha exigido deles constante adaptação aos diferentes aspectos do país-destino. A cultura afeta o dia a dia do expatriado, porém, em sua totalidade, sejam voluntários ou organizacionais, receberam as devidas orientações quando chegaram ao país-destino, bem como foram bem-recepcionados pelas pessoas do país. Ainda, os entrevistados indicaram as regras e normas do país-destino como sendo mais rígidas que as brasileiras. De acordo com os entrevistados, o treinamento intercultural é uma importante ferramenta para o expatriado no sentido de que se adapte não só ao país, mas também à empresa na qual irá atuar.

No caso de EOs, foram identificados os aspectos empresariais da expatriação, uma vez que os EOs, além de se adaptarem à cultura do país-destino, necessitam se adequar ao modo de trabalho da empresa na qual irão atuar. Os entrevistados indicaram que tiveram um contato anterior com a empresa, quando receberam as devidas orientações. Quando questionados, os EOs sobre sua relação profissional com os novos colegas, ambos indicam que não mudou, uma vez que, em qualquer lugar, a relação profissional deve ser sempre a mesma. Evidencia-se que a carga horária da grande maioria dos expatriados brasileiros foi muito superior à carga horária do trabalhador brasileiro.

Finalmente, como fator de ineditismo deste estudo, objetivou-se verificar a importância do apoio da família na expatriação. Os entrevistados foram unânimes em afirmar que o apoio familiar foi imprescindível na decisão de expatriação, indiferentemente se organizacional ou voluntária. Verifica-se, ainda, que no caso de EVs que foram acompanhados na expatriação pelo cônjuge, o tempo de expatriação total foi maior em relação aos demais entrevistados.

Mesmo tendo atingido os objetivos, o estudo apresenta algumas limitações que impedem que esses resultados sejam considerados generalizáveis ou certos. Primeiramente, a amostra de expatriados organizacionais e voluntários entrevistados não pode ser considerada estatística, e por isso, não é possível fazer qualquer generalização sobre o comportamento de expatriados. Segundo, houve dificuldade em acessar os expatriados, principalmente os organizacionais, pois as empresas não liberam informações sobre seus profissionais. Foi necessário direcionar a pesquisa apenas às redes de contato das autoras, limitando, ainda, o número de pessoas que estivessem disponíveis para entrevista gravada.

Como sugestão de pesquisas futuras, evidencia-se a necessidade de replicar estudos similares a uma amostra mais significativa de expatriados voluntários e organizacionais. Ao mesmo tempo, sugere-se que sejam estudadas a percepção de expatriados em países com culturas antagônicas (exemplo: Ocidente *versus* Oriente), bem como o seu processo de adaptação inerente.

Referências

AL ARISS, A. A. Modes of engagement: migration, self-initiated expatriation, and career development. *Career Development International*, v. 15, n. 4, p. 338-358, 2010.

ALI, A.; VAN DER ZEE, K.; SANDERS, G. Determinants of intercultural adjustment among expatriate spouses. *International Journal of Intercultural Relations*, n. 27, p. 563-580, 2003.

ARAUJO, B. F. B. et al. Adaptação de expatriados organizacionais e voluntários: similaridades e diferenças no contexto brasileiro. *Revista de Administração*, v. 47, n. 4, p. 555-570, 2012.

BARBOSA, R. N. *Expatriação de Brasileiros: as implicações das características culturais na adaptação em designações internacionais.* Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração – UFRGS, Porto Alegre, 2010.

BEAMER, L. Finding a way to teach cultural dimensions. *Business Communication Quartely*, v. 63, n. 3, p. 111, 2000.

CALIGIURI, P. Selecting expatriates for personality characteristics: a moderating effect of personality onde the relationship between national contact and cross-cultural adjustment. *Management International Review*, v. 40, n. 1, p. 61-80, 2000.

FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. C. C.. Challenges for late-movers in international markets. In: ENCONTRO DA ANPAD, 30, 2006, Salvador. *Anais*...Salvador – BA, 2006.

FREITAS, M. E. Vida de executivo expatriado: a festa vestida de riso ou de choro. In: ENCONTRO DA ANPAD, 24, 2000, Florianópolis. *Anais*... Florianópolis – SC, 2000.

GIALAIN, E. *Expatriação e gênero: um referencial para multinacionais brasileiras*. 2009. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração – USP, São Paulo, 2009.

GIL, A. C. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GONÇALVES, G.A.; MIURA, I.K. Executivo Expatriado no Brasil: As Implicações das Características Culturais Brasileiras na Adaptação no Trabalho e Vida Social. In: ENCONTRO DA ANPAD, 28, 2004, Curitiba. *Anais*... Curitiba – PR, 2004.

GUIGUET, J. M.; SILVA, J. R. G. O Processo de Adaptação dos Expatriados e a Importância Relativa dos Aspectos Socioculturais. In: ENCONTRO DA ANPAD, 27, 2003, Atibaia. *Anais*... Atibaia, 2003.

HOFSTEDE, G. Cultural contraints in management theories. *Academy of Management Executive*, v. 7, n. 1, 1993.

HOWE-WALSH, L.; SCHYNS, B. Self-initiated expatriation: implications for HRM. *The International Journal of Human Resource Management*, v. 21, n. 2, p. 260-273, 2010.

MAGALHÃES, L. R. G. R. *Na senda do capital: a expatriação dos executivos Brasileiros e suas respectivas famílias: 1956-2005.* 2008. Dissertação (Mestrado em História) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – USP, São Paulo, 2008.

MYERS, B.; PRINGLE, J. K. Self-initiated foreign experience as accelerated development: influences of gender. *Journal of World Business*, v. 40, n. 4, p. 421-431, nov. 2005.

PELTOKORPI, V. Intercultural communication patterns and strategies: Nordic expatriates in Japan. *International Business Review*, London, v. 161, n. 1, p. 68-82, 2007.

WAGNER, L. *"Eu" e o "Outro": executivos expatriados e itinerantes vivenciando uma nova realidade cutural no âmbito profissional e pessoal*. 2009. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Administração – UFRGS, Porto Alegre, 2009.

ROCHA, A.; SILVA, J.F.; CARNEIRO, J. Expansão internacional das empresas brasileiras: revisão e síntese. In: FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. C. C. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Altas, 2007.

MAGALHÃES, F. S.; ROCHA, A. A. A formação de executivos internacionais. In: ROCHA, A. (Org.). *A internacionalização das empresas brasileiras:* estudos de gestão internacional. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

TANURE, B.; CYRINO, A. B.; PENIDO, E. Estratégias d internacionalização: evidências e reflexões sobre as empresas brasileiras. In: FLEURY, M. T. L.; FLEURY, A. C. C. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Altas, 2007.

TANURE, B.; EVANS, P.; PUCIK, V. *Virtudes e pecados capitais*: a gestão de pessoas no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

“Vales da Uva Goethe” e a sucessão familiar nas vitivinícolas

Carolina Biz[*]
Zeli Felisberto[**]
Adriana Carvalho Pinto Vieira[***]
Kelly Lissandra Bruch[****]

Resumo: A agricultura familiar tem expressão nos índices econômicos e nos do agronegócio no Brasil. Ainda se destaca a empresa familiar agrícola. Na região sul catarinense há cinco vinícolas, das quais a atividade está atrelada ao trabalho familiar, da mão de obra à administração do negócio. O cultivo da uva goethe tornou-se, na região, símbolo de resistência dos que optaram por ficar no campo, perpetuando a cultura e o saber-fazer, próprios dos colonizadores e seus descendentes. O presente estudo tem por objetivo compreender o panorama do processo de sucessão familiar nas vinícolas associadas à ProGoethe. A pesquisa é caracterizada como qualitativa e descritiva e, quanto aos meios de investigação, classifica-se como bibliográfica e estudo de caso. A vitivinicultura, após a conquista da Indicação de Procedência, obteve destaque e agregou valor aos produtos e processos da cadeia produtiva. Com a obtenção do registro da Indicação de Procedência dos Vales da Uva Goethe esse símbolo foi fortalecido e contribui para o desenvolvimento e continuidade do negócio no âmbito da empresa familiar agrícola.
Palavras-chave: Agricultura familiar empresarial. Empresa familiar. Sucessão familiar. desenvolvimento.

Abstract: Family farming is expressed in economic indices and agribusiness in Brazil and also highlights the agricultural household enterprise. In South Santa Catarina region there are five wineries, of which the activity is linked to family labor, the labor administration business. The grape growing Goethe became, in the region, a symbol of resistance of those who chose to stay in the field, perpetuating the culture and know-how, own the settlers and their descendants. This study aims to understand the landscape of family succession of the wineries associated with ProGoethe process. The research is characterized as qualitative and descriptive as to the means and research ranks as literature and case study. Viticulture, after the conquest of indication of origin, was highlighted and added value to the products and processes of the production chain. With obtaining registration of IPVUG this symbol was strengthened and contributed to the development and business continuity within agricultural family business.
Keywords: Family farming business. Family business. Family succession. Development.

1 Introdução

A agricultura familiar no Brasil é bastante diversificada, desde os agricultores (cuja atividade é de subsistência) até os inseridos no agronegócio. A diferenciação desses agricultores está associada à formação de grupos ao longo da história, ou seja, de heranças culturais variadas; à inserção dos grupos nos recursos naturais e ao capital humano e social; às diferentes paisagens agrárias que tem suas particularidades e criam oportunidades no movimento da economia como um todo. No entanto, possuem um traço em comum: a utilização de mão de obra familiar, conforme análise de Souza Filho et al. (2007).

[*] Bacharel em Economia pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). Aluna especial no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico (PPGDS/Unesc). *E-mail*: bizcarolbiz@gmail.com
[**] Licenciada em Letras (Português /Espanhol) pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). Graduanda do curso de Ciências Contábeis pela Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). *E-mail*: zeli.eu@gmail.com
[***] Pós-Doutora em Política Científica e Tecnológica pela Unicamp.Doutora em Desenvolvimento Econômico pela Unicamp. Professora no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico (PPGDS) da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). Professora colaboradora INCT/PPED da UFRJ. *E-mail*: dricpvieira@unesc.net
[****] Pós-Doutora em Gestão do Agronegócio pelo Cepan da UFRGS. Professora na Faculdade Imedi/Cesuca. *E-mail*: kellybruch@gmail.com

Nas palavras de Souza Filho et al. (2007), os autores ponderam que a agricultura familiar não pode ser caracterizada como um setor atrasado dos pontos de vista econômico, tecnológico e social, voltada que está simplesmente à produção básica de alimentos sob a lógica de produção de subsistência. Esse fato pode ser observado pelo estudo de caso do presente artigo, uma vez que as vinícolas que integram a Associação ProGoethe, e que, desde 2012, possuem o registro da primeira indicação geográfica[1] de Santa Catarina, a produção de uva e vinho na região é realizada por agricultores familiares e empresas familiares agrícolas.

Esse fato pode ser percebido, pois se observa que a vitivinicultura é uma atividade tradicional em diversas regiões brasileiras, com destaque para a região sul de Santa Catarina. E nesta visão, as autoras Vieira, Watanabe e Bruch (2012a) apontam que a região de Urussanga está intimamente ligada à cultura e à tradição de produção da uva e vinho goethe (*savoirfaire* ou fator humano), apresentando solos e condições climáticas distintas (fatores naturais). Com o reconhecimento da indicação de procedência, criou-se um "clima" favorável ao enoturismo, e diante deste cenário, o governo de Santa Catarina reconheceu a importância dos "Vales da Uva Goethe", como território único em Santa Catarina, reforçando o pedido da Indicação de Procedência (IP) no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

Conforme apontado por Vieira, Watanabe e Bruch (2012), a viticultura é uma atividade tradicional em nove regiões brasileiras. Como zonas de viticultura temperada destacam-se as regiões da Fronteira, Serra do Sudeste, Serra gaúcha, Campos de Cima da Serra e regiões Central e Norte do Estado do Rio Grande do Sul; as regiões do Vale do Rio do Peixe, Planalto Serrano, Planalto Norte e Carbonífera, no Estado de Santa Catarina; a região Sudeste do Estado de São Paulo e, a região Sul do Estado de Minas Gerais. A região Norte do Paraná é tipicamente subtropical e as regiões Noroeste do Estado de São Paulo, Norte do Estado de Minas Gerais e Vale do Submédio São Francisco (Pernambuco e Bahia), caracterizam-se como zonas tropicais, com sistemas de manejo adaptado às suas condições ambientais específicas. João et al. (2013) afirmam que, no cenário brasileiro, o Estado do Rio Grande do Sul destaca-se como o maior produtor de uvas no Brasil, responsável, aproximadamente 90% da produção e comercialização de vinhos e sucos. Conforme representado na tabela 1 e por Vieira, Watanabe e Bruch (2012b), Santa Catarina tem reconhecimento nacional e internacional pela qualidade dos vinhos finos que produz. E segundo a Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), o impulso dado pelas pesquisas e por investimentos pioneiros construiu um segmento econômico promissor para o Estado.

[1] A Indicação Geográfica (IG) é signo distintivo que permite que determinado lugar seja reconhecido ou pelos produtos e serviços que ali são produzidos ou prestados, como também pela qualidade destes produtos, qual se devam exclusivamente àquele lugar. Segundo a legislação brasileira ela é classificada em Indicação de Procedência (IP) e Denominação de Origem (DO). Os Vales da Uva Goethe recebeu o registro de uma IP.

Tabela 1 – Produção de uvas no Brasil, em toneladas (2007-2010)

Estado/ano	2007	2008	2009	2010
Pernambuco	170.326	162.977	158.515	168.225
Bahia	120.654	101.787	90.508	78.283
Minas Gerais	11.995	13.711	11.773	10.590
São Paulo	193.023	184.930	177.934	177.538
Paraná	99.180	101.500	102.080	101.900
Santa Catarina	**54.554**	**58.330**	**67.546**	**66.214**
Rio Grande do Sul	705.228	776.027	737.363	692.692
Brasil	**1.354.960**	**1.399.262**	**1.345.719**	**1.295.442**

Fonte: Mello (2011, p. 2).

Portanto, a concessão da IP nos Vales da Uva Goethe é uma opção para que a agricultura familiar e as empresas familiares agrícolas promovam o desenvolvimentos local e regional, através de uma nova geração de vinhos e espumantes de uva goethe de qualidade no mercado. E, como objeto do presente estudo, consequentemente, pode ser considerado como um incentivo que irá permitir a permanência dos sucessores das vinícolas atuais, haja vista que a obtenção da IG tem como fim ampliar mercados, agregar valor aos produtos, gerar mais empregos, movimentando a economia local (VIEIRA, WATANABE, BRUCH, 2012b).

Para o presente estudo o procedimento metodológico utilizado pode ser caracterizado como qualitativo e descritivo, visto que permite ao pesquisador se aproximar da vivência social do grupo em estudo, entendendo como a construção dessa realidade que se processou e como naquele contexto se movimenta (SHAW, 1999). Quanto aos meios de investigação, classifica-se como bibliográfico e estudo de caso, uma vez que foi realizado tendo como meio de investigação fontes secundárias: artigos científicos (nacionais e estrangeiros), teses, dissertações, livros e *sites*.

O presente estudo tem por objetivo compreender o panorama do processo de sucessão familiar nas vinícolas associadas à ProGoethe, situadas na região delimitada pela IP dos Vales da Uva Goethe. Para se chegar a esse objetivo, no primeiro momento será realizada a análise sobre os conceitos da agricultura familiar e empresa familiar. Posteriormente, contextualiza-se a região delimitada pela IP dos Vales da Uva Goethe, a situação familiar das vinícolas associadas à ProGoethe, seu possível processo sucessório e, por fim, as considerações finais.

2 Agricultura familiar

Na agricultura, como atividade econômica, as relações familiares são de suma importância dentro do contexto produtivo. Analisando historicamente, a maioria dos agricultores contemporâneos continua a atividade de seus pais. Nos países capitalistas, a

gestão e o patrimônio agrícola vêm fundamentalmente da família (SILVESTRO *et al*., 2001).

Conforme apontam Fornazier e Vieira Filho (2012), a agropecuária brasileira é profundamente heterogênea em todos os aspectos, e o acesso à tecnologia e à difusão de novos conhecimentos e novas técnicas se dá de forma assimétrica entre regiões, produtores e até entre sistemas. Diante desse cenário apresentado, não se pode afirmar que é um setor atrasado.

Para Souza Filho et al.:

> na visão romântica, os agricultores familiares o são por tradição e opção, e não por imposição. A hipótese de que não buscam a maximização do lucro e sim um conjunto de outros objetivos que incluem desde a preservação do patrimônio para as gerações futuras até a geração de ocupação para os membros da família é tomada como paradigma de uma racionalidade econômica própria, e não como o resultado de restrições reais enfrentadas no passado e no presente (2007, p. 22).

Neste viés, eleva-se o fato de que o universo dessa categoria é composto de por interesses particulares com estratégias próprias de sobrevivência e também de produção. Cada agricultor reage de maneira diferenciada quanto aos desafios e às oportunidades. Diferenciam-se não apenas à disponibilidade de recursos e a geração de renda, mas também a capacitação/aprendizado e outras variáveis, desde a localização até as particularidades do meio no qual estão inseridos (SABATTO et al., 2007).

Para Guanziroli há diversas subcategorias embutidas no conceito genérico de agricultura familiar:

> A diferenciação dos agricultores familiares está associada à própria formação dos grupos ao longo da história, a heranças culturais variadas, à experiência profissional e de vida particulares, ao acesso e à disponibilidade diferenciada de um conjunto de fatores, entre os quais os recursos naturais, o capital humano e o capital social e assim por diante. A diferenciação também está associada à inserção dos grupos em paisagens agrárias muito diferentes umas das outras, ao acesso diferenciado aos mercados e à inserção socioeconômica dos produtores, que resultam tanto das condições particulares dos vários grupos como de oportunidades criadas pelo movimento da economia como, um todo e pelas políticas públicas. (2013, p. 103).

O autor conclui que a precondição básica para ser considerado familiar não é o tamanho da área, mas a relação social que estrutura a unidade familiar, que deve ser baseada no trabalho majoritariamente familiar e com a direção do estabelecimento exercida pelo produtor (GUANZIROLI, 2013).

A atividade pode integrar as cadeias agroindustriais e em alguns casos pode constituir-se na base principal da dinamização de subsistemas agroindustriais existentes, ou mesmo na criação de novos, por exemplo, em nichos de mercado ou canais alternativos de comercialização (BUAINAIN, 2006).

3 Empresa familiar

As empresas familiares, tanto no Brasil quanto no cenário global, tem grande expressão. Nos Estados Unidos, por exemplo, geravam, em 1997, metade do Produto Interno Bruto (PIB), sendo que na Europa elas dominam o seguimento das grandes empresas. Já no Brasil é necessária uma análise histórica, principalmente da questão referente à imigração que se instalou aqui. Oriundos, em sua maioria, do continente europeu, fundaram suas empresas baseado num modelo societário e em estruturas familiares (MACEDO, 2009).

Grandes indústrias nacionais nasceram no âmbito da família, muitas se transformaram em empresas mundiais, mas a maioria está constituída, atualmente, por Micro e Pequenas empresas. MPEs geram um grande volume de empregos, além dos impostos que beneficiam os cofres públicos e a renda que geram para o PIB (MACEDO, 2009).

A concorrência, a globalização e a profissionalização, são fatores que acarretam maior complexidade para escolher no processo de gestão das empresas familiares e não familiares. O esclarecimento e a transparência em tudo que é decidido dentro da empresa e se tornam essenciais no contexto atual de competitividade e concorrência. Numa empresa familiar, para manter a perpetuidade é necessário um planejamento das ações no processo de mudança de gestão. Não contam apenas os aspectos patrimoniais, mas também aspectos familiares, emocionais e conflitos de liderança e poder (BERNHOEFT, 2003).

A empresa familiar se caracteriza como pertencente a uma ou mais famílias independentemente de sua natureza jurídica e a sucessão de sua diretoria está ligada diretamente ao fator hereditário (BILIBIO, 2009).

Quando analisado o panorama nacional das empresas familiares, Bilibio (2009) destaca que 95% delas e em sua maioria estão na segunda geração. No presente estudo, verificando as vinícolas em questão, 100% delas são empresas familiares.

4 Contextualizando os Vales da Uva Goethe

As primeiras videiras introduzidas no Brasil foram trazidas por colonizadores portugueses em 1532, e plantadas na Capitania de São Vicente, atual Estado de São Paulo, por Martin Afonso de Souza. A vitivinicultura expandiu-se para outras regiões do país com as cultivares *Vitis Vinífera*, oriundas de Portugal e da Espanha. Com a importação das uvas americanas procedentes da América do Norte, nas primeiras décadas do século XIX, vieram as doenças fúngicas que levaram a vitivinicultura colonial à decadência (PROTAS; CAMARGO; MELO, 2002).

A base do desenvolvimento comercial nos Estados do Rio Grande do Sul e São Paulo se deu pela cultivar Isabel, nos anos seguintes no século XX, o panorama mudou e a Isabel foi substituída pela Niágara e Seibel. No Rio Grande do Sul o cultivo das

castas *viníferas* foi por meio de estímulos governamentais, e se expandiu por outras regiões do sul e sudeste do país com características de zonas com período hibernal definido e com destaque de americanas e híbridas. Mas foi na década de 60 que a vitivinicultura tropical foi efetivamente desenvolvida no Brasil. Nos anos de 70, surgiu o polo do norte do Paraná e, em 1980, desenvolveu-se nas regiões do Nordeste de São Paulo e de Pirapora no Norte de Minas, voltadas à produção de uvas finas e consumo *in natura*. Atualmente as regiões do Centro Oeste e Nordeste são as iniciativas mais recentes (PROTAS; CAMARGO E MELO, 2002).

A variedade goethe foi crida nos Estados Unidos em Salem Massachusetts, quando Edward Stanford Rogers, realizando seu primeiro trabalho de hibridação e vitivinicultura, e colocou o nome em homenagem ao pensador alemão Johan Wolfgan Goethe. E, como explicado por Velloso (2008), foram plantadas as primeiras videiras da variedade goethe no Vale do Rio Carvão. Em seguida, foram cultivadas no Rancho dos Bugres e produzidas pelas famílias das colônias de Azambuja (Pedras Grandes) e Urussanga, inicialmente para consumo local.

A uva goethe teve boa adaptação às condições climáticas do Brasil e o vinho elaborado apresentava características peculiares. Devido ao sucesso dos vinhos brancos de Urussanga, em 1945, um dos seus maiores apreciadores, o presidente Getúlio Vargas, autorizou a instalação de uma estação de enologia na cidade. Atualmente, sede da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina.

Decorrente da cultura e tradição no cultivo dessa uva, em 2005 teve inicio um movimento para o reconhecimento do vinho branco criando-se a Associação de Produtores da Uva e Vinho Goethe, denominada de ProGoethe, (VIEIRA; WATANABE; BRUCH, 2012).

Com o objetivo de maior visibilidade do produto, a ProGoethe, a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e o SEBRAE solicitaram o pedido de reconhecimento de Indicação Geográfica (IG) dos vinhos dos Vales da Uva Goethe perante o INPI, em 2010 na espécie de Indicação de Procedência. O signo nominativo foi reconhecido em 14 de fevereiro de 2012 (VIEIRA; WATANABE; BRUCH, 2012b). Esta conquista foi a primeira IG do Estado de Santa Catarina.

A área delimitada está localizada entre as encostas da Serra Geral e o Litoral sul catarinenses nas Bacias do Rio Urussanga e Rio Tubarão, compreendendo os municípios de Urussanga, Pedras Grandes, Cocal do Sul, Morro da Fumaça, Treze de Maio, Orleans, Nova Veneza e Içara no Estado de Santa Catarina (figura 2), conforme estabelece o artigo1º do Estatuto da ProGoethe. Os limites IPVUG determinam a área geográfica para a produção da uva goethe, cujos vinhedos deverão estar instalados nas áreas delimitadas. Foi em razão dessa imitação geográfica que foi feita a escolha do nome “Vales”, compondo parte da história e da tradição e se destacando como patrimônio cultural.

Figura 2 – Área delimitada dos municípios da IPVUG

Fonte: Vieira et al. (2013) com base em dados do IBGE (2013a).

As vinícolas que participam desse processo são: Vigna Mazon, Vinícola Del Nonno, Vinícola De Noni, Vinícola Trevisol e Vinícola Quarezemim. Somando-se a eles também cultivam a uva e elaboram vinhos artesanais: os associados Rodolfo Della Bruna, Denner Quarezemin, Deivson Baldin, Raul Savio, Rafael Sorato, Márcio Scremin e Antônio de Lorenzi Cancelier (PROGOETHE, 2014).

5 As empresas vinícolas associadas à ProGoethe

As IGs são signos distintivos e têm sido usados amplamente no mercado agroalimentar, como proteção dos diferentes tipos de produto. A partir desses signos existem estratégias de diferenciação dos produtos no mercado, como, por exemplo, a agregação de valor. No território brasileiro, atualmente, estão reconhecidas 46 IGs, sendo 30 Indicações de Procedência (IP) e 8 Denominações de Origem (DO) nacionais e 8 DO estrangeiras. No setor vitivinícola, são sete IGs (6 IP e 1 DO)[2] (INPI, 2014).

Atualmente a IP dos Vales da Uva Goethe conta com a participação de cinco vinícolas, conforme apresentado no quadro 1.

[2] IP: Vale dos Vinhedos (2002); Vale do Submédio do São Francisco (2009); Pinto Bandeira (2010); *Vales da Uva Goethe*; Altos Montes (2012) e Monte Belo (2013) – DO: Vale dos Vinhedos (2012).

Quadro 1 – Panorama das Vinícolas da IPVUG

VINÍCOLAS	TEMPO DE EXISTÊNCIA DA VINÍCOLA	ÁREA DE PRODUÇÃO DE UVA	CAPACIDADE DE PRODUÇÃO DO VINHO GOETHE	VINHOS PRODUZIDOS
De Noni	Registrada em 2012	Compra de terceiros	Aproximadamente 5 mil litros/ano	Goethe, Bordo, Niágara, Moscato, Cabernet
Trevisol	10 anos	3hectarres	Aproximadamente 5 mil litros/ano	
Mazon	Desde 1986 (26 anos)	4 hectares	Aproximadamente 30 mil litros/ano	Goethe, Niágara, Bordo, Merlot, Cabernet
Quarezemin	10 anos registrada	1 hectare	25 mil litros/ano	Goethe e Bordô
Borgo Gava	8 anos	Compra de terceiros	Aproximadamente 3 mil garrafas/ano	Goethe, Bordô, Cabernet, Merlot, Moscatel
Vitivinícola Urussanga	Desde 1975 (37 anos)	8 hectares	Aproximadamente 80 mil litros/ano	Goethe Cabernet Merlot Bordô Izabel

Fonte: João et al. (2013) e dados de pesquisa de campo.

A mais recente é a Vinícola De Noni criada em 2012, por Vandionei De Noni com mão de obra familiar especialmente do filho Franklin De Noni (PROGOETHE, 2014).

A vinícola Mazon foi fundada em 1970 pelos irmãos Genésio e Jayme Mazon, que seguindo a tradição da linha materna da família no ramo da vitivinicultura, tiveram por estratégia estimular a fruticultura na região, na qual predominava a fumicultura. Atualmente, é coordenada pela sucessora Patrícia Mazon e seu esposo (PROGOETHE, 2014).

As famílias Damian e Mariot, originárias da região do Vêneto, Província de Belluno, Itália, estabeleceram-se em Urussanga em fins do século XIX. A Vitivinícola Urussanga foi fundada em 1975 por Hédi Damian, sobrinho de Pietro Damian e conta com parreirais próprios. Hoje, Renato Mariot Damian, filho de Hédi e Amália Mariot, é o administrador da empresa e conta com a assessoria do filho Matheus Damian, formando três gerações na administração (PROGOETHE, 2014).

A Vinícola Quarezemin foi fundada em 2002, originária de Azambuja, Pedras Grandes, atualmente sua estrutura principal está localizada no Município de Içara. A gestão do empreendimento está sob a administração de Haroldo Quarezemin e suas filhas Beatriz e Camila Quarezemin.

A última vinícola registrada na ProGoethe é a Vinícola Trevisol, localizada em Urussanga; tem a tradição de mais de cem anos na produção de vinhos. Atualmente, está

sob a administração da quinta geração da família (VIEIRA; WATANABE; BRUCH, 2012a,b).

O que se pode inferir a partir da analise feita no presente artigo é que as vinícolas possuem como característica em comum a gestão do negócio voltada à sucessão familiar.

6 Considerações finais

A caracterização da agricultura familiar tem seus contrastes quanto à sua caracterização. Mas o que caracteriza, essencialmente, é a propriedade de origem familiar e os integrantes da família na administração do negócio. A sucessão familiar dentro da propriedade rural e da empresa familiar depende da preparação de gestão atual para as novas gerações.

A vitivinicultura brasileira foi inserida no País pelos imigrantes europeus e, no sul de Santa Catarina, a produção de vinhos é expressiva, realizada principalmente via agricultura familiar. O estado possui uma participação significativa no ramo da vitivinicultura, ficando em segundo lugar em nível nacional, um fator importante para o agronegócio.

Após a conquista da IP nos "Vales da Uva Goethe", houve agregação de valor, no vinho e em toda cadeia ligada a IPVUG e o vinho Goethe está se tornando, aos poucos, conhecido nacional e internacionalmente. Ao analisar o histórico, as seis vinícolas estão atreladas ao trabalho familiar como mão de obra principal. Ainda: se considera que a uva goethe é um símbolo de resistência daqueles que queriam ficar no campo, perpetuando a cultura local, o saber-fazer. Com o registro da IPVUG, houve o fortalecimento deste sentimento, fazendo com que se tornem um fator atrativo para perpetuar o investimento da continuidade do negocio no âmbito familiar.

A gestão continua na família por mais de duas gerações o que leva a concluir que a concessão do registro da IP é um incentivo para fortalecer essa cultura, alavancar os investimentos e dar continuidade à empresa familiar na região, com a expectativa de filhos permanecerem no negocio, possibilitando um desenvolvimento sustentado para o fortalecimento da agricultura familiar empresarial.

Referências

BRDE. Agência de Florianópolis. Gerência de Planejamento. *Vitivinicultura em Santa Catarina:* situação atual e perspectivas. Florianópolis: BRDE, 2005.

BARBOSA, C. *Propriedade intelectual*: introdução à propriedade intelectual com informação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

BERNHOEFT, R. *Governança na empresa familiar*. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

BILIBIO, C. *Planejamento estratégico na empresa agrícola familiar.* São Luiz: EDUFM, 2009.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Curso de propriedade intelectual & inovação no agronegócio:* Módulo II, indicação geográfica / Ministério da Agricultura, Pecuária e

Abastecimento. Claire Marie Cerdan, Kelly Lissandra Bruch e Aparecido Lima da Silva (Org.). 2. ed. Brasília: Mapa; Florianópolis: SEaD/UFSC/Fapeu, 2010.

BUAINAIN, A. M. *Agricultura familiar, agroecologica e desenvolvimento sustentável:* questões para debate. Colaboração de Hildo Meirelles de Souza Filho. Brasília: IICA, 2006.

CARNEIRO, M.J.C.; Elisa G. (Org.). *Juventude rural em perspectiva*. Rio de Janeiro: Manuad X, 2007.

FORNAZIER, A.; VIEIRA FILHO, J. E. R. Heterogeneidade estrutural no setor agropecuário brasileiro: evidencias a partir do Censo Agropecuário de 2006. *Texto para Discussão*. *N 1.708*. Rio de Janeiro: IPEA, 2012. Disponível em: <http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/TDs/td_1708.pdf>. Acesso em: 5 mar. 2014.

GUANZIROLI, C. Mercados viáveis para a inserção econômica dos agricultores familiares. In: _____. *A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro*: ganhar tempo é possível? Brasília: CGEE, 2013. p. 101-132.

JOÃO, G. A.; VIEIRA, A. C. P.; SOUZA, I. R.; WATANABE, M. Análise do nível cooperativo das vinícolas participantes à associação ProGoethe situadas na região dos "Vales da Uva Goethe". In: Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2013, Belém. *Anais*... Brasília: Sober, 2013.

KRUCKEN, L. *Design e território:* valorização de identidades e produtos locais. São Paulo: Studio Nobel, 2009.

MACEDO, J. de M. *Sucessão na empresa familiar:* teoria e prática. São Paulo: Nobel, 2009.

MAPA. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br>. Acesso em: 3 jun. 2014.

_____. *Curso de Propriedade Intelectual e Inovação no Agronegócio:* Módulo II, Indicação Geográfica. 2. ed. Brasília: Mapa, 2010.

MELLO, L. M. R. de. *Vitivinicultura brasileira*: panorama 2010. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2011A. 4 p. (Embrapa Uva e Vinho. Comunicado Técnico, 111). Disponível em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/download.php?file=publica/comunicado/cot111.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2014.

PROTAS, J. F. da S.; CAMARGO, Umberto. A.; MELLO, Loiva M. R. de. A viticultura brasileira: realidade e perspectivas. In: SIMPÓSIO MINEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 1., 2002, Andradas. Viticultura e enologia: atualizando conceitos. Caldas: EPAMIG, 2002.

SABATTO, Alberto Di et al. *Agricultura familiar e inovação tecnológica no Brasil*: características, desafios e obstáculos. Campinas: Ed. da Unicamp, 2007.

SILVESTRO, M. et al. *Os impasses sociais da sucessão hereditária na agricultura familiar*. Florianópolis: Epagri; Brasília: Nead/ Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2001.

SHAW, E. A guide to the qualitative research process: evidence from a small firm study. Qualiltative Research: *An Internacional Journal*, v. 2, n. 2, p. 59-70, 1999.

SOUZA FILHO, H. M. et al. *Agricultura familiar e inovação tecnológica no Brasil:* características, desafios e obstáculos. São Paulo: Ed. da Unicamp, 2007.

VELLOSO, C. Q. *Indicação Geográfica e desenvolvimento territorial sustentável*: a atuação dos atores sociais nas dinâmicas de desenvolvimento territorial a partir da ligação do produto ao território (um estudo de caso em Urussanga, SC). 2008. Dissertação (Mestrado) – Centro de Ciências Agrárias / Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC. Florianópolis, 2008.

VIEIRA, A. C. P.; WATANABE, M.; BRUCH, K. L. Perspectivas de desenvolvimento da vitivinicultura em face do reconhecimento de Indicação de Procedência “Vales da Uva Goethe”. *Revista Geintec*, São Cristóvão SE, 2012a.

VIEIRA, A. C. P.; WATANABE, M.; BRUCH, K.L. Perpective of socioeconomic development in the Valley of Goethe Grapes with the use of the geographic indication. In: 35ÈME CONGRES MONDIAL DU VIN ET DE LA VIGNE, 2012, Izmir. 35ème Congres Mondial Du Vin et de laVigne. Paris: OIV, 2012b.

VIEIRA, A.C.P.; GARCIA, J. R.; BRUCH, K. L. Análise econômico-ecológica dos efeitos da mudança climática na região delimitada pela Indicação de Procedência “Vales da Uva Goethe” em Santa Catarina – Brasil. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SISTEMAS AGROALIMENTARES LOCALIZADOS, 6., 2013, Florianópolis. *Anais*... Florianópolis: UFSC – Cirad, 2013.

VILAÇA, L. F. et al. *Jovens agricultores e a questão da sucessão familiar:* uma análise das relações de gênero. Disponível em: <http://www.eventosufrpe.com.br/jepex2009/cd/resumos/R0146-3.pdf>. Acesso em: 20 ago. 2014.

Mensuração do desenvolvimento endógeno em municípios circunscritos aos Conselhos Regionais de Desenvolvimento no RS

Simone Naimer Caberte[*]
João Serafim Tusi da Silveira[**]
Lucas Veiga Ávila[***]
Patricia Harter Sampaio[#]
Thiago Antônio Beuron[##]
Maríndia Brachak dos Santos[###]

Resumo: Neste artigo, analisa-se o crescimento econômico nos quatro municípios circunscritos aos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes) que integram a Região Funcional de Planejamento8 (RS, Brasil), a partir da versão teórica do crescimento endógeno que considera o crescimento do PIB como uma função do capital humano, do trabalho não qualificado, do avanço tecnológico e da quantidade de capital físico utilizado na produção de bens e serviços. Para isso, especifica-se e se estima pelo método dos mínimos quadrados ordinários, mediante análise de regressão não linear múltipla, funções tipo Cobb-Douglas de desenvolvimento regional endógeno para os anos de 1991 e 2000. Diante dos resultados encontrados, não se verificam evidências estatísticas suficientes para concluir que os referidos Coredes, seja individual e/ou conjuntamente, tenham adotado, nos dois anos investigados, práticas inspiradas na vertente teórica considerada.
Palavras-chave: Desenvolvimento endógeno. Crescimento econômico. Desigualdades regionais.

Measurement of endogenous development in municipalities belonging to Regional Development Councils – RS

Abstract: This paper analyzes the economic growth in the four municipalities circumscribed by the Regional Development Councils (Coredes) that comprise the Functional Planning Region 8 (RS, Brazil), from the version of endogenous growth theory considers that GDP growth as a function of human capital, unskilled labor, technological advances and the amount of physical capital used in production of goods and services. For this, it is specified and estimated by ordinary least squares method a nonlinear multiple regression analisys, Cobb-Douglas function of endogenous regional development for the years 1991 and 2000. Given these results, there are no sufficient statistical evidence to conclude that such Coredes, either individually and/or jointly, have adopted, within two years investigated practices inspired by theoretical model considered.
Keywords: Endogenous development. Economic growth. Regional inequalities.

1 Introdução

O crescimento econômico requer certo padrão de tecnologia, que, por sua vez, depende de como a economia é capaz de transformar trabalho, capital físico, recursos e conhecimentos disponíveis em bem-estar. Parte da tecnologia é incorporada aos fatores produtivos, e parte dela é o conhecimento que permite a combinação de fatores de

[*] Mestranda pelo Programa de Engenharia da Produção da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: sicn@hotmail.com
[**] Professor Pesquisador na Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões (URI). *E-mail*: joaotusi@hotmail.com
[***] Professor Assistente na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (UERGS). Doutorando pelo PPGA da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: admlucasveiga@gmail.com
[#] Mestranda pelo PPGEO da Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões (URI). *E-mail:* patricia-hs@hotmail.com
[##] Professor na Universidade Federal do Pampa (Unipampa). *E-mail*: tbeuron@gmail.com
[###] Doutoranda pelo PPGA da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

produção e outros recursos no processo de produção. O conhecimento, por sua vez, é determinado pela educação e aprendizagem, que são atividades intencionais resultantes do investimento na formação de capital humano. A capacitação dos indivíduos com relação àPesquisa e ao Desenvolvimento (P&D) e pesquisas geradoras de novas tecnologias resultam de um processo de treinamento e educação intensiva (ROMER, 1989). Explicar os determinantes do crescimento econômico de um país e de suas regiões é um dos principais desafios com que se depara a ciência econômica e, também, a ciência da Administração, em seus aspectos relacionados à administração da produção.

As recentes teorias de crescimento econômico enfocam a importância do capital humano no crescimento de regiões e países, gerando *spillovers[*externalidades positivas] que podem favorecer o crescimento no longo prazo. Os modelos baseados em *spillovers*explicam o crescimento por meio de externalidades positivas de acumulação de capital humano e conhecimento. Esses modelos surgiram com as teorias de crescimento endógeno de Romer (1986; 1989) e Lucas Júnior (1988). Esses pesquisadores defendem que os agentes econômicos devem investir não apenas em capital físico, mas também em inovações e na acumulação de capital humano. O capital humano está relacionado às habilidades do trabalhador e, por isso, um trabalhador mais qualificado consegue inovar, criando novos e melhores projetos e com uma produtividade maior. O capital humano gera externalidades positivas que são capazes de amenizar os rendimentos decrescentes do capital físico.

Essas novas teorias de crescimento fizeram emergir uma discussão relativa a questões de diferenciais de crescimento entre as regiões e países, dado que, dentro de um mesmo país/região, podem-se encontrar desigualdades no que se refere aos incentivos para a acumulação de capital humano, e também às inovações. A capacitação dos indivíduos que desenvolvem pesquisa caracteriza o efeito da educação e do treinamento no crescimento econômico. Romer (1989) ressalta que a P&D depende da quantidade de capital humano associada aos recursos humanos inseridos no processo.

Recentemente, um dos principais resultados do processo de planejamento estratégico, levado a efeito no âmbito do COREDE Vale do Jaguari,[1] diagnosticou que um dos mais graves problemas regionais é o esvaziamento da força de trabalho jovem. A população adolescente (15-19 anos) diminuiu a uma taxa de 2% a.a. desde 2000, enquanto, no mesmo período, no estado, a redução média anual foi a metade. Por sua vez, a população adolescente e jovem (15-29 anos) decresceu a quase 0,5% a.a. enquanto no estado, expandiu-se a quase 0,5% a.a. no mesmo período. Nessas condições, verifica-se que a região está em processo de involução no que ela tem de mais valioso que é o seu capital humano.

Diante desse cenário, no presente artigo, trata-se de mensurar, no âmbito dosCoredesda Região Funcional de Planejamento8 (RS), individual, conjunta e comparativamente, a importância da influência de variáveis explicativas (incluindo

[1] Disponível em: <http://www.urisantiago.br/corede/Plan.Est._Corede_VJ.pdf>.

capital humano) preconizadas na teoria do crescimento endógeno, sobre o desenvolvimento das referidas regiões, nos anos de 1991 e 2000.

2 Revisão teórica

Desde a Segunda Guerra Mundial, os campos da teoria do crescimento econômico e teoria do desenvolvimento econômico vinham se dissociando. De acordo com Kuznets (1971), o crescimento econômico é caracterizado como o aumento contínuo do produto em termos globais e *per capita*, ao longo do tempo. Para ele, a capacidade de crescimento baseada no avanço tecnológico exige ajustes institucionais e ideológicos. Para que haja desenvolvimento, é necessário que haja crescimento.

O crescimento endógeno corresponde à endogeneização do progresso técnico, entendido como o aumento da eficiência na utilização dos fatores convencionais de produção, assentando sua base conceitual na consideração do aumento do estoque de conhecimentos como sendo o verdadeiro motor do crescimento *per capita*, prioritariamente à acumulação de capital físico ou humano.

Para Barquero (2001), essa chamada nova teoria, conhecida como crescimento endógeno, é um processo de crescimento econômico e de mudança estrutural, liderado pela comunidade local, ao utilizar seu potencial de desenvolvimento que leva à melhoria do nível de vida da população. Arocena (1992) acrescenta que se trata de um processo no qual o social se integra ao econômico. A distribuição de renda e riqueza e o crescimento econômico são dois processos que não ocorrem paralelamente. Barquero (2001) entende que, na verdade, só adquirem uma dinâmica comum pelo fato de os atores públicos e privados tomarem decisões de investimento que visam elevar a produtividade e a competitividade das empresas, solucionar os problemas locais e aumentar o bem-estar da sociedade.

As teorias do crescimento econômico experimentaram uma evolução significativa, ao dar ênfase à teoria do crescimento endógeno. O primeiro modelo surgido é o de Harrod (1948) e Domar (1957), que ficou conhecido como modelo Harrod-Domar no qual é destacada a importância de três variáveis básicas como determinantes do crescimento econômico: investimento, poupança, e relação produto-capital, além de captar a abordagem keynesiana de curto prazo e sintetizar os efeitos da demanda agregada, do equilíbrio de pleno emprego, do produto e do investimento.

Solow (1956) apresentou um novo modelo de crescimento econômico, demonstrando que o crescimento da produção poderia ser dividido em capital, trabalho e influência da poupança, da depreciação e da taxa de crescimento populacional no crescimento do produto. No modelo de Solow (1956), constatou-se que, na maior parte, o diferencial de renda *per capita* entre os países era explicado pela componente tecnológica, a qual não é composta apenas pelo padrão tecnológico, mas também pelos demais fatores a ela associados, como capital humano e conhecimento, dados pela estrutura de produção de cada país ou região.

Mankiw, Romer e Weil (1992) fizeram uma releitura da teoria neoclássica do crescimento sugerida por Solow, introduzindo a variável capital humano no modelo. A partir disso, reconheceu-se que a mão de obra (ou categoria de trabalho) em diferentes economias tem distintos níveis de instrução e qualificação, e que a acumulação do conhecimento na forma de capital humano, representa um elemento fundamental para a compreensão das diferenças de renda *per capita* entre os países e regiões. Para Solow (1956), a inclusão do capital humano tornaria mais factível explicar o padrão de crescimento econômico.

Romer (1986) considera as externalidades positivas e supõe que o conhecimento tecnológico (ou capital de pesquisa) seja a única forma relevante de capital. Segundo ele, o capital de pesquisa (ou conhecimento tecnológico) gera retornos decrescentes à escala, mas por conta das inovações deve ser avaliado como um bem público puro, e que a criação de um novo conhecimento por uma empresa tem um efeito externo às outras empresas, fazendo com que essas busquem novas possibilidades de produção. Essas externalidades positivas atuam de forma a fazer com que a produção de bens de consumo apresente rendimentos crescentes, compensando, assim, os retornos decrescentes do capital de pesquisa, com efeitos positivos no crescimento no longo prazo.

Lucas Júnior (1988) salienta que o capital humano, a educação, e o aprender-fazendo são os principais fatores determinantes de acumulação de capital. No seu modelo, a variável investimento em capital humano redunda em externalidades positivas, que proporcionam aumento do nível tecnológico. A variável capital humano é considerada como fator acumulável e fonte de crescimento econômico.

Romer (1989) mostra que a educação também desempenha um papel importante no crescimento econômico. A educação acrescenta aos indivíduos capacidades para a pesquisa e o desenvolvimento de novos produtos e processos.

Em meados dos anos 90 (séc. xx), surgem os modelos de crescimento endógeno de Barro (1990) e Rebelo (1991). Barro (1990) construiu um modelo simples no qual os gastos do governo, financiados com impostos, entram como insumos de produção. Ele demonstrou que o tamanho do governo, medido pela sua carga tributária, tem uma relação não linear na forma de U invertido, com a taxa de crescimento econômico, indicando que a dimensão do governo, através de seus gastos e tributos, tem impactos positivos sobre o crescimento do produto.

O modelo de Rebelo (1991) estuda o efeito de longo prazo sobre o crescimento diante da introdução de um imposto proporcional sobre a renda. A tributação e o crescimento apresentam uma relação linear inversa. Quanto menor fora carga tributária incidente sobre a economia, maior será o retorno líquido do capital privado e, consequentemente, maior será o crescimento econômico no longo prazo.

Com relação aos trabalhos empíricos nacionais, podem-se destacar os de Oliveira Silva (2006), Chagas e Toneto Jr. (2003), Oliveira (2006), e Galeano e Mata (2008).A pesquisa de Silva (2006) buscou evidências sobre a existência de um crescimento

econômico com iniquidade social para o Estado do Ceará, verificando que o capital humano possui retorno superior ao capital físico, em relação à taxa de crescimento econômico. Ademais, a desigualdade de renda afeta positivamente o crescimento econômico, enquanto o efeito da pobreza é negativo.

Chagas e Toneto Júnior (2003) analisaram o crescimento dos municípios brasileiros no período de 1980 a 1991, encontrando convergência condicional de renda *per capita* para os municípios. Tal convergência foi influenciada por fatores, como: especialização da atividade econômica, fatores regionais, capital humano, riqueza e infraestrutura.

Por meio de técnicas de econometria espacial, Oliveira (2006) testou se as condições socioeconômicas como o acesso à saúde à educação e à água encanada correlacionam-se positivamente com o nível da renda por habitante na Região Nordeste.

Seguindo a vertente de explicar o crescimento econômico e populacional das cidades na década de 90, Oliveira (2006) fez uso de variáveis capazes de representar as características dos municípios, como: salário médio, população, renda *per capita*, densidade demográfica, média de anos de estudo de pessoas com 25 anos ou mais, índice de desenvolvimento humano, percentual de indivíduos com renda inferior a ½ salário-mínimo, Índice de Gini, custos de transporte, transferências governamentais para os municípios, gasto do governo municipal por habitante e investimentos do governo municipal por habitante. Os resultados evidenciaram que o capital humano é o motor do crescimento.

Galeano e Mata (2008) analisaram o crescimento econômico nas cinco regiões brasileiras, a partir da Teoria de Crescimento Endógeno, de Romer (1989). Deram ênfase à questão das diferenças regionais, no que se refere aos fatores que influenciam na formação e na capacitação do capital humano. O período observado foi de 1985 a 2005. Constatou-se que o capital humano é realmente importante para explicar os diferenciais de crescimento entre as regiões brasileiras, apesar das limitações empíricas para aplicação da citada teoria. A principal limitação deveu-se à excessiva desigualdade na distribuição de renda entre as regiões.

3 Método do estudo

O presente trabalho configura um estudo multicaso, no qual o objeto de observação é composto pelos municípios circunscritos a quatro Coredes do Estado do Rio Grande do Sul (YIN, 2005), cuja pesquisa se enquadra como exploratório-experimental. Para Mattar (1999),o caráter exploratório se refere à investigação de dados secundários visando à compreensão do objeto estudado e à contribuição quanto à elaboração de subsídios, modelos e hipóteses. De acordo com Hair Júnior et al. (2010), a pesquisa explicativa é projetada para coletar informações que irão permitir ao pesquisador modelar relações de causa e efeito entre duas ou mais variáveis.

Quanto à tipologia da pesquisa, o estudo classifica-se como quantitativo.Segundo Richardson (1999), a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de

quantificação tanto na coleta de dados e informações quanto no tratamento das mesmas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples, como percentual, média, desvio padrão, até mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão, dentre outras.

A definição metodológica do trabalho começa pela especificação das variáveis do modelo de análise do desenvolvimento regional endógeno em questão. Para expressar a variável capital humano, são utilizados dados sobre a média de anos de estudo das pessoas com 25 anos ou mais, que é obtida pela razão entre o somatório do número de anos de estudo completados pelas pessoas que têm 25 ou mais anos de idade e o número de pessoas nessa faixa etária. Esse procedimento é considerado por diversos autores como o melhor para o estudo de modelos de crescimento econômico. Também, são empregados dados sobre o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), que é obtido pela média aritmética simples de três subíndices, referentes às dimensões Longevidade (IDH-Longevidade), Educação (IDH-Educação) e Renda (IDH-Renda).

Dessa forma, a *proxy* para a variável capital humano corresponde aos anos de estudo ponderados pelo IDH médio. Quanto menor for o IDH, pior é o nível de formação. Quanto maior for o IDH, melhor é o nível de formação. Como o IDH situa-se entre zero (0) e um (1), quando o IDH for igual a 1, a *proxy* será igual à média dos anos de estudo.

No caso da mensuração da variável trabalho não qualificado, são utilizados dados sobre analfabetismo, correspondentes ao percentual de pessoas com 15 anos ou mais de idade que não sabem ler, nem escrever um bilhete simples e sobre o IDH médio. Assim, a *Proxy* para trabalho não qualificado corresponde ao percentual de analfabetos balanceado (dividido) pelo IDH. Quanto maior for o IDH, melhor é o nível de alfabetização e capacitação da mão de obra. Quanto menor for o IDH, pior é a qualificação. Como o IDH varia de 0 a 1, quando o IDH for igual a 1, a *proxy* será igual ao percentual de analfabetos. Se um município possuir um percentual de analfabetos não tão alto, mas um IDH muito baixo, então essa variável *proxy* será elevada, representando um obstáculo ao crescimento econômico.

Para representar o progresso técnico, é utilizada como *proxy* a produtividade do trabalho, que é uma medida da divisão do PIB pela População Economicamente Ativa-PEA. Quanto menor for o IDH médio, menor é a produtividade. A PEA compreende o potencial de mão de obra com o qual pode contar o setor produtivo, ou seja, a população ocupada e a população desocupada. A população ocupada é constituída pelas pessoas que trabalham, incluindo as efetivamente empregadas, as que trabalham por conta própria e não têm empregados, as que são empregadoras com um ou mais empregados e as que exercem uma ocupação econômica (sem remuneração) por pelo menos 15 horas na semana, ajudando um membro da unidade domiciliar em sua atividade econômica, ou ajudando instituições religiosas, beneficentes ou cooperativas, ou ainda, como aprendiz ou estagiário. A população desocupada é integrada pelas pessoas que não têm

trabalho, mas que estão dispostas a trabalhar e, que, para isso, tomam alguma providência efetiva (consultando pessoas, jornais, etc.).

E, por fim, para representar a medida de capital físico usado na producão, a *proxy* utilizada é o consumo municipal de energia elétrica. Para isso, assume-se a hipótese de que quanto maior for o consumo de energia elétrica, maior é a produção de bens e serviços das economias municipais. Conforme a explicitação teórica do modelo de crescimento endógeno realizada na seção anterior, para Romer e Lucas Júnior (1988), os agentes econômicos devem investir não apenas em capital físico, mas também em inovações e na acumulação de capital humano.

Figura 1 – Regiões Funcionais de Planejamento e Coredes

Fonte: Seplag/Deplan (2008).

Para fins de comparação da influência das variáveis explicativas do modelo endógeno sobre o desenvolvimento regional, lança-se mão de dados sobre cada município integrante dos Coredes que compõem a Região Funcional de Planejamento8(figura 1): Alto Jacuí, Central, Jacuí Centro e Vale do Jaguari, nos anos de 1991 e 2000.

As variáveis e os dados especificados estão discriminados adiante, e foram levantados junto nos sítios do IBGE, FEE dados e Atlas de Desenvolvimento Humano: PIBpc – Produto Interno Bruto total (X4) dividido pela população total = Produto Interno Bruto *per capita* em 1990 (em Cr$ mil) e 2000 (em R$) – tudo em valores constantes de 2000. Aqui, o PIB de 1990 foi utilizado como uma *proxy* para o ano de 1991, que não foi encontrado em nenhuma das fontes pesquisadas;

X1 – média dos anos de estudo das pessoas com 25 anos ou mais de idade;

X2 – IDH total;

CH – Capital Humano = X1 * X2;

X3 – percentual de analfabetos com 15 anos ou mais de idade;

X4 – Produto Interno Bruto total em 1990 e 2000;

X5 – *proxy* da População Economicamente Ativa (número de pessoas com idade entre 15 e 65 anos);

PT – Progresso Técnico ou produtividade do fator trabalho = X4: X5;

TNQ – Trabalho Não Qualificado = X3: X2; e

CF – Capital Físico representado pela soma das quantidades consumidas totais (em MWh) de energia elétrica por unidades do tipo comercial, industrial, residencial, rural e setor público.

Obtidos esses dados relativos aos municípios componentes da pesquisa, nos anos considerados, procedeu-se à estimação pelo Método dos Mínimos Quadrados Ordinários, da função de produção do desenvolvimento regional endógeno do tipo Cobb-Douglas

$$PIB_{pc} = \alpha \,.\, CH^{\beta_1} \,.\, TNQ^{\beta_2} \,.\, PT^{\beta_3} \,.\, CF^{\beta_4} \quad (1)$$

uma para cada COREDE da Região Funcional 8 (RS) e uma para a Região Funcional como um todo.

Para os fins de quantificar as referidas equações no Excel, a formulação original (1), não linear, foi linearizada por meio do uso de logaritmos, ficando

$$PIB_{pc} = \log\alpha + \beta_1 \,.\log CH + \beta_2 \,.\log TNQ + \beta_3 \,.\log PT + \beta_4 \,.\log CF \quad (2)$$

Tanto em (1) quanto em (2), cada beta mede o coeficiente de elasticidade da respectiva variável com relação ao PIBpc.

4 Resultados

Utilizando-se os dados do PIBpc, CH, TNQ, PT e CF referentes aos anos de 1991 e 2000, constantes dos Anexos 4A e 4B, respectivamente,estimaram-se as funções de desenvolvimento regional endógeno (equação 2) para cada COREDE e para a região funcional como um todo, de acordo com a metodologia definida na seção anterior.

Com finalidade ilustrativa, apresenta-se, na tabela 1, o resumo dos resultados para o COREDE Vale do Jaguari, relativo ao ano de 1991.

Tabela 1 – Resumo dos resultados da estimação da função Cobb-Douglas de desenvolvimento regional endógeno do COREDE Vale do Jaguari, 1991

RESUMO DOS RESULTADOS					
Estatística de regressão					
R múltiplo	0,9959				
R-Quadrado	**0,9918**				
R-quadrado ajustado	0,9753				
Erro padrão	0,0185				
Observações	7				
ANOVA					
	Gl	*SQ*	*MQ*	*F*	***F de significação***
Regressão	4	0,082951436	0,020737859	60,2913	**0,0164**
Resíduo	2	0,000687922	0,000343961		
Total	6	0,083639358			
	Coeficientes	*Erro padrão*	*Stat t*	***valor-P***	*95% inferiores*
Interseção	-0,5836	0,315604475	-1,849255843	**0,2057**	-1,941569875
Log CH	**1,0293**	0,332284619	3,097636651	**0,0903**	-0,400408309
Log TNQ	**0,3208**	0,324899489	0,987416207	**0,4275**	-1,077118653
Log PT	**1,0168**	0,100738755	10,09300285	**0,0097**	0,583312662
Log CF	**-0,1269**	0,031399072	-4,040106861	**0,0562**	-0,261954906

Fonte: Dados da pesquisa.

Na tabela 1, o R-Quadrado, ou R^2, é o coeficiente de determinação. Esse coeficiente indica a proporção da variação total do PIBpc (variável dependente na equação) que é explicada pela influência geométrica das variáveis explicativas (CH, TNQ, PT e CF); no caso, quase 100%. É por isso que o valor da estatística F (de Snedecor) é bem alto (60,2913) e o F de significação é bem baixo (0,0164). Esse último mensura o nível de significância com o qual se aceita a hipótese nula da regressão (R^2=0). Como o F de significação é< 0,05, rejeita-se a hipótese nula da regressão em nível de 5%. Esse mesmo procedimento se aplica aos testes das hipóteses nulas β_i= 0, com relação ao valor-P.

Os principais resultados dessa estimação estão assinalados em negrito na tabela 1e sua respectiva representação funcional é:

$$PIB_{pc}VJ_{1991} = 0{,}2608 \,.\, CH^{\overset{1{,}029_a}{(0{,}090_a)}} \,.\, TNQ^{\overset{0{,}320_a}{(0{,}427_a)}} \,.\, PT^{\overset{1{,}016_a}{(0{,}009_7)}} \,.\, CF^{\overset{-0{,}126_a}{(0{,}055_a)}}, \quad R^2 - \underset{(0{,}0164)}{0{,}9918} \qquad (3)$$

onde 0,2608 (coeficiente constante) é o antilog de -0,5836; e os demais números superiores são os coeficientes (de elasticidade e de determinação), e os inferiores são os valores-P e F de significação, este último, somente no caso de R^2.Esses resultados, para todas as regressões efetuadas, estão expostos na tabela 2, com exceção do COREDE

Jacuí Centro, cuja matriz de dados amostrais restou com o mesmo número de observações (municípios) quanto de variáveis, condenando o sistema a ficar sem solução.

Tabela 2 – Principais resultados de todas as funções de desenvolvimento regional endógeno estimadas para os Coredes e seu conjunto, nos anos de 1991 e 2000.

Ano/COREDE	Coeficiente Constante	Coeficientes de Elasticidade				R^2
		CH	TNQ	PT	CF	
1991 – Vale do Jaguari	0,2608^{NES} (0,2056)	1,0293^{ES} (0,0903)	0,3208^{NES} (0,4275)	1,0168^{ES} (0,0097)	- 0,1269^{ES} (0,0562)	0,9918^{ES} (0,0164)
2000 – Vale do Jaguari	0,8346^{NES} (0,4936)	-0,1449^{NES} (0,6396)	-0,1075^{NES} (0,4961)	1,0249^{ES} (0,0205)	0,0127^{NES} (0,5999)	0,9967^{ES} (0,0065)
1991 – Alto Jacuí	1,7298^{NES} (0,3682)	-0,0772^{NES} (0,6866)	0,0635^{NES} (0,6022)	0,8693^{ES} (0,0002)	- 0,0260^{NES} (0,2293)	9,88 E -01^{ES} (5,71 E -05)
2000 – Alto Jacuí	0,6727^{ES} (0,0533)	-0,0416^{NES} (0,6350)	-0,0237^{NES} (0,3438)	1,0476^{ES} (1,03 E -6)	-0,0018^{NES} (0,7748)	9,89 E -01^{ES} (5,89 E -06)
1991 – Central	0,0368^{NES} (0,3037)	-0,9929^{NES} (0,2946)	0,6761^{NES} (0,2098)	0,9250^{ES} (0,0862)	0,3037^{NES} (0,2505)	0,9953^{NES} (0,1026)
2000 – Central	1,3685^{ES} (0,0668)	-0,0983^{ES} (0,0381)	-0,0909^{ES} (0,0017)	0,9459^{ES} (5,95 E -12)	0,0061^{NES} (0,1313)	9,98 E -01^{ES} (8,75 E -11)
1991 – Agregado	1,0713^{NES} (0,8652)	0,1815^{NES} (0,3942)	0,0493^{NES} (0,6893)	0,9084^{ES} (3,72 E -13)	-0,0385^{ES} (0,0944)	9,54 E -01^{ES} (9,83 E -14)
2000 – Agregado	745,20^{ES} (6,55 E -41)	-0,0181^{NES} (0,6052)	-0,0557^{ES} (3,36 E -4)	0,9945^{ES} (3,94 E -35)	0,0015^{NES} (0,6442)	0,9959^{ES} (2,10 E -35)

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota: Para fins desta pesquisa, assumiu-se como coeficiente ES (estatisticamente significante) todo aquele com valor-P ou F de significação =< 0,10; os demais foram considerados NES (não estatisticamente significantes).

5 Discussão dos resultados

Dentre as equações estimadas e apresentadas na tabela 2, o COREDE como melhor desempenho estatístico é o Central, no ano 2000.

Nessa formulação, o coeficiente da variável trabalho não qualificado é altamente significativo e apresenta o sinal esperado, ou seja, negativo. Isso significa que as reduções ocorridas no Corede Central, em seu contingente de trabalhadores não qualificados, repercutem em acréscimos no seu PIB *per capita*. Em outras palavras e, utilizando a conceituação do coeficiente de elasticidade, poder-se-ia inferir, supondo a diminuição de 10% no ano seguinte a 2000, no número de trabalhadores não qualificados no Corede Central – que, em decorrência disso, o seu PIBpc aumentaria em cerca de 0,9%.

Já a variável capital físico detém coeficiente sem importância estatística. Isso indica que o PIBpc do Corede Central, no ano de 2000, não foi sensível às variações registradas nesse fator.

Por seu turno, o coeficiente da variável capital humano, apesar de significativo estatisticamente, está com o sinal trocado. Isso é muito pontual (no caso, no ano de 2000). Por isso, ter-se-ia de investigar se essa relação de causa e efeito é temporal.

Por fim, verifica-se que o coeficiente do progresso técnico é altamente significativo, o que era esperado, porque essa variável nada mais é do que o PIB *per capita* da população economicamente ativa.

6 Considerações finais

As teorias de crescimento endógeno procuram entender o que está por trás do progresso, ao invés de supor que o mesmo é determinado apenas por avanços exógenos. O destaque no processo endógeno está na mobilização de soluções internas à região, promovendo o esforço de dentro para fora, de baixo para cima, no sentido de causar o desenvolvimento autossustentado.

Diante dos resultados encontrados nesta pesquisa, não resultam evidências estatísticas suficientes para concluir que os Coredes da Região Funcional 8 (RS), individual e nem conjuntamente, tenham adotado, significativamente, durante os anos de 1991 e 2000 práticas inspiradas na teoria do desenvolvimento endógeno.

Por fim, recomenda-se a replicação desta pesquisa em períodos mais recentes, desde que sejam obtidos dados sobre a "média de anos de estudo de pessoas com 25 anos (ou mais) de idade" e o "percentual de analfabetos com 15 anos (ou mais) de idade".

Referências

AROCENA, M.C.B. *La prohibción de confiscatoriedad como limite constitucional a latributación.* México, 1992.

BARQUERO, A. V. *Desenvolvimento endógeno em tempos de globalização*. Porto Alegre: FEE, 2001.

BARRO, R. Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 98, part. 2, p. 103-125, 1990.

CHAGAS, A. L. S.; TONETO JÚNIOR, R. Fatores determinantes do crescimento local:evidências a partir de dados dos municípios brasileiros para o período 1980-1991. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 33, n. 2, p. 349-385, 2003.

DOMAR, E.D. *Essays on the theory of economic growth.* New York: Oxford, 1957.

GALEANO, E.; MATA, H. Diferenças regionais no crescimento econômico: uma análise pela teoria do crescimento endógeno.In: CONGRESSO DA ANPEC, 2008, Salvador. *Anais...* Salvador, 2008.

HAIR JÚNIOR, J. F. et al. *Fundamentos de pesquisa de marketing.* Porto Alegre: Bookman, 2010.

HARROD, R. F. An essay in dynamic theory. *Economic Journal*, Blackwell Publishing, v. 49, p. 14-33, 1948.

KUZNETS, S. Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, v. 45, p. 1-28, 1971.

LUCAS JÚNIOR, R. E. On the mecanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Rochester, v. 22, n. 1, p. 3-42, 1988.

MANKIW, N. G.; ROMER, D.; WEIL, D. N.A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics,* Harvard, v. 107, n. 2, p. 407-437, 1992.

MATTAR, F. N. *Pesquisa de marketing*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRA, C. A. Externalidades espaciais e o crescimento econômico das cidades do Estado do Ceará. *Revista Econômica do Nordeste*, v. 36, n. 3, 2006.

REBELO S. Long run policy analysis and long run growth. *Journal of Political Economy,* v. 99, p. 500-521, 1991.

RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social:* métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROMER, Paul M. Increasing returns and long run growth. *Journal of Political Economy,* Chicago, n. 94, p. 1.002-1.037, 1986.

_____. Endogenous technological change. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge: Repec, 1989.

_____. Human capital and growth: theory and evidence. *National Bureau of Economic Research*, Cambridge: Repec, 1989.

SOLOW, R. M. A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, v. 70, p. 65-94, 1956.

SILVA, V. H. O. *Crescimento Econômico e Eqüidade Social nos Municípios do Ceará:* uma evidência empírica entre 1991 e 2000. IPECE – Texto para Discussão n. 32, 2006.

YIN, R. K. *Estudo de caso:* planejamento e métodos. Trad. de Daniel Grassi. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ANEXO 4A – Matriz de dados – 1991

COREDE	PIBpc (em Cr$)	CH	TNQ	PT	CF (em MWh)
VALE DO JAGUARI					
Cacequi	204	3,262	10,476	327,953	10.820
Jaguari	172	3,437	8,655	273,055	8.304
Mata	133	2,662	10,153	219,238	2.926
Nova Esperança	255	2,992	9,449	387,889	3.284
Santiago	130	3,913	7,600	214,225	32.408
São Francisco	158	2,683	10,967	316,300	13.876
São Vicente	243	3,067	10,861	389,647	11.277
ALTO JACUÍ					
Cruz Alta	185	4,480	7,322	294,633	62.194
Fortaleza dos Valos	403	3,183	8,331	607,945	1.594
Ibirubá	232	3,668	5,580	356,135	23.736
Não-me-Toque	343	4,134	6,540	561,636	13.815
Quinze de Novembro	235	3,432	4,446	365,771	965
Saldanha Marinho	359	3,324	7,116	555,726	1.296
Salto do Jacuí	569	2,782	13,154	912,235	4.362
Santa Bárbara do Sul	320	3,518	8,680	506,164	6.660
Selbach	360	4,370	3,741	551,786	192
Tapera	299	3,959	7,119	537,100	16.214
JACUÍ CENTRO					
Cachoeira do Sul	197	3,700	10,996	323,330	82.107
Paraíso do Sul	178	2,460	9,756	276,602	3.782
São Sepé	251	3,262	9,667	450,086	22.512
CENTRAL					
Agudo	207	3,013	8,829	320,238	14.947
Formigueiro	220	2,626	12,523	347,708	4.158
Júlio de Castilhos	333	3,833	8,843	681,703	15.024
Santa Maria	143	5,441	5,853	228,322	213.677
São Pedro do Sul	194	3,075	8,263	364,309	9.833
Tupanciretã	232	3,482	8,681	452,800	14.401

Fonte: Dados da pesquisa

ANEXO 4B – Matriz de dados – 2000

COREDE	PIBpc (em R$)	CH	TNQ	PT	CF (em MWh)
VALE DO JAGUARI					
Cacequi	4.075	3,99	8,22	6,37	14.933
Jaguari	3.988	4,32	6,42	6,15	12.808
Mata	3.175	3,50	7,16	4,89	4.872
Nova Esperança	11.825	3,90	6,87	17,51	8.856
Santiago	3.971	5,10	5,62	5,99	48.164
São Francisco	3.421	3,58	8,72	5,26	16.703
São Vicente	4.479	4,41	7,82	7,03	11.406
Unistalda	3.935	2,96	9,97	6,13	1.175
ALTO JACUÍ					
Cruz Alta	6.204	5,59	5,34	9,51	88.220
Fortaleza dos Valos	7.001	4,47	6,27	10,61	2.904
Ibirubá	7.672	4,77	4,37	11,32	36.800
Não-me-Toque	9.987	5,08	4,68	14,70	23.452
Quinze de Novembro	7.687	4,44	2,66	11,32	2.052
Saldanha Marinho	7.198	4,33	5,21	10,19	2.152
Salto do Jacuí	5.131	3,67	9,24	7,95	11.751
Santa Bárbara do Sul	8.842	4,57	6,23	13,34	11.373
Selbach	7.072	5,22	4,01	10,61	393
Tapera	6.152	5,00	5,87	9,26	23.330
JACUÍ CENTRO					
Cachoeira do Sul	4.581	4,74	8,08	6,94	105.971
Paraíso do Sul	4.497	3,36	7,17	6,78	7.462
Restinga Seca	6.400	3,90	7,95	9,92	3.593
São Sepé	4.774	4,22	7,84	7,26	34.915
CENTRAL					
Agudo	5.746	3,80	6,65	8,70	36.668
Dilermando de Aguiar	5.102	3,12	12,76	8,29	2.292
Formigueiro	4.091	3,46	9,89	6,25	7.337
Itaara	5.129	4,41	7,86	8,11	5.978
Ivorá	4.135	4,02	4,90	6,17	516
Júlio de Castilhos	5.881	4,52	6,72	9,23	20.276
Pinhal Grande	9.215	3,58	7,24	14,60	3.191
Quevedo	5.065	3,27	7,76	7,69	1.134
Santa Maria	5.365	6,57	4,19	8,01	33.8010
São Martinho da Serra	4.975	3,18	10,53	7,68	2.309
São Pedro do Sul	4.049	4,16	6,11	6,17	15.116
Toropi	4.390	3,05	6,92	6,61	2.005
Tupanciretã	6.876	4,42	6,33	10,69	25.679

Fonte: Dados da pesquisa.

Análise sobre o uso de indicadores de desenvolvimento socioeconômico no direcionamento de políticas públicas

Claúdia Cristina Wesendonck[*]
Lucas Veiga Ávila[**]
Thiago Antônio Beuron [***]
Luciane Rejane da Rosa Gama Madruga[#]
Luciano Pastório da Fonseca[##]

Resumo: O presente estudo tem como objetivo apresentar as principais características e aspectos da regulamentação do processo, evolução e relação com o Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese). Quanto à metodologia, caracteriza-se como pesquisa documental realizada em dados secundários disponibilizados pela Fundação de Economia e Estatística (FEE/Rs); literatura brasileira a respeito dos processos de descentralização, participação popular, regionalização e desenvolvimento regional, documentos oficiais do estado elaborados no processo de criação e definição das estruturas de funcionamento dos conselhos emanados da organização dos próprios conselhos e dados estatísticos produzidos pela FEE a respeito das regiões. Como resultado, verificou-se que os conselhos foram criados em um momento histórico no qual se afirmavam nacional e regionalmente os pressupostos da democracia participativa e da descentralização. A proposta de regionalização mostrou-se flexível e capaz de adaptar-se às oscilações políticas e às próprias reivindicações locais por novas articulações. Quanto ao processo de implantação dos mecanismos de participação popular, constata-se que as mudanças na forma de execução têm levado a população a ter desconfiança em sua operacionalidade, dificultando sua legitimação como instrumento de democracia participativa na gestão do estado.
Palavras-Chave: Participação Popular. Indicadores de desenvolvimento socioeconômico. Desenvolvimento.

Analysis on the use of the socio-economic indicators of development direction of public policy

Abstract: Or this estudo tem as objective as principais apresentar features and aspects gives regulamentação processo, relação evolução e Desenvolvimento com or socioeconomic index (Idese) do. Quanto à methodology, characterizes it as a documentary-em given secundários survey conducted disponibilizados peels Economics and Statistics Foundation (FEE / Rs); Brazilian literature respeito two processos of descentralização, popular participação, regionalização and regional desenvolvimento, documents oficiais do state made no processo de criação and definição give estruturas of functioning two conselhos emanating gives organização two conselhos PROPRIOS and given produzidos estatísticos peels FEE to respeito das regiões . As a result, verificou-is that you conselhos foram raised no qual em um afirmavam national and regional historical moment gives you pressupostos participatory democracy and gives descentralização. A proposta of regionalização mostrou-flexível and is capable of oscilações policies and às reivindicações proprias locais by articulações novae are tailor-AS. Quanto ao processo of implantação two mechanisms of popular participação, notes-is that as Mudanças na têm weighed execução way to população desconfiança ab em sua operacionalidade, sua difficult legitimação as an instrument of participatory democracy na gestão do state.
Keywords: Popular Participation. Indicators of socio-economic development. Development.

[*] Professora na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (Uergs). *E-mail*: clauw84@hotmail.com
[**] Professor na Universidade Estadual do Rio Grande do Sul (Uergs). *E-mail*: admlucasveiga@gmail.com
[***] Professor da Universidade Federal do Pampa. *E-mail:* tbeuron@gmail.com
[#] Professora da Universidade Federal de Santa Maria. *E-mail*: luciagm@ufsm.br
[##] Graduando em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria. *E-mail*: lucianopastorio@gmail.com

1 Introdução

A mobilização de diferentes organizações, movimentos e instituições sociais brasileiros para pôr fim ao Regime Militar (1964 a 1985) fez emergir e se consolidar a ideia de que a sociedade brasileira somente poderia superar as heranças autoritárias, paternalistas e antidemocráticas com uma efetiva participação dos diferentes atores sociais na sociedade civil e na gestão do estado. Emerge dessa mobilização a ideia de "participação cidadã", entendida como a intenção dos diferentes atores de interferir, de tomar parte no processo político-social, de defender seus interesses e de enfatizar as dimensões da universalidade, da generalidade, da igualdade de direitos e da responsabilização coletiva na gestão dos assuntos públicos (NOGUEIRA, 2004).

Na compreensão de Dagnino (2002), a mobilização da sociedade brasileira, na década de 1980, especialmente através dos movimentos sociais, redefiniu a noção de cidadania, apontando para uma compreensão de sociedade na qual seus membros são entendidos como "sujeitos portadores de direitos", incluindo-se aí o direito de participar efetivamente da gestão da mesma. Nas reflexões e na mobilização dos diferentes atores sociais, tornou-se claro que só era possível garantir a redemocratização da sociedade brasileira a partir do alargamento dos limites da democracia liberal tradicional, avançando rumo a uma democracia de efetiva participação dos cidadãos no processo de decisão (DEMO, 1994; DALLARI, 2001).

Para que isso fosse possível, era necessário "cercar o Estado da cidadania organizada" (DEMO, 2003), ou ainda, "constituir uma sólida esfera pública não estatal" (GENRO, 1999), capaz de colocar o Poder Público a serviço do cidadão. Era preciso cercar o Estado de uma trama bem-amarrada de associações, cooperativas, sindicatos, partidos, comunidades, clubes, entre outros, que tornassem a democracia algo diário, normal, natural, pois a noção de direito humano como incondicional poderia não se efetivar se ficasse restrita às garantias legais, "porque o acesso concreto depende muito mais da cidadania popular do que de garantias legais" (DEMO, 2003, p. 107).

Como se pode perceber, os ideais da redemocratização exigiam também uma ampla reforma do Estado, tanto em seus aspectos organizacionais e operacionais quanto em sua concepção. Um Estado Democrático de Direito, descentralizado e com ampla participação da sociedade na sua gestão e fiscalização. A Constituição Federal de 1988 repôs as bases para o funcionamento de um Estado Democrático de Direito e efetivou, pelo menos no texto legal, a ideia de descentralização participativa (NOGUEIRA, 2004). Desde então, a gestão administrativa das grandes políticas passou a ser definida como tendo caráter democrático e descentralizador, variando muito as formas e os ritos nas diferentes regiões e estados do País.

Este artigo analisa a experiência de descentralização e de participação da sociedade na gestão das políticas de Estado, levada a efeito pelo Rio Grande do Sul, a partir da experiência dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes). Inicia-se o artigo retomando os conceitos básicos de descentralização e participação da sociedade. Na sequência, aborda-se o processo de reforma do Estado no Brasil e a

implantação dos Coredes no estado do Rio Grande do Sul (RS). Finaliza-se o artigo analisando os indicadores utilizados no Estado do RS para distribuir os recursos públicos no sentido de minimizar e/ou potencializar as perspectivas de desenvolvimento das regiões.

2 Os princípios da descentralização e da participação da sociedade

Raichelis (2000) destaca que no Brasil a crise socioeconômica do final dos anos 70 desencadeou a emergência de novos espaços e forças sociais que passaram a formular projetos para fazer frente à mesma, forçando a redefinição das relações entre o Estado e a sociedade civil. A mobilização das forças que buscavam uma revitalização da sociedade civil conquistou espaços decisivos no processo constituinte, garantindo, no texto constitucional, a definição de mecanismos de transferência do poder do Estado para a sociedade civil.

É preciso deixar claro, também, que a constituição desses espaços está ligada a uma nova postura dos movimentos populares. Durante o Regime Militar, os movimentos sociais adotaram uma postura crítica "de costas" para o Estado, negando-se a participar dos espaços institucionais por julgarem-nos formas de cooptação e dominação. Com a abertura política, os movimentos passam a encarar esses espaços como campos a serem ocupados para garantir avanços em prol da classe trabalhadora e do processo democrático (RAICHELIS, 2000).

Por meio da efetivação de espaços como os conselhos institucionais, os fóruns de políticas, as câmaras setoriais, as conferências municipais, as experiências de Orçamento Participativo (OP), entre outros que passaram a ser de participação da população na gestão do Estado e da própria sociedade, esperava-se que seria possível reverter o padrão de planejamento e a execução das políticas públicas no Brasil, um padrão marcado pela centralização e pelo autoritarismo. Entendia-se que a mudança desse padrão seria possível porque a participação provocaria um tensionamento nas agências estatais e nas organizações da sociedade civil, tornando-as mais transparentes, mais responsáveis, mais eficientes e mais suscetíveis ao controle da sociedade. (TATAGIBA, 2002).

No mesmo rol da reivindicação de participação da sociedade, estava inserida a ideia de descentralização, compreendida como a possibilidade de aproximar do cidadão as esferas de poder do Estado e da sociedade civil. Com essa aproximação, seria facilitado o controle, a fiscalização, a transparência, a avaliação e a participação. A ideia de descentralização não é nova na trajetória da sociedade brasileira (OLIVEIRA, 1995). A novidade é que, dessa vez, ela esteve associada ao movimento pelo fim do Estado autoritário e de seus mecanismos de poder fortemente centralizados e burocratizados. Isso fez com que a descentralização se tornasse um "sinônimo inconteste" de democracia, de maior equidade na distribuição de bens e serviços e de maior eficiência na operação do aparato estatal (SILVA; COSTA, 1995).

Nogueira (2004) adverte que descentralização não significa a entrega de pedaços do Estado para particulares, nem mesmo a simples delegação de poder do centro para a periferia, das cúpulas para as bases, do nacional para o subnacional, ou ainda, a simples transferência de encargos e responsabilidades. A descentralização também não significa enfraquecer os níveis centrais de governo em benefício dos níveis locais ou regionais, mas o fortalecimento recíproco de todos eles. Para Nogueira (2004, p. 73) deveria ser uma "espécie de repactuação das relações intergovernamentais feita em nome da suspensão da concorrência predatória de todos contra todos". Ela só se sustenta se produzir efeitos virtuosos e se estiver organizada a partir de um claro esquema de coordenação e articulação dinâmicas entre os diferentes níveis de governo. Não se trata simplesmente de dar mais poder à esfera local, mas de reforçar todas as esferas de poder, criando sinergias entre elas e submetendo-as ao controle social.

3 A reforma do Estado brasileiro e a experiência dos Coredes – RS

As propostas de participação da sociedade e de descentralização, presentes de forma intensa na luta pela redemocratização do Brasil, sofreram forte impacto e, em alguns de seus aspectos centrais, até mesmo malversação com o ingresso do ideário neoliberal e sua proposta de reforma do Estado. As propostas de participação ficaram restritas aos limites da democracia liberal, uma vez que se optou por uma reforma do Estado que seguisse os moldes da administração das empresas privadas, acentuando questões de eficiência, produtividade e contenção de custos (PEREIRA, 1998). Em relação ao processo de descentralização, adotou-se uma opção centrada no repasse de atribuições para às instâncias intermediárias do Estado ou à sociedade civil (no caso das parcerias), sem a consequente rediscussão das receitas e da articulação na gestão. Em alguns casos significou até mesmo a abertura de espaços à ação da iniciativa privada em funções eminentemente de Estado (LESBAUPIN, 2003).

No caso específico do Estado do Rio Grande do Sul, ao longo das duas últimas décadas do século XX e da primeira do século XXI emergiram diversas experiências de participação popular e de gestão descentralizada das políticas de Estado. A implantação do OP no Município de Porto Alegre, a partir de 1989, e as diretrizes estabelecidas e implementadas pelo governo estadual, a partir de meados da década de 90, na instituição de um modelo amplo de consulta popular para elaboração do orçamento estadual, podem ser tomadas como exemplo. Outro exemplo expressivo foi a criação dos Coredes, instituídos formalmente em 1994. Num certo sentido, essas experiências fizeram ressaltar a posição de vanguarda ocupada pelo Rio Grande do Sul no cenário nacional, sobretudo no que diz respeito ao exercício da cidadania e à participação da sociedade civil nos espaços públicos.

A experiência exitosa do OP no Município de Porto Alegre, que serviu de exemplo para outras experiências similares em diversas cidades e países, levou à tentativa de implantação do mesmo processo em âmbito estadual, durante o governo Olívio Dutra, cujo mandato iniciou em 1999. Porém, uma vez que os Coredes já

estavam legalmente instituídos desde 1994 em todo o Estado do Rio Grande do Sul, como órgãos auxiliares de planejamento regional, acabou ocorrendo a adaptação da chamada consulta popular (instituída no governo Antônio Britto, 1995-1998) na implementação do OP nas regiões dos referidos conselhos.

Com as gestões que se sucederam, a experiência foi sofrendo adaptações que modificaram a sistemática de sua realização e, em alguns casos, alteraram substancialmente o projeto original do OP. Porém, pode-se afirmar que a experiência se consolidou e trouxe grandes avanços, especialmente os relacionados à valorização das instâncias regionais de planejamento; à consolidação de assembleias abertas à participação do cidadão; à tentativa de uma distribuição equitativa dos recursos públicos em regiões mais carentes e, de certa forma, à maior transparência na elaboração do orçamento estadual.

A experiência de implantação dos Coredes no estado do Rio Grande do Sul, a partir da regulamentação da Constituição Estadual de 1989, que previa mecanismos de participação popular na definição e na gestão das políticas públicas, pode ser tomada como outro exemplo expressivo da descentralização e de participação da sociedade na gestão do Estado. É de se destacar que a reflexão sobre o desenvolvimento regional já era expressiva, tanto no Rio Grande do Sul quanto no Brasil, a partir do processo da redemocratização. Essa reflexão se fazia com o forte envolvimento de alguns atores sociais regionais. No caso do RS, no processo de campanha eleitoral para o governo do Estado, em 1990, a questão da regionalização estava presente em praticamente todas as plataformas de governo, inspiradas nos ditames da Constituição Estadual de 1989. Alceu Collares, governador eleito em 1990 pelo PDT, previa, no seu plano de governo, a proposta de implantação de Coredes, como órgãos auxiliares de ação governamental.

A efetivação de propostas de descentralização e participação da sociedade civil na gestão do Estado vem se consolidando também em nível de governo federal que vem direcionando, cada vez mais, sua política de desenvolvimento regional para ações que envolvam principalmente mesorregiões. Nesse contexto, as políticas estratégicas estaduais assumem, cada vez, maior importância no cenário microrregional, ou seja, o espaço territorial intermediário entre os municípios e o estado.

Entende-se, dessa forma, que o planejamento do desenvolvimento microrregional precisa assumir uma visão estratégica, que não se deixe dominar pelas emergências e urgências de curto prazo, estruturando prioridades numa perspectiva de construção de um modelo de desenvolvimento sustentável de médio e longo prazos. Essa nova concepção estratégica de planejamento para o desenvolvimento regional requer a estruturação de todo um processo que requer a mobilização, o envolvimento e a interação permanentes entre as organizações da sociedade civil e do Estado. Também requer que se criem mecanismos eficientes para a realização de diagnósticos a respeito das condições de desenvolvimento das regiões capazes de subsidiar a elaboração de políticas públicas que superarem as desigualdades e integrar as diferentes regiões no processo nacional de desenvolvimento.

4 O Idese como um possível parâmetro para o processo

Segundo Siedenberg (2003), quando em meados da década de 50 o desenvolvimento de países e regiões passou a ser enfocado e entendido de diferentes maneiras, distanciando-se cada vez mais do conceito de crescimento – um termo mais restrito a aspectos econômicos quantitativos – surgiu um problema: como medir o desenvolvimento? A mensuração do desenvolvimento através do Produto Interno Bruto (PIB) não sanava mais as exigências postas, devido ao fato de o desenvolvimento ser concebido como um conceito mais amplo. Por isso, naquele período, pesquisadores vinculados à Organizações das Nações Unidas (ONU) sugeriram a necessidade de agregação de indicadores das áreas da saúde, educação, ocupação e habitação para melhor definir a amplitude do termo desenvolvimento (SIEDENBERG, 2003).

Mas foi somente na década de 70 que os estudos sobre indicadores de desenvolvimento socioeconômicos obtiveram maior repercussão no meio científico, quando pesquisadores e instituições (como o Banco Mundial e o FMI, por exemplo) se viram desafiados a agregar indicadores de cunho social para medir e validar o desenvolvimento de regiões ou países. Assim, indicadores socioeconômicos passaram a ser cada vez mais utilizados como instrumentos para explicitar as disparidades socioeconômicas de uma região ou país, diversificando e complexificando as discussões e as abordagens sobre o desenvolvimento. Conforme Siedenberg (2006, p. 102), um "indicador é apenas uma unidade de medida parcial, substitutiva". O mesmo autor segue afirmando que "indicadores são medidas estatísticas que representam recortes da realidade que somente têm sentido quando se inserem num contexto teórico-metodológico que lhe empresta o respectivo significado".

Para Jannuzzi (2003), a confiabilidade de um indicador é uma propriedade relacionada à qualidade do levantamento dos dados usados no seu cômputo. Além da relevância social, validade e confiabilidade, um indicador social deve ter um grau de cobertura adequado aos propósitos a que se presta, deve ser sensível, específico, reprodutível, comunicável, atualizável periodicamente, a custos factíveis, ser amplamente desagregável em termos geográficos, sócio demográficos e socioeconômicos e gozar de certa historicidade.

Analisando esse tema (indicadores) de maneira genérica, Siedenberg (2003) afirma que eles expressam, na melhor das hipóteses, uma realidade socioeconômica de forma apenas parcial, pois são somente uma espécie de representantes de um determinado aspecto de uma realidade complexa. Segundo o mesmo autor, as características elementares de um bom indicador de desenvolvimento socioeconômico são: ser simples, dinâmico, sensível, holístico, confiável, participativo e capaz de combinar aspectos gerais com específicos, configurando um arranjo complexo e difícil de ser encontrado ou construído. Com maior ênfase dada aos aspectos sociais, o desenvolvimento socioeconômico de países, regiões e sociedades passou a ser objeto de análise e crítica por parte de pesquisadores e analistas, desencadeando uma enxurrada de novas pesquisas e abordagens, muitas das quais interdisciplinares.

Para estipular o valor relativo de cada indicador, foi atribuído um peso específico predeterminado para cada item; os limites desses índices e a fontes dos dados brutos que originam os indicadores que são utilizados para medir o desenvolvimento socioeconômico das regiões, no caso deste estudo os Coredes, são apresentados na tabela.

Tabela 1 – Especificações do Idese

Blocos	Índices	Peso no bloco	Peso no Idese	Limite inferior	Limite superior	Fonte dos dados brutos
Educação	Taxa de abandono no Ensino Fundamental	0,25	0,0625	100%	0%	Edudata do Inep – MEC
	Taxa de reprovação no Ensino Fundamental	0,20	0,0500	100%	0%	Edudata do Inep – MEC
	Taxa de atendimento no Ensino Médio	0,20	0,0500	100%	0%	Censo Demográfico IBGE Edudata do Inep – MEC
	Taxa de analfabetismo de pessoas com 15 anos ou mais	0,35	0,0875	100%	0%	Censo Demográfico e Pnad do IBGE
Renda	Geração do PIBpc	0,50	0,125	100 ($ ppp)	40.000 ($ ppp)	FEE
	Apropriação de renda – VABpc do comércio, alojamento e alimentação	0,50	0,125	11,22 ($ ppp)	4.486,64 ($ ppp)	FEE
Saneamento e domicílio	Percentual de domicílios abastecidos com água (rede geral)	0,50	0,125	0%	100%	Censo Demográfico do IBGE
	Percentual de domicílios atendidos com rede geral de esgoto ou pluvial	0,40	0,100	0%	100%	Censo Demográfico do IBGE
	Média de moradores por domicílio	0,10	0,025	6 moradores	1 morador	Censo Demográfico e Pnad do IBGE; FEE
Saúde	Percentual de crianças com baixo peso ao nascer	0,33	0,0833	30%	4%	Datasus – MS
	Taxa de mortalidade de menores de 5 anos	0,33	0,0833	316 por mil	4 por mil	Datasus – MS
	Esperança de vida ao nascer	0,33	0,0833	25 anos	85 anos	IDHM – Pnud e Ipea

Fonte: FEE (2013)

Com base nesses parâmetros, as unidades geográficas (Coredes) consideradas podem ser classificadas pelos índices em três grupos: As unidades geográficas consideradas pelos índices em três grupos: baixo desenvolvimento (índices até 0,499), médio desenvolvimento (entre 0,500 e 0,799); e alto desenvolvimento (maiores que iguais a 0,800). Uma vez que se considera esse índice como representativo do desenvolvimento socioeconômico, pois abrangem 12 diferentes aspectos da realidade regional, o IDESE será utilizado como referencial na análise proposta nesta investigação. Porém, é necessário ressaltar que, apesar do seu nobre objetivo, o IDESE não é um indicador isento de falhas estruturais e contradições internas e externas. Klering (2003) apresenta alguns desses problemas, como, por exemplo, a escolha de

determinados índices e a atribuição de determinados parâmetros (ou pesos). As discrepâncias decorrentes das atribuições de valor em cada índice considerado no IDESE são ressaltadas, sobretudo, quando municípios ou regiões são comparados através de outros indicadores, como, por exemplo, o IDH-M, que toma por base outras variáveis e parâmetros.

Segundo Klering,

> O IDESE carrega maior número de indicadores e variáveis, mas não ajudam nas explicações, porque os acréscimos feitos de fato pioram os resultados. Em estatística recorre-se, frequentemente a uma interessante analogia quando se vai compor indicadores de pesquisas; diz-se que é mais prudente usar-se uma cesta de boas frutas (ou indicadores), do que uma cesta com quaisquer frutas; e de que mais frutas (ou indicadores) devem ser acrescentadas a uma boa cesta de frutas somente quando as novas melhorarem ou qualificarem a seleção; ou seja, uma cesta de frutas (ou de indicadores) vale pela sua qualidade e não pela sua mera quantidade. (2003, p. 4).

Apesar disso tudo, a utilização do Idese (como referência de análise) merece atenção exatamente porque o próprio governo do estado o utiliza como referência na distribuição de recursos da consulta popular, pois o indicador de desenvolvimento socioeconômico do Rio Grande do Sul é um índice sintético e composto, que tem por objetivo medir o grau de desenvolvimento de municípios e regiões do Rio Grande do Sul, formado por quatro blocos de indicadores, subdivididos em 12 índices, conforme exposto anteriormente no tabela. Para cada uma das variáveis ou índices componentes dos blocos é atribuído um peso, bem como um limite inferior (ao qual é atribuído o valor 0,0 – baixo ou nenhum desenvolvimento) e um limite superior (ao qual é atribuído o valor 1,0 – alto ou máximo desenvolvimento). A posição relativa dos municípios ou regiões é dada pelo respectivo enquadramento nesses índices e limites. Mecanismo similar a esse também é utilizado pela ONU em seu Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, permitindo, assim, que as unidades geográficas às quais os índices se referem sejam classificadas quanto ao seu nível de desenvolvimento em relação a qualquer outra localidade ou região. O IDESE permite que se classifique estado, municípios ou Coredes em três níveis de desenvolvimento: baixo desenvolvimento (índices até 0,499), médio desenvolvimento (entre 0,500 e 0,799) e alto desenvolvimento (maiores que ou iguais a 0,800).

5 Análise dos dados

Encontra-se explicitado no site da FEE (2013) os resultados do Idese dos municípios, dos Coredes, das microrregiões, das mesorregiões e do estado gaúcho referentes a 2009. Nessa mesma linha de raciocínio, é explicitado pela FEE (2013) que o estado, em 2009, alcançou um Idese total de 0,776, apresentando 0,5% de variação positiva em relação a 2008. Especificamente no bloco Renda, constituinte da formação do indicador, obteve-se um decréscimo de 0,8%, que colocou esse índice em 0,813.

Gráfico 1 – Evolução do Idese 2008-2009

Fonte: FEE (2013).

Portanto, o Idese começa a ser explicado na sua evolução histórica com vários índices de alto desenvolvimento (índice acima de 0,800). A variação relativa de 2009 em relação a 2008 para todo o Rio Grande do Sul é explicitada para cada bloco do Idese no gráfico 2.

Gráfico 2 – Variação relativa do IDESE 2008/2009 (FEE,2013).

Fonte: FEE (2013).

O índice do bloco Saúde apresentou em 2009 um crescimento de 0,5% em relação ao índice alcançado em 2008, passando de 0,846 para 0,850, explicado pelo aumento do percentual de crianças com baixo peso ao nascer. Os outros dois indicadores do bloco, *taxa de mortalidade de menores de 5 anos* e *expectativa de vida ao nascer*, apresentaram crescimento e estabilidade respectivamente. O índice do bloco Educação cresceu 2,1% em 2009, elevando-se de 0,853 para 0,870. Os bons resultados dos indicadores concernentes ao Ensino Fundamental (*taxa de abandono* e *taxa de*

reprovação) e *taxa de analfabetismo de maiores de 15 anos* colaboraram para o crescimento do índice do bloco.

Evidencia-se o último e historicamente problemático bloco Saneamento e Domicílios, o qual revelou a continuação da sua problemática de 2008 para 2009, decresceu de 0,2%, por conta da continuidade de um grande problema que assola o povo gaúcho, esse decréscimo evidencia a falta de políticas públicas e de direcionamento dos governos para sanar tal problemática, tal como é o caso do *tratamento de saneamento básico* e da *média de moradores por domicílios* (FEE, 2013). Conforme explicitado na Figura 1 a seguir.

Figura 1 – Bloco de Saneamento e Domicílio do Idese – 2009

Fonte: FEE (2013).

Todavia vale lembrar que com o ingresso do bloco Renda no grupo dos blocos considerados como de baixo desenvolvimento, de agregado a grande e com histórica problemática, enfrentado pelo bloco Saneamento e Domicílio, explicita o deficiente manejo no repasse de demandas para sanar e/ou evidenciar tais blocos, buscando, com isso, na esfera pública recursos para melhorias nesses segmentos. Mas o bloco Saneamento e Domicílio é o único bloco que não pôde receber a classificação de alto desenvolvimento e continua sendo considerado como uma grande problemática aos municípios e às regiões, uma espécie de entrave, empecilho ao desenvolvimento e crescimento local e regional harmônico e de qualidade.

O processo de consulta popular no Rio Grande do Sul é regulamentado pelo Decreto 45.593, de 10/04/08 (governo do Estado do Rio Grande do Sul, 2008, p. 1), onde se explicita que a "consulta direta à população [...] visa definir os investimentos e serviços de interesse regional a serem incluídos na proposta orçamentária anual do Estado do Rio Grande do Sul". Observa-se que o parâmetro para a ponderação dos serviços e investimentos disponíveis para cada região é o IDESE, obedecendo a um critério de ponderação de 25% de fatores de renda e 75% de fatores sociais. Assim, os

processos de desenvolvimento local e regional empreendidos no Estado do Rio Grande do Sul abrangem as dimensões sociais do conceito de desenvolvimento. Observa-se isso tanto na relevância dos fatores considerados pelo Idese quanto na ponderação que a legislação faz ao propor a divisão dos recursos (25% e 75%).

Todavia, considerando as reais dimensões dos recursos públicos disponibilizados pelo governo do estado que são vinculados anualmente à consulta popular (totalizando menos de 1% do Orçamento Estadual), percebe-se que apenas um fragmento de suas ações pode ser considerado como política de desenvolvimento socioeconômico participativo e sustentável. Já em relação aos demais recursos do orçamento público estadual não é possível evidenciar que os mesmos sejam executados sob essa concepção.

Ressalta-se não obstante outro aspecto inovador da política de distribuição de recursos disponíveis para investimentos e serviços de interesse regional: 80% dos mesmos serão distribuídos proporcionalmente à população de cada região abrangida pelos Coredes, e os outros 20% serão distribuídos equitativamente. Porém, no primeiro e maior volume (80%), ainda há uma diferenciação de caráter social embutida, cuja finalidade é garantir a diminuição das disparidades: regiões menos desenvolvidas (de acordo com o Idese) recebem proporcionalmente mais recursos. Explicitando: há uma escala a partir da qual os recursos disponibilizados às regiões cujo Idese seja igual ou superior à média do Estado são ponderados pelo fator 1, ao passo que regiões cujo Idese seja pouco, muito ou extremamente inferior à média do Idese do estado têm seus recursos ponderados pelo fator 1,3, 1,6 e 1,9, respectivamente.

Pretende-se com isso viabilizar uma distribuição mais equitativa dos recursos públicos, tomando como princípio que regiões mais desenvolvidas recebem proporcionalmente menos recursos. Com isso as regiões que realmente necessitam de ajuda e assistência passem a receber uma quantia maior de ajuda do Governo do Estado.

6 Considerações finais

Percebe-se, assim, que os processos de participação popular desenvolvidos no Estado do Rio Grande do Sul encontram-se fundamentados numa representatividade econômica praticamente insignificante do ponto de vista orçamentário, mas importante sob a ótica da construção da cidadania. Por outro lado, o processo vem se consolidando anualmente com a fixação de parâmetros e normas processuais repetidas. Porém, é necessário que a população tome posse de seus direitos e se conscientize de que sua participação no processo não é apenas de caráter consultivo, mas de efetivo controle.

Há que se considerar, ainda, que o processo não é desencadeado de maneira absolutamente uniforme em todos os 28 Coredes. Existem diferentes níveis de estruturação e articulação entre o Poder Público, a sociedade, as instituições de ensino que dão suporte técnico às ações, os Conselhos Municipais de Desenvolvimento (Comudes) e o próprio cidadão. Deve-se considerar que durante décadas o cidadão não foi chamado a expressar sua opinião no que diz respeito às políticas de desenvolvimento

local e/ou regional, os mesmos configuram a necessidade de consolidação do processo de conscientização da cidadania.

Finalmente, cabe constatar que esse processo de participação popular desencadeado no Rio Grande do Sul é fruto de uma caminhada e aprendizagem de parte a parte (estado e sociedade) pois tem, aproximadamente 18 anos de experiências acumuladas, uma vez que se iniciou em meados dos anos 90 e subsistiu à diversas gestões político-administrativas. Enfim, não se trata de um projeto político-partidário, mas da institucionalização social de um processo participativo de desenvolvimento regional.

A discussão sobre os diferentes processos de participação popular poderia ser ampliada, trazer mais informações e centrar a análise e a crítica sobre isso, avaliando as diferentes experiências. A crítica está no uso do Idese como parâmetro para a distribuição dos recursos entre as regiões, pois há limitações e até um possível manejo inadequado desse indicador para os propósitos da consulta popular. O mais incrível, nesse cenário, é que, quando a população já está se inserindo no processo em curso, são modificados propostas e paradigmas de participação e de espaço geográfico. O desafio está posto.

Referências

AFFONSO, R. de B. Á.; SILVA, P. L. B. (Org.). *A Federação em perspectiva*: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995.

AFFONSO, R. de B. Á.; SILVA, P. L. B. (Org.). *Federalismo no Brasil*: descentralização e políticas sociais. São Paulo: Fundap, 1996.

BRASIL. Presidência da Republica. *Lei Orgânica da Assistência Social, n. 8.742*, de 7 de dezembro de 1993, publicada no DOU de 8 de dezembro de 1993.

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*: promulgada em 5 de outubro de 1988. 29. ed. atual e ampl. São Paulo: Saraiva, 2002.

DAGNINO, Evelina (Org.). *Sociedade civil e espaços públicos no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 2002.

DALLARI, D. de A. *O futuro do Estado*. São Paulo: Saraiva, 2001.

DEMO, P. Focalização de políticas sociais, debate perdido, mais perdido que a agenda perdida. *Serviço Social e Sociedade*, São Paulo, n. 76, ano XXIV, p. 93-117, nov. 2003.

DEMO, Pedro. *Pobreza política*. 4. ed. Campinas: Autores Associados, 1994.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese). Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_idese.php>. Acessado em: 23 dez. 2008.

FEE. Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser. Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese) dos municípios do Rio Grande do Sul – 2004. Porto Alegre: FEE, 2004. Disponível em: <www.fee.tche.br>. Acesso em: 24 mar. 2008.

GENRO, T. *O futuro por armar:* democracia e socialismo na era globalitária. Petrópolis: Vozes, 1999.

Governo do Estado do Rio Grande do Sul. *Decreto 45.593*, de 10.4.08. Porto Alegre, 2008.
Governo do Estado do Rio Grande do Sul. *Lei 10.283/94*, regulamentada pelo Decreto n.35.764/94.

JANNUZZI, P. de M. *Indicadores Sociais no Brasil.* São Paulo: Editora Alínea, 2003.

KLERING, L. R. *Qual a verdadeira qualidade de vida dos municípios do Rio Grande do Sul*? 3/8/2003. Disponível em: <http://www.terragaucha.com.br/artigo_lrk_001.htm>. Acesso em: 26 fev. 2011.

LESBAUPIN, Ivo (Org.). *O desmonte da nação*: balanço do governo FHC. 4. ed. Petrópolis: Vozes, 2003.

NOGUEIRA, M. A. *Um Estado para a sociedade civil*: temas éticos e políticos da gestão democrática. São Paulo: Cortez, 2004.

OLIVEIRA, F. de. *A crise da federação*: da oligarquia à globalização. In: AFFONSO, R. de B. Álvares; SILVA, P. L. B. (Org.). A Federação em perspectiva: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995. p. 77-90.

ONU. Organização das Nações Unidas: *Declaração Universal dos Direitos Humanos*, art. 21, item I. Disponível em: <http://www.onu-brasil.org.br/documentos_direitoshumanos.php>. Acessado em: 15 abr. 2008.

PEREIRA, Luiz C. B.; WILHEIM, J.; SOLA, L. (Org.). *Sociedade e Estado em transformação*. São Paulo: Ed. da Unesp; Brasília: Enap, 1999.

PNUD BRASIL. *Desenvolvimento Humano e IDH*. Disponível em: <http://www.pnud.org.br/idh/#>. Acesso em: 2 dez. 2008.

RAICHELIS, R. *Esfera pública e conselhos de assistência social*: caminhos da construção democrática. 2. ed. rev. São Paulo: Cortez, 2000.

SIEDENBERG, D. R. *Dicionário desenvolvimento regional*. Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2006.

_____. Considerações sobre o uso, mau uso e abuso dos indicadores sociais na formulação e avaliação de políticas públicas municipais. *Revista Brasileira de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 1, p. 51-72, 2002.

_____. Indicadores de desenvolvimento socioeconômico. *Revista Desenvolvimento em Questão*, Ijuí: Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Gestão e Cidadania, da Unijui, n. 1. jan./mar. 2003.

_____. Indicadores de desenvolvimento. In: SIEDENBERG, D. R. *Dicionário desenvolvimento regional*. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2006.

SILVA, P. L. B.; COSTA, V. L. C. Descentralização e crise da Federação. In: AFFONSO, Rui de Britto Álvares; SILVA, Pedro Luiz Barros (Org.). *A Federação em perspectiva*: ensaios selecionados. São Paulo: Fundap, 1995. p. 261-83.

TATAGIBA, L. Os conselhos gestores e a democratização das políticas públicas no Brasil. In: DAGNINO, Evelina (Org.). *Sociedade civil e espaços públicos no Brasil*. São Paulo: Paz e Terra, 2002, p. 47-103.

Aglomerações na indústria de transformação no Rio Grande do Sul

Cristiano Aguiar de Oliveira*
Elis Braga Licks**
Volnei Krause Kohls***

Resumo: Este trabalho tem o propósito de contribuir com o aperfeiçoamento dos caminhos para identificação e análise de aglomerados na indústria de transformação no Rio Grande do Sul. De posse de um método aperfeiçoado de identificar aglomerações industriais (Índice de Concentração normalizado – ICn) foi analisada a evolução/configuração de aglomerações no Rio Grande do Sul entre 2002 e 2011 para a indústria de transformação. Foi possível identificar 11 setores da indústria de transformação como possíveis aglomerações no estado, e a maior parte desses setores não sofreu alterações significativas em relação aos indicativos de aglomerações mudando ou agregando, na sua maioria, apenas uma microrregião durante o período analisado.
Palavras-chave: Aglomerações. Indústria de transformação. Microrregião. Rio Grande do Sul. Índice de Concentração.

Agglomeration in transformation industry in Rio Grande do Sul

Abstract: This work aims to contribute to the improvement of the ways to identify and cluster analysis in the manufacturing industry of Rio Grande do Sul in possession of an improved method of identifying industrial agglomerations ("Normalized Concentration Index – ICn") analyze the evolution /configuration agglomerations in Rio Grande do Sul between the years 2002 and 2011 for the manufacturing industry. It was possible to identify 11 sectors of industry as possible agglomerations in the state, most of these sectors did not change significantly in relation to agglomerations indicative of changing or adding, mostly just a microregion during the period analyzed.
Keywords: Agglomerations. Transformation industry. Microregion. Rio Grande do Sul. Index of Concentration.

1 Introdução

A utilização do conceito Arranjos Produtivos Locais (APLs) industriais no debate dos condicionantes da competitividade, tanto setorial quanto espacial, tem obtido grande destaque na literatura econômica. Os autores que pesquisam esse tema relatam que os aglomerados produtivos auxiliam na geração de novas técnicas e habilidades em nível empresarial, assim como detêm um papel central nos desenvolvimentos local e regional, especialmente pelas externalidades econômicas positivas e vantagens competitivas locacionais. As empresas integrantes de arranjo econômico desse tipo vêm aumentando cada vez mais no Brasil e no mundo, gerando empregos, crescimento econômico e avanço tecnológico. (BRITTO; ALBUQUERQUE, 2001; LASTRES; CASSIOLATO, 2003; TEIXEIRA, 2010; RODRIGUES et al., 2012).

* Doutor em Economia Aplicada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor no Programa de Pós-Graduação em Organizações e Mercados da Universidade Federal de Pelotas (UFPel). *E-mail*: cristiano.oliveira@furg.br
** Mestre em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Professora substituta na Universidade Federal do Rio Grande (FURG). *E-mail*: lickseli@yahoo.com.br
*** Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor no Programa de Pós-Graduação em Organizações e Mercados da Universidade Federal de Pelotas (UFPel). *E-mail*: vkkohls@hotmail.com

Mas ainda existe uma série de limitações para o estudo dessa grande área, como a base de dados, por exemplo, muitos autores acabam recorrendo a pesquisas de campo para conseguir elementos complementares e necessários para caracterizar os aglomerados identificados. Outra limitação é em relação aos métodos de identificação dos aglomerados, pois eles não analisam as proximidades geográficas, mas desconsideram os seus efeitos sobre a organização espacial das empresas. A elaboração de medidas de concentração e especialização regional tem sido muito debatida entre os trabalhos de economia regional.

Essas medidas permitem analisar a distribuição geográfica industrial, identificar especializações e mapear as atividades econômicas. Destacam-se os métodos: Quociente Locacional (QL) utilizado por Guerrero e Conceição (2011), Rezende (2012) e Suzigan (2006); Gini Locacional (GL) empregado por Suzigan (2006) e Puga (2003); e Curva de Lorenz, por Haddad (1989). Mas todos eles podem provocar distorções, pois esses métodos tratam igualmente as regiões vizinhas e distantes, além de desconsiderarem as conexões espaciais entre elas.

Para superar esse problema, Crocco et al. (2003), ao analisarem o setor têxtil, elaboraram um índice de concentração (IC) que é capaz de captar três características de um APL: (a) especificidade de um setor dentro de uma região; (b) o seu peso em relação à estrutura industrial da região; e (c) a importância do setor nacionalmente. Outros autores replicaram esse método para outros setores brasileiros, estados e regiões, tais como: Rodrigues et al. (2012) para o setor de confecções da Região Sul do País; Teixeira (2010) para o Estado do Rio Grande do Sul, e Santana (2004) na Amazônia.

O problema de pesquisa deste trabalho é buscar contribuir com o aperfeiçoamento dos caminhos para identificação de aglomerações produtivas, utilizando, para tal, a metodologia do ICn (esse índice cria um único indicador de concentração empresarial ligado a um setor dentro de uma região) que é menos difundida no campo acadêmico, mas que pode implicar melhores resultados. O método utilizado para gerar esse índice é a Técnica da Análise Multivariada (Análise de Componentes Principais). Uma vez gerado esse índice, foram utilizados como filtros os autovalores e o teste Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) para detectar os principais aglomerados da indústria de transformação no Rio Grande do Sul, para o período de 2002 e 2011. Sendo assim, o objetivo deste estudo é identificar e analisar a evolução/configuração de aglomerações no Estado do Rio Grande do Sul entre os anos de 2002 e 2011 para a indústria de transformação, utilizando o ICn.

O trabalho está dividido em quatro seções, além desta introdução, sendo que a primeira busca realizar um levantamento bibliográfico sobre os principais trabalhos nessa área. A segunda parte detalha a metodologia utilizada para caracterizar e identificar as aglomerações produtivas locais, utilizando a base de dados da Relação Anual de Informações Sociais/Ministério do Trabalho e Emprego (Rais/MTE) para os anos de 2002 e 2011. A terceira etapa apresenta e discute os resultados e, por fim, as conclusões e implicações do estudo.

2 Revisão de literatura

Suzigan et al. (2004) utilizaram para a identificação, delimitação geográfica e classificação dos APLs, o coeficiente de Gini Locacional (GL) e o Quociente Locacional (QL), calculados com base nos dados da Rais/MTE de 2004 para a indústria de transformação, de acordo com as classes de atividades da Classificação Nacional de Atividade Econômica (Cnae), quatro dígitos e microrregiões do Estado de São Paulo. O GL é um indicador do grau de concentração espacial de uma determinada classe de indústrias em certa base geográfica. O coeficiente varia de 0 (zero) a 1 (um). Quanto mais espacialmente concentrada estiver a indústria, mais próximo da unidade estará o índice, e se a indústria for uniformemente distribuída, o índice será igual a 0 (zero). Então, um elevado GL representa uma maior concentração, indicando uma maior probabilidade de existir um aglomerado, desde que a atividade não se resuma a apenas uma ou duas grandes empresas.

Os autores também utilizam o QL, que apresenta a especialização produtiva da região em cada uma das classes de atividades. O indicador de localização indica a concentração relativa de uma determinada classe de indústrias numa microrregião, comparativamente à participação dessa mesma classe no espaço definido como base. Portanto, um QL elevado em determinada atividade, em uma região, indica a especialização da estrutura de produção local naquela atividade.

Suzigan (2006) expõe que o QL deve ser utilizado com cuidado, pois esse índice pode ser elevado em uma localidade, mesmo não tendo um número significativo de empresas e trabalhadores. Outro problema é a dificuldade de identificação de especialização em locais com estruturas industriais mais diversificadas, onde há um alto volume de emprego e uma densa e diversificada estrutura econômica, tendendo para um QL baixo.

Para superar esse problema, Crocco et al. (2003) elaboraram um Índice de Concentração (IC) composto de três indicadores que mostram a disposição espacial das atividades econômicas, sendo que os indicadores utilizados foram: QL, Hirschman-Herfindahl modificado (HHm) e a Participação Relativa (PR). Esses três indicadores fornecem os parâmetros necessários para analisar a concentração de um setor industrial dentro de uma região, chamado de ICn, que é calculado por meio da técnica de Análise de Componentes Principais.

Destaca-se que o diferencial deste trabalho é que são utilizados como filtros o KMO e os autovalores, assim como é apresentada a configuração/evolução dos aglomerados no estado, nos anos de 2002 e 2011. Na próxima seção, é apresentada a aplicação dos métodos utilizados neste trabalho.

3 Metodologia

A metodologia aplicada neste estudo baseia-se em um realizado por Crocco et al. (2003), no qual os autores relatam que, para a identificação de APLs, é preciso elaborar

um indicador que consiga captar três características de um aglomerado: a) especificidade de uma atividade ou setor de uma região; b) peso da atividade ou do setor em relação à estrutura empresarial da região; e c) importância da atividade ou do setor no estado (país).

A primeira característica é determinada pelo índice de especialização, ou QL. O objetivo desse índice é comparar duas estruturas setoriais-espaciais, calculando a razão entre determinado setor industrial de uma região ou município e a participação desse mesmo setor em um espaço definido como base (estado ou país). Um QL elevado indica uma maior especialização da região na estrutura industrial observada (SUZIGAN et al., 2002; SUZIGAN et al., 2004).

Já o segundo indicador, o Hirschman-Herfindahl modificado (HHm), visa captar o real significado do peso do setor na estrutura produtiva local. Esse analisa a comparação do peso da atividade ou setor i da região j na atividade i do país com o peso da estrutura produtiva da região j na estrutura do estado (país) (CROCCO et al., 2003).

Finalmente, a importância da atividade ou do setor no estado é dado pela Participação Relativa (PR). A PR capta a importância da atividade i na região j mediante o total de empregos do setor na região de referência.(REZENDE, 2012).

3.1 Índice de concentração normalizado

A partir desses três indicadores, obtêm-se os parâmetros necessários para a elaboração de um único indicador de concentração empresarial ligado a um setor dentro de uma região, que é conhecido pela sigla ICn. Para a realização do cálculo é necessário fazer uma combinação linear padronizada dos três indicadores (QL, HHm e PR), levando em conta os pesos específicos de cada um dos insumos (os três indicadores) em cada um dos setores produtivos.(CROCCO et al., 2003).

$$ICn_{ij} = \theta_1 QLn_{ij} + \theta_2 PRn_{ij} + \theta_3 HHn_{ij}$$

Onde os θs são os pesos de cada um dos indicadores para cada setor produtivo específico.

Para obter os pesos dos θs, é necessária a utilização de um método multivariado: a análise de componentes principais. Através da matriz de correlação dos indicadores, a análise dos componentes principais visa reconhecer a proporção da variância da dispersão total de uma nuvem de pontos, que são representativos dos atributos aglomerativos, e é explicada pelos três indicadores. Dessa forma, se poderá, então, obter pesos específicos para cada indicador que tem participação na explicação do potencial de formação de APLs que as regiões apresentam setorialmente.

3.2 A Técnica de Análise Multivariada

A Análise de Componentes Principais, também designada como PCA, é uma técnica estatística multivariada que possibilita a construção de combinações lineares de variáveis originais em outro conjunto de p-variáveis aleatórias de mesma dimensão, chamadas componentes principais. Os componentes principais não são correlacionados entre si, mas estimados com a intenção de manter o máximo de informação em termos da variação total contida nos dados (MINGOTI, 2007). O objetivo é reduzir o número de dados, com a menor perda possível de informações. Essa redução de dimensionalidade é chamada de "Análise de Componentes Principais" e os autovalores são chamados principais. O algoritmo é baseado na matriz de variância-covariância, ou matriz de correlação, de onde são retirados os autovalores e autovetores. Então, para determinar os componentes principais, é preciso primeiramente calcular a matriz de variância-covariância (ou matriz de correlação), em seguida, localizar os autovalores e autovetores e, finalmente, listar as combinações lineares, sendo que essas serão as novas variáveis. (VICINI; SOUZA, 2005).

3.3 Base de dados

A principal fonte de dados para a realização deste estudo foi a Rais, fornecida pelo MTE, a qual contém dados anuais sobre emprego e número de estabelecimentos no País. As informações utilizadas relativas a dados da Rais ocorreram através da Classificação Nacional de Atividade Econômica (Cnae/1.0) para 2002 e (Cnae/2.0) para 2011, de acordo com as 22 divisões da Indústria de Transformação no ano de 2002 e 24 para o ano de 2011, totalizando 551.823 mil trabalhadores em 2002 e 712.565 mil em 2011, nas 35 microrregiões apontadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) no Estado do Rio Grande do Sul.

4 Resultados e discussões

Para a realização do cálculo do ICn, foi utilizado o programa estatístico *Stata*, onde foram admitidas duas restrições: autovalores maiores ou iguais a 1 e o teste KMO com valores maiores ou iguais a 0,5.

Já para a análise estatística gráfica, foi utilizado o *software* Geoda, quando os mapas foram divididos em percentis.[1] Como o objetivo deste trabalho é analisar os aglomerados industriais no RS, nos anos de 2002 e 2011, e observar se houve mudanças significativas entre esses dois períodos referenciais, serão apresentadas aquelas divisões da indústria de transformação que atingiram os valores necessários impostos nas restrições anteriormente citadas. É importante ressaltar que foram analisadas somente as

[1] Esse tipo de distribuição destaca os valores extremos de uma distribuição de dados. Conforme indicado nas legendas das Figuras de 1 a 9, o vermelho-escuro indica > que 99%; vermelho, entre 90% e 99%; rosa, entre 50% e 90%; azul-claro, entre 10% e 50%; azul, entre 1% e 10%; e azul-escuro < que 1%, sendo que os menores e os maiores valores são considerados os *outliers*, uma vez que representam os extremos de uma distribuição.(GEODA, 2013).

microrregiões pintadas de vermelho, pois que indicam uma maior probabilidade de que exista um possível aglomerado nessa localidade.

A figura 1 apresenta o aglomerado sobre a fabricação de produtos do fumo, e o primeiro mapa representa o ano de 2002, e o segundo, o de 2011. Nota-se que o primeiro mapa diverge do segundo apenas por uma microrregião, em 2002, destacam-se com significância de 90% a 99% as microrregiões de Santa Cruz do Sul, Cachoeira do Sul e Jaguarão, sendo que esta última não foi identificada em 2011, tomando seu lugar a microrregião de Porto Alegre.

Todos os trabalhos revisados referentes ao RS destacam que a microrregião de Santa Cruz do Sul é o local que apresenta o APL mais importante relacionado ao setor do fumo, configurando-se como um núcleo de desenvolvimento setorial/regional, ou seja, com grande importância para a região e o setor. (TEIXEIRA, 2010; GUERRERO; CONCEIÇÃO, 2011; BREITBACH, 2008). Esse é um APL tradicional e consolidado, cujos agentes envolvidos gravitam em torno de grandes empresas fumageiras instaladas em Santa Cruz do Sul, no Vale do Rio Pardo. De acordo com Vargas (2002), é um APL com baixa densidade de estrutura produtiva local e governança exercida por grandes empresas multinacionais. Eventualmente, aparecem mudanças de municípios e/ou de microrregiões associadas a essa aglomeração, em função da ampliação ou retração da área geográfica das lavouras de fumo, tipicamente de agricultores familiares, que flutuam de acordo com as demandas das empresas fumageiras e do mercado.

Figura 1 – Fabricação de produtos originários do fumo

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Em relação à figura 2, podem-se notar diferenças plausíveis em relação ao que se conhece sobre o setor coureiro-calçadista no estado. No ano de 2002, as principais microrregiões relacionadas a esse segmento eram: Erechim, Carazinho e Três Passos. Já em 2011, os destaques foram para Gramado-Canela, Lajeado-Estrela e Porto Alegre, as quais, na pesquisa de Guerrero e Conceição (2011), já haviam sido identificadas como vetores avançados, pois respondem por mais de 75% do emprego setorial dessa divisão.

Essa mudança pode ser explicada pela estreita relação entre esses tipos de produto com a indústria do turismo, além da proximidade dos fornecedores de insumos químicos e do próprio mercado direto para os seus produtos, juntamente com produtos oriundos

da indústria têxtil, do vestuário e de confecções. Além disso, no período final dos anos 90 (século XX) e início dos anos 2000, a região tradicional coureiro-calçadista, no Vale dos Sinos, passava por um momento de retração e reconversão, em função da abertura econômica implementada a partir do início dos anos 90 (século XX) e também da "guerra fiscal" entre os estados da Federação, fazendo com que algumas empresas migrassem para o Nordeste brasileiro. Como consequência, o emprego (critério principal deste trabalho) diminuiu consideravelmente nas microrregiões tradicionais naquele momento, não sendo identificada na base de 2002. Destaca-se que as microrregiões detectadas em 2011, apesar de não terem sido encontradas em 2002, já se configuravam como APLs. As microrregiões de Erechim, Carazinho e Três Passos, que apareceram em 2002, especializadas na fabricação de artefatos e calçados de couro, pelos critérios adotados neste trabalho, não foram significantes em 2011, embora se reconheça que ainda desempenhem um papel importante nesse segmento.

Figura 2 – Preparação de couro e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagens e calçados

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

O setor de fabricação de celulose, papel e produtos de papel (figura 3) sofreu apenas uma mudança de 2002 para 2011; no primeiro ano, apresentou as microrregiões de Erechim, Vacaria e Porto Alegre; já em 2011, a microrregião de Caxias do Sul substitui a de Erechim. Ressalta-se que, no trabalho realizado por Teixeira (2010) para o ano de 2008 foi identificado um APL nesse setor na microrregião de Vacaria. Guerrero e Conceição (2011) encontraram duas aglomerações nas microrregiões de Caxias do Sul – a fabricação de chapas e embalagens de papelão ondulado – e Porto Alegre, com destaque para o Município de Guaíba – com fabricação de papel, embalagens e produtos de papel e pasta celulósica – corroborando, assim, o resultado aqui encontrado.

Figura 3 – Fabricação de celulose, papel e produtos de papel

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

No setor de fabricação de coque, produtos derivados do petróleo e biocombustíveis (Figura 4) ocorreu apenas uma mudança de 2002 para 2011. No primeiro período, se destacavam as microrregiões: Litoral Lagunar, Porto Alegre e Osório, sendo esta última substituída no segundo período pela microrregião de Passo Fundo. A entrada da microrregião de Passo Fundo, no segundo momento, pode ser explicada pelos investimentos na área de biocombustíveis a partir de 2007. Teixeira (2010) também identificou, em seu estudo, a microrregião Litoral Lagunar como um possível APL. Essa microrregião se constitui na sede da indústria oceânica e do polo naval que estão em franca ascensão na economia gaúcha, gerando grandes oportunidades diante das perspectivas de expansão da atividade, sobretudo a partir da descoberta de novas jazidas de petróleo no ambiente marítimo brasileiro.

Figura 4 – Fabricação de coque, produtos derivados do petróleo e biocombustíveis

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A figura 5 apresenta os mapas de 2002 e 2011 relativos à fabricação de produtos químicos, onde também se identificou apenas uma diferença entre os períodos. Em 2002, as principais microrregiões relacionadas a esse segmento eram: São Jerônimo,

Porto Alegre e Montenegro, sendo a última microrregião substituída em 2011 pelo Litoral Lagunar.

Cabe destacar que Guerrero e Conceição (2011) também identificaram, em seu estudo, as microrregiões de Montenegro e Porto Alegre; já Teixeira (2010) identificou apenas um aglomerado que foi em São Jerônimo. Breitbach (2008) lembra que, na microrregião de São Jerônimo, a fabricação de produtos químicos representa 41% do emprego industrial da região, devido ao Polo Petroquímico instalado em Triunfo. Para o Litoral Lagunar o setor representa 18% e está concentrado na cidade de Rio Grande. Essa divisão deverá continuar forte nas microrregiões tradicionais em função do Polo Petroquímico, entretanto, a microrregião Litoral Lagunar deve ampliar a sua participação relativa nesse setor, em vista de novas demandas da indústria oceânica e do Polo Naval.

Figura 5 – Fabricação de produtos químicos

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Em relação à fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos (figura 6), nota-se que houve também apenas uma mudança de 2002 para 2011; no primeiro período, apresentavam-se como aglomerados as microrregiões de Caxias do Sul, Porto Alegre e Ijuí, e, no ano de 2011, esta última foi sucedida pela microrregião de São Jerônimo. É inegável que as microrregiões de Caxias do Sul e Porto Alegre confirmadas nos dois períodos por este estudo, são importantíssimas para o setor, pois foram identificadas também nos trabalhos de Guerrero e Conceição (2011) e de Breitbach (2008), ressaltando que esse setor, em Caxias do Sul, tem uma participação no emprego industrial em torno de 14% e, em Porto Alegre, a participação é de, aproximadamente, 10%.

Figura 6 – Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos

2002 2011

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Analisando a figura 7, que representa o setor de fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, observa-se que ocorreu apenas uma mudança nos períodos analisados. As aglomerações que em 2002 eram representadas pelas microrregiões de Caxias do Sul, Porto Alegre e Ijuí, em 2011, inseriu-se no cenário a microrregião de Santa Cruz do Sul, substituindo a de Ijuí. Guerrero e Conceição (2011) identificaram as microrregiões de Porto Alegre e Caxias do Sul; em contrapartida, Teixeira (2010) identificou somente Caxias do Sul nesse segmento.

Figura 7 – Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos 2002 2011

2002 2011

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Em relação à figura 8, os mapas 1, 2 e 3 representam, respectivamente, as divisões: 30, 32 e 33 da Cnae/1.0, e o mapa 4, a divisão 26, que congrega na Cnae/2.0 as três divisões da Cnae/1.0. Nota-se que houve grandes mudanças com a adesão dessas três divisões, mas a microrregião de Porto Alegre, que estava presente anteriormente nas três, se manteve em 2011. Teixeira (2010) explica que isso ocorreu pelo fato de que esse segmento está mais centrado em atividades tecnológicas e que, provavelmente, sua identificação era em regiões com maior diversidade e desenvolvimento. Guerrero e Conceição (2011) também identificaram as microrregiões de Caxias do Sul e Porto

Alegre em seu estudo. Destaca-se que, além de Porto Alegre, a microrregião de Santa Cruz do Sul, que antes foi identificada na divisão 32, também se manteve no ano de 2011.

Figura 8 – Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

A figura 9 evidencia as aglomerações que não sofreram alterações no período de 2002 a 2011. O mapa 1 retrata o setor de fabricação de produtos têxteis, cujas microrregiões representantes são: Porto Alegre, Campanha Meridional e Caxias do Sul; segundo Teixeira (2010), o destaque da microrregião de Caxias do Sul, no setor têxtil, conta com a importância dos Municípios de Bento Gonçalves e Farroupilha.

O mapa 2 mostra as aglomerações do segmento de fabricação de produtos de borracha e material plástico, que também mantiveram as mesmas microrregiões: Porto Alegre, Caxias do Sul e Guaporé. Confirmando os resultados, Guerrero e Conceição (2011) identificaram essas mesmas microrregiões. Teixeira (2010) encontrou somente a microrregião de Guaporé, e Breitbach (2008), a microrregião de Caxias do Sul. A autora relata que esse setor representa 10% de participação no emprego industrial, e que esse segmento está concentrado na cidade de Bento Gonçalves.

Já o mapa 3 mostra a fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias, e as microrregiões representantes eram: Erechim, Porto Alegre e Caxias do Sul. Guerrero e Conceição (2011) também identificaram as mesmas microrregiões, contudo, Teixeira (2010) e Breitbach (2008) apontam somente Caxias do Sul, sendo que a última autora destaca que esse segmento representa cerca de 19% de participação no emprego industrial.

Figura 9 – Aglomerações que não sofreram alterações

Fonte: Elaboração própria com base nos resultados da pesquisa.

Neste estudo foram analisados 11 setores que compõem a indústria de transformação do Rio Grande do Sul para os anos de 2002 e 2011. Pode-se perceber que a maior parte desses setores não sofreu grandes alterações em relação aos indicativos de aglomerações. Na maioria dos casos, mudou apenas uma microrregião durante o período analisado. As exceções foram o setor coureiro-calçadista, que mudou completamente o seu cenário, com três microrregiões totalmente diversas entre os períodos. Outra exceção foi observada no setor têxtil e de borracha e também no setor de fabricação de automotores, os quais se mantiveram constantes ao longo do período, ou seja, aglomerações regionais mantiveram-se as mesmas no período.

4 Considerações finais

Este trabalho teve o propósito de contribuir com o aperfeiçoamento dos caminhos para identificação e análise de aglomerações na indústria de transformação do Rio Grande do Sul, utilizando, para tal, a metodologia do ICn proposta por Crocco et al. (2003). Com isso, foi possível identificar 11 setores da indústria de transformação como possíveis aglomerações no Rio Grande do Sul. Nota-se que a maior parte desses setores e regiões não sofreu alterações significativas em relação aos indicativos de aglomerações para os anos de 2002 e 2011. Em geral, para os 11 setores industriais analisados, houve mudança de apenas uma microrregião na composição das aglomerações entre os períodos analisados.

De acordo com os resultados encontrados, cabe salientar que a microrregião de Santa Cruz do Sul é o local que apresenta o APL mais importante relacionado ao setor de fumo. Quanto ao setor coureiro-calçadista, as microrregiões Gramado-Canela, Lajeado-Estrela e Porto Alegre representam parte significativa, pois respondem por mais de 75% do emprego setorial dessa divisão. Já no setor de celulose e papel, o maior destaque é para as microrregiões de Vacaria e Porto Alegre, sendo que, nesta última,

encontra-se o Município de Guaíba que é muito importante nesse segmento. Quanto ao setor de coque e combustíveis, pode-se perceber que o Litoral Lagunar é a microrregião com maior evidência nesses últimos tempos, pois ela é considerada a nova fronteira de desenvolvimento da indústria oceânica e naval no estado.

O setor de produtos químicos tem dois grandes destaques que são as microrregiões de São Jerônimo e Litoral Lagunar, sendo que a primeira conta com o Polo Petroquímico instalado em Triunfo, e a segunda deve ampliar a sua participação relativa nesse setor em função de novas demandas da indústria oceânica e do Polo Naval. Em relação aos setores de metal, exceto máquinas e equipamentos e de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, as microrregiões de maior relevância são Porto Alegre e Caxias do Sul, que permaneceram presentes nos dois períodos dos setores analisados. No setor de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos, o destaque vai para a microrregião de Porto Alegre, que se manteve presente nas outras três divisões da Cnae/1.0. Já o setor têxtil, de borracha e de fabricação de automotores não sofreu alterações em relação às aglomerações nos dois períodos considerados.

Cabe salientar que o ICn capta alguns fatores relevantes de um aglomerado industrial, como, por exemplo, os elementos passivos que são as economias externas de escala associadas à concentração espacial e à setorial das empresas. Entretanto, deve-se reconhecer que, para identificar o potencial produtivo, inovativo e de crescimento de um aglomerado, é necessário conhecer a sua dinâmica interna, a qualificação dos seus recursos humanos, assim como a intensidade e dinâmica dos relacionamentos pessoais e institucionais, e isso só é possível através de pesquisa de campo.

Referências

BREITBACH, A. C. M. Especialização e diversificação nas regiões industriais do Rio Grande do Sul. *Textos para discussão*, Porto Alegre: FEE, n 31, 2008.

BRITTO, J.; ALBUQUERQUE, E. M. Estrutura e dinamismo de *clusters* industriais na economia brasileira: uma análise comparativa exploratória. In: *Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, 2001. Universidade de Évora, Portugal. Disponível em: <http://www.cedeplar.ufmg.br>. Acesso em: 10 abril 2012.

CROCCO, M. A., et al. Metodologia de Identificação de Arranjos Produtivos Locais Potenciais: uma nota técnica. *Texto para discussão*, Belo Horizonte UFMG/Cedeplar, n. 212, 2003.

FEE. FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. *Mapas FEE*. Disponível em: <http://mapas.fee.tche.br/categoria/territorio>. Acesso em: 15 ago. 2013.

GEODA. *Glossary of key terms*. Disponível em: <https://geodacenter.asu.edu/node/390#lisa2>. Acesso em: 13 ago. 2013.

HADDAD, P. R. Medidas de localização e de especialização. In: HADDAD, P. R. et al. (Org.). *Economia regional*: teorias e métodos de análise. Fortaleza: BNB-ETENE, 1989.

LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de Micro e Pequenas Empresas: conceito, vantagens e restrições dos equívocos usuais. *Redesist*, 2003.

GUERRERO, G.; CONCEIÇÃO, C. S. Identificação e classificação das aglomerações produtivas e dos Arranjos Produtivos Locais no Estado do Rio Grande do Sul. *Textos para discussão*, Porto Alegre, FEE n. 91, 2011.

MINGOTI, S. A. *Análise de dados através de métodos de estatística multivariada*. Belo Horizonte: Ed. da UFMG, 2007.

PUGA, F. Alternativas de apoio a MPMES localizadas em Arranjos Produtivos Locais. *Texto para discussão*, Rio de Janeiro: BNDES, n. 99, 2003.

REZENDE, A. C.; CAMPOLINA, B.; PAIXÃO, A. N. *Clusterização* e localização da indústria de transformação no Brasil entre 1994 e 2009. *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, v. 43, n. 4, p. 27-49, out. 2012.

RODRIGUES, M. A.; MONTEIRO, W. F.; CAMPOS, A. C.; PARRÉ, J. L. Identificação e análise espacial das aglomerações produtivas do setor de confecções na Região Sul. *Economia Aplicada*, v. 16, n. 2, p. 311-338, 2012.

SANTANA, A. C. Arranjos Produtivos Locais na Amazônia: metodologia para identificação e mapeamento. *Texto para discussão*, Belém: ADA, 2004.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R. *Clusters* ou sistemas locais de produção e inovação: identificação, caracterização e medidas de apoio. *Instituto de Estudo para o Desenvolvimento Industrial*, São Paulo, maio de 2002.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. *Cluster* ou sistemas locais de produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. *Revista de Economia Política*, v. 24, n. 4 (96), out./dez. 2004.

SUZIGAN, W. Identificação, mapeamento e caracterização estrutural de Arranjos Produtivos Locais no Brasil. *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, Rio de Janeiro, 2006.

TEIXEIRA, E. K. *Aglomerações produtivas locais e desenvolvimento econômico regional.* 2010. Dissertação (Mestrado em Economia do Desenvolvimento) – Programa de Pós-Graduação/PUCRS, Porto Alegre, 2010.

VARGAS, M. A. *Proximidade territorial, aprendizado e inovação*: um estudo sobre a dimensão local dos processos de capacitação inovativa em arranjos e sistemas produtivos no Brasil. 2002. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia/UFRJ, Rio de Janeiro, 2002. (Mimeo).

VICINI, L.; SOUZA, A. M. *Análise multivariada da teoria à pratica*. 2005. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação/UFSM, Santa Maria, 2005.

ANEXO A – Mapa das microrregiões do Rio Grande do Sul

Fonte: Fundação de Economia e Estatística. Adaptado pelo autor.

Cadeias produtivas: custos logísticos em uma indústria alimentícia

Guilherme Desconzi Denardin*
Ana Cristina Cazorla Martins**
Natane de Cassia Leivas de Medeiros***
Flaviani Souto Bolzan Medeiros****

Resumo: Com a grande concorrência em todos os setores de negócios, qualquer custo adicional que uma empresa venha a ter pode resultar na perda de uma venda. Desse modo, a redução dos custos logísticos pode diminuir o custo total do produto e, consequentemente, reduzir o seu valor de venda, possibilitando maior competitividade. O presente trabalho tem por objetivo fazer um levantamento dos custos logísticos no custo final dos produtos em uma indústria alimentícia. Esta pesquisa se caracteriza como um estudo de caso na empresa Delta Alimentos Ltda., sendo desenvolvida a partir de uma base teórica e de coleta de dados na referida empresa. Os principais resultados apontam que os valores dos custos logísticos utilizados pela organização para a formação de seus preços estavam sendo apenas estimados e fora da realidade atual, além do que nem todos os custos logísticos estavam inseridos na formação de preços da empresa, acarretando perdas à mesma.
Palavras-chave: Cadeia de suprimentos. Logística. Processos logísticos. Custos logísticos. Indústria alimentícia.

Abstract: With the great competition in all sectors of business, any additional cost that a company will have may result in the loss of a sale. Thus, the reduction of logistics costs can decrease the total cost of the product and thus reduce their sale value, enabling greater competitiveness. This paper aims to survey the logistics costs in the final cost of the product in a food industry. This research is characterized as a case study in company Delta Foods Ltda. being developed from a theoretical base and data collection in this company. The main results show that the values of logistics costs used by the organization to form their prices were being only estimated and outside the current reality, beyond that not all logistics costs were entered in the company's pricing, causing losses to the same.
Keywords: Supply chain. Logistics. Logistics processes. Logistic costs. Food industry.

1 Introdução

A busca cada vez maior por competitividade faz com que as indústrias busquem alternativas viáveis e sustentáveis para desenvolver novos produtos, conquistar novos clientes e reduzir custos operacionais. Para isso, uma dessas alternativas é a melhoria efetiva da cadeia de suprimentos que, quando bem-administrada, faz com que qualquer empresa, sendo ela pequena, média ou grande, tenha sucesso no mercado onde está inserida.

A logística na cadeia de suprimentos é o elo entre os membros, é o meio que viabiliza os acordos estratégicos entre as parcerias e alianças de uma cadeia de valor. (FARIA; COSTA, 2005), e essa logística é chamada de gestão de fluxos entre funções de negócio. A definição atual de logística engloba maior amplitude de fluxos do que no passado, pois, tradicionalmente, as companhias incluíam a simples entrada de matérias-primas ou o fluxo de saída de produtos acabados em sua definição de logística.

* Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail*: guilherme.denardin@gmail.com
** Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). *E-mail*: anacristina@unifra.br
*** Bacharel em Administração pelo Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail*: natanemedeiros@gmail.com
**** Mestre em Engenharia da Produção pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: flaviani.13@gmail.com

Hoje, se observa que a logística empresarial evoluiu muito desde seus primórdios. E agrega valor de lugar, de tempo, de qualidade e de informação à cadeia produtiva, visto que além de agregar esses quatro tipos de valores positivos para o consumidor final, a logística moderna procura também eliminar do processo tudo que não tenha valor para o cliente, ou seja, tudo que acarrete somente custos e perda de tempo. (NOVAES, 2007).

Nesse contexto de competição e busca por agilidade através da logística, encontra-se a empresa Delta Alimentos Ltda, organização que atua no ramo alimentício há 16 anos, focada no mercado de biscoitos, do tipo caseiro, sempre buscando acompanhar as tendências de mercado, para atender ao consumidor dentro de um padrão de qualidade e excelência nos Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina e ainda com exportações para o Uruguai.

Considerando que o mercado de biscoitos apresenta pouca variabilidade de preços, pois para que existam variações é necessário que o cenário de *commodities*, como trigo, soja, e açúcar apresente flutuações consideráveis, é necessário que se reduza ao máximo os demais custos atrelados ao produto.

Diante do exposto, este artigo tem como objetivo fazer um levantamento dos custos logísticos no custo final dos produtos em uma indústria alimentícia. O trabalho justifica-se pelo fato de que uma má-gestão da cadeia de suprimentos pode trazer à organização muitos prejuízos, o que significa ter o preço de seus produtos acima dos oferecidos pela concorrência, fazendo com que ela não tenha condições de continuar operando no mercado. Por outro lado, uma boa gestão pode resultar em uma maior eficiência logística, podendo impactar no valor que se pode agregar ao produto final.

Este trabalho pretende colaborar para analisar a gestão da cadeia de suprimentos da organização e dar informações que poderão contribuir para que novos processos que auxiliem na redução dos custos e no aumento da produtividade sejam estabelecidos. A gestão da cadeia de suprimentos deve simplificar e otimizar as operações que estão relacionadas à forma como os pedidos dos clientes são processados até serem atendidos, da mesma forma para as matérias-primas serem adquiridas e entregues.

2 Referencial téorico

2.1 Cadeia de suprimentos e sua gestão

Entende-se como cadeia de suprimentos o conjunto de instalações dispersas geograficamente, mas interagindo entre si. Conforme Souza e outros (2006), plantas produtivas, fornecedores de matéria-prima, centros de distribuição, varejistas, estoque em trânsito, produtos intermediários e produtos acabados entre as instalaçõe, são alguns exemplos desse tipo de cadeia.

Adicionalmente, Chopra e Meindl (2010) acrescentam que a cadeia de suprimentos engloba todos os estágios envolvidos, direta ou indiretamente, no atendimento de um pedido do cliente. Não inclui apenas fabricantes e fornecedores, mas

também transportadoras, depósitos, varejistas e os próprios clientes. Dessa forma, pode-se afirmar que a gestão da cadeia de suprimentos atua de modo estratégico, buscando os melhores resultados econômicos possíveis na redução de custos e na agregação de valor para o consumidor final através de flexibilidade, agilidade, sincronização, gestão de complexidades e diferenciações.

No atual ambiente de negócios, a gestão da cadeia de suprimentos é uma ferramenta que permite interagir com o mercado global, com a rede de distribuição, com o processo de produção e com a atividade de compra, de tal modo que os consumidores tenham um elevado nível de serviço ao menor custo total, minimizando, assim, o complexo processo de negócios e ganhando eficiência. (CHRISTOPHER, 2005).

O objetivo da gestão da cadeia de suprimentos é a eficiência em termos de produção e de custos para todo o sistema. Os custos globais do sistema, desde o transporte, a distribuição, o estoque de matérias-primas e até o estoque em processo e de produtos acabados precisam ser minimizados. Assim, a ênfase não reside em simplesmente minimizar os custos de transporte ou em reduzir estoques; ao contrário, os esforços devem concentrar-se em adotar uma abordagem sistêmica para a gestão de suprimentos. (LEVI; KAMINSKY; LEVI, 2010).

Bandeira e Macada (2008) acrescentam que, na cadeia de suprimentos, os custos logísticos representam um alto percentual no custo final do produto, por isso, melhorias nesse sentido podem otimizar o desempenho da empresa. Para um melhor entendimento, na sequência, apresenta-se um breve detalhamento dos custos logísticos.

2.2 Classificação dos custos logísticos

A mensuração dos custos logísticos permite ter conhecimento sobre a lucratividade de produtos, de segmentos de clientes e uma maior visão para negociações com parceiros na cadeia de suprimentos, facilitando o estabelecimento de parcerias mais equilibradas. (NOREK; POHLEN, 2001).

Complementarmente, Faria e Costa (2005) corroboram que o objetivo da gestão dos custos logísticos é facilitar a apuração dos custos totais, que devem ser gerenciados de forma global, observando seus impactos no resultado econômico da organização e atendendo ao nível de serviço estabelecido pelos clientes. Com isso, é necessário apurar o custo logístico total, a partir do somatório dos custos dos processos logísticos, que são: custos logísticos do abastecimento, custos logísticos da planta e custos logísticos da distribuição.

Sob esse enfoque, Dubois et al. (2009) esclarecem que os custos podem ser classificados em relação aos produtos fabricados e em relação ao volume de produção, a saber:

a) custos diretos – são custos que podem ser apropriados de maneira objetiva aos produtos elaborados, porque há uma forma de medição clara de seu consumo durante a fabricação;

b) custos indiretos – são todos os custos que necessitam de cálculos para serem distribuídos aos diferentes produtos fabricados pela empresa, uma vez que são de difícil mensuração e de apropriação a cada produto elaborado ou, ainda, é antieconômico fazê-lo. Portanto, são custos apropriados de forma indireta aos produtos;

c) custos fixos – são aqueles cujos valores são os mesmos, qualquer que seja o volume de produção da empresa. Portanto, eles não apresentam nenhuma variação em função do nível de produção; e

d) custos variáveis – são aqueles cujos valores se alteram em função do volume produzido, tais como: matéria-prima consumida, horas extras na produção, mão de obra direta, etc.

2.2.1 Custos dos processos logísticos

A respeito do custo de transporte, esse envolve o deslocamento externo do fornecedor para a empresa, entre plantas e da empresa para o cliente, em forma de materiais, componentes, subconjuntos, produtos semiacabados, produtos acabados ou peças de reposição. (FARIA; COSTA, 2005). Segundo Closs e Bowersox (2004), esses custos são influenciados, basicamente, pelos fatores: distância, volume, densidade, facilidade de acondicionamento, facilidade de manuseio, responsabilidade e mercado.

> O transporte incorre de uma série de custos, tais como: mão de obra, combustível, manutenção, terminais de carga e descarga, rodovias e administrativos. Essa combinação de custos pode ser dividida arbitrariamente em custos que variam de acordo com serviços ou volumes (custos variáveis) e os invariáveis (custos fixos). Claro que todos os custos são variáveis quando se trata de períodos de tempo muito longo em um grande volume. Para fins de precificação do transporte, contudo, é aconselhável considerar como fixos aqueles custos que são constantes no volume normal de operações do transportador. Todos os demais custos devem ser considerados variáveis. (BALLOU, 2006, p. 163).

Complementarmente, Turkensteen et al. (2011) alertam que, se os segmentos estão geograficamente dispersos, muitas vezes, torna-se difícil estabelecer um sistema de distribuição de baixo custo.

No que tange aos custos de armazenagem e movimentação, esses correspondem ao custo do espaço físico necessário para armazenar o material, podendo ser alugado ou próprio. Seus componentes estão associados ao valor operacional do armazém ou aluguel, recursos utilizados na movimentação e armazenagem, pessoas necessárias, energia elétrica, ar-condicionado, água e outros. (BERTAGLIA, 2009).

Grandes quantidades em estoque somente poderão ser movimentadas com a utilização de mais pessoal ou, então, com o maior uso de equipamentos, tendo como consequência a elevação desses custos de armazenagem e movimentação. Esses são calculados baseados no estoque médio e geralmente indicados em porcentagem do valor em estoque (fator de armazenagem); existem empresas que indicam um valor unitário em R$. É muito importante lembrar que, sempre, os custos de armazenagem são proporcionais à quantidade e ao tempo que um material permanece em estoque. (DIAS, 2010).

Sobre os custos de embalagem, conforme Closs e Bowersox (2004), esse elemento de custo, geralmente, é classificado em dois tipos: (1) embalagem para o consumidor com ênfase em *marketing*; e (2) embalagem voltada às operações logísticas (transporte e armazenagem). Desse modo, Gurgel (2000) explica que um mesmo produto pode ter vários tipos de embalagem dependendo de qual é a sua finalidade. Assim, depende do tipo de produto que é fabricado, do lugar onde é armazenado, de como será transportado e de como devem ser suas condições na hora da venda para se escolher a embalagem adequada para cada tipo de produto.

Em relação aos custos de manutenção, é aquele que ocorre para que materiais e produtos estejam disponíveis para o sistema logístico. De acordo com Ballou (2006), o custo de manutenção dos estoques é decorrente da estocagem de bens por um determinado período de tempo. Integram o custo de manutenção: os custos com o espaço, o capital, os serviços de armazenagem e os riscos de estocagem.

Chopra e Meindl (2010) propõem que o custo de manutenção do estoque seja estimado como sendo um percentual do custo do produto, e que a taxa referencial seja o custo da oportunidade do capital, privilegiando as alternativas potenciais de investimento no próprio negócio ou outros empreendimentos mais rentáveis.

3 Metodologia

Quanto aos procedimentos metodológicos, a presente pesquisa classifica-se quanto a sua natureza como qualitativa; em relação aos objetivos, caracteriza-se como descritiva, e a respeito dos procedimentos técnicos, adotou-se um estudo de caso. Assim sendo, a pesquisa qualitativa se preocupa com a interpretação do fenômeno, considerando o significado que os outros dão às suas práticas, enquanto a pesquisa descritiva, como o próprio nome sugere, tem como propósito descrever as características do objeto analisado. (GONSALVES, 2011).

No que se refere ao estudo de caso, de acordo com Gil (2009), esse é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir um conhecimento amplo e detalhado do mesmo.

Sobre o plano de coleta dos dados, primeiramente, utilizou-se uma pesquisa bibliográfica em artigos com o objetivo de levantar informações que possibilitassem delinear corretamente quais são os principais custos logísticos incorridos em uma indústria para que, depois, esses custos pudessem ser identificados e descritos na Delta Alimentos Ltda., nome fictício adotado visando preservar a identidade da empresa analisada no presente trabalho.

Posteriormente, os dados numéricos foram coletados com base no sistema de informações gerenciais da empresa, que fornece elementos sobre toda a movimentação financeira, além de conter informações sobre a entrada de matéria-prima, e ainda, todas as notas de despesas diversas que são lançadas e contabilizadas para posterior controle. Também foram retiradas informações de planilhas, que quais são divididas por produto, nas quais são encontradas informações sobre o valor de compra das matérias-primas,

custos fixos e valor da mão de obra. Cada produto específico tem a sua planilha que compreende todas as matérias-primas necessárias para produzi-lo.

Outras informações sobre a cadeia de suprimentos foram coletadas através de entrevistas informais com os gestores de cada área da organização, sob a forma de entrevistas não estruturadas, se caracterizando por diálogos exploratórios, e cada informação recebida foi considerada como subsídio à análise dos dados numéricos representativos dos custos. Em seguida, foi realizada uma análise qualitativa dos dados obtidos, estruturando o trabalho de acordo com o objetivo proposto.

4 Caracterização da empresa analisada

A Delta Alimentos Ltda. foi criada em 1998 e tem sua sede localizada na região Central do Estado do Rio Grande do Sul, com uma capacidade produtiva de 2.400 t/ano, tendo como principal atividade a produção de biscoitos do tipo caseiro, contando para a produção com linhas automatizadas. A empresa atua nos mercados do Rio Grande do Sul (85%), Santa Catarina (5%), e também com exportações para o Uruguai (7%), atendendo a um montante de 9.611 clientes ativos. O atendimento para os clientes é feito por vendedores espalhados por ambos os estados citados e nas demais regiões, com áreas de atuação pequenas, fazendo um atendimento diferenciado.

Sua distribuição é feita, na sua totalidade, via rodovias, com nove caminhões próprios, realizando, dessa forma, uma distribuição própria e regular, com entregas semanais, proporcionando comodidade e facilidade àqueles clientes que não precisam de grande volume de produtos para realizar seus pedidos, reduzindo, assim, seu investimento em estoque.

Quanto à cadeia de suprimentos da empresa, verifica-se que os controles de qualidade são realizados constantemente durante a produção. As matérias-primas são recebidas com laudos dos fornecedores que atestam a qualidade e os padrões estabelecidos pela empresa. Sobre a manutenção, ela é feita periodicamente conforme programação estabelecida em grade de controle, sendo os resultados anotados na ficha de cada máquina, bem como o histórico de manutenção do equipamento.

Já os estoques são controlados de forma a manter um estoque regulador de uma semana de trabalho, a fim de evitar paradas da linha. Os sistemas de gestão são controlados via sistema *Enterprise Resource Planning* (ERP) que auxilia na tomada de decisão, sendo o ERP um sistema de informações que integra todos os dados e processos da organização em um único sistema, armazenando, assim, informações colhidas em todos os setores da empresa.

Tabela 1 – Modelo de cálculo de preço de venda na Delta Alimentos

					Glac. Branco			350 g	
Matéria-prima	Quantidade(Kg)	R$ Unit.	ICMS	Créd. ICMS	Frete	Cred. PIS	Cred. COFINS	Custo Final	Represent.
Massa	90,3300							R$ 75,4121	46,50%
Farinha de Trigo para Biscoito	50,0000	R$ 0,7400	7,00	R$ 0,05180	R$ -	R$ 0,0122	R$ 0,0562	R$ 30,9875	19,11%
Açúcar Cristal	20,0000	R$ 1,6400	12,00	R$ 0,19680	R$ -	R$ 0,0271	R$ 0,1246	R$ 25,8300	15,93%
(*) Água Potável (pH 6,8 a 7,2)	11,5000		-	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	0,00%
Gordura Vegetal Hidrogenada	4,7500	R$ 3,2900	12,00	R$ 0,39480	R$ -	R$ 0,0543	R$ 0,2500	R$ 12,3067	7,59%
Açúcar invertido	1,5000	R$ 0,9507	-	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ 1,4261	0,88%
Amido de Milho	1,5000	R$ 1,2400	12,00	R$ 0,14880	R$ -	R$ 0,0205	R$ 0,0942	R$ 1,4648	0,90%
Sal Refinado	0,3500	R$ 0,5200	12,00	R$ 0,06240	R$ -	R$ 0,0086	R$ 0,0395	R$ 0,1433	0,09%
Bicarbonato de Sodio	0,3000	1,5600	17,00	R$ 0,26520	R$ -	R$ 0,0257	R$ 0,1186	R$ 0,3452	0,21%
Lecitina de Soja	0,2000	R$ 2,4500	17,00	R$ 0,41650	R$ -	R$ 0,0404	R$ 0,1862	R$ 0,3614	0,22%
(*) Bicarbonato de Amônio	0,1800	R$ 1,3500	17,00	R$ 0,22950	R$ -	R$ 0,0223	R$ 0,1026	R$ 0,1792	0,11%
Aroma de limão	0,0500	R$ 60,1400	12,00	R$ 7,21680	R$ -	R$ 0,9923	R$ 4,5706	R$ 2,3680	1,46%
Mistura/Recheio	0,0000							R$ -	0,00%
									0,00%
									0,00%
Calda	15,5050							R$ 16,1650	9,97%
Açúcar Cristal(kg)	12,5000	R$ 1,6400	12,00	R$ 0,19680	R$ -	R$ 0,0271	R$ 0,1246	R$ 16,1438	9,95%
Água potável (PH 6,8 a 7,2) (L)	3,0000	R$ -	-	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	0,00%
Ácido Lático(85%) (ml)	0,0050	R$ 5,7500	17,00	R$ 0,97750	R$ -	R$ 0,0949	R$ 0,4370	R$ 0,0212	0,01%
Packing								R$ 24,4425	15,07%
Filme Biscoito Glac. Branco	1,3083	R$ 13,3200	12,00	R$ 1,59840	R$ -	R$ 0,2198	R$ 1,0123	R$ 13,7234	8,46%
Fita de Estampar a Quente	0,0190	R$ 6,2300	17,00	R$ 1,05910	R$ -	R$ 0,1028	R$ 0,4735	R$ 0,0873	0,05%
Fita Cyclop	0,0120	R$ -	17,00	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	R$ -	0,00%
Capas Plásticas	12,0000	R$ 0,2900	12,00	R$ 0,03480	R$ -	R$ 0,0048	R$ 0,0220	R$ 2,7405	1,69%
Caixas de Papelão	10,0000	R$ 1,0700	17,00	R$ 0,18190	R$ -	R$ 0,0177	R$ 0,0813	R$ 7,8913	4,87%
Despesas Fabricacao e MOD								R$ 24,3693	15,03%
Energia Elétrica (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,1013	17,00	R$ 0,01722	R$ -	R$ 0,0017	R$ 0,0077	R$ 6,4606	3,98%
Água (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,0041						R$ 0,3515	0,22%
Aluguel (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,0118						R$ 1,0201	0,63%
MOD - Produção - Biscoito (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,1487						R$ 12,8651	7,93%
MOI - Produção (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,0425						R$ 3,6720	2,26%
Despesas MOI								R$ 21,7937	13,44%
MOD - Administração (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,0679						R$ 5,8755	3,62%
MOD - Vendas (R$ p/kg)	86,4900	R$ 0,1840						R$ 15,9182	9,82%
Total dos Custos de Produção								R$	140,39
Rendimento da Receita									86,49
Quantidade de Pacotes - Receita Standard									247,00
Valor Custo Unitario Fabricação								R$	0,5684
Custo Unitario com MOI								R$	0,6566

Composição da margem de Contribuição: (%)	
Despesas Administrativas	4,50
Despesas com vendas	5,00
Despesas com Comissões	6,00
Despesas com Bonificações	1,30
Despesas com Trocas/Amostras	0,50
Despesas Financeiras	1,37
Despesas Deved. Duvidosos	0,60
Despesas Manutenção	0,60
Despesas com ICMS	12,00
Despesas com PIS e COFINS	9,25
Despesas com IRPJ	1,20
Lucro Líquido	8,00
Total	50,32

Mark Up = 100/100-somaório
Mark up = 2,012882448

Preço de Venda
PV Caixas = Custo Unit. Com MOI x Mark Up
PV Caixas = R$ 1,2993
PV Fardos = R$ 1,2574

Cotacao USD PTAX	1,88
Preco de Vendas em USD	0,69
Preço Min. Desc. 50% do Cred Pres.	1,2371

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

Atualmente, a Delta Alimentos Ltda. utiliza uma planilha para controlar os seus custos, sendo que cada produto tem uma planilha individual. Na Tabela 1 apresenta-se uma planilha para exemplificar a situação atual, na qual constam todas as matérias-primas que são utilizadas para fabricar o produto, cada uma com a quantidade específica e o preço unitário. Também é apresentada a quantidade de embalagem utilizada em cada receita, despesas com a fabricação (mão de obra direta e indireta). A esses são acrescidos os impostos que incidem em cada matéria-prima.

Na tabela 1 é possível observar todos os aspectos que influenciam no custo do produto final e perceber o valor real com que o produto deve ser comercializado de acordo com a sua embalagem específica. Também é possível analisar o rendimento de cada receita, o que possibilita um planejamento do uso das matérias-primas que serão utilizadas na produção no decorrer de uma semana. Ainda por meio delas é possível prever a quantidade de pacotes que será produzida com cada receita.

4.1 Custos de transporte/distribuição

Na Delta Alimentos, todos os produtos são distribuídos via rodovias, com nove caminhões da própria empresa que realizam entregas semanais nos estados onde a empresa coloca seus produtos. Os motoristas e entregadores são funcionários da empresa, e o sistema de frete é *Cost, Insurence and Freight* (CIF). O CIF significa custo, seguro e frete e esse já tem junto com o preço da mercadoria vendida embutidas essas despesas até o seu destino final, ou seja, é de responsabilidade do vendedor a obrigação de entregar a mercadoria ao comprador, no local onde ele tem seu estabelecimento, sendo que são do vendedor as despesas com frete e seguro.

Segundo Ballou (2006), os transportadores rodoviários apresentam características de custos específicas, ou seja, seus custos fixos são mais baixos entre todos os transportadores, pois as empresas não são proprietárias das rodovias em que operam, e o veículo representa uma pequena unidade econômica. Seus custos variáveis, no entanto, tendem a ser elevados porque os custos de construção e manutenção das rodovias são cobrados dos usuários na forma de impostos sobre os combustíveis, de pedágios e taxas por peso-milhagem.

Com a decisão de optar por esse meio de distribuição, a empresa consegue fidelizar um maior número de clientes, fazendo entregas semanais, ofertando seus produtos também para pequenos varejos, que não têm condições de desembolsar altos valores para ter em estoque. Na Delta, independentemente dos custos logísticos, a empresa tem como política revisar periodicamente seus custos de três em três meses. São feitas alterações antes desse período caso alguma mudança significativa na matéria-prima utilizada se faça necessária.

Assim, tendo em vista esses procedimentos, os custos logísticos e demais dados apurados neste trabalho irão corresponder a um período de três meses. A tabela 2 apresenta os principais custos de distribuição referentes aos meses de março, abril e maio de 2013.

Tabela 2 – Custos de distribuição

Descrição	Valor (R$)
Combustível	72.748,95
Pedágio	5.152,50
Despesas/viagem	22.325,50
Chapa	43.492,50
Manutenção	30.074,55
Pneus	7.798,33
Impostos/multas	4.379,10
Total	**185.971,43**

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Para o período apresentado na tabela 2, a empresa apresentou um faturamento de R$ 2.927.353,41. Desse modo, esses custos representam 6,35% do faturamento. Essa tabela busca evidenciar quanto o custo de transporte/distribuição representa em seu total, podendo, então, ser analisado para compor o custo do produto final. Com a análise desses dados e pelos conhecimentos sobre a organização, é possível que alguns desses custos sejam mais controlados, como o valor com chapa e as despesas de viagem, que, atualmente, não apresentam rigor no controle, possibilitando gastos desnecessários.

4.2 Custos de armazenagem e movimentação

Por ter iniciado em prédio alugado, a empresa, devido ao fato desse já não estar sendo capaz de abrigar todas suas necessidades, buscou manter em estoque somente matérias-primas necessárias para sua produção semanal. Desse modo, perdeu algumas ofertas do mercado, principalmente de matérias-primas, como: farinha, açúcar e gordura que, se compradas em grande escala, são beneficiadas com políticas de desconto. Algumas vezes, esse tipo de negociação ocorreu tendo então que encontrar locais alternativos para depositar a matéria-prima.

Assim, também o estoque de produtos prontos que, conforme fluía produção, precisavam ser estocados fora da organização, gerando mais despesas de movimentação. Por esses motivos e visando a uma expansão, a empresa investiu desde 2007 em sua nova sede, também na região Central, que conta com uma área de 2.857,5m², que começou a operar no final de 2012.

Dentro da empresa todos os produtos são colocados em *pallets* (estrado de madeira, metal ou plástico utilizado para movimentação de cargas), e a movimentação dos materiais/produtos é feita por carrinhos paleteiros, que são manuseados pelos funcionários. Os produtos que são destinados à exportação recebem o *stretch* (filme de polietileno esticável, que é colocado ao redor de um *pallet* carregado), para evitar possível avarias nos produtos durante o transporte até o destino final.

Sendo assim, se apresenta na tabela 3 os principais custos de armazenagem e movimentação da empresa Delta Alimentos Ltda. referente aos meses de março, abril e maio de 2013.

Tabela 3 – Custo de armazenagem e movimentação

Descrição	Valor (R$)
Transporte entre unidades	6.664,98
Manutenção/carregamento	2.817,70
Mão de obra/carregamento	3.732,00
Higienização e limpeza	1.560,00
Total	**14.774,68**

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

O período de custos levantados na tabela 3 corresponde a um faturamento de R$ 2.927.353,41, representando esse valor 0,5% do faturamento nesse período. Desse modo, é possível perceber de quanto é o custo de armazenagem e movimentação. Devido ao fato de a empresa ter estado em fase de mudança de local, foi necessário esse gasto com transporte entre as unidades, mas esse foi extinto à medida que a empresa mudou sua localização.

4.3 Custo de embalagem

A forma como os produtos são embalados/armazenados está diretamente ligada à forma como eles são transportados e chegam até o cliente final, sem deixar de ser percebido o *layout* das embalagens dos produtos.

Desse modo, o produto sai do processo produtivo e é alocado em embalagens individuais, que divididas por peso do produto, ou seja, entre 300g e 720g. Após estar nessa embalagem, o mesmo recebe outra embalagem que, na sua maioria, são caixas de papelão, onde são colocados os pacotes. Essas caixas, ultimamente, estão sendo adquiridas com uma espessura maior para evitar danos ao produto no deslocamento tanto interno quanto rodoviário.

Salienta-se que é necessário que as caixas de papelão sejam reforçadas, pois elas passam por diversos “tombos” desde a sua saída da produção até a chegada no mercado, e esses “tombos” não podem danificar o produto e nem o pacote dos biscoitos. A empresa já optou por usar caixas de papelão inferiores, mas isso acabou gerando um custo ainda maior no final do processo, pois os produtos chegavam quebrados e com o pacote amassado no ponto de venda, prejudicando a venda e a imagem da empresa.

Para Ballou (1993), com exceção dos produtos transportados a granel, como no caso de muitas matérias-primas, os produtos são cobertos com embalagem. O embalamento do produto pode ter diversos objetivos, tais como: facilitar o manuseio e o armazenamento, promover melhor utilização do equipamento de transporte, proteger o produto, promover venda do produto, facilitar o uso do produto e prover o valor de reutilização para o consumidor.

Desse modo, constam na tabela 4 os principais custos de embalagem referentes aos meses de março, abril e maio de 2013.

Tabela 4 – Custos com embalagem

Descrição	Valor (R$)
Capa plástica	7.268,73
Caixas de papelão	99.417,69
Fita para caixa	374,59
Fita para datador	690,42
Embalagens para os produtos	180.826,87
Total	**288.578,30**

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa

O período levantado na tabela 4 corresponde a um faturamento (no mesmo período) de R$ 2.927.353,41, representando esse custo um percentual de 9,86% com embalagens utilizadas nos produtos. O valor de maior expressão é das embalagens em si e das caixas de papelão, sendo que o custo das embalagens é o valor de maior expressão em alguns meses do ano, visto que o seu rendimento no processo produtivo é grande. Deste modo, ele é bem diluído em todos os meses do ano.

4.4 Custo de manutenção

O custo com manutenção logística está relacionado ao custo de estocar o produto pronto, e ao tempo em que fica armazenado nesse local, além dos riscos de estocagem e os serviços de armazenamento.

Como já citado anteriormente, as instalações da empresa não eram próprias, assim, além de a área produtiva estar localizada na região Central, foi necessário alugar outro prédio na mesma região a fim de utilizar esse como depósito para os produtos prontos, visto que, no mesmo local da produção, não havia espaço suficiente para a produção e estocagem.

Verificou-se que, em média, os produtos prontos ficam em estoque no máximo por um período de 15 dias, sempre ocorrendo o rodízio, a fim de que os produtos fabricados primeiramente saiam antes que os novos que estão chegando, garantindo, assim, ao cliente, o recebimento do produto com um bom prazo de validade.

Também é vital para a empresa que todos os tipos de produtos fabricados tenham um estoque de segurança armazenado, pois, em eventuais oportunidades do mercado de ter produtos em pronta-entrega torna-se um diferencial competitivo, tendo em vista que, em diversas oportunidades, já foi deixado de finalizar a venda por não ter o produto em estoque.

Assim, na tabela 5, tem-se os principais custos de manutenção dos últimos três meses analisados (março/abril/maio 2013).

Tabela 5 – Custos com manutenção

Descrição	Valor (R$)
Aluguel depósito	3.300,00
Manutenção depósito	3.986,81
Energia elétrica depósito	872,91
Deslocamento apoio	192,00
Total	**8.351,72**

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Como nos tópicos anteriores, o faturamento para o período apurado é de R$ 2.927.353,41. Logo, o custo de manutenção representa 0,29% na empresa Delta Alimentos Ltda. Diante dos resultados obtidos, no total, os custos logísticos identificados na empresa representam 17% do volume de negócios, o que vai ao encontro do exposto por Engblom et al. (2012), ao afirmarem que os custos logísticos constituem uma proporção significativa e relevante dos custos das empresas, muitas vezes, superiores a 10% do volume de negócios.

5 Considerações finais

Com a realização deste estudo, foi possível constatar a importância que um bom controle da cadeia de suprimentos, atrelada aos custos, pode trazer de retorno a uma empresa, como também se identificou que alguns dos custos levantados não faziam parte da formação de preços da empresa em estudo. Como no caso do valor gasto com pneus dos caminhões nos custos de distribuição e no custo de armazenagem e movimentação, os valores gastos com a manutenção dos equipamentos de movimentação não estavam sendo computados.

Outros custos, como: chapa, capas plásticas, manutenção do depósito e com transporte entre as unidades, eram apenas estimados, sendo essa estimativa abaixo do valor real que foi apurado neste estudo, prejudicando os resultados da empresa. O valor total estimado girava em torno de 7% do faturamento do trimestre, e foi possível constatar que o valor correto é de 17%, tendo uma defasagem de 10%. Isso ocorreu porque os valores estimados não estavam de acordo com o valor real que é gasto com essas despesas.

Apesar de a organização revisar seus custos com frequência trimestral, esse tipo de custo não fazia parte dessa revisão, porque foi estipulado há algum tempo e não havia sido alterado. Observou-se, ainda, que os custos com embalagens representam grande parte do custo total, esse, na sua maioria, oriundo do valor pago pela embalagem do produto, sendo essa indispensável para a apresentação e venda do mesmo.

Salienta-se que a embalagem tem esse valor, pois ela, em si, é comercializada em grande escala, já que para cada tipo de produto o pedido mínimo de embalagem é de 200kg, e em uma comparação 1.03kg podem acomodar cerca de 247 pacotes. Logo, é um investimento elevado em alguns meses do ano, mas que se dilui no decorrer do período.

Mas, de modo geral, concluiu-se que a empresa tem uma cadeia de suprimentos formalizada, e que o seu bom gerenciamento pode agregar valor a ela, sendo esse valor diretamente percebido pelos consumidores. É possível concluir que a empresa Delta Alimentos Ltda. apresenta certo controle dos seus custos, apesar de alguns não estarem sendo devidamente mensurados.

Por isso, sugere-se que essa empresa inclua nos seus custos aqueles que não faziam parte de sua avaliação e que passe a observá-los trimestralmente como os demais

custos da empresa, tornando-os parte de sua formação de preço que atualmente está defasada gerando perdas financeiras à indústria.

Outra recomendação é moderar alguns gastos nos custos de distribuição com a manutenção dos veículos, as despesas com viagens e o valor pago para chapas. Essa redução com a manutenção pode ser feita com a renovação da frota de veículos, e as despesas com viagens e o gasto com chapas podem ser controladas de forma mais rígida, baixando assim esses custos e, consequentemente, apresentando alguma redução no preço final do produto.

Tendo em vista todos os aspectos levantados no decorrer deste trabalho, pode-se dizer que fica evidente a importância do gerenciamento logístico dentro de uma organização. Não importando qual é o ramo em que ela atue, o seu controle é necessário à empresa para que tenha uma vida saudável, controlando todos os custos logísticos que fazem parte de seu processo.

Como sugestão para estudos futuros, recomenda-se replicar essa pesquisa em empresas de outros segmentos da economia, considerando a importância da gestão da cadeia de suprimentos e seus respectivos custos logísticos para gerar melhores resultados às empresas, independentemente do seu porte ou setor de atuação.

Referências

BALLOU, R. H. *Gerenciamento da cadeia de suprimentos*: logística empresarial. Porto Alegre: Bookman, 2006.

_____. *Logística empresarial*: transportes, administração de matérias e distribuição física. São Paulo: Atlas, 1993.

BANDEIRA, R. A. de M.; MACADA, A. C. G. Tecnologia da informação na gestão da cadeia de suprimentos: o caso da indústria de gases. *Produção*, São Paulo, v. 18, n. 2, p. 287-301, 2008.

BERTAGLIA, P. R. *Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

CHOPRA, S.; MEINDL, P. *Gerenciamento da cadeia de suprimentos*: estratégia, planejamento e operações. São Paulo: Prentice Hall, 2010.

CHRISTOPHER, M. *Logística e gerenciamento da cadeia de suprimentos*: criando redes que agregam valor. 2. ed. São Paulo: Thomson, 2005.

CLOSS, D. J.; BOWERSOX, D. J. *Logística empresarial*: o processo de integração da cadeia de suprimentos. São Paulo: Atlas, 2004.

DIAS, M. A. P. *Administração de matérias*: uma abordagem logística. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

DUBOIS, A.; KULPA, L.; SOUZA, L. E. de. *Gestão de custos e formação de preços*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

ENGBLOM, J.; SOLAKIVI, T.; TÖYLI, J.; OJALA, L. Multiple-method analysis of logistics costs. *International Journal of Production Economics*, v. 137, n. 1, p. 29-35, May 2012.

FARIA, A. C. de; COSTA, M. de F. G. da. *Gestão de custos logísticos*: custeio baseado em atividades (ABC). *Balanced Scorecard* (BSC). Valor Econômico Agregado (EVA). São Paulo: Atlas, 2005.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GONSALVES, E. P. *Conversas sobre iniciação à pesquisa científica*. 5. ed. Campinas: Alínea, 2011.

GURGEL, F. C. do A. *Logística industrial*. São Paulo: Atlas, 2000.

LEVI, D. S.; KAMINSKY, P.; LEVI, E. S. *Cadeia de suprimentos, projetos e gestão*: conceitos, estratégias e estudos de caso. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

NOREK, C. D.; POHLEN, T. L. Cost knowledge: a foundation for improving supply chain relationships. *International Journal of Logistical Management*, v. 12, n. 1, p. 37-51, 2001.

NOVAES, A. G. *Logística e gerenciamento de distribuição*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

SOUZA, G. D. de; CARVALHO, M. do S. M. V. de; LIBOREIRO, M. A. M. Gestão da cadeia de suprimentos integrada à tecnologia da informação. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 40, n. 4, jul./ago. 2006.

TURKENSTEEN, M.; SIERKSMA, G.; WIERINGA, J. E. Balancing the fit and logistics costs of market segmentations. *European Journal of Operational Research*, v. 213, n. 1, 16, p. 340-348, August 2011.

Balança comercial do porto de Imbituba – Santa Catarina: um enfoque na comercialização de produtos agropecuários e agroindustriais no período de 2004 a 2013

Julio César Zilli*
Débora Volpato**
Maria Helena Souza***

Resumo: O impacto do agronegócio na balança comercial brasileira é uma realidade presente pelo menos há 25 anos, representando cerca de 40% do total dos produtos destinados ao mercado internacional. Nesse contexto, o presente estudo tem por objetivo descrever o perfil do porto de Imbituba a partir da movimentação de mercadorias para exportação e importação, com destaque para produtos agropecuários e agroindustriais. O estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, bibliográfica e documental. Os dados foram coletados no Sistema ALICE*Web*, por meio de uma abordagem quantitativa, considerando o período de 2004 a 2013. Observou-se que, no início do período analisado, o Porto de Imbituba possuía um perfil voltado essencialmente à comercialização de produtos agropecuários e agroindustriais para exportação e importação. Atualmente, a balança comercial do porto é impactada na comercialização de produtos não agropecuários/agroindustriais, permanecendo deficitária e com preponderância para importações.
Palavras-chave: Balança comercial. Exportação. Importação. Agronegócio. Porto de Imbituba.

Abstract: The impact of agribusiness in the Brazilian trade balance is a present reality for at least 25 years, representing about 40% of total products for the international market. In this context, the present study aims to describe the profile of the port of Imbituba from the movement of goods for export and import, especially the agricultural and agribusiness products. The study is characterized as a descriptive research, bibliographical and documentary. Data were collected from the ALICEWeb system, using a quantitative approach, considering the period 2004-2013. It was observed that at the beginning of the period under review the Port of Imbituba had a primarily focused on the marketing of agricultural and agroindustrial products profile, either for export and import. Currently, the trade balance of the port is impacted in the marketing of non-agricultural / agribusiness products, remaining deficit and preponderance for imports.
Keywords: Trade balance. Export. Import. Agrobusiness. Porto of Imbituba.

1 Introdução

No Sul de Santa Catarina, destacam-se três microrregiões representadas pela Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense (AMESC); a Associação dos Municípios da Região Carbonífera (AMREC); e a Associação dos Municípios da Região de Laguna (AMUREL), que reúne 17 municípios: Armazém, Braço do Norte, Grão Pará, Gravatal, Imaruí, Imbituba, Jaguaruna, Laguna, Pedras Grandes, Pescaria Brava, Rio Fortuna, Sangão, Santa Rosa de Lina, São Ludgero, São Martinho, Treze de Maio e Tubarão. Essas regiões ocupam uma área de 9.608km², com 43 municípios e uma população de, aproximadamente, novecentos mil habitantes. (AMESC, AMUREL, AMREC, 2014).

* Mestrando pelo Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). Professor no curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). *E-mail*: zilli42@hotmail.com.
** Professora no curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). *E-mail*: deboravolpato@engeplus.com.br
*** Professora no curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc). *E-mail*: helena@unesc.net

No âmbito da AMUREL, de acordo com a Agência Nacional do Transporte Aquaviário (ANTAG, 2014), destacam-se três estruturas portuárias: os portos públicos de Imbituba (administrado pela SCPAR Porto de Imbituba S.A.), Laguna (administrado pela Companhia Docas de São Paulo – CODESP), e o Imbituba Terminal Portuário, Terminal de Uso Privado administrado pela Imbituba Empreendimentos e Participações S.A.

Com maior destaque na região, o porto de Imbituba, historicamente, esteve ligado à movimentação de carvão e à Estrada de Ferro Dona Tereza Cristina, interligando o porto com as minas de carvão. De acordo com Silva et al. (2013, p.5), "com o desenvolvimento da região sul de Santa Catarina, o porto de Imbituba estruturou-se para a armazenagem e movimentação a do seu principal produto de embarque, ou seja, o carvão extraído de diversos municípios, como Criciúma, Tubarão, Siderópolis e Urussanga".

Durante décadas, o porto de Imbituba foi referência no setor de mineração e à produção de carvão, movimentando, na década de 80 (século XX) cerca de 4 milhões de toneladas anuais. Entretanto, a redução das alíquotas de importação e a perda do subsídio do carvão, na década de 90, fizeram com que o porto mudasse o seu perfil, essencialmente exportador de carvão, para um porto receptivo a outros tipos de mercadoria (CDIPORT, 2014).

Após 70 anos administrado pela Companhia Docas de Imbituba, o porto passou para uma gestão vinculada ao governo do Estado de Santa Catarina via SCPAR Porto de Imbituba S.A. em 2012. Esse modelo de gestão foi desenhado especificamente para atender às necessidades do raio de atuação do porto de Imbituba, bem como posicionar-se competitivamente ante os demais portos catarinenses e da Região Sul do País (SILVA et al., 2013).

A escolha em estudar a movimentação de mercadorias no Porto de Imbituba se justifica pela importância que o mesmo representa para o desenvolvimento socioeconômico do sul de Santa Catarina principalmente para as regiões da AMUREL, AMREC e AMESC e também pela necessidade de desenvolver estudos voltados à cadeia de distribuição via estruturas portuárias na região de enfoque.

Destaca-se, na pesquisa, o agronegócio, uma vez que o comércio internacional desse setor tem crescido consideravelmente no Brasil, que é um dos líderes mundiais na exportação e produção de produtos agropecuários (MAPA, 2014b). As exportações de *commodities* agrícolas possuem destaque na economia brasileira. Em 2007, tornou-se líder mundial nas exportações de carne vermelha de aves, açúcar, café e suco de laranja e o segundo maior exportador de soja em grão, farelo e óleo de soja e o terceiro exportador de milho (WILKINSON, 2010).

Nesse contexto, o gráfico 1 apresenta a balança comercial brasileira com destaque para o agronegócio, um período de 25 anos – 1989 a 2013.

Gráfico 1 – Balança comercial brasileira – 1989 a 2013 – US$/*FOB*

Fonte: Ministério da Agricultura (2014a).

Observa-se no gráfico 1 o impacto do agronegócio na balança comercial brasileira, representando, ao longo dos 25 anos analisados, cerca de 40% sobre as vendas externas. Na importação, o efeito é contrário, uma vez que, em 1990, representava 15,41%, em 2000, 10,31% e no final de 2013, com 7,12%, conforme pode ser observado na tabela 1.

Em 2010, a cada quatro produtos do agronegócio em circulação no mundo, um era brasileiro. A projeção é que em 2030, um a cada três produtos comercializados sejam brasileiros em função do crescimento da demanda dos países asiáticos. (MAPA, 2014).

De acordo com a tabela 1, no ano de 1990, a receita com o agronegócio brasileiro foi de US$ 9 bilhões, em 2000, foi de US$ 14 bilhões e, em 2010, foi de US$ 63 bilhões. Em 2013, a receita foi 4% superior à do ano anterior, gerando um *superávit* da ordem de US$ 83 bilhões, representando uma evolução em todo o período das receitas advindas desse setor. O Sul exportou 32,65% do total e, dentre os produtos que mais foram exportados, pode-se mencionar fumo, gorduras vegetais, cereais, grãos, pescados, suínos e aves (BARROS et al., 2014).

Nesse contexto, o presente estudo tem por objetivo descrever o perfil do porto de Imbituba a partir da movimentação de mercadorias para exportação e importação, considerando a variável temporal de 2004 a 2013, com destaque para os produtos classificados como insumos para produção agropecuária/agroindústria, produtos primários, agroindustrializados e não agropecuários/agroindustriais.

Tabela 1 – Balança comercial brasileira *versus* agronegócio 1989 a 2013 – US$/*FOB*

Ano	Exportações			Importações			Saldo	
	Total Brasil (A)	Agronegócio (B)	Part.% B/A)	Total Brasil (C)	Agronegócio (D)	Part.% D/C)	Total asil	Agronegócio
89	34,383	13,921	40,49	18,263	3,081	16,87	16,119	10,84
90	**31,414**	**12,99**	**41,35**	**20,661**	**3,184**	**15,41**	**10,752**	**9,806**
91	31,62	12,403	39,23	21,04	3,642	17,31	10,58	8,761
92	35,793	14,455	40,38	20,554	2,962	14,41	15,239	11,492
93	38,555	15,94	41,34	25,256	4,157	16,46	13,299	11,783
94	43,545	19,105	43,87	33,079	5,678	17,16	10,466	13,427
95	46,506	20,871	44,88	49,972	8,613	17,24	-3,466	12,258
96	47,747	21,145	44,29	53,346	8,939	16,76	-5,599	12,206
97	52,994	23,376	44,11	59,747	8,197	13,72	-6,753	15,178
98	51,14	21,555	42,15	57,763	8,045	13,93	-6,624	13,511
99	48,013	20,501	42,7	49,302	5,697	11,56	-1,289	14,804
00	**55,119**	**20,605**	**37,38**	**55,851**	**5,759**	**10,31**	**-0,732**	**14,845**
01	58,287	23,866	40,95	55,602	4,805	8,64	2,685	19,061
02	60,439	24,846	41,11	47,243	4,452	9,42	13,196	20,394
03	73,203	30,653	41,87	48,326	4,75	9,83	24,878	25,903
04	96,677	39,035	40,38	62,836	4,836	7,7	33,842	34,2
05	118,529	43,623	36,8	73,6	5,112	6,95	44,929	38,511
06	137,807	49,471	35,9	91,351	6,699	7,33	46,457	42,772
07	160,649	58,431	36,37	120,617	8,732	7,24	40,032	49,699
08	197,942	71,837	36,29	172,985	11,881	6,87	24,958	59,957
09	152,995	64,786	42,34	127,722	9,9	7,75	25,272	54,885
10	**201,915**	**76,442**	**37,86**	**181,768**	**13,399**	**7,37**	**20,147**	**63,043**
11	256,04	94,968	37,09	226,247	17,508	7,74	29,793	77,46
12	242,578	95,814	39,5	223,183	16,409	7,35	19,395	79,405
13	**242,179**	**99,968**	**41,28**	**239,621**	**17,061**	**7,12**	**2,558**	**82,907**

Fonte: Ministério da Agricultura (BRASIL, 2014a, grifo nosso).

3 Procedimentos metodológicos

Quanto aos fins de investigação, o presente estudo se enquadra como pesquisa descritiva, pois de acordo com Cervo e Bervian (1983), esse tipo de pesquisa permite ao pesquisador observar, fazer registros, análises e correlações sem intervenção nos dados coletados. Nesse sentido, procurou-se descrever o perfil do Porto de Imbituba a partir da movimentação de mercadorias para exportação e importação, com enfoque em produtos agropecuários e agroindustriais.

Com relação aos meios de investigação, classificou-se como uma pesquisa bibliográfica e documental. Para Lakatos e Marconi (2001), a pesquisa bibliográfica direciona o pesquisador a um contato direto com a literatura relacionada ao tema em estudo, a partir de livros, revistas, artigos e *sites* institucionais.

Para a fase documental, no que tange à coleta de dados, extraíram-se informações estatísticas do *site* oficial do ALICE-*Web*. Esse sistema foi desenvolvido e é mantido pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC).

Os dados foram levantados com a determinação do porto de embarque, o detalhamento do filtro (Capítulo SH 2 dígitos) e, em seguida, adicionados os anos desejados para a pesquisa. Todos os dados foram gerados automaticamente pelo sistema e enviados ao *e-mail* do *login* cadastrado, para, então, efetuar a compilação e a estratificação dos produtos classificados como insumos para produção agropecuária/agroindústria, produtos primários, agroindustrializados e não agropecuários/agroindustriais.

No que se refere à técnica de coleta e análise de dados, as medidas quantitativas apresentam números em seu resultado e, na maioria dos casos, são mais informativas (BARBETTA, 2010). Nesse contexto, e utilizando dados da balança comercial do Porto de Imbituba, o estudo destaca-se pela utilização, em sua maioria, de números, valores, percentuais e dados estatísticos, apresentados em forma de tabelas para melhor visualização e análise do período pesquisado.

4 Apresentação e discussão dos resultados

Destacam-se a seguir os dados coletados no ALICE*Web* do MDIC, a partir da balança comercial do porto de Imbituba, com destaque para a categoria insumos para a produção agropecuária/agroindústria, produtos primários, agroindustrializados e não agropecuários/agroindustriais.

4.1 Balança comercial do porto de Imbituba

A tabela 2 apresenta a balança comercial do porto de Imbituba, no período de 2004 a 2013, com destaque para os totais US$/*Free on Board (FOB)* comercializados na exportação, importação, corrente de comércio, representatividade da prática exportadora e importadora, bem como o saldo comercial em cada ano e no período total.

Tabela 2 – Balança comercial do porto de Imbituba – US$/*FOB*

PERÍODO	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	CORRENTE	% EXP.	% IMP.	SALDO
2004	147.627.126	104.702.004	252.329.130	58,51	41,49	42.925.122
2005	327.074.905	232.912.888	559.987.793	58,41	41,59	94.162.017
2006	290.247.360	571.228.058	861.475.418	33,69	66,31	-280.980.698
2007	285.318.048	694.465.768	979.783.816	29,12	70,88	-409.147.720
2008	150.211.650	1.331.556.132	1.481.767.782	10,14	89,86	-1.181.344.482
2009	88.842.300	943.386.039	1.032.228.339	8,61	91,39	-854.543.739
2010	89.473.010	1.146.950.515	1.236.423.525	7,24	92,76	-1.057.477.505
2011	78.299.040	926.452.385	1.004.751.425	7,79	92,21	-848.153.345
2012	197.244.660	689.029.071	886.273.731	22,26	77,74	-491.784.411
2013	251.368.277	420.649.589	672.017.866	37,40	62,60	-169.281.312
TOTAL	**1.905.706.376**	**7.061.332.449**	**8.967.038.825**	**21,25**	**78,75**	**-5.155.626.073**

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

Observa-se na tabela 2 que, nos primeiros dois anos, o perfil do porto de Imbituba estava voltado ao embarque de produtos ao mercado internacional, uma vez que a exportação representava 58,51% do total comercializado. O impacto das importações na movimentação de cargas iniciou em 2006, com 66,31% de representatividade, elevando-se a cada ano e atingindo o seu ápice em 2011 com 92,21%.

Nesse período de oito anos (2004-2011), observa-se um perfil essencialmente importador e que, a partir de 2012, as exportações são retomadas com maior ênfase, atingindo, em 2013, uma representatividade de 37,40%, próximo do que foi alcançado em 2006. Entretanto, o saldo comercial apresenta-se em uma sequência deficitária, com destaque para os anos de 2008, 2009 e 2010. Em uma visão geral, no período de dez anos, verifica-se que o total das importações é impactante no porto de Imbituba, representando 78,75% do total comercializado, e que o saldo comercial também apresenta um *deficit* bastante significativo.

No que tange aos valores comercializados por kg, tanto para exportação como para importação, verifica-se que, mesmo o porto estando direcionado às importações, é o preço dos produtos direcionados ao mercado externo que possui maior destaque, de acordo com a tabela 3.

Tabela 3 – Volume e preço unitário de exportação/kg e importação/kg – US/*FOB*

PERÍODO	PESO LÍQUIDO (kg) EXP.	PREÇO UNIT. EXP./kg	PESO LÍQUIDO (kg) IMP.	PREÇO UNIT. IMP./kg	SALDO
2004	206.819.135	0,71	924.056.220	0,11	0,60
2005	446.344.011	0,73	814.571.624	0,29	0,45
2006	333.865.003	0,87	877.504.562	0,65	0,22
2007	282.231.347	1,01	984.056.286	0,71	0,31
2008	141.923.875	1,06	1.389.679.284	0,96	0,10
2009	108.717.274	0,82	1.411.657.778	0,67	0,15
2010	90.043.053	0,99	1.531.732.220	0,75	0,24
2011	434.359.092	0,18	1.678.226.852	0,55	-0,37
2012	330.084.225	0,60	1.534.841.081	0,45	0,15
2013	604.992.336	0,42	1.579.976.312	0,27	0,15
TOTAL	**2.979.379.351**	**0,64**	**12.726.302.219**	**0,55**	**0,08**

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

Praticamente em todo o período analisado, o preço unitário por kg das exportações é superior a dos importados, demonstrando que o porto de Imbituba exporta produtos com maior valor agregado. Somente em 2011, o preço unitário por kg foi superior ao dos exportados, apresentando um saldo negativo de 0,37/kg.

Mesmo exportando produtos com maior valor agregado, o saldo total da balança comercial mostra-se deficitária em oito anos seguidos, como foi apresentado na tabela 2. Esse cenário é resultado do volume extremamente maior de produtos importados que são nacionalizados, conforme destaca a tabela 3.

4.2 *Mix* de produtos comercializados

A partir de entendimento sobre a balança comercial do porto de Imbituba, este estudo, refere-se nos gráficos 2 e 3, ao *mix* de produtos comercializados, tanto para exportação, quanto para importação, com destaque aos produtos categorizados como insumos para produção agropecuária/agroindústria, produtos primários e agroindustrializados.

Gráfico 2 – *Mix* de produtos comercializados exportação

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

O destaque do gráfico 2 é para os produtos primários e agroindustrializados, uma vez que estão presentes em todo o período analisado. Percebe-se uma linearidade quanto ao *mix* de produtos primários até 2009, diminuindo a quantidade de produtos de 2010 a 2013. O comportamento dos produtos agroindustrializados, apresenta o seu maior pico em 2006, com uma queda expressiva entre os anos de 2007 a 2011, recuperando-se em 2012 e retraindo-se novamente em 2013. O gráfico 3 apresenta o *mix* de produtos comercializados com enfoque na importação.

Gráfico 3 – *Mix* de produtos comercializados importação

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

Observa-se no gráfico 3, uma constante importação de produtos categorizados como insumos para produção agroindustrial/agropecuária, ao contrário do que foi apresentado no gráfico 2 (exportação). O *mix* de produtos primários apresenta crescimento anual durante seis anos seguidos (de 2004 a 2009), com uma queda significativa entre os anos de 2010 e 2013. A partir de 2005, o *mix* de produtos agroindustriais mostrou-se também em pleno crescimento, atingindo seu ápice em 2009 com um decréscimo entre 2010 e 2011. Nos dois últimos anos, houve uma recuperação na comercialização.

A quantidade de produtos de outras origens é destaque no gráfico 4.

Gráfico 4 – Quantidade de produtos não agropecuários-agroindustriais na exportação/importação

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

O *mix* de produtos categorizados como não agropecuários/agroindustriais, de forma geral, é bem maior do que o apresentado nos gráficos 2 e 3. Entretanto, percebe-se, no ano de 2004, uma pequena comercialização de ambos os produtos na importação e, em 2011, na exportação.

Na exportação, o *mix* de produtos apresenta-se constante nos primeiros cinco anos de 2004 a 2008, com decréscimo nos próximos três anos de 2009 a 2011, recuperando-se até o final do período. Na importação, com um movimento similar, verifica-se um crescimento acentuado nos primeiros seis anos de 2004 a 2009, com uma retração nos anos seguintes.

Com enfoque na exportação de produtos para insumos agropecuários/ agroindustriais, primários, agroindustrializados e de outras origens, a tabela 4 mostra a balança comercial do porto de Imbituba em US$/*FOB*, destacando o percentual de participação de cada categoria de produto.

Tabela 4 – Exportação por categoria de produto – US$/*FOB*

ANO	INSUMOS AGROP./ AGROIND.	%	PRIMÁRIOS	%	AGROIND.	%	OUTROS	%	TOTAL
2004	1.650	0,00	90.228.445	61,12	14.985.716	10,15	42.411.315	28,73	147.627.126
2005	571.710	0,17	194.188.686	59,37	60.435.472	18,48	71.879.037	21,98	327.074.905
2006	210.082	0,07	127.534.246	43,94	60.694.945	20,91	101.808.087	35,08	290.247.360
2007	–	–	126.797.634	44,44	39.509.372	13,85	119.011.042	41,71	285.318.048
2008	–	–	83.686.180	55,71	20.320.974	13,53	46.204.496	30,76	150.211.650
2009	2.851.304	3,21	56.586.836	63,69	17.335.220	19,51	12.068.940	13,58	88.842.300
2010	–	–	56.409.748	63,05	18.959.181	21,19	14.104.081	15,76	89.473.010
2011	–	–	35.634.220	45,51	16.013.162	20,45	26.651.658	34,04	78.299.040
2012	–	–	35.504.122	18,00	23.548.078	11,94	138.192.460	70,06	197.244.660
2013	3.840	0,00	25.141.709	10,00	17.882.211	7,11	208.340.517	82,88	251.368.277
TOTAL	**3.638.586**	**0,19**	**831.711.826**	**43,64**	**289.684.331**	**15,20**	**780.671.633**	**40,96**	**1.905.706.376**

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

Observa-se na tabela 4, que a exportação de produtos primários e agroindustrializados foi destaque a partir de 2004 até 2011, sendo que grande parte dos produtos destinados ao mercado externo é enquadrada como produto primário. Entretanto, esse perfil foi alterado em 2012, ocorrendo uma migração de produtos para a categoria dos não agropecuário-agroindustriais. O perfil exportador do porto de Imbituba, que até então estava fortemente vinculado ao agronegócio, destina-se agora para produtos semimanufaturados e manufaturados, representando 82,88% em 2013.

Dentre os principais produtos exportados, a partir da sua representatividade em US$ em todo o período, destacam-se, entre os insumos, adubos e fertilizantes e, entre os produtos primários, tem-se carnes e miudezas comestíveis. Dentre os agroindustrializados, destacam-se: preparação de carnes, peixes ou crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos e açúcares e produtos de confeitaria. Classificados como outros produtos, encontram-se: combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais e reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos e suas partes.

Nessa mesma análise, com enfoque na importação, destaca-se a tabela 5 por categoria de produto.

Tabela 5 – Importação por categoria de produto – US$/*FOB*

ANO	INSUMOS AGROP./ AGROIND.	%	PRIMÁRIOS		AGROIND.	%	OUTROS		TOTAL
2004	69.420.016	66,30	18.725.776	17,88	–	–	16.556.212	15,81	104.702.004
2005	55.288.011	23,74	11.471.883	4,93	2.928.537	1,26	163.224.457	70,08	232.912.888
2006	38.920.786	6,81	22.437.353	3,93	12.608.640	2,21	497.261.279	87,05	571.228.058
2007	30.229.704	4,35	33.211.231	4,78	7.988.445	1,15	623.036.388	89,71	694.465.768
2008	111.760.230	8,39	82.437.634	6,19	21.535.591	1,62	1.115.822.677	83,80	1.331.556.132
2009	81.568.838	8,65	72.257.548	7,66	30.098.925	3,19	759.460.728	80,50	943.386.039
2010	30.636.103	2,67	46.051.162	4,02	16.461.379	1,44	1.053.801.871	91,88	1.146.950.515
2011	67.382.423	7,27	50.435.148	5,44	295.825	0,03	808.338.989	87,25	926.452.385
2012	58.841.010	8,54	34.624.310	5,03	16.792.800	2,44	578.770.951	84,00	689.029.071
2013	50.767.336	12,07	62.067.968	14,76	15.659.546	3,72	292.154.739	69,45	420.649.589
TOTAL	**594.814.457**	**8,42**	**433.720.013**	**6,14**	**124.369.688**	**1,76**	**5.908.428.291**	**83,67**	**7.061.332.449**

Fonte: Adaptado de ALICE*Web* (BRASIL, 2014c).

Em 2004, a parcela de produtos categorizados como insumos para produção agropecuária/agroindústria representava 66,30% das importações efetuadas pelo porto de Imbituba. Entretanto, no ano seguinte, observa-se um redirecionamento às operações do porto, utilizando grande parte da sua estrutura logística para movimentação na importação de produtos semimanufaturados e manufaturados, chegando a 91,88% em 2010, fechando o ano de 2013 com 69,45%.

Dentre os principais produtos importados, a partir da sua representatividade em US$ em todo o período, destacam-se, a partir dos insumos, adubos e fertilizantes e, perante os produtos primários, surgem os cereais. Entre os agroindustrializados encontram-se os produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo. Para os demais produtos, destacam-se o cobre e suas obras e combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais.

5 Considerações finais

O presente estudo procurou descrever o perfil do porto de Imbituba na movimentação de cargas para exportação e importação, a partir de dados retirados da balança comercial e divulgados via *ALICEWeb*, com destaque para produtos enquadrados no setor agropecuário e agroindustrial, no período de 2004 a 2013.

Observou-se que o porto de Imbituba direciona seu foco às cargas oriundas do mercado internacional, uma vez que estas representam 78,75% do total comercializado, com um expressivo saldo deficitário na balança comercial.

Os insumos para produção agropecuária/agroindústria representavam, no início do período, 66,30% das importações. Esse perfil foi modificado com o passar dos anos, pois os produtos categorizados como não agropecuários/agroindustriais fecham o ano de 2013 com 69,45%, com destaque para cobres e suas obras que representam 35,70%.

Esse direcionamento também ocorre com as exportações, pois, até 2011, o porto estava direcionado à movimentação de cargas agropecuárias e agroindustriais. Entretanto, nos últimos anos, esse perfil se modificou de 82,88% em 2013 para produtos não agropecuários/agroindustriais, com ênfase em combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação; matérias betuminosas e ceras minerais, representando 52,72%.

Por fim, acredita-se que o presente estudo tenha contribuído para o entendimento do perfil do porto de Imbituba, a partir da análise de sua balança comercial, envolvendo dez anos e com enfoque direcionado à comercialização em US$/*FOB*.

Referências

ANTAG. Agência Nacional do Transporte Aquaviário. *Classificação dos portos públicos, TUP e ETC.* Brasília. 2014. Disponível em:<http://www.antaq.gov.br/Portal/pdf/Classificacao_PortosPublicos_TUPs_EstacoesTransbordoCargas.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2014.

AMESC. Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense. *A história da AMESC.* Disponível em: <http://www.amesc.com.br/conteudo/?item=1426&fa=284&PHPSESSID=39cscc06ndv8i5obp2ljk78mv3>. Acesso em: 9 jun. 2014.

AMREC. Associação dos Municípios da Região Carbonífera. *Histórico.* Disponível em: <http://www.amrec.com.br/conteudo/?item=789&fa=788&PHPSESSID=cbm9c1q7lfaa2v4pca47atjj90>. Acesso em: 10 jun. 2013.

AMUREL. Associação dos Municípios da Região de Laguna. *Institucional.* Disponível em: <http://www.amurel.org.br/conteudo/?item=1720&fa=431&PHPSESSID=8a7v1pr1vpin1ae00cfj82q3u0>. Acesso em: 10 jun. 2013.

BARBETTA, Pedro Alberto. *Estatística aplicada às ciências sociais.* Florianópolis: Ed. da UFSC, 2010.

BARROS, Geraldo Sant'Ana de Camargo; ADAMI, Andréia Cristina de Oliveira; ZANDONÁ, Nicole Ferro. *Faturamento e volume exportado do agronegócio brasileiro são recordes em 2013*. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/comunicacao/Cepea_ExportAgro_2013.doc>. Acesso em: 9 jun. 2014.

BRASIL. Ministério da Agricultura. *Balança comercial.* 2014a. Disponível em:<http://www.agricultura.gov.br/internacional/indicadores-e-estatisticas/balanca-comercial>. Acesso em: 12 jun. 2014.

_____. 2014b. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/internacional>. Acesso em: 11 ago. 2014.

CDIPORT. Porto de Imbituba. *O porto*. História. Disponível em: www.cdiport.com.br/porto/porto.htm. Acesso em: 15 jul. 2014.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. *Metodologia científica.* São Paulo: Makron *Books*, 1983.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. *Fundamentos de metodologia científica.* São Paulo: Atlas, 2001.

SECEX. Secretaria de Comércio Exterior. *AliceWEB.* 2014c. Disponível em: <http://www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br> Acesso em: 10 jun. 2014.

SILVA, Andrei; ZILLI, Julio César; DAL TOÉ, Rosane Aléssio. Gestão portuária: um estudo da competitividade do Porto de Imbituba perante o modelo apresentado pelo Banco Mundial (Port Reform Toolket – Module 6 – Port Regulations) de 2007. In: SIMPÓSIO DE INTEGRAÇÃO CIENTÍFICA E TECNOLÓGICA DO SUL CATARINENSE – SICT-SUL, 2, 2013. Araranguá. *Anais....* Araranguá: IFSC, 2013. Disponível em: <https://periodicos.ifsc.edu.br/index.php/rtc/article/view/1065/808>. Acesso em: 10 jun. 2014.

WILKINSON, J. Transformações e perspectivas dos agronegócios brasileiros. *Revista Brasileira de Zootecnia*, Viçosa, v. 1, p. 26 -34, 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1516-35982010001300004>. Acesso em: 8 jun. 2014

Publicidade enganosa na venda de produtos estéticos e a frustração do consumidor

Henrique Mioranza Koppe Pereira*
Ana Paula Lundgren**
Rachel Cassini Toniasso***

Resumo: O trabalho em tela abrange a conexão entre a frustração do consumidor que adquire produtos estéticos influenciados por publicidade que promete resultados específicos. Trata da relevância da publicidade no estabelecimento de relações contratuais consumeristas e que são determinantes nos âmbitos mercadológico e legal. O uso de artifícios maliciosos na indução à compra, de forma a omitir ou divulgar informações parcial ou inteiramente falsas sobre o produto, induz o comprador ao erro, visto que é enganado quanto às características do objeto da contratação. O estudo aprofunda a dimensão psíquica da frustração na qual o consumidor se encontra quando os resultados almejados não são atingidos pelo uso de determinado produto estético, ensejando, dessa forma, o dever de indenizar, caracterizando o dano moral e/ou psíquico.
Palavras-chave: Consumidor. Publicidade enganosa. Produto estético. Frustração. Dano psíquico.

Abstract: The work on display covers the connection between the frustration of consumers who buy products aesthetic influenced by advertisements that promise specific results. Deals with the relevance of advertising contractual relations and that are determinants in marketing and legal scope. The use of malicious artifices induction in the purchase, in order to omit or disclose partially or entirely false product information, induces the buyer to error since and wrong about the characteristics of the object of hiring. The study deepens the psychic dimension of frustration in which the consumer is when the desired results are not achieved by the use of determinate aesthetic product, thus occasioning the duty to indemnify and characterizing the moral and/or psychic damage.
Keywords: Consumer. Misleading advertising. Aesthetic product. Frustration. Psychic damage.

1 Introdução

A presente pesquisa trata da conexão entre a frustração do consumidor que adquire produtos estéticos estimulado por publicidade que promete resultados específicos. Faz-se relevante o estudo devido à importância exercida pela publicidade no estabelecimento de relações contratuais consumeristas e que são determinantes nos âmbitos mercadológico e legal.

O conteúdo veiculado pelos meios publicitários que prometem resultados ao consumidor, a fim de tornar conhecidas as qualidades e os diferenciais dos produtos, possui grande influência na hora da decisão pela aquisição dos mesmos, devido à falta de conhecimento específico do produto adquirido e de suas características, bem com a cega credibilidade atribuída aos consumidores. No entanto, o uso de artifícios maliciosos na indução à compra, de forma a omitir ou divulgar informações parcial ou inteiramente falsas a respeito do produto, induz o comprador ao erro, visto que é

* Doutor em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul (Unisc). Mestre em Direito pela Universidade do vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Bacharel em Direito pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Pesquisador colaborador do grupo metamorfose jurídica da UCS, e professor de Direito Civil na UCS. (henriquekoppe@gmail.com)
** Mestre em psicologia social pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul(UFRGS). Bacharel em psicologia pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Graduanda em Direito pela UCS, pesquisadora colaboradora do grupo metamorfose jurídica da UCS, bolsista FAPERGS. (aplundgren@ucs.br)
*** Graduanda em Direito pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Aluna de iniciação científica do grupo metamorfose jurídica da UCS, bolsista BIC/UCS. (racheltoniasso@hotmail.com)

enganado quanto às características do objeto da contratação. Tais deturpações se mostram consoante com o art. 37 do Código de Defesa do Consumidor (CDC), que trata da publicidade enganosa ou abusiva. A presente pesquisa, através do método dedutivo analítico, debruça-se sobre a veiculação de publicidade que promete resultados, especificamente, no mercado de produtos estéticos.

A análise proposta elucidará a relevância do papel desempenhado pelas promessas dissimuladas divulgadas no processo de venda de artigos estéticos como motivação à assinatura de contrato de aquisição de mercadoria idealizada. Tal estudo pretende, ainda, trazer a dimensão psíquica de frustração na qual o consumidor se encontra quando os resultados almejados não são atingidos pelo uso de determinado produto, razão essa, que reforça ainda mais o prejuízo não só material do consumidor, mas também, emocional e moral em vista da publicidade enganosa.

A tendência de homens e mulheres investirem no visual é cada vez mais comum, seja para atender às imposições mercadológicas, seja por razões de vaidade e autoestima – ou simplesmente, porque beleza é fundamental. Nesse espectro, imersos em uma sociedade consumista e narcisista, na qual a aparência é altamente valorizada em detrimento de outras qualidades que o sujeito possa ter, justifica-se o aumento exacerbado do consumo de produtos estéticos, vez que, as promessas veiculadas em propagandas, são de resultados muitas vezes excepcionais, contudo, impossíveis de serem atingidos apenas mediante o uso tópico de um creme, por exemplo.

Tais danos, chamados psíquicos, os quais para alguns doutrinadores se enquadrariam nos danos morais, advêm da frustração experimentada pelo consumidor em face da ineficácia do produto adquirido, e que, dificilmente são percebidos ou até compreendidos pelos operadores do Direito. Muito se fala em danos materiais, morais, físicos, mas aqueles que adentram a psique humana são de difícil mensuração, pois se relacionam diretamente à subjetividade dos indivíduos.

Portanto, o estudo em tela estabelece uma correlação entre o dano psíquico causado pela publicidade abusiva e enganosa e a frustração do desejo não realizado após o consumo da mercadoria adquirida para esse fim, caracterizando, nitidamente, uma lesão ao direito de informação clara, precisa e verdadeira a respeito do produto e seus efeitos.

2 Direito do Consumidor na atualidade

As relações de consumo permearam o desenvolvimento dos homens vistos como membros de uma esfera social, desde os primórdios da civilização. A configuração de consumo a que nos remetemos na modernidade, no entanto, se consolidou com a preponderância dos princípios liberais, em meados do século XIX, concomitantemente à Segunda Revolução Industrial. Até então, os conflitos decorrentes das relações consumeristas não haviam sido considerados sob um ponto de vista que viesse a atenuar a sede capitalista pelo lucro e permitir o entendimento do consumidor como indivíduo

detentor de direitos, reconhecendo, portanto, a sua inevitável vulnerabilidade diante do mercado.

A percepção mais humanitária foi diretamente influenciada pelos ideais de liberdade, igualdade e fraternidade, defendidos pelos iluministas durante a Revolução Francesa (1789). Rousseau, um dos maiores teóricos políticos da época, foi o precursor da corrente de pensamento contratualista, cuja base de desenvolvimento das teses se dá através da premissa de que o próprio Estado resulta de um *pacto social* firmado por todos os indivíduos, e o qual todos se comprometem a cumprir. De forma simplificada, ao abdicarem de algumas liberdades que lhes eram inerentes no estado de natureza – momento em que inexistia qualquer autoridade que regesse as inter-relações, tendo os indivíduos, munidos de plena liberdade quanto às suas atitudes, que defender a si mesmos e as suas posses de possíveis ameaças externas – os indivíduos, em comum acordo,instituiriam a figura estatal. O Estado, por sua vez, passaria a ser dotado de autonomia para instituir leis amplamente aceitas e assegurar que tais regras fossem devidamente cumpridas. A constituição do Estado representa, de acordo com a corrente filosófica, a justificativa ao abandono da vingança pessoal e, principalmente, a segurança dos institutos que regem a sociedade e dos direitos e das garantias de cada um dos integrantes.

A Declaração dos Direitos do Homem e do Cidadão (1789), também na França, afirmou, pela primeira vez, a liberdade e igualdade entre os homens, superando a herança classista e estamental que regia as sociedades europeias até então. O poder estatal, resultante da liberdade individual, foi compreendido como essencial à constituição de uma sociedade justa,garantindo não somente o direito público, ou seja, a hierarquia de suas normas e a força que torna comuns os direitos humanos, mas também assegurando o direito privado de cada indivíduo.

Faz-se mister a análise do surgimento de tais correntes filosóficas, uma vez que constituem os pilares em que se embasa o ordenamento que rege a nossa sociedade atual. Através da análise do art. 5º da Constituição Federal de 1988, que dispõe a respeito dos direitos fundamentais do cidadão, é possível inferirmos a forte influência das ideias até então mencionadas por meio do ditame: “Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no país a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade”.

Seguindo o mesmo enfoque, perceberemos que o corpo constitucional também abarcou, entre os demais princípios fundamentais, a previsão da elaboração de normas que viessem a reger as relações de consumo. Tal disposição, ilustrada pelo inciso XXXII, art. 5º, vê-se justificada não somente em virtude da necessidade de leis em que se baseasse a resolução dos conflitos decorrentes dos vínculos consumeristas, mas também pelo caráter essencial que representa o reconhecimento do consumidor como ser de direito. O estado de hipossuficiência e vulnerabilidade que assumem os

consumidores nas sociedades de consumo delata a necessidade de que o Estado se posicione, dentro dos parâmetros legais, em sua tutela e proteção.

Desde as mais primitivas organizações capitalistas em que figurava a atividade econômico-social, houve o desenvolvimento de duas vertentes que, mesmo com a maior complexidade adquirida pelas relações contratuais na atualidade, ainda conservam as mesmas características distintivas iniciais. Em uma das extremidades, deparamo-nos com empresários e demais fornecedores, que tendem a agrupar-se em diferentes configurações, como cartéis e monopólios, afim de, através da concentração do poderio econômico e da percepção estratégica na obtenção do lucro, dominar o mercado de consumo. Em contrapartida, na outra extremidade, encontram-se os desorganizados consumidores que, sem conhecimento a respeito da dinâmica econômica, sujeitam-se às manipulações e aos ditames do grupo controlador da esfera mercadológica. Atualmente, entende-se como função do Estado intermediar os conflitos que advêm das relações firmadas entre ambos os grupos, primando por medidas que tendam a amenizar a intrínseca disparidade que há entre consumidores e fornecedores.

A percepção da condição hipossuficiente dos consumidores, no entanto, nem sempre foi reconhecida pelos juristas, uma vez que havia preponderância da visão desses indivíduos como detentores de maior vulnerabilidade devido ao fato de serem mais facilmente vitimados em caso de possível inadimplência, entre outras hipóteses que viessem a deturpar e obstaculizar a obtenção do crédito que lhes é devido em troca do fornecimento do produto ou da prestação do serviço. De acordo com Marques,

> a liberdade que deve ser sempre preservada e protegida pelo direito é sempre a do mais fraco, a liberdade do outro, do *alter*, do parceiro mais fraco na relação de consumo. As máximas de proteção ao devedor (*favor debitoris*) e de interpretação sempre contra aquele que elaborou ou estipulou as cláusulas do contrato (*contra stipulatorem*) são relações tutelares para forçar a mudança da visão do direito civil e comercial, que sempre se preocupou (e até hoje prioriza) com o credor e seu crédito, pois é ele quem transfere a sua riqueza (produto ou serviço que comercializa, produz ou fabrica) para o consumidor (o leigo que é destinatário final deste produto ou serviço na sociedade de consumo atual). (2012, pág. 38)

Antes da promulgação da Lei 8.078, de 11 de novembro de 1990, a qual conhecemos por Código de Defesa do Consumidor (CDC), o Direito brasileiro possuía uma regulamentação bastante precária, indireta e esparsa no que tange à tutela aos interesses da classe consumidora. A respeito de tais dispositivos normativos, Coelho sustenta:

> Quanto à disciplina das relações civis no período anterior à vigência do Código de Defesa do Consumidor, novamente se registra a proteção de natureza pontual, circunscrita a determinados gêneros de negócios, como a Compra e venda de imóveis (Leis nº 5.491/64 e 6.766/79) ou a comercialização de logiciário (Lei nº 7.646/87). A expressiva maioria dos atos jurídicos na relação de consumo permanecia disciplinada pelas normas do Código Civil ou Comercial, inspiradas pela noção liberal do '*caveatemptor*' (as cautelas cabem ao comprador), que, evidentemente, protegem o fornecedor e não o adquirente de produtos e serviços. (1994, p. 26).

Na mesma seara, elucida Donato:

> A tutela deferida aos consumidores pelo direito positivo vigente caracterizava-se basicamente em duas ordens: uma destinada a prevenir e evitar danos, subdividida em normas de intimidação e punição no âmbito penal e através das normas de controle direto da fiscalização, a ser realizado pela ordem administrativa; outra visando à compensação dos danos causados através da sua reparação exercida no âmbito civil. As normas no direito penal e as normas administrativas mostravam-se eficazes à medida que efetivamente eram aplicadas. Entretanto, em relação ao âmbito do direito privado – notadamente ao direito civil –, regulador das reparações de danos civis, o direito positivo vigente apresentava-se totalmente insuficiente e inadequado. (1993, p. 19).

Nesse espectro, com o advento da Constituição Federal de 1988, que determinou a elaboração de uma normatização especialmente dirigida à tutela dos direitos e das garantias dos consumidores, pode-se constatar o surgimento de uma filosofia protecionista em relação a esses indivíduos, não se dedicando somente ao seu aspecto econômico, mas também à sua incolumidade físico-psíquica no estabelecimento de relações consumeristas. O Código de Defesa do Consumidor significou, portanto, um grande avanço para o mercado brasileiro, vindo a estabelecer um novo patamar de boa-fé e qualidade nas relações privadas no Brasil.

Tal conjunto sistematizado de regras, orientado pelo eixo da proteção aos consumidores, tende a abarcar em suas previsões a percepção desse grupo específico nas várias condições que assume ao firmar as relações de consumo. De acordo com Marques (2012), os adquirentes de produtos e contratantes de serviços encontram-se sob a tutela estatal desde o momento em que assumem o posicionamento de sujeitos contratantes, bem como de agentes econômicos nos momentos pré e pós-contratuais, tendo em vista a disponibilidade de seus dados financeiros aos fornecedores, entre outras desvantagens que os tornam altamente vulneráveis frente ao mercado.

Tendo como escopo a explanação, mesmo que breve, da consolidação das relações consumeristas, é de indiscutível relevância destacar o papel da confiança no tocante ao estabelecimento de tais vínculos jurídicos. Assim, como bem dispõe Pereira,

> o surgimento da dogmática consumerista é uma tentativa de fazer surgir uma maior confiança dentro desse tipo de relação, vez que não se podia deixar que as partes continuassem a se digladiar na busca de soluções [...] Mesmo porque as partes estavam em franca desigualdade, sendo o fornecedor mais forte, tanto economicamente quanto em nível de conhecimento. Esta desigualdade somente trazia segurança e confiança para o fornecedor, e não para o consumidor. (2003, p. 172)

Nesse sentido, reconhece-se a atuação positiva do CDC ao transmitir a confiança necessária ao consumidor e com o intuito de assegurá-lo durante o estabelecimento das relações de consumo. Dessa forma, os recursos avantajados e o poder de que dispõem os fornecedores – fatores esses que permitem a fácil manipulação das oscilações no mercado – deixam de subjugar de maneira terminante os consumidores, atenuando a tão expressiva disparidade entre ambos.

Com a expansão das cidades e o processo de globalização, a confiança presente nas negociações de diferentes graus de complexidade tende a não mais embasar-se no conhecimento pessoal entre o fornecedor e o consumidor. A confiabilidade passa a ganhar um caráter genérico, em que ao consumidor é novamente imposta a condição de hipossuficiente, vez que é impelido a crer num sistema de mercado como um todo, embora não conheça seguramente os seus meandros.

3 Publicidade enganosa sob o entendimento do CDC

É indiscutível o caráter fundamental do consumidor – que, como já disposto anteriormente, assume a condição de hipossuficiente e vulnerável diante dos fornecedores – de dispor de informações completas e exatas a respeito dos produtos que adquire e dos serviços por ele contratados. Assim, conforme os ditames apreciados pelo CDC, art. 31,

> a oferta e apresentação de produtos ou serviços deve assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores.

Tais determinações encontram-se fundamentadas no preceito de que o indivíduo que compactua a compra de produtos não se encontra, por decorrência lógica de suas ações, habilitado a conhecer as qualidades do bem ofertado no mercado e também não é esperado que as obtenha através de seu próprio esforço. A regulamentação voltada à proteção dos interesses do consumidor entende, portanto, como uma obrigação legal e intransferível a prestação de informações por parte dos que oferecem produtos ou serviços no mercado. Esse posicionamento, observado sob um ponto de vista holístico no que tange à normatividade nacional, remete ao Princípio da Transparência, presente no art. 5º, inciso XIV da Constituição Federal de 1988.

A informação, no mercado de consumo, é prestada em dois momentos essenciais durante o estabelecimento da relação consumerista. A princípio, há o informe que precede ou acompanha o bem de consumo, percebido por meio de publicidade veiculada ou mesmo pela descrição do produto constante no rótulo ou na embalagem. Em um segundo momento, há a informação concomitante à formalização propriamente dita da contratação do produto ou serviço.

Na presente explanação, direcionaremos o foco de estudo à informação prestada no momento pré-contratual, mais especificamente, à publicidade. Segundo o comitê de definições da *American AssociationofAdvertising Agencies* (AAAA), “publicidade é qualqer forma paga de apresentação impessoal e promoção tanto de idéias como de bens e serviços, por um patrocinador identificado”. (BENJAMIN, 2012, p. 242).

Nessa senda, a publicidade se dá no âmbito restrito entre os que dispõem os produtos ou serviços ofertados em mercado e os que virão a consumi-los ou contratá-los, tendo como elementos fundamentais a difusão e a informação. A informação

desempenha um papel finalístico, quando o fornecedor deseja tornar o conteúdo conhecido pelo consumidor. Já a difusão atua na materialização de seu propósito, ou seja, ela proporcionará o meio pelo qual o conteúdo informativo atingirá os destinatários.

Não há nenhuma norma no ordenamento vigente que imponha ao fornecedor a veiculação de informações a respeito dos produtos ou serviços que oferece por meio de publicidade, necessariamente. É dever do fornecedor, no entanto, acatar aos ditames presentes no art. 31 do CDC, no que tange ao conteúdo dos informes e à forma como devem ser dispostos, facilitando o entendimento através da precisão e clareza, entre outros quesitos.

A publicidade, dessa forma, não constitui um dever, mas um direito do fornecedor ao divulgar o produto ou o serviço. A liberdade em optar por recorrer aos recursos publicitários, entretanto, coloca o fornecedor como diretamente responsável pelas informações disseminadas. Por sua conta e risco, caberá a ele a responsabilidade por qualquer dado veiculado. Cabe a lembrança de que a matéria disposta no corpo normativo tem a serventia de materializar a intervenção estatal no asseguramento de que o consumidor receba as informações adequadas que o habilitem a exercer suas opções de consumo, mesmo em face das falhas de funcionamento do mercado.

Primando pelo melhor entendimento, é imprescindível que se estabeleça uma diferenciação entre os termos publicidade e propaganda, usados em muitas situações do cotidiano indistintamente, como se sinônimos fossem. A fundamental distinção faz-se a partir do objetivo a que se destinam ambos os termos. Enquanto a propaganda visa auma finalidade ideológica, religiosa, política, econômica ou social, a publicidade caracteriza-se pelo propósito comercial. Diante do exposto, é necessário explicitar que, assim como no enfoque por este artigo eleito, o CDC também exclui das suas previsões a propaganda, atendo-se somente à publicidade e ao seu conteúdo.

No processo de elaboração publicitária, cabe ao fornecedor, além de esclarecer as suas expectativas no tocante ao formato da divulgação, prestar um conjunto de informações a respeito do produto que deseja tornar conhecido. Dentre tais dados, são elencados os elementos descritivos e explicativos sobre o próprio objeto e também sobre o público-alvo ao qual seu anúncio será destinado. Através dessa iniciativa – que tem no fornecedor seu principal ator – são evidenciados aspectos do desenvolvimento e do conhecimento intrínsecos do produto, assim como é feito o planejamento da sua familiarização com os futuros consumidores e, portanto, da forma com que será inserido no mercado. Somente depois dessa fase preliminar é que a função dos agentes publicitários pode efetivamente ser iniciada, por meio de reflexão estratégica, de formulação do plano de mídia e de etapa criativa da articulação do projeto.

No entanto, nem sempre as informações veiculadas em meios publicitários são compatíveis com as dos produtos por eles divulgadas. A discrepância entre as qualidades afirmadas nos anúncios publicitários e as qualidades reais do produto oferecido no mercado resguarda a indiscutível prejudicialidade aos que são iludidos e,

logo, levados a adquirir a mercadoria. O consumidor, como foi salientado anteriormente, tende a depositar confiança no conteúdo informativo que lhe é prestado ao firmar a contratação de compra, posicionamento esse que o torna extremamente vulnerável aos ardis das promessas divulgadas.

Uma vez que as informações propagadas sejam constatadas falsas, extingue-se a dúvida a respeito da utilização de artifícios por parte do fornecedor, a fim de induzir à aquisição persuadindo o comprador. Em situações como a descrita, tem-se a configuração de uma prática deturpada, sendo essa conflitante ou não com o Princípio da Boa-Fé, denominada pelo CDC como publicidade enganosa ou abusiva. Tal prática ilegal é descrita no corpo normativo pelo art. 37, CDC.[1]

O CDC, à vista disso, não se detém meramente na normatização das relações contratuais de consumo. A proteção que exerce em favor da referida classe vem de um momento anterior à fixação contratual, admitindo o seu surgimento já nos meios de estimulação ao consumo, entre os quais enquadramos a atuação publicitária.

A especial diligência que o legislador resguarda à publicidade, bem definindo seu caráter enganoso e abusivo, se justifica também no reconhecimento da vulnerabilidade do consumidor. Os fictos resultados fantásticos e promessas miraculosas a que os fornecedores cruelmente recorrem como meio de sedução do comprador levam-no a criar expectativas, vislumbres e sonhos atrelados à aquisição do produto. No entanto, no momento que sucede a compra, ao deparar-se com o produto real, que em nada se assemelha ao que lhe fora prometido, o iludido consumidor é tomado por uma inegável frustração.

Tal quadro não nos permite chegar a outra conclusão que não a ocorrência de dano para o consumidor. Uma vez caracterizado o ato danoso, é imprescindível, no regime institucional que rege a sociedade atual, o surgimento do consequente dever de indenizar. A fundamentação constitucional que abarca tal previsão está disposta no art. 186 do Código Civil vigente: "Aquele que por ação ou omissão voluntária, negligência, ou imprudência, violar direito, ou causar prejuízo a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito."

Partindo desse raciocínio e, tendo em vista o conteúdo do Artigo supracitado, a disposição presente no Artigo 6º, inciso VI – que versa a respeito da efetiva prevenção e reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos como direitos básicos garantidos ao consumidor – permite a justificativa à determinação de indenização em casos cuja ocorrência de dano ficar comprovada.

[1]"Art. 37. É proibida toda publicidade enganosa ou abusiva. §1º. É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços. §2º. É abusiva, dentre outras a publicidade discriminatória de qualquer natureza, a que incite à violência, explore o medo ou a superstição, se aproveite da deficiência de julgamento e experiência da criança, desrespeite valores ambientais, ou que seja capaz de induzir o consumidor a se comportar de forma prejudicial ou perigosa à sua saúde ou segurança. §3º. Para os efeitos deste código, a publicidade é enganosa por omissão quando deixar de informar sobre dado essencial do produto ou serviço."

4 O consumidor e a frustração gerada pelo publicidade enganosa de produtos estéticos

Com a constante busca pela boa forma, deixamos passar detalhes importantes que as reportagens nos trazem: a idade daqueles que estão estampados na capa de revistas. Na grande ilusão de tentarmos nos igualar àqueles que lá estão, sequer percebemos como é irônico esse viés. Manter boa forma aos 26, 30 anos, na verdade, não é uma tarefa difícil. Por que não apresentam pessoas acima de 70 anos, que mantêm, apesar de tudo, uma forma saudável e jovial?

Na verdade, existe um objetivo para isso. Manter um nível adequado de frustração que, por mais estranho que pareça, é aconselhável no mundo hiperconsumista atual, pois faz com que os consumidores busquem avidamente e com maior frequência, produtos estéticos ofertados. É justamente essa frustração que movimenta o mercado da estética, da cosmetologia e da moda. Nesses campos, tudo é muito rápido, passageiro e superável, pois aquilo que é hoje, amanhã já é superado por outro produto com tecnologia mais avançada.

Nessa perspectiva, no cenário do consumo disparador de frustração, o organismo pretende restaurar seu funcionamento integrado, restabelecendo seu equilíbrio. Por isso, toda resposta à frustração é adaptativa, mas, sob o ponto de vista psicológico, nem sempre essas respostas são adequadas. Serão adequadas quando houver predominância de respostas com as tendências progressivas da personalidade mais do que com as regressivas. Consideram-se respostas regressivas aquelas que ligam a pessoa indevidamente ao passado e interferem nas suas relações posteriores. Essas respostas são menos adequadas, tendo em vista que não deixam a pessoa livre para enfrentar situações novas. (ROSENWEIG, 1944, p. 535-536).

Nesse sentido, os consumidores se veem compelidos a comprar cada vez mais, para sentirem-se adequados àquilo que a moda prega e solicita mais jovens e belos com cremes cosméticos de última geração e tratamentos cada vez mais rápidos e caros, a fim de chegar à próxima estação podendo entrar no biquíni sem sofrimento.

Esse apelo ao consumo para alcançar objetivos estéticos está ligado diretamente à dificuldade que temos de aceitar nosso próprio corpo e limites. Surge, inevitavelmente, a comparação com modelos expostos, que estão longe das imperfeições e dos defeitos. E sem nos darmos conta do importante detalhe da diferença de idade, iniciamos uma busca desenfreada e desmedida pelo belo e perfeito como se tudo em nós fosse inadequado e ineficaz. A frustração experimentada pelo indivíduo é incrementada pela incapacidade sentida de não conseguir ser igual ao modelo idealizado. A dieta é ineficaz, a ginástica é ineficaz, o médico é ineficaz e, portanto, é hora de grandes mudanças. O tudo do outro é o que realmente traz resultados e, sobretudo, felicidade.

O que passa a imperar é aquilo que é vendido como ideal, e não como real. Tentar aparentar 30 anos, quando se tem 60, mesmo com produtos estéticos, dietas e aumento de horas na academia, nunca será real. Entretanto, o mercado de produtos estéticos movimenta bilhões em todo o mundo justamente porque a publicidade desses itens está

baseada nas projeções idealizadas que as pessoas têm acerca do que gostariam de ter ou ser. As campanhas publicitárias trazem sujeitos belíssimos, bem vestidos e, é claro, usando determinado produto, que é a chave de todo esse sonho vendido. Ao se defrontar com esses estímulos o consumidor deseja ser ou ter aquilo e, consequentemente, passa a consumir a mercadoria.

O produto estético representa para o consumidor que o adquire a realização da felicidade e da satisfação, pois a expectativa é ficar igual ou muito semelhante à pessoa bela vista na publicidade. Todavia, sabe-se que existe um abismo entre o ideal e o real. Aquilo que desejamos perpassa o nosso ideal, e nosso pensamento pode ser moldado de acordo com o momento que vivemos. O real passa pela realidade objetiva, com os fatos concretos com os quais temos de lidar diariamente, ou seja, se o indivíduo está 30 quilos acima de seu peso, provavelmente, não será um produto estético apenas que fará com que ele perca de forma rápida o sobrepeso.

Induzidos ao erro, por tais publicidades abusivas, os consumidores sentem-se frustrados e insatisfeitos, pois as promessas feitas na venda do produto não se efetivam. Mais do que isso, sentem-se lesados entendendo que a tal mercadoria não é capaz de realizar aquilo que propõe. Essa experiência negativa vivenciada pelo sujeito na esfera consumerista gera, para além da frustração, um dano moral e/ou psíquico, passível de reparação de acordo com o ordenamento jurídico vigente.

O CDC, ao contrário do Código Civil, como regra, traz a responsabilidade objetiva, dispensando, assim, a comprovação da culpa para atribuir ao fornecedor a responsabilidade pelo dano. Basta a demonstração da existência de nexo causal entre o dano experimentado pelo consumidor e o vício ou defeito no produto. Para a teoria objetiva interessa somente o dano para que surja o dever de reparação. A vítima deverá provar somente o dano e o fato que o gerou.

Marques (1999, p. 100) ensina: para que seja caracterizada a responsabilidade prevista no art. 12 do CDC, é necessária a ocorrência comprovada e concorrente de três elementos: a) a existência do defeito; b) o dano efetivo moral e/ou patrimonial; c) o nexo de causalidade entre o defeito do produto e a lesão. O art. 12 trata dos defeitos dos produtos, isto é, das inadequações que lesam o consumidor. Nesse sentido, o artigo supramencionado explicita que aquele que sofrer acidente de consumo decorrente de defeito de concepção, execução ou comercialização de produto, tem o direito de ser indenizado por todos os danos deles decorrentes. (CAVALIERI FILHO, 2005, p. 498).

Sendo assim, quando se fala em comercialização podemos depreender que também se está falando de publicidade que influencia de forma contundente o consumidor na hora em que decide comprar determinada mercadoria. Aqui a reparação se dá relativa ao dano moral causado pela expectativa frustrada na constatação de que o produto estético adquirido não corresponde ao que foi prometido em termos de resultados finais no momento inicial da compra.

Nesse espectro, o dano moral somente ingressará no mundo jurídico, com a subsequente obrigação de indenizar, em havendo alguma grandeza no ato considerado

ofensivo a direito personalíssimo. Se o ato tido como gerador do dano extrapatrimonial não possui virtualidade para lesionar sentimentos ou causar dor e padecimento íntimo, não exclui o dano moral passível de ressarcimento. É necessário, também, que o dano se prolongue por algum tempo e que seja a justa medida do ultraje às afeições sentimentais. (SANTOS, 2001)

> Lembrando-se que as sensações desagradáveis, por si só, que não trazem em seu bojo lesão a algum direito personalíssimo, não merecerão ser indenizadas, existe um piso de inconvenientes que o ser humano tem que tolerar, sem que exista o autêntico dano moral. (SANTOS, 2001, p. 122)

Dano moral é aquele que atinge o direito de personalidade e não o patrimônio, fazendo com que sejam afetadas a intimidade, a consideração pessoal ou mesmo a reputação social. O Direito não repara qualquer padecimento, dor ou aflição, mas aqueles males que forem decorrentes de privação de um bem jurídico sobre o qual a vítima teria interesse reconhecido juridicamente.

A expectativa gerada pelo objeto desejado (que pode ser qualquer produto estético) gera, no suposto comprador, uma frustração demasiada quando não se efetivam os efeitos propagados inicialmente no período de aquisição, fazendo com que se sinta enganado e lesado. Desse modo, surge o que se denominou dano psíquico, sobre o qual parte considerável da doutrina e da jurisprudência entende que é uma modalidade e/ou desdobramento do dano moral. O dano psíquico está situado no campo da proteção à saúde e se constituiu em patologia por deterioração, disfunção e distúrbio nas áreas afetivas e intelectuais, limitando a capacidade de gozo individual, familiar e social. Tratando-se de ofensa à saúde, o dano psíquico assume caráter patrimonial, de modo que a sua reparação compreende o custeio do tratamento adequado e a verificação de eventuais sequelas (para ensejar o direito à pensão).

O dano à pessoa incide sobre qualquer aspecto do ser humano, designado também como dano à integridade psicossomática, com que se protege o que de natural tem o homem:

> Todo dano à pessoa, qualquer que seja o aspecto do ser humano que se lesione, desde que como consequência imediata à afetação, em maior ou menor intensidade, da saúde do sujeito agravado, entendendo-se por saúde (OMS – Organização Mundial da Saúde) como um estado de completo bem-estar psíquico, mental e social. (CAHALI, 1998, p. 188)

Nessa linha, considera-se que o dano biológico representa o aspecto estático da pessoa, enquanto o dano à saúde erige-se na vertente dinâmica do mesmo. Assim como existe uma incindível relação entre o soma (o organismo considerado como expressão material, em oposição às funções psíquicas) e a psique, evidencia-se também uma necessária vinculação da lesão infligida à integridade psicossomática, considerada em si mesma, à sua repercussão no estado de saúde do sujeito. Em outros termos, todo dano biológico, em sentido estrito, repercute na saúde do sujeito ao alterar, em alguma dimensão, o seu estado de bem-estar integral. Mas pode ser agredida, do mesmo modo e

de forma predominante, a estrutura psíquica, causando-lhe uma lesão que repercute igualmente na saúde do sujeito.

Tal comportamento praticado pelo fornecedor determina que os consumidores tenham sua rotina de vida alterada, vez que necessitam deixar seus afazeres de lado para tentar resolver o problema que se criou com a venda de um produto estético que não cumpre suas finalidades. Nesse sentido, vislumbra-se o avanço gerado pelo CDC, que está presente na maioria dos julgados por reparação de danos morais, uma vez que na atualidade, tais situações são cada vez mais comuns.

O instituto do dano moral, expressamente previsto na Constituição Federal, em seu artigo 5º, incisos V e X, deve ser visto como instrumento eficaz no sentido de assegurar o direito à dignidade humana, pois essa "não tem preço" e como fato que inibe práticas ilícitas ao consumidor. Ainda de acordo com o Superior Tribunal de Justiça (STJ), sobrevindo, em razão de ato ilícito, perturbação nas relações psíquicas, na tranquilidade, nos sentimentos e nos afetos de uma pessoa, configura-se o dano moral, passível de indenização (4ª T., Resp. n. 8.768/SP, rel. Min. Barros Monteiro).

Não há como negar reconhecimento à frustração gerada no consumidor quando um produto não atende às expectativas para as quais foi adquirido. O natural é que o adquirente espere segurança e adequação àquilo pelo que paga. Por isso, sempre que um produto apresentar defeito ou vício, além de poder implicar danos de ordem material, de regra, traduz danos de ordem moral.

Nesse sentido, pode-se afirmar, então, que quanto mais conhecido for o nome da empresa ou a marca do produto, o que se consegue mediante investimento em publicidade por parte do fornecedor, maiores serão a confiança, a expectativa de segurança e a adequação geradas no consumidor. E quanto maior for a expectativa, naturalmente maior será a frustração e, consequentemente, o dano moral experimentado.

5 Conclusão

A partir da exposição, pode-se discutir a materialidade do dano moral sofrido pelo consumidor devido à frustração sofrida diante de publicidade enganosa sobre produtos estéticos. A promessa de resultado veiculada na publicidade desses produtos possui o potencial de abalar a estrutura psicológica de indivíduos que se encontram inseguros com sua identidade estética. Ao se aliar publicidade enganosa a promessas de conquista do padrão de beleza idealizado e a um consumidor com identidade estética fragmentada, os danos gerados pela frustração vão muito além de prejuízos patrimoniais.

A publicidade participa do mercado com o papel fundamental de apresentar ao consumidor os produtos oferecidos pelos fornecedores. E o uso de artifícios maliciosos para induzir à compra, de forma a omitir ou divulgar informações parcial ou inteiramente falsas sobre o produto, induz o comprador a cometer erro e, consequentemente, o leva à frustração da expectativa fomentada pelo evento publicitário.

A obrigação de informar o consumidor, nos termos do art. 31 do CDC, não implica a exigência de que a norma seja cumprida através de mensagens publicitárias. Não estando o fornecedor obrigado a veicular tal informe por meio de veículo publicitário, caso opte por fazê-lo, por sua conta e risco, terá que se responsabilizar inteiramente pelo conteúdo propagado dentro das esferas administrativa, civil e penal.

Destarte, através do estudo dirigido ao impacto da prejudicialidade dos efeitos da publicidade enganosa, primando pela perspectiva psicológica do consumidor ludibriado, delineia-se a correlação entre dano psíquico decorrente de publicidade enganosa – abrangendo os seus meandros indutivos maliciosos – e frustração de um desejo não realizado após o consumo. Tais elementos conflitam diretamente com o direito à informação clara, precisa e verdadeira a respeito do produto e de seus efeitos, produzindo, inegavelmente, reflexos negativos à esfera psicológica do indivíduo. Sendo assim e, tendo em vista a sua inerente condição de vulnerabilidade diante do mercado, percebe-se o nexo causal entre o dano psicológico e a ação publicitária enganosa acerca de produtos estéticos, o que torna responsável o fornecedor por esses prejuízos extrapatrimoniais causados ao consumidor.

Referências

BENJAMIN, Antônio Herman. Oferta e publicidade. In: _____. et al. (Org.) *Manual de direito do consumidor*. São Paulo: RT, 2012.

CAHALI, Yussef Said. *Dano moral*. 2. ed. São Paulo: RT, 1998.

COELHO, Fábio Ulhoa. *O empresário e os direitos do consumidor*: o cálculo empresarial na interpretação do Código de Defesa do Consumidor. São Paulo: Saraiva, 1994.

DONATO, Maria Antonieta Zanardo. *A proteção do Consumidor*: conceito e extensão. São Paulo: RT, 1993.

CAVALIERI FILHO, Sérgio. *Programa de Responsabilidade Civil*. São Paulo: Malheiros, 2005.

MARQUES, Cláudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor*. 3. ed., 2. tir. São Paulo: RT, 1999.

MARQUES, Claudia Lima. *Introdução ao direito do consumidor*. (Org.) In: BENJAMIN; et al. *Manual de direito do Consumidor*. São Paulo: RT, 2012.

PEREIRA, Agostinho Oli Koppe. *Responsabilidade civil por danos ao consumidor causados por defeitos dos produtos*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2003.

ROSENZWEIG, S. Na outline of frustation theory. In: HUNT, J. Mc. V. (Org.). *Personality and Behavior disorders, a handbook based on experimental and clinical research*. New York: The Ronald Press Company, 1944.

SANTOS, Antônio Jeová da Silva. *Dano moral indenizável*. 3. ed. São Paulo: Método, 2001.

O consumo advindo do programa social federal de transferência de renda bolsa-família e a teoria de justiça de John Rawls

Cleide Calgaro*
Thadeu Weber**

Resumo: Neste estudo demonstra-se a inserção da Teoria de Justiça de John Rawls através dos Princípios da Liberdade Igual, da Igualdade Equitativa de Oportunidade e da Diferença, no programa social federal de transferência de renda bolsa-família e o aumento do consumo dos beneficiários desse programa social.
Palavras-chave: John Rawls. Bolsa-Família. Consumo. Direitos.

Abstract: This study demonstrates the integration of the theory of justice of John Rawls through the principles of equal liberty, fair equality of opportunity and the difference in Federal Social Cash Transfer Programme Bolsa-Família and the increased consumption of the beneficiaries of this social program .
Keywords: John Rawls. Bolsa-Família. Consumption. Rights.

1 Introdução

No presente trabalho[1] pretende-se fazer uma análise do programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família e a aplicação dos Princípios da Liberdade Igual, da Igualdade Equitativa de Oportunidades e da Diferença advindos da Teoria de Justiça de John Rawls.

Inicialmente, se analisam a Teoria de Justiça de Rawls e os seus principais aspectos juntamente com os principais pontos do programa Bolsa-Família. Após, se faz um exame a partir de diversos indicadores sociais, como Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), o Instituto Brasileiro de Análises Econômicas e Sociais (Ibase) e o Ministério de Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), entre outros, para se verificar se houve um aumento do consumo no Brasil, a partir da implementação desse programa social.

O método de abordagem utilizado é o analítico-dedutivo, e o autor de base a ser estudado será John Rawls, do ponto de vista da Justiça Distributiva com alicerce nos Princípios da Diferença, da Igualdade Equitativa de Oportunidade e da Liberdade Igual, verificando como os Estados promovem essas políticas redistributivas. O intuito é avaliar até que ponto a Teoria de Justiça do autor citado pode servir de marco teórico para fundamentar as referidas políticas.

* Doutora em Ciências Sociais pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Pós-doutoranda em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Doutoranda em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul (Unisc). Mestre em Direito e Mestranda em Filosofia pela Universidade de Caxias do Sul – UCS. Professora no curso de Direito da Universidade de Caxias do Sul (UCS). Atua como pesquisadora no Grupo de Pesquisa "Metamorfose Jurídica". CV: http://lattes.cnpq.br/8547639191475261. *E-mail*: ccalgaro@ucs.br

** Doutor em Filosofia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). PUC/RS. Professor no Programa de Pós-graduação em Filosofia e em Direito da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). CV: http://lattes.cnpq.br/0652643529727347. *E-mail*: weberth@pucrs.br

[1] Pesquisa de Pós-Doutoramento em Filosofia pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS).

O presente trabalho é fruto de pesquisa de pós-doutoramento em Filosofia Social e Política realizado na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS) sob a supervisão do Professor Dr. Thadeu Weber.

2 O programa Bolsa-Família no Brasil e a Teoria de Justiça de John Rawls

Na presente seção se analisam os princípios da justiça como equidade, com base nos princípios já citados. Após se analisam o programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família e a articulação do programa com a Teoria da Justiça de John Rawls.

2.1 Os princípios de justiça como equidade de John Rawls

Na Teoria de justiça de Rawls, a justiça é a primeira virtude que as instituições sociais possuem. Do igual modo, não se permite que os sacrifícios atribuídos a alguns tenham menor valor que o total das vantagens que são fruídas por muitos. Logo, para que uma sociedade seja justa, as liberdades de cidadania igual devem ser consideradas invioláveis, de modo que os direitos sejam assegurados pela justiça, sendo que "os direitos assegurados pela justiça não estão sujeitos às negociações políticas ou ao cálculo de interesses sociais" (RAWLS, 2002, p.04).

Rawls dispõe que pode haver conflito de interesses, pois os indivíduos não se tornam indiferentes no que se refere à forma como os benefícios produzidos através da colaboração mútua devem ser distribuídos. Logo, Rawls (2002) afirma que uma sociedade é bem-ordenada quando é regulada por uma "concepção pública de justiça".

Mas importante é frisar que o consenso nas concepções de justiça não é o único requisito para uma sociedade bem-ordenada é preciso que os planos dos indivíduos se encaixem uns nos outros, e que a execução desses planos seja a de buscar os fins sociais de forma eficiente e coerente com a justiça. Existe, também, a necessidade de uma cooperação social, que deve ser estável.

Esse consenso que permite justiça acontece pela posição original, que constitui o *status quo* inicial adequado e que deve assegurar um consenso básico equitativo. Pode-se afirmar que a posição original é uma situação hipotética na qual é possível um acordo entre os indivíduos acerca dos princípios de justiça. Contudo, para que isso ocorra, são imprescindíveis estratégias para neutralizar os elementos que impossibilitam a chegada a esse acordo, isto é, as diferentes posições sociais e as convicções substantivas. Assim sendo, se forem subtraídas as posições e as convicções e se for adotado o ponto de imparcialidade sob o "véu" da ignorância,[2] é possível se chegar a um consenso e atingir os princípios de justiça.

[2] De algum modo, devemos anular os efeitos das contingências específicas que colocam os homens em posição de disputa, levando-os a explorarem as circunstâncias naturais e sociais em seu próprio benefício. (RAWLS, 2002, p. 147).

Ou seja, se nenhum indivíduo conhecer a sua posição na sociedade (sua situação de classe ou estatuto social), e não souber a parte que lhe cabe na distribuição de atributos e talentos naturais (como, por exemplo, a inteligência, a força, etc.), isso vai permitir que os princípios de justiça sejam escolhidos sob o "véu" da ignorância. Portanto, haverá a garantia de que nenhuma pessoa será beneficiada ou mesmo prejudicada na escolha daqueles princípios pelos resultados do acaso natural ou pela contingência das circunstâncias sociais.

Assim sendo, a única forma de os indivíduos, em uma posição original, escolherem os princípios de justiça seria escolhê-los sob o "véu" da ignorância, segundo o qual esses indivíduos ignorariam suas circunstâncias pessoais anteriores a essa situação hipotética. Logo, esses indivíduos desconheceriam suas condições financeiras e seus dotes naturais. Importante é frisar que Rawls não visa ao bem supostamente existente, mas procura construir um conceito de justo a partir do uso da razão e da vontade dos indivíduos.

De igual modo, não se discute se "posição original" seria uma posição imaginária ou não, mas se no mundo se poderiam construir princípios fundamentados na igualdade, na liberdade e no interesse de cada pessoa. Além do que, é importante se saber se essas premissas aceitas levam (ou não) aos princípios de justiça.

Rawls (2002) assevera que o primeiro objeto dos princípios de justiça social é a estrutura básica da sociedade, cuja ordenação das instituições sociais parte de um esquema de cooperação. Esses princípios devem orientar a atribuição tanto de direitos como de deveres nessas instituições, além de determinar a distribuição de forma adequada de benefícios e encargos da vida social.

Continuando, Rawls traz a formulação dos princípios de justiça da seguinte forma:

> a) Todas as pessoas têm igual direito a um projeto inteiramente satisfatório de direitos e liberdades básicas iguais para todos, projeto este compatível como todos os demais; e, nesse projeto, as liberdades políticas, e somente estas, deverão ter seu valor equitativo garantido.
> b) As desigualdades sociais e econômicas devem satisfazer dois requisitos: primeiro, devem estar vinculadas a posições e cargos abertos a todos, em condições de igualdade equitativa de oportunidades; e, segundo devem representar o maior benefício possível aos membros menos privilegiados da sociedade. (RAWLS, 2000, p.47-48).

O primeiro princípio é o da Igual Liberdade e o segundo princípio se subdivide em duas partes: sendo, a primeira é o Princípio da Igualdade Equitativa de Oportunidades e a segunda parte, o Princípio da Diferença. Portanto, os princípios serão utilizados se observando a estrutura serial, em que o primeiro antecede ao segundo, como se pode ler:

> Esse princípio deve obedecer a uma ordenação serial, o primeiro antecede ao segundo. Essa ordenação significa que as violações das liberdades básicas igual protegidas pelo primeiro princípio não podem ser justificadas nem compensadas por maiores vantagens econômicas e sociais. Essas liberdades têm um âmbito central de

> aplicação dentro do qual elas só podem ser limitadas ou comprometidas quando entram em conflito com outras liberdades básicas. Uma vez que podem ser limitadas quando se chocam umas com as outras, nenhuma dessas liberdades é absoluta; entretanto, elas são ajustadas de modo a formar um único sistema, que deve ser o mesmo para todos. (RAWLS, 2002, p. 65).

Essa ordem lexográfica implica a prioridade da justiça sobre o bem. Portanto, a ordem lexográfica vem garantir que o primeiro princípio seja completamente satisfeito antes que se passe para o segundo, ou seja, se assegura que a inviolabilidade das liberdades individuais está acima de todos os ajustes sociais que busquem a equidade.

Rawls (2002) corrobora afirmando que esses dois princípios se aplicarão à estrutura básica da sociedade e governarão a distribuição de direitos e mesmo de deveres que regularão todas as vantagens econômicas e mesmo as vantagens sociais.

O princípio da "Liberdade Igual" visa garantir igual sistema de liberdade e mesmo de direitos sendo de forma mais ampla possível, pois a liberdade igual seria para todos os indivíduos. Esse princípio traz em seu bojo a liberdade política, a liberdade de reunião, a liberdade de expressão, a liberdade de pensamento e a liberdade de consciência, ou seja, se refere às liberdades básicas dos cidadãos que visam "à proteção contra a opressão psicológica, o direito à propriedade privada e à proteção contra a prisão e a detenção arbitrárias, de acordo com o conceito de estabilidade de direito". (RAWLS, 2002, p.65).

O Princípio da "Igualdade Equitativa Oportunidade" tem a função de neutralizar os efeitos da distribuição inicial de posições privilegiadas. Já o "Princípio da Diferença" assegura que as eventuais desigualdades econômicas que existem na distribuição de renda e de riquezas somente podem ser aceitas caso possam beneficiar aqueles que estejam em maiores desvantagens. Ou seja, esse princípio estaria vinculado a uma justiça distributiva, em que os que estão em uma posição melhor somente podem aumentar os seus ganhos se isso vier a implicar uma vantagem às pessoas menos favorecidas na sociedade. Consequentemente, as desigualdades seriam justificadas por uma igualdade, a partir da qual todos têm acesso aos bens primários.[3] Assim sendo, esse princípio significa que os bens primários devem ser distribuídos de forma igualitária exceto se uma distribuição desigual desses bens vier a beneficiar os menos favorecidos na sociedade.

Rawls explica que "se certas desigualdades de riqueza e diferenças de autoridade colocam todos em melhores condições nessa posição inicial hipotética, então elas estão de acordo com a concepção geral". (2002, p. 67). Prossegue salientando que a concepção de justiça não visa impor restrições quanto aos tipos de desigualdade existentes, mas exige, na verdade, que a posição de todas as pessoas deva ser

[3] Rawls coloca dois tipos de bens primários: os sociais (ele trabalha em sua teoria) e os bens primários naturais. São bens primários sociais "os principais bens primários à disposição da sociedade sejam direitos, liberdade e oportunidades, renda e riqueza". (RAWLS, 2002, p. 66). Os bens primários naturais seriam a "saúde e o vigor, a inteligência e a imaginação". (p. 66).

melhorada. Isto é, pode haver desigualdades sociais desde que os menos favorecidos sejam beneficiados na sociedade.

Portanto, os dois princípios se aplicam às instituições, mas têm certas consequências. Esses direitos e deveres estabelecidos pelas instituições da sociedade é que determinam se os homens são livres ou não. Para Rawls, "a liberdade é um certo padrão de formas sociais". (2002, p. 68). Destarte, o primeiro princípio exige certos tipos de regra, isto é, aquelas que definem as liberdades básicas, que se aplicam igualmente a todos e que permitem as liberdades mais abrangentes no sentido de que possa ser compatíveis com a liberdade dos demais cidadãos. O segundo princípio se aplica à distribuição de riqueza e renda e à responsabilidade.

No momento posterior, se averigua o programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família no contexto brasileiro, analisando seus principais aspectos e a forma de aplicação na sociedade atual.

2.2 O programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família

Esse programa (Bolsa-Família) juntou uma série de programas sociais criados pelos municípios, bem como pelo governo federal durante a presidência de Fernando Henrique Cardoso. No ano de 1995, na cidade paulista de Campinas e no Distrito Federal, se organizou a transferência de recursos para famílias como garantia de frequência das crianças à escolas. (CALGARO, 2013).

Em 1996, em Belo Horizonte, foi adotado o programa Bolsa-Escola, e no mesmo ano, o governo federal lançou o Programa de Erradicação do Trabalho Infantil. Em 1998, surgiu o Programa Nacional de Garantia de Renda Mínima, criado sob a responsabilidade do Ministério da Educação. Já, no ano de 2001, surgiu o Programa Nacional de Renda Mínima que foi vinculado à educação (Bolsa-Escola), e, no mesmo ano, criou-se o Programa Nacional de Renda Mínima vinculado à saúde (Bolsa-Alimentação). Em 2002, foi criado o Programa Auxílio-gás e, em 2003, se iniciou o Programa Nacional de Acesso à Alimentação. Em outubro de 2003, editado, por Medida Provisória e convertido em lei em janeiro de 2004, (Lei 10.836, de 09 de janeiro), surge o programa Bolsa-Família para unificar os diversos programas federais e permitir uma redução dos custos de aplicação. Após, foi regulado pelo Decreto nº 5.209/04. (CALGARO, 2013).

O programa Bolsa-Família, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), é um programa social de transferência de renda direta que beneficia famílias brasileiras que vivem em situação de pobreza e de extrema pobreza. "O Bolsa-Família integra o Plano Brasil Sem Miséria, que tem como foco de atuação os milhões de brasileiros com renda familiar per capita inferior a R$ 77,00 reais mensais e, está baseado, na garantia de renda, inclusão produtiva e no acesso aos serviços públicos." (MDS, 2014).[4]

[4] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>. Acesso em: 21 jun. 2014.

Esse programa de transferência de renda possui três eixos basilares: a transferência de renda que visa promover o alívio imediato da pobreza, ou seja, do cidadão que está em vulnerabilidade social; as condicionalidades (contrapartida do beneficiário do programa social) que reforçam o acesso a direitos sociais básicos nas áreas de educação, saúde e assistência social; e ações e programas complementares que objetivam o desenvolvimento social das famílias, de maneira que os beneficiários consigam superar a situação de vulnerabilidade social e se inserir no seio social brasileiro. (MDS, 2014) .[5]

Conforme dados do MDS (2014), todos os meses é feito um depósito, pelo governo federal, em favor das famílias beneficiadas (que fazem o cadastro nos municípios através do cadastro único (CadÚnico)[6] para programas sociais do governo federal). Esse saque, feito por cartão magnético, é emitido preferencialmente à mulher, e o valor é repassado dependendo do tamanho da família, da idade se seus membros e da renda. Igualmente, existem benefícios que são específicos às famílias que possuem crianças, a gestantes, a mães que amamentam e a jovens com até 17 anos de idade.[7]

Não se pode esquecer que o governo federal infere condicionalidades aos beneficiários desse programa, sendo as mesmas um compromisso assumido pela família beneficiária e também pelo Poder Público. A função do Poder Público seria ampliar os direitos sociais básicos dessas famílias. Mas, de outra banda, as famílias devem concordar e cumprir esses compromissos, pois esse é o requisito para continuarem recebendo o benefício. Essas condicionalidades, também vêm responsabilizar o Poder Público para que haja a oferta dos serviços públicos de saúde, educação e assistência social, que são direitos básicos do cidadão brasileiro.

Segundo o MDS (2014),[8] na área de saúde, "as famílias beneficiárias assumem o compromisso de acompanhar o cartão de vacinação e o crescimento e desenvolvimento das crianças menores de 7 anos. As mulheres, na faixa de 14 a 44 anos, também devem fazer o acompanhamento, e gestantes ou nutrizes (lactantes) devem realizar o pré-natal e o acompanhamento da sua saúde e do bebê". Já, na área da educação "todas as crianças e adolescentes entre 6 e 15 anos devem estar devidamente matriculados e com frequência escolar mensal mínima de 85% da carga horária. Os estudantes entre 16 e 17 anos devem ter frequência de, no mínimo, 75%". (MDS, 2014).

Logo, na área de assistência social, as "crianças e adolescentes com até 15 anos em risco ou retiradas do trabalho infantil pelo Programa de Erradicação do Trabalho Infantil (Peti), devem participar dos Serviços de Convivência e Fortalecimento de Vínculos (SCFV) do Peti e obter frequência mínima de 85% da carga horária mensal". (MDS, 2014).[9]

---

[5] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>. Acesso em: 21 jun. 2014.
[6] O CadÚnico é um cadastro que vale para todos os programas sociais do governo federal. Esse meio é um instrumento que identifica as famílias em situação de vulnerabilidade social, permitindo o seu acesso a vários programas sociais.
[7] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>. Acesso em: 21.06.2014.
[8] Idem.
[9] Idem.

Percebe-se que o Poder Público tem o dever de fazer o acompanhamento gerencial para verificar o cumprimento dessas condicionalidades e, a partir disso, implementar ações de acompanhamento das famílias que não as cumprem. Segundo o MDS (2014)

> a família que encontra dificuldades em cumprir as condicionalidades deve, além de buscar orientações com o gestor municipal do Bolsa Família, procurar o Centro de Referência de Assistência Social (Cras), o Centro de Referência Especializada de Assistência Social (Creas) ou a equipe de assistência social do município. (MDS, 2014). [10].

Se não houver como sanar o descumprimento das condicionalidades, a família poderá ter o benefício bloqueado, suspenso ou até mesmo cancelado. Assim sendo, o MDS faz o acompanhamento das condicionalidades do programa de forma articulada com os Ministérios da Educação e da Saúde, além da participação municipal. Também é importante frisar que o acompanhamento dessas condicionalidades ocorre de acordo com calendários previamente acordados com as áreas que estão envolvidas. Esse calendário visa definir os períodos em que os municípios devem realizar o acompanhamento dessas famílias e fazer os registros de informações relativas às condicionalidades, sendo que, essas informações serão informatizadas.

Esse programa atende a famílias pobres com renda mensal (por pessoa) entre R$ 77,01 e R$ 154 e famílias extremamente pobres com renda mensal (por pessoa) de até R$ 77,[11] além de possuir diversos tipos de benefício que serão utilizados para compor a parcela mensal que os beneficiários vão receber. Importante é salientar que esses benefícios estarão baseados no perfil da família registrada no CadÚnico. Essas informações do CadÚnico consideram: a renda mensal por pessoa, o número de integrantes, o total de crianças e adolescentes de até 17 anos, além da existência de gestantes. (MDS, 2014) .[12]

A regulamentação do programa Bolsa-Família vai estabelecer os seguintes tipos de benefício:

> Benefício Básico: R$ 77 – Concedido apenas a famílias extremamente pobres (renda mensal por pessoa menor de até R$ 77). Benefício Variável de 0 a 15 anos: R$ 35 – concedido às famílias com crianças ou adolescentes de 0 a 15 anos de idade. Benefício Variável à Gestante: R$ 35 – Concedido às famílias que tenham gestantes em sua composição; Pagamento de nove parcelas consecutivas, a contar da data do início do pagamento do benefício, desde que a gestação tenha sido identificada até o nono mês; a identificação da gravidez é realizada no Sistema Bolsa Família na Saúde. O Cadastro Único não permite identificar as gestantes. Benefício Variável Nutriz: R$ 35 – concedido às famílias que tenham crianças com idade entre 0 e 6 meses em sua composição ; pagamento de seis parcelas mensais consecutivas, a contar da data do início do pagamento do benefício, desde que a criança tenha sido identificada no Cadastro Único até o sexto mês de vida. *Observação:* Os benefícios variáveis acima descritos são limitados a 5 (cinco) por família, mas todos os integrantes da família devem ser registrados no Cadastro Único. Benefício Variável Vinculado ao Adolescente: R$ 42 – concedido a famílias que tenham adolescentes entre 16 e 17 anos – limitado a dois benefícios por família. Benefício para Superação

[10] Idem.
[11] O benefício do Bolsa-Família é variável, uma vez que é pago o valor suficiente para que uma família possua uma renda *per capita* mensal mínima de R$70 reais (R$77 reais, a partir de junho de 2014).
[12] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>. Acesso em: 21 jun. 2014.

> da Extrema Pobreza: calculado caso a caso – transferido às famílias do Programa Bolsa Família que continuem em situação de extrema pobreza (renda mensal por pessoa de até R$ 77), mesmo após o recebimento dos outros benefícios. Ele é calculado para garantir que as famílias ultrapassem o limite de renda da extrema pobreza. (MDS, 2014).[13]

Percebe-se que os valores recebidos pelas famílias do programa podem variar. É importante saber que o CadÚnico é um banco de dados que dará acesso a outros programas e políticas públicas sociais efetivadas pelo governo federal.

Importante que se frise que existe em parceria com os estados e o Distrito Federal, além da Secretaria Nacional de Renda de Cidadania (Senarc) do MDS, ações de capacitação e disseminação de informações para os profissionais que atuam na gestão e na implementação do programa Bolsa-Família (PBF) e do CadÚnico para programas sociais do governo federal (CadÚnico). (MDS, 2014).[14]

Destarte, segundo o MDS os principais objetivos da Senarc são:

> Capacitar estados, municípios, Instâncias de Controle Social (ICS) e parceiros, priorizando informações sobre instrumentos normativos, sistemas e procedimentos operacionais; apoiar ações de capacitação específicas dos estados, direcionadas a questões institucionais e operacionais do Bolsa Família e do Cadastro Único e planejar e executar capacitações continuadas.[15]

Essa estratégia de promover a capacitação desenvolvida por essa secretaria (Senarc) vai levar em consideração a complexidade do programa Bolsa-Família e do CadÚnico e as necessidades de ambientar e de preparar os atores/cidadãos envolvidos nos seus processos de gestão e operacionalização. "As atividades são realizadas presencialmente e/ou a distância, e os materiais de apoio – como apresentações, vídeos e apostilas – são disponibilizados por esta Secretaria." (MDS, 2014). [16]

Além disso, o atendimento da Senarc às demandas de apoio às capacitações dos municípios é feito por meio das Coordenações Estaduais do programa Bolsa-Família, de tal modo que os municípios devem encaminhar as solicitações de informações e de formação a essas instâncias, que arranjam apreciação e acolhimento e expedem a essa secretaria uma solicitação de apoio técnico às capacitações descentralizadas. Para isso, as Coordenações Estaduais devem utilizar um formulário-padrão. (MDS, 2014).[17]

A seguir se pondera como é possível a aplicação de justiça como equidade, de John Rawls, no programa Bolsa-Família.

---

[13] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia>. Acesso em: 21 jun. 2014.
[14] Idem.
[15] Idem.
[16] Idem.
[17] Idem.

2.3 A justiça como equidade e o programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família

No que se refere à aplicação da Teoria da Justiça como equidade, de John Rawls se observa que o princípio da Liberdade Igual é plenamente aplicável ao programa Bolsa-Família, visto que garante, em nosso sistema democrático, a liberdade de consciência, a liberdade política de votar e ser votado, entre outras.

O Princípio da Igualdade de Oportunidades é contemplado no programa Bolsa-Família, na medida em que este é uma ação afirmativa com base material para romper o ciclo estrutural de pobreza e vulnerabilidade social existente no País. Ou seja, é a possibilidade de romper a condição básica que faz "o filho do pobre continuar pobre".

No regime democrático, o acesso à oportunidade deve ser para todos os indivíduos visando garantir a igualdade tanto material quanto formal, inserida na Constituição Federal de 1988. Esse programa abre a justa expectativa de igualdade de oportunidades por meio de um mínimo de renda para a sobrevivência descolada do trabalho, fazendo com que haja o funcionamento do mercado de trabalho. O programa Bolsa-Família faz com que haja a introdução dos filhos das famílias beneficiárias nas escolas, daí a importância das condicionalidades. Porém, o objetivo é reduzir a pobreza e a desigualdade, mas será possível criar uma sociedade que seja capaz de fazer com que os filhos de famílias pobres tenham habilidades similares aos filhos de famílias ricas?

O Princípio da Diferença é plenamente aplicável ao programa Bolsa-Família, visto que é permitido que haja desigualdade social desde que a mesma beneficie os menos favorecidos no contexto social brasileiro. Para demonstrar a aplicação desses princípios, se mostrará se houve o aumento do consumo no Brasil após a implementação desse programa social federal.

A seguir, se faz uma análise do consumo advindo dos beneficiários do programa Bolsa-Família através de dados de diversos indicadores sociais.

3 O consumo advindo do programa Bolsa-Família e a aplicação Teoria da Justiça de John Rawls

O benefício recebido pelas famílias do programa Bolsa-Família é um dos fatores de aumento popular do consumo de bens duráveis para casa, ou seja, produtos como eletrodomésticos, móveis e aparelhos eletrônicos. Segundo dados do MDS (2014), citando Marques, fica demonstrado que qualquer aumento de renda para famílias pobres e extremamente pobres será prioritariamente destinado ao consumo de alimentos. Mas o programa acaba tendo efeitos multiplicadores nas economias locais.

> O reflexo disso foi o aumento do consumo de bens duráveis entre as famílias muito pobres que recebem o Bolsa Família. Com o passar do tempo, as famílias ganharam segurança que vão receber o benefício e, assim, puderam destinar parte de sua renda para a compra a prazo de eletrodomésticos. (MDS, 2014).[18]

[18] BRASIL. *MDS*. <http://www.mds.gov.br/saladeimprensa/noticias/2008/fevereiro/consumo-de-bens-duraveis-aumenta-por-causa-do-bolsa-familia>. Acesso em: 21 jun. 2014.

Marques afirma que “o crescimento do consumo também está muito influenciado por outros fatores como elevação constante do salário mínimo, estabilidade monetária, aumento do número de trabalhadores com carteira assinada e ampliação do crédito consignado”.[19] Além disso, existe outro fator a ser considerado que é “o volume de recursos destinado pelo Bolsa Família em 2007, no total de R$ 8,9 bilhões. Para 2008, estão previstos 10,4 bilhões” (MDS, 2014),[20] sendo que “os valores repassados pelo MDS beneficiam 11 milhões de famílias e, indiretamente, mais de 44 milhões de pessoas. “Isso representa quase 26% da população brasileira.” (MDS, 2014). [21]

Desse modo, os recursos não beneficiam apenas os participantes do programa Bolsa-Família, mas toda a economia, pois “cada R$ 1 investido no programa estimula um crescimento de 78% no Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil e um efeito multiplicador de R$ 2,40 sobre o consumo final das famílias”. (MDS, 2014).[22]

Segundo dados do Ipea, o Bolsa Família é o programa de transferência de renda que mais contribui para o país, a transferência social que mais contribui para o PIB, o Bolsa Família é também aquela que mais pesa no cálculo do consumo das famílias no País. “A cada R$ 1 transferido pelo Bolsa-Família, o consumo final do total da economia aumenta R$ 1,98, enquanto que os efeitos no consumo final das famílias é ainda maior: de R$ 2,4.” Já o programa Benefício de Prestação Continuada, no quesito consumo, é o que mais se aproxima do Bolsa-Família, a “cada R$ 1 aplicado no BPC representa um retorno de R$ 1,32 no consumo final da economia e de R$ 1,54 no consumo das famílias”.(ESTADÃO, 2014).[23]

Gráfico 1 – Efeitos das transferências sociais sobre o consumo final

Fonte: Neri et al. (2013, p.202).

[19] Idem.
[20] Idem.
[21] Idem.
[22] BRASIL. *MDS*. <http://www.brasil.gov.br/cidadania-e-justica/2014/04/bolsa-familia-mantem-mais-de-434-6-mil-pessoas-fora-da-extrema-pobreza>. Acesso em: 21 jun. 2014.
[23] BRASIL. *ESTADÃO*. <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,ipea-bolsa-familia-gera-o-maior-efeito-sobre-consumo,167482e>. Acesso em: 21 jun. 2014.

Quanto mais direcionadas estiverem as políticas de transferência de renda aos mais pobres (os menos favorecidos), maior será o efeito que se verifica sobre o consumo. Os efeitos desse programa são maiores que as demais transferências feitas pelo governo federal.

Para corroborar os dizeres acima, analisam-se os efeitos macroeconômicos do programa Bolsa-Família até o ano de 2013.

Tabela 2 – Gastos com programa Bolsa Família de 2003 a 2013

	Total destinado à ação Transferência de Renda Diretamente às Famílias em Condição de Pobreza e Extrema Pobreza Lei n 10836 de 2004:			
Ano	R$ - Valor Corrente		% PIB	Bilhões de R$ - Valor Constante	
2003	R$	509.984.400	0,03%	R$	940
2004	R$	5.533.257.938	0,17%	R$	5.533
2005	R$	6.873.978.415	0,20%	R$	6.874
2006	R$	8.145.378.044	0,23%	R$	8.145
2007	R$	9.222.092.911	0,24%	R$	9.222
2008	R$	10.811.168.987	0,27%	R$	10.811
2009	R$	12.417.041.638	0,31%	R$	12.417
2010	R$	14.366.015.610	0,34%	R$	14.366
2011	R$	17.283.104.720	0,40%	R$	17.283
2012	R$	20.288.877.787	0,46%	R$	20.289
2013*	R$	24.890.107.091	0,56%	R$	24.890

*PIB Expectativa FOCUS

TOTAL	R$	130.341,01
TOTAL * 1,78	R$	232.006,99

Fonte: Finanças Fáceis, 2014[24]

Desse modo, o programa Bolsa-Família já distribuiu R$ 130 bilhões sendo que isso equivale a dizer que o impacto do PBF foi de cerca de R$ 232 bilhões.

Segundo estudos dos efeitos macroeconômicos do programa Bolsa-Família, foi feita uma análise comparativa das transferências sociais, a qual mostra o impacto do programa na redução das desigualdades, sendo "369% maior em relação aos benefícios previdenciários em geral e 86% maior se comparado ao Benefício de Prestação Continuada, que é pago a idosos e pessoas com deficiência". (MDS, 2014) [25] Também, no que se refere ao consumo de bens produzidos nacionalmente, houve uma estimulação do mercado interno e a criação de um mercado consumidor de massas. "O estudo aponta que 183.001 vagas de emprego foram geradas apenas em Sergipe, com impacto de R$ 3,8 bilhões no valor da produção do estado, de R$ 639 milhões nos salários e de R$ 569 milhões na arrecadação tributária." (MDS, 2014) .[26]

Pode-se compreender o impacto do programa Bolsa-Família no consumo dos beneficiários do programa, percebendo-se um impacto no PIB nacional, além do que o

[24] BRASIL. *Finanças Fáceis*. <http://financasfaceis.wordpress.com/2014/02/24/estrategias-da-politica-economica-recente-4/>. Acesso em: 23 jun. 2014.
[25] BRASIL. *MDS*. <http://www.brasil.gov.br/cidadania-e-justica/2014/04/bolsa-familia-mantem-mais-de-434-6-mil-pessoas-fora-da-extrema-pobreza>. Acesso em: 21 jun. 2014.
[26] Idem.

programa Bolsa-Família foi responsável por “28% da queda da extrema pobreza, sendo que entre 2002 e 2012, a proporção de brasileiros vivendo com menos de R$ 70 caiu de 8,8% para 3,6%”. (UOL, 2014).[27]

O programa Bolsa-Família, além de ser um programa barato, vem realizar um forte giro na economia nacional. Desse modo, com a transferência de renda para famílias pobres e extremamente pobres, ou seja, em situação de vulnerabilidade social, há um aumento do consumo e da produção de bens garantindo que os princípios que a Teoria da Justiça como equidade, de John Rawls, sejam propagados.

4 Conclusão

A conclusão que se chega é que os princípios de justiça como equidade, de John Rawls, são plenamente aplicáveis ao programa social federal de transferência de renda Bolsa-Família. Além disso, esse programa impulsiona fortemente o mercado nacional e o PIB como demonstrado anteriormente, no presente trabalho.

Mas existe uma série de aspectos a serem discutidos sobre esse programa:

a) no aspecto político existe legitimidade política do programa Bolsa-Família na sociedade brasileira, demonstrando o nível de conhecimento da política e mesmo o apoio à sua existência. Ainda: o programa é um programa barato ao governo federal e estimula o consumo e o crescimento no País;

b) no aspecto social, a opinião pública deve ser considerada como elemento importante para a avaliação dessas políticas públicas, pois não se trata apenas de verificar se há apoio ou rejeição do programa, se o mesmo é um direito ou um assistencialismo, mas de entender que a análise adequada da população contribui para uma real e maior efetivação do programa;

c) no campo jurídico, é preciso que se analisem as condicionalidades que vão se efetivar no estabelecimento dessa política pública de transferência de renda, focando elementos como a inclusão/exclusão e mesmo a solidariedade social, garantindo e efetivando uma série de direitos fundamentais individuais e mesmo sociais;

d) no campo da filosofia política, pode-se observar a plena aplicação dos Princípios da Igualdade Equitativa de Oportunidades, da Diferença e da Liberdade Igual, princípios esses advindos da Teoria da Justiça de John Rawls, pois é forte na sociedade (principalmente se forem observados os dados estatísticos de indicadores sociais) a percepção de que o programa em estudo contribui para proporcionar melhorias na vida das pessoas, das famílias, das comunidades e garante direitos fundamentais.

Por fim, é importante ouvir a opinião da sociedade brasileira acerca do tema, que não deve se limitar somente à opinião dos beneficiários, mas de todo o contexto social.

Não há como negar que para os pobres e extremamente pobres houve a conquista de direitos fundamentais sociais e individuais e a ligação com aspectos pertinentes à

[27] BRASIL. *UOL*. <http://economia.uol.com.br/noticias/infomoney/2013/10/15/bolsa-familia-gera-grande-influencia-no-consumo-e-no-pib-diz-ipea.htm>. Acesso em: 22 jun. 2014

autoestima dos beneficiários. Mas a avaliação dessas políticas públicas não deve ficar somente no aspecto econômico, é preciso verificar os impactos entre os beneficiários e os não beneficiários para que sejam entendidos os verdadeiros efeitos desse programa.

É preciso lembrar que não basta ter o mínimo vital/mínimo existencial para o consumo, é preciso se ter dignidade, acesso a cultura, educação e assistência social digna num país que se diz uma República Democrática de Direito.

Referências

BRASIL. *MDS*. http://www.mds.gov.br/bolsafamilia. Acesso em: 21 jun. 2014.

BRASIL. *MDS*. http://www.mds.gov.br/saladeimprensa/noticias/2008/fevereiro/consumo-de-bens-duraveis-aumenta-por-causa-do-bolsa-familia. Acesso em: 21 jun. 2014.

BRASIL. *MDS*. http://www.brasil.gov.br/cidadania-e-justica/2014/04/bolsa-familia-mantem-mais-de-434-6-mil-pessoas-fora-da-extrema-pobreza. Acesso em: 21 jun.2014.

BRASIL. *ESTADÃO*. http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,ipea-bolsa-familia-gera-o-maior-efeito-sobre-consumo,167482e. Acesso em: 21 jun.2014.

BRASIL. *UOL*. http://economia.uol.com.br/noticias/infomoney/2013/10/15/bolsa-familia-gera-grande-influencia-no-consumo-e-no-pib-diz-ipea.htm. Acesso em: 22 jun.2014.

BRASIL. IBASE. *Instituto Brasileiro de Análise Social e Econômicas* – http://www.ibase.br/pt/biblioteca-2/. Acesso em: 21 jun.2014.

BRASIL. *Finanças Fáceis*. http://financasfaceis.wordpress.com/2014/02/24/estrategias-da-politica-economica-recente-4/. Acesso em: 23 jun.2014.

CALGARO, Cleide. *Programas de transferência de renda:* atores e políticas públicas na reconfiguração do Estado Contemporâneo. Curitiba: Juruá, 2013.

MARQUES, Rosa Maria. *Consumo de bens duráveis aumenta por causa do Bolsa-Familia.* In.: BRASIL. MDS. http://www.mds.gov.br/saladeimprensa/noticias/2008/fevereiro/consumo-de-bens-duraveis-aumenta-por-causa-do-bolsa-familia. Acesso em: 21 jun. 2014.

NERI, Marcelo Côrtes. VAZ, Fábio Monteiro. SOUZA, Pedro Herculano G. F. de. Efeitos macroeconômicos do programa Bolsa Família: uma análise comparativa das transferências sociais. In: CAMPELLO, Tereza. NERI, Marcelo Côrtes. *Programa Bolsa Família*: uma década de inclusão e cidadania. Brasília: Ipea, 2013, p. 202.

RAWLS, John. *O liberalismo político*. São Paulo: Ática, 2000.

_____. *Uma teoria da justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

_____. *Justiça como eqüidade*. Trad. de Cláudia Berliner. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

_____. *O direito dos povos*. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

_____. A ideia de razão pública revisitada. In: WERLE, Denilson Luis; MELO, Rúrion Soares (Org.). *Democracia deliberativa.* São Paulo: Editora Singular, 2007.

WEBER, Thadeu. *Ética e filosofia do Direito*: autonomia e dignidade da pessoa humana. Porto Alegre: Vozes, 2013.

_____. *Ética e filosofia*: Hegel e o formalismo kantiano. Porto Alegre: Edipucrs, 1999.

A moda como forma de economia criativa: o caso de São Paulo e Rio de Janeiro de 2007 a 2011

Thiago Spagnollo*
Judite Sanson de Bem**

Resumo: A ciência econômica, entre outras coisas, busca maximizar o bem-estar dos agentes envolvidos. Para isso, a mesma pode utilizar-se da criatividade como uma forma de potencializar o desenvolvimento e, consequentemente o bem-estar social. A moda é considerada uma das maiores invenções da humanidade e suas transformações estão associadas à evolução de estilos, matérias-primas, a fatores como a escassez, entre outros. No Brasil, o estudo da importância da moda como uma indústria é recente, sobretudo a partir dos anos de 1960/70. Os diferentes setores que fazem parte da sua cadeia são responsáveis pela geração de emprego e renda. O objetivo deste artigo é apresentar estas variáveis para os diferentes segmentos da cadeia de moda dos anos de 2007 a 2011, nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Como método para sua execução utilizou-se a revisão teórico-conceitual e, posteriormente, a estatística descritiva com dados do MTE com o objetivo de verificar os dados estatísticos de emprego e renda nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro. Percebe-se, no decorrer deste artigo, que os setores que fazem parte da cadeia da moda, em sua maioria, apresentaram resultados positivos e no que diz respeito a renda, os números foram bastante significativos, mostrando que a economia criativa também agregou resultados para o desenvolvimento dos estados analisados e do país.
Palavras-chaves: Moda. Economia criativa. São Paulo. Rio de Janeiro.

1 Introdução

A moda é uma forma de arte e sendo assim, ela passou por épocas e ditou tendência, sempre seguindo o contexto histórico ao qual ela se fazia presente, seja no barroco do século XVI, no rococó do século XVIII, no romantismo do século XIX, entre outros, sempre mudando e se adaptando ao novo estilo de vida.

A criatividade é uma forma de expressão de cada individuo, ou seja, cada pessoa tem um modo de pensar diferente, assim, surge de tempos em tempo, artefatos e artigos diferentes, frutos da imaginação de quem o criou. Os produtos de moda são originados de um processo de criação, ou seja, primeiro se escolhe uma referência e, após, se passa a trabalhar essa até o produto final. Sendo a moda um processo de constante mutação, e geradora de reflexos em diferentes elos de uma economia, estes mesmos efeitos podem ser positivos ou negativos, sobretudo no que diz respeito às questões ligadas a emprego e renda. Desta forma, a economia criativa se utiliza de instrumentos econômicos como forma de mensurar os resultados expressos pela cadeia de moda, ou seja, mensurar a criatividade do indivíduo, o criador.

Assim, sabendo que a ciência econômica, entre outras coisas, busca maximizar o bem-estar dos agentes envolvidos, o presente artigo, busca utilizar o tema criatividade como uma forma de potencializar o desenvolvimento e consecutivamente o bem-estar social. Para tal dividiu-se este artigo em três sessões: a primeira trabalhará com a

* Bacharel em Ciências Econômicas, Universidade de Caxias do Sul. Trabalho derivado do TCC: "A moda como forma de economia criativa". Universidade de Caxias do Sul, UCS, Curso de Ciências Econômicas, 2013. *E-mail*: thiagospagnollo2009@hotmail.com
** Economista. Doutora em História pela PUCRS. Professora orientadora de TCC Curso Ciências Econômicas da Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail*: jsanson@terra.com.br.

conceituação do que se entende por economia criativa e sua divisão em segmentos produtivos, em um segundo momento apresenta-se a moda como um segmento que se caracteriza por sua importância social e econômica, e finaliza-se o artigo com a apresentação dos números relativos à moda como geradora de emprego e renda nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, entre 2007 e 2011, os dois principais polos produtivos no Brasil.

2 Origem e definição de economia criativa

Os Setores e processos que utilizam a criatividade e a cultura, como insumos para produzir e depois distribuir bens e serviços com valor econômico ou simbólico, compõem a economia criativa. O conceito de economia criativa vem se desenvolvendo desde o ano de 2001.

Imaginação, criatividade e inovação de um produto se aplicam a qualquer setor de atividade econômica. A imaginação não possui um conceito específico. Para Descarte (apud HEBECHE, 2012, p. 2): "Imaginar é basicamente contemplar a figura ou a imagem de uma coisa corporal".

Criatividade é a capacidade de criar o novo, de reinventar, de achar soluções para problemas. Em termos econômicos, segundo Reis (2012, p.15): "Criatividade é um combustível renovável e cujo estoque aumenta com o uso".

No entanto, antes de abordar a economia criativa e sua importância, há outros conceitos que os antecederam, como economia da cultura e indústrias culturais. Indústrias culturais são aquelas que criam, produzem e comercializam produtos de natureza cultural, sendo que estes podem ser protegidos por direitos autorais e ainda ter a forma de bens ou serviços. O termo economia da cultura tem sido discutido por diferentes instituições com o fim de defini-la e delimitá-la, porém, ainda é abrangente. No geral, pode-se dizer que a economia da cultura está focada na organização econômica do setor cultural, bem como no comportamento dos consumidores e dos produtores.

A origem da economia criativa ocorre a partir do conceito de indústrias criativas. Este termo surgiu no livro de Howkins no ano de 2001. Por ter um conceito amplo a economia criativa está em constante evolução e ganha terreno no pensamento econômico.

A economia criativa abrange os setores num todo. Segundo John Howkins (2012),[1] "as diversas atividades que compõem a economia criativa têm uma coisa em comum: são os resultados de indivíduos exercitando a sua imaginação e explorando seu valor econômico" e segundo Reis (2012, p. 38): "A economia criativa reconhece que embora produtos e serviços possam ser copiados, a criatividade não é passível de cópia. Pode-se copiar o que ela cria, mas não sua fonte".

[1] Escritor britânico foi o primeiro a publicar suas ideias sobre criatividade e inovação no livro *The Creative Economy*, em 2001.

O termo “indústria criativa” tem sua origem em 1994, com o lançamento do relatório “Creative Nation”[2] na Austrália, sendo seu principal insumo a criatividade. Em 1997, no Reino Unido, o primeiro ministro Tony Blair motivou a formação de uma força tarefa encarregada de analisar as contas nacionais do país, as tendências de mercado e as vantagens competitivas nacionais. Nessa mobilização foram identificados 13 setores de maior potencial de desenvolvimento, as indústrias criativas. Entre outros, desse rol fazem parte as seguintes atividades produtivas:

– Artesanato: Tapeçaria, Celebração, Outros, Papel, Vime, Fios;

– Áudio Visual: Filmes;

– Desenho (Design): Arquitetura, Moda, Vidro, Interior, Joias, Brinquedos;

– Músicas (Cd’s. Fitas): Gravados, Registros, Gravação Digital, Vídeo Game;

– Editoração: Livros, Jornais, Outros;

– Artes Visuais: Antiguidades, Outros, Pinturas, Fotografia, Escultura.

O relatório da UNCTAD(2010, p. 25) entendeu que o conceito de indústrias criativas “É usado para representar um cluster de atividades que têm a criatividade como um componente essencial, estando diretamente inserida no processo industrial e sujeita à proteção de direitos autorais”.

A UNCTAD divide em quatro grupos a classificação de indústrias criativas: patrimônio, artes, mídia e criações funcionais. Essas quatro categorias de indústrias criativas estão subdivididas em oito áreas de concentração conforme figura 1. Ressalta-se que, para este estudo, será utilizada a moda, localizada na área de concentração em design. Apesar das áreas de concentração serem interligadas, uma difere da outra, pois as indústrias criativas são entendidas como a indústrias que tem sua origem na criatividade e as indústrias culturais são as indústrias que tem sua origem no objeto cultura. Já a economia da cultura é a aplicação da análise e instrumentos econômicos para essas áreas. Da mesma forma percebe-se que estes três conceitos se interligam: a economia criativa apresenta importante elo com as indústrias criativas, indústria cultural e a economia da cultura, pois a criatividade, a imaginação e a inovação, são atreladas à cultura de uma localidade, bem como é a indústria criativa que transforma a criatividade em valor econômico.

[2] Nação criativa. Relatório que aborda as nações criativas, o mesmo está disponível somente em língua inglesa e pode ser lido no sitio: <http://pandora.nla.gov.au/pan/21336/ 200310110000/www .nla.gov.au/creative.nation/contents.html>. Este relatório defendia a importância de trabalhos criativos e sua contribuição para a economia do país e o papel das tecnologias como aliadas da política cultural, dando margem à posterior inserção de setores tecnológicos no rol das indústrias criativas.

Figura 1 – Classificação de Indústrias Criativas

Fonte: UNCTAD (2012).

Assim, a economia criativa tem como objetivo impulsionar o desenvolvimento socioeconômico, mas para isto é necessário que haja incentivos aos setores criativos, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico das cidades, valorizando a própria cultura da localidade.

3 A moda como criatividade

Com berço em Paris, a moda é um segmento que, apesar de não ser recente ainda está se desenvolvendo, tanto no que se relaciona à criação e o desenvolvimento do croqui quanto na exposição das peças e artefatos em feiras ou eventos de moda.

Com o passar dos séculos, a moda foi se transformando e começava a inserir-se como um bem cultural. Esta, que durante anos tenha ficado ao encargo das pessoas, passa a ser controlada pelo estado, mais precisamente no século XVII e, desta forma, o mesmo determinava quais seriam as normas de produção.

A moda que se conhece iniciou na Europa, final do século XIX, com um comerciante de tecidos de cortinas Charles Worth. Ele foi um dos primeiros a colocar etiqueta nas roupas e a adotar um calendário de lançamento, bem como foi o precursor, mostrando à alta sociedade suas coleções usando modelos, nascendo assim os desfiles de moda. Também, a partir deste período, passou-se a vender o conceito de moda junto

às roupas, sendo Chanel uma precursora quando enfatiza: “vender moda muito além do mero vender roupas, ou seja, vender um estilo de vida” (HERCHCOVITCH, 2007, p. 4).

Hoje, os grandes empresários da indústria da moda tentam passar este conceito para a sociedade, ou seja, as pessoas ao adquirir roupas estarão adquirindo um estilo de vida que as diferenciara do restante.

Paris, no início do século XX, dividiu essa indústria de criação em duas categorias profissionais diferentes, de um lado estava à alta costura e do outro a confecção. Na segunda metade do século XX surgiu o conceito de prêt-à-porter,[3] que uniu a indústria à moda, fazendo com que os estilistas criassem roupas em maio escala.

A partir da década de 1920, um novo estilo é criado, pois, nesta época a moda tinha com função mudar os conceitos estabelecidos antes da I Guerra Mundial. As mulheres procuravam se parecer com os homens, todas as curvas do corpo foram abandonadas e nesta época os cabelos eram curtos e lisos, porém, somente na década de 1970, com a revolução feminina, seu vestuário passa a ter o corte masculino.

Nos anos 1930, Benito Mussolini[4] observava que: “Não existe moda na Itália. Nem no imobiliário, nem na decoração, nem no vestuário. Nós podemos criá-la, devemos criá-la” (BAUDOT, 2008, p. 250). Após a Segunda Guerra Mundial, em 1947, a moda italiana ainda era inexistente, começando a se desenvolver ao longo dos anos 1950, com as encomendas americanas que tinham como objetivo ajudar o país que fora destruído com a guerra.

A partir dos anos 1970, as novas invenções e proposições que estavam surgindo desde os anos anteriores iriam transformar toda uma sociedade. A alta costura de Paris, estava em busca de estratégias que lhe garantisse comercialmente frente a produção em série que havia se instalado, desta forma, pondo à prova sua eficácia, após aperfeiçoar-se nas produções de moda. Com isso, permitiu que os costureiros investissem no prêt-à-porter.

No decorrer dos anos 1960 com a abertura dos italianos à toda forma de criação, sua facilidade de captar tendências e sua flexibilidade e rapidez em uma atividade produtiva, atraiu marcas européias. Com encargos sociais e salários baixos, os preços, na Itália, permitiram produzir e exportar uma confecção em maior quantidade, além de que, o país, já sabia como utilizar-se da publicidade e estabelecer novos métodos de distribuição. Milão passou a ser a segunda capital da moda, a partir dos anos 1970, com a abertura dos primeiros salões *prêt-à-porter* feminino e masculinos.

Nos anos 1970, nos Estados Unidos, a tendência deste segmento foi à simplificação e, com isso, aumentava-se o comprimento das saias. Ainda nesta época, criou-se um entusiasmo em relação às calças e todos os designers começam a colocá-las em suas coleções. Também o jeans se insere no mercado americano, aproveitando-se desta onda de aceitação das calças, na coleção de roupa esporte. Neste mesmo período,

[3] Expressão que vem do francês, “prêt” (pronto) e “à-porter” (para levar), na moda essa palavra se traduz por “pronto para vestir”.
[4] Foi um político italiano que liderou o Partido Nacional Fascista e é um dos criadores do Fascismo na Itália.

o *pop art*. começa a fazer parte da elite, usando como instrumento a música e as galerias de arte. Nova York começa a ditar a tendência e isso influencia as indústrias a procurarem uma estética própria, adaptando os ensinamentos europeus ao estilo americano.

A partir dos anos 1980, a vida social se torna mais restrita e as economias debilitadas, após as crises do petróleo de 1973 e 1979, limitavam os salários, assim, derrubando as vendas da alta costura. Em meados dos anos 1990, o comércio de alta costura em Paris cresceu, em parte, devido à melhora econômica do país. A partir dos anos de 1990 o desenvolvimento tecnológico passa a ser foco. O que se destaca são os efeitos dos tecidos, cores, texturas e estruturas que, por sua vez, são adquiridos a partir das pesquisas feitas nos laboratórios.

Conforme dados da Organização Mundial do Comércio (OMC, 2012), a Europa é uma das economias com maior importação e exportação na indústria têxtil, tendo importado, em 2011, 84 milhões de dólares e exportando 77 milhões de dólares, ficando atrás apenas da china, que exportou 94 milhões de dólares durante o ano de 2011. Ainda conforme a OMC, a União europeia exportou em 2011 o valor de 116 milhões de dólares em roupas e importou 189 milhões.

Percebe-se, que a moda evoluiu ao longo dos anos e foi se adaptando a cada período pelo o qual a sociedade passou. No início vendiam-se apenas roupas, mas com o surgimento dos desfiles, como uma forma de apresentar a coleção dos estilistas, passou-se a vender o restante das coleções (adereços, chapéus, colares, perfumes, entre outros) e esta ideia a tornou mais atrativa a alta sociedade.

Além de se vender o conceito moda, a cadeia produtiva da mesma, começou a empregar pessoas, pois os estilistas já não davam conta de suprir toda a demanda existente. Desta forma, as empresas começaram a crescer e com isso foi necessário a contratação de cortadeiras, bordadeiras, costureiras e diversas outras mão-de-obra diretamente ligada a confecção, assim como mão-de-obra que fornece a matéria-prima para a produção de um artigo ou artefato de moda.

4. A moda em números: o comportamento do emprego e renda nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro (2006 a 2011)

No Brasil, quando se fala na indústria da moda, pensa-se em São Paulo e Rio de Janeiro, por serem os estados que realizam o Fashion Rio e o São Paulo Fashion Week.

Esta sessão tem por objetivo apresentar o comportamento das variáveis: emprego e massa salarial dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro, fazendo um comparativo entre os mesmos e o Brasil, para os setores relacionados da cadeia da moda. Cabe ressaltar que, todos os dados são da base do MTE – Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), que capta apenas as atividades formais do mercado de trabalho, não sendo possível, desta forma, destacar os empregos informais.

a. 4.1 A moda em números: número de empregos formais

Em se tratando do número de vínculos, o setor que registrou maior crescimento médio, no período de 2006 a 2011, no estado de São Paulo, foi o de fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes com 22,45% a.a. (Figura 2).

Figura 2 – Números de vínculos nos setores criativos mais representativos, 2006 a 2011, no estado de São Paulo

Fonte: MTE (2013).

O setor de Fabricação de tênis de qualquer material cresceu em média 19,01% a.a., passando de 1.419 vínculos empregatícios em 2006, para 3.387 em 2011, conforme descrito na figura 2. Ainda apresentaram crescimento os setores: Coleta de resíduos não perigosos, Fabricação de partes para calçados, de qualquer material e Fabricação de embalagens de cartolina e papel-cartão, com 14,44%, 13,23% e 12,96%, a.a. respectivamente. Esse crescimento dos vínculos no setor de fabricação de embalagens pode ser explicado pelo o aumento da produção, que conforme a Associação Brasileira de Embalagem (ABRE, 2010): “em 2010 a produção física registrou um crescimento de 10,13%”.

No ano de 2011, no estado de São Paulo, havia em média 14 funcionários por estabelecimento no setor de Fabricação de partes para calçados, de qualquer material, enquanto no setor de Fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes, esta média era de 11 funcionários por estabelecimento. Ainda, ressalta-se que o setor de coleta de resíduos possuía, em média, 59 empregados por estabelecimento e o setor de Fabricação de tênis de qualquer material, possuía a média de 169 funcionários por estabelecimento.

Conforme classificação do SEBRAE (2006) é considerada microempresa, na indústria e construção, as empresas que possuem até 19 funcionários e, no comércio e serviços até 09 funcionários. As pequenas empresas são as que possuem na indústria e construção de 20 a 99 funcionários e no comércio e serviços, de 10 a 49 funcionários. Logo os exemplos aqui explanados são empresas de pequeno, médio e grande porte.

O setor que registrou o maior número de vínculos no Rio de Janeiro foi o de Fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes com (+24,37% a.a.), passando de 496 empregados, em 2006, para 1.476, em 2011, conforme apontado na figura 3. Ainda, ressaltam-se os setores de Comércio atacadista de calçados e artigos de viagem e Extração de minério de metais preciosos que apresentaram desempenho positivo, crescendo em média 21,72% e 19,68% a.a. respectivamente. Conforme Jornal Gazeta do Povo em 11/08/2008, o setor atacadista obteve crescimento real em 2007 de 6,05%.

Figura 3 – Números de vínculos nos setores criativos do ano 2006 a 2011 no estado de Rio de Janeiro

Fonte: MTE (2013).

No estado do Rio de Janeiro, o setor de Fabricação de tênis de qualquer material, apresentava no ano de 2011, em média, 23 funcionários por estabelecimento enquanto o setor de Fabricação de linhas para costurar e bordar, contava com 5 colaboradores por empresa. Logo se caracterizam por serem micros e pequenas empresas.

A figura 4 mostra o desempenho na variável vínculo, no Brasil. No período em estudo o setor Fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes foi o que registrou melhor desempenho, passando de 2.977 funcionários, em 2006, para 7.292 em 2011, crescendo em média (19,62%) ao ano. Ainda registrou crescimento o setor de Fabricação de partes para calçados, de qualquer material, com média de (14,59%) ao ano. Os setores de Coleta de resíduos não-perigosos, Extração de minério de metais preciosos e Fabricação de calçados de material sintético também apresentaram desempenho positivo, crescendo em média 13,14%, 11,65% e 11,36% ao ano.

Figura 4 – Números de vínculos nos setores criativos do ano 2006 a 2011 no Brasil.

Fonte: MTE (2013).

No Brasil, a média de funcionários por estabelecimento, em 2011, no setor de Fabricação de calçados de material sintético foi de 88. O setor de Curtimento e outras preparações de couro apresentava uma média de 52 colaboradores por empresa e o setor de Preparação e fiação de fibras têxteis naturais, exceto algodão, apresentou em média 40 funcionários. Ressalta-se, ainda, que o número de vínculos diminuiu entre 2008 e 2009, pois em ambos se verificou a crise econômica mundial e, conseqüentemente, aumentou o desemprego no país. O desempenho positivo reinicia, para maioria dos setores, em 2010.

b. 4.2 Média salarial dos setores da moda São Paulo e Rio de Janeiro

Na cidade de São Paulo o setor de Fabricação de embalagens de cartolina e papel-cartão foi o que mais cresceu em média salarial,[5] passando de R$ 475,78 em 2007 para R$ 1.293,89 em 2011, crescimento médio (28,41%), conforme apontado na figura 5. Em seguida, aparece o setor de Representantes comerciais e agentes do comércio de têxteis, vestuário, calçados e artigos de viagem, que possuía um rendimento médio de R$ 994,79, no ano de 2006 e, em 2011, passou para R$ 1.680,74. Ainda, apresentaram crescimento nos salários o setor de Coleta de resíduos não-perigosos, que apresentou renda média, em 2011, no valor de R$ 870,31, enquanto em 2007 este se situava, em média, R$ 515,28 e o setor de Fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes, com variação média de 11,69%. Outro setor que apresentou crescimento em seu rendimento médio foi o de Fabricação de calçados de material sintético, passando de R$ 487,31, em 2007, para 754,91 em 2011.

[5] Média mensal das remunerações pagas durante o ano.

Figura 5- Evolução da média salarial no Estado de São Paulo do ano 2007 a 2011 dos 5 setores com maior variação positiva

Fonte: Elaborada pelo autor
FDB: Ministério do Trabalho e Emprego (2013).

No Rio de Janeiro, o rendimento médio, apresentou maior crescimento médio no setor de Extração de minério de metais preciosos, passando de R$ 2.027,57 em 2007 para 6.136,84, crescimento médio de 31,90% a.a., conforme se observa na figura 6. Ainda, citam-se no estado os setores de Fabricação de meias, cujo rendimento médio passou de R$ 370,00, em 2007, para R$ 861,38, em 2011, o de Preparação e fiação de fibras têxteis naturais, exceto algodão, que possuía renda média de R$ 608,46, em 2007, subindo para R$ 1.218,18, em 2011, e o de Acabamentos em fios, tecidos e artefatos têxteis, cresceu em média 18,18%, passando de R$ 578,51 de remuneração em 2007 para R$ 1.128,60 em 2011. O setor de Fabricação de máquinas e equipamentos para a indústria têxtil foi o que mais decresceu.[6]

No Brasil, o setor de Fabricação de embalagens de cartolina e papel-cartão cresceu em média 24,65% a.a. seu rendimento, apresentando o maior crescimento médio no país dentro da cadeia da moda, conforme se pode observar na figura 7. Outro setor que apresentou desempenho positivo foi o de Cultivo de algodão herbáceo e de outras fibras de lavoura temporária, (12,75% a.a.) e o setor de Coleta de resíduos não-perigosos, que cresceu em média 12,23% a.a., passando sua remuneração de R$ 509,64, em 2007, para R$ 808,63, em 2011.

[6] No mesmo não consta renda média para o período de 2008à 2011, conforme se observa na figura 7. Está informação, verifica-se também nos vínculos empregatícios, conforme (anexo E).

Figura 6 – Evolução da média salarial no Estado do Rio de Janeiro do ano de 2007 a 20011 dos 5 setores com maior variação positiva

Fonte: Elaborada pelo autor.
FDB: Ministério do Trabalho e Emprego (2013).

Figura 7 – Evolução da média salarial no Brasil do ano de 2007 a 2011 dos 5 setores com maior variação positiva

Fonte: Elaborada pelo autor.
FDB: Ministério do Trabalho e Emprego (2013).

O setor de Lapidação de gemas e fabricação de artefatos de ourivesaria e joalheria apresentou crescimento médio de 11,89% a.a. e o de Fabricação de tecidos de malha, obteve crescimento médio de 11,35 a.a., conforme figura 7. Em se tratando de

rendimento médio, foram poucos os setores que apresentaram desempenho negativo, pois, apesar de determinados setores terem crescido a níveis baixos os mesmos reagiram de um ano para outro, mesmo diante a crise econômica de 2008-2009.

Desta forma, percebe-se que os setores que fazem parte da cadeia da moda mesmo apresentando desempenho sucinto, contribuíram para a geração emprego e, consequentemente, remuneração. Isto é relevante, pois há os efeitos de encadeamento, ou seja, há setores que se ressentem perante acontecimentos conjunturais ou de crise externa, repercutindo perante toda a cadeia produtiva.

5 Conclusão

A economia criativa nasce da necessidade de mensurar o valor da criatividade do indivíduo e seus efeitos sobre a economia. Esta teve sua origem na Inglaterra com o que se convencionar chamar de indústrias criativas na década de 1990, onde os governantes perceberam que a criatividade ajudaria no desenvolvimento da economia tanto quanto outros setores, porém, o conceito de indústrias criativas foi evoluindo a partir do conceito de economia da cultura.

O cenário histórico da moda foi mudando com o passar das décadas e se aprimorando sempre ao estilo da sociedade, porém, desde o princípio, a roupa começa a ser tratada como moda, deixando-se de vender roupas e passando a vender marca, a qual à aquela época estava voltada a classe alta. Apesar de a palavra moda remeter o pensamento das pessoas a roupas, revistas e desfiles, sua cadeia é ampla, fazendo parte dela 49 setores, no Brasil, cada qual com sua particularidade e sua importância econômica para a sociedade. Cada segmento é capaz de gerar emprego e renda além de serem essenciais à conclusão do produto final.

Apesar de diversos setores apresentarem um crescimento cíclico, ao longo dos anos pesquisados, o número de vínculos aumentou em grande parte desses setores, porém foi a renda que apresentou aumento bastante significativo ao longo dos anos.

Em São Paulo, os setores apresentaram desempenho satisfatório em sua maioria, já no Rio de Janeiro, grande parte dos setores também apresentou desempenho satisfatório, alguns setores tenham tido resultados negativos. No Brasil, o desempenho dos setores que fazem parte da cadeia da moda também se mostrou satisfatório, dando destaque ao setor de fabricação de bijuterias e artefatos semelhantes, que apresentou o melhor desempenho em número de vínculos.

Desta forma a moda, utilizando-se fartamente do insumo criatividade é uma das maiores representantes das indústrias criativas, pois cada setor demanda mão-de-obra, seja na indústria, serviços ou comércio. Ela representa uma fonte de desenvolvimento econômico, tanto em localidades com menor infraestrutura, por exemplo, as rendeiras do nordeste, como as mais robustas, como Franca em São Paulo.

Das análises deste trabalho pode-se depreender que os setores pertencentes à cadeia da moda geraram emprego e renda, aumentando o bem-estar econômico dos

estados pesquisados e do país, mesmo passando por um período de crise econômica como a de 2008-2009.

Referencias

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMBALAGENS (ABRE). *Estudo macroeconômico da embalagem.* Disponível em: <http://www.abre.org.br/setor/dados-de-mercado / d ados-de-mercado-2010/>Acesso em: 13 maio 2013.

BAUDOT, François. *Moda do século*. Trad. de Maria Tereza Resende Costa. 4. ed. São Paulo: Cosac Naify, 2008.

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). *A economia da cultura, o BNDES e o desenvolvimento sustentável.* 2009. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set3007.pdf>. Acesso em: 15 set. 2012.

BRASIL. MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. *Relação anual de relações sociais.* Disponível em: <WWW.mte.gov.br>. Acesso em: 20. set. 2013

FEGHALI, Marta K.; DWYER, Daniela. *As engrenagens da moda*. 2. ed. Rio de Janeiro: Senac Rio, 2010.

HEBECHE, Luiz. *A imaginação em Descartes e Kant.* Porto Alegre: Veritas PUC RS, 2005. Disponível em: <http://www.cfh.ufsc.br/~wfil/hebeche.pdf>. Acesso em: 30 set. 2012.

HERCHCOVITCH, Alexandre. *Cartas a um jovem estilista:* a moda como profissão. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

HOWKINS, John. Ecologias criativas in: REIS, Ana C. F.; KAGEYAMA, Peter. *Cidades criativas:* perspectivas. São Paulo: Garimpo de Soluções, 2011. Disponível em: <http://www.santander.com.br/portal/wps/gcm/package/cultura/livro_70516/Livro_Cidades_Criativas_Perspectivas_v1.pdf>. Acesso em: 23 out. 2012.

JORNAL O FLUMINENSE. *Mercado de fabricação de bijuterias cresce e se destaca na economia.* Disponível em: <http://www.ofluminense.com.br/editorias/ empregos-e-negocios/mercado-de-fabricacao-de-bijuterias-em-alta>. Acesso em: 14 maio 2013.

OMC. Organização Mundial do Comércio. *O comércio de mercadorias:* estatísticas do comércio internacional. Disponível em: <http://www.wto.org/spanish /res_s/statis_s/its2012_s/its12_merch_trade_product_s.htm>. Acesso em: 25 nov. 2012.

REIS, Ana C.F. (Org.). *Economia criativa como estratégia de desenvolvimento:* uma visão dos países em desenvolvimento. São Paulo: Itaú Cultural, 2008. Disponível em: <http://www.garimpodesolucoes.com.br/downloads/ebook_br.pdf>. Acesso em: 8 ago. 2012.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. *Critérios e conceitos para a classificação de empresas.* Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresa rial>. Acesso em: 12 maio 2013.

UNCTAD. United Nations Conference on Trade and Development. *Creative economy.* Dezembro 2010. Disponível em: <http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103_en.pdf>. Acesso em: 2 dez. 2012.

O processo de internacionalização das Empresas de Base Tecnológica: uma análise da produção científica internacional de 1996 a 2014

Maria Carolina Serpa Fagundes de Oliveira*
Maríndia Brachak dos Santos**
Flávia Luciane Scherer***
Maíra Piveta****

Resumo: As Empresas de Base Tecnológica (EBTs) são caracterizadas como pequenas e médias empresas de setores de alta tecnologia, que realizam esforços tecnológicos significativos e concentram suas operações na fabricação de novos produtos, estando comumente situadas em incubadoras de empresas ou parques tecnológicos. Considerando isso, o presente estudo tem como objetivo analisar a produção científica internacional sobre o processo de internacionalização das EBTs. Para tanto, foram consultadas publicações no portal *Web of Science*, uma base multidisciplinar que abriga somente os periódicos mais citados em âmbito mundial, o que resultou em uma amostra de 30 artigos publicados durante o período de 1996 a 2014 e que foram analisados por meio de uma pesquisa bibliométrica e de caráter descritivo.
Palavras-chave: Internacionalização. Estratégia. Empresas de base tecnológica. Produção científica. Bibliometria.

Abstract: The Technology-Based Firms are characterized as small and medium high-tech sectors that make significant technological efforts and focus its operations in the manufacture of new products and are commonly located in business incubators and technology parks. Considering this, the present study aims to analyze the international scientific literature on the internationalization process of TBFs. To have been consulted publications housed in the Web of Science website, a multidisciplinary base that houses only the most cited journals worldwide. This resulted in a sample of 30 articles published during the period 1996 and 2014 and were analyzed using a bibliometric research and descriptive.
Keywords: Internationalization. Strategy. Technology-Based Firms. Scientific production. Bibliometrics.

1 Introdução

O contexto dinâmico, marcado por constantes mudanças e transformações tanto do ponto de vista social como econômico, tem impulsionado as organizações à busca de mecanismos que possibilitem a conquista de vantagens competitivas e a manutenção de suas ações no mercado tanto doméstico como externo. As transformações econômicas e tecnológicas ocorridas a partir da segunda metade do século XX ampliaram os mercados, reduziram os limites impostos pelas fronteiras dos países e promoveram, de forma real e inequívoca, a globalização das operações comerciais (FIATES et al. 2012).

Até a década de 80 os principais exemplos de empresas multinacionais consistiam de corporações maduras, com grande poder de mercado e oriundas de economias desenvolvidas, porém nos últimos 20 anos, os negócios internacionais têm se modificado (RIBEIRO et al., 2012). E o surgimento de novos atores nesse contexto globalizado é evidente e uma realidade, principalmente no tocante a questões de inovação, uma vez que a capacidade de inovação tem sido frequentemente apontada

* Mestranda em Administração pela UFSM. *E-mail*: mc.sfagundes@gmail.com
** Mestra em Administração pela UFSM. *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com
*** Doutora em Administração pela UFMG. *E-mail*: flaviascherer@globo.com
**** Graduanda em Administração pela UFSM . *E-mail*: mairapivetasm@hotmail.com

como fator de vantagem para o desenvolvimento econômico e a internacionalização de empresas (SHUMPETER, 1934; GOBARA; CUNHA,2008).

Em meio a essa conjuntura, destaca-se o recente aparecimento de EBTs que se internacionalizam de maneira acelerada desde sua fundação ou poucos anos após esse acontecimento (RIBEIRO et al., 2012). As EBTs são definidas, segundo Pinho (2005), como pequenas e médias empresas de setores de alta tecnologia, que realizam esforços tecnológicos significativos e concentram suas operações na fabricação de novos produtos, possuindo, para Fonseca e Kruglianskas (2002), uma dinâmica de inovação muito forte. Essas organizações estão comumente situadas em incubadoras de empresas ou parques tecnológicos. De acordo com estudo realizado em 2011 pela Anprotec (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores), em parceria com o Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), o Brasil tem 384 incubadoras em operação, que abrigam 2.640 empresas, gerando 16.394 postos de trabalho (ANPROTEC, 2014).

Essas empresas parecem se comportar de maneira diferente das tradicionais multinacionais (MATHEWS e ZANDER, 2007), fazendo com que as tradicionais teorias de internacionalização tenham limitações para explica-las. Por isso, o processo de internacionalização dessas organizações e os principais aspectos que envolvem esse procedimento têm despertado a atenção, não apenas dos meios empresarial e econômico como também acadêmico, como forma de impulsionar os estudos sobre o tema e desenvolver novos conhecimentos que atentem para a internacionalização desse tipo de empresas e, assim, a consequente evolução do próprio campo de estudo sobre estratégia em negócios internacionais.

Nesse cenário, respaldam-se as razões para este trabalho, que tem como objetivo investigar as publicações científicas internacionais que atentem para a temática do processo de internacionalização das EBTs. Para a realização do estudo, foram consultadas publicações constantes na *Web of Science* que é uma base multidisciplinar que abriga somente os periódicos mais citados em âmbito mundial (CARPES et al., 2013).

2 Referencial teórico

Para conferir suporte teórico à realização de estudo proposto, que tem como objetivo analisar a produção científica internacional sobre o processo de internacionalização de EBTs brasileiras, será aprofundada, a compreensão sobre a temática que orienta o trabalho.

2.1 Internacionalização de empresas

O comércio internacional é uma prática de negócios secular, que remonta ao tempo feudal, o qual foi potencializado com os descobrimentos marítimos, pelo mercantilismo no século XVI (LARANJEIRA; ALPERSTEDT, 2007). Isso demonstra a

utilização de internacionalização desde tempos remotos, não se configurando apenas como um fenômeno da globalização que marcou o século XX, mas um aspecto que, ao longo dos anos, moldou-se aos acontecimentos históricos, sociais e econômicos.

Para Castells (1999), após a década de 90 o comércio internacional deixou de ser mundial para se tornar global. Embora a comercialização de produtos entre países seja uma característica comercial desde tempos antigos, como do mercantilismo, foi durante as últimas décadas do século XX, que esse movimento se intensificou e passou a influenciar nas economias nacionais. Kuazaqui e Lisboa (2009, p. 2) acreditam que "o comércio e as relações têm evoluído de maneira significativa [...] pela necessidade de os países mais ricos manterem seus postos de liderança econômica e pela fase de transição das economias menos favorecidas".

Essa temática tem sido constantemente estudada, porém, no Brasil, ainda se faz necessário o desenvolvimento de trabalhos mais aprofundados e que respeitem as necessidades de conhecimento e as características do País. Corroborando essa ideia, Fleury e Fleury (2007), Borini et al. (1995) e Rosas (2007) afirmam que, apesar de os estudos sobre a internacionalização já estarem bastante adiantados nos países desenvolvidos, nos emergentes o movimento ocorreu de forma tardia, além de ser imaturo e tímido.

No entanto, o mercado brasileiro é considerado, atualmente, como um dos maiores mercados do mundo e com grande potencial de crescimento. Fleury e Fleury (2007) lembram que o Brasil, nas últimas décadas, assim como os demais países chamados do BRICS, vem experimentando um processo crescente de internacionalização, o que comprova o campo de pesquisa que pode ser aproveitado por meio de estudos específicos, que abordem a temática e contribuam para essa linha de pesquisa e possibilitem consequentes contribuições para o ambiente corporativo, no cotidiano das empresas.

Diferentes podem ser os aspectos motivadores, que impulsionam as organizações a se internacionalizarem. Dessa forma, tendo como base a Teoria Clássica de Internacionalização, mais precisamente a abordagem econômica, Dunning (1994) apresenta os seguintes motivadores:

a) *resource seeking*: disponibilidade de recursos naturais escassos em seus países de origem, permitindo que produtos em fase mais avançada de processamento e de maior valor agregado fossem viabilizados nos países de origem;

b) *efficiency seeking*: busca de racionalização na produção, explorando economias de especialização e localização;

c) *market seeking*: atratividade de mercados locais; e

d) *strategic asset seeking*: aquisição de ativos estratégicos em termos de competências e/ou financeiros.

Além de atentar às questões que impulsionam a presença da empresa no mercado exterior, tem-se também a escolha estratégica que envolve o meio de entrada no mercado internacional. Mota (2007, p. 4) lembra que uma firma pode ingressar nas transações internacionais "através da exportação, licenciamento, investimento direto ou

estabelecimento de subsidiárias, desenvolvendo alianças estratégicas, adquirindo ou fundindo-se com empresas locais". Kuazaqui e Lisboa (2009, p. 6) definem o modo de entrada como "as ações que visam introduzir um novo negócio ou uma nova empresa em ambiente internacional". Cada modo tem suas características e peculiaridades e deve ser levado em consideração para que a estratégia internacional da empresa seja implementada de forma correta e eficiente.

2.2 Abordagens teóricas da internacionalização

Os estudos sobre internacionalização de empresas têm evoluído com o passar dos dias, ao mesmo tempo que as condições de mercado exigem que as organizações se comportem e se posicionem de diferentes formas. Desenvolver ações de mercado no ambiente internacional deve ser visto pela ótica da estratégica e entendido como um procedimento influenciador dos diferentes setores e aspectos organizacionais.

A internacionalização "é um fenômeno relacionado aos agentes, os atores que participam do processo de globalização" (FLEURY; FLEURY, 2012, p. 35). Essa globalização é entendida em seu momento mais acelerado e influenciador de aspectos sociais e econômicos, uma vez que negócios entre nações não é fato exclusivo do século XX, mas é um comportamento que moldou o comércio mundial e a formação de alianças. Ou seja, o comércio internacional é uma prática de negócios secular, que remonta ao tempo feudal (LARANJEIRA; ALPERSTEDT, 2007).

Ademais, a internacionalização de uma empresa pode ocorrer em várias dimensões, sendo um processo que se desenvolve ao longo do tempo, no qual uma empresa envolve-se em operações fora de seu país de origem (DIB, 2008). Seus motivadores e aspectos-chave podem ser diversos, motivados por diferentes interesses e benefícios e, como mostra disso, Rocha e Almeida (2006) apresentam alguns aspectos responsáveis pela decisão de uma empresa de se envolver com comércio internacional:

a) necessidade crescente de exploração de mercados mundiais;
b) pressões competitivas que forçam a empresa a procurar por matérias-primas mais baratas;
c) integração regional para agir mais eficientemente na procura de investimentos;
d) diminuição nos custos de transporte e comunicação internacional;
e) aumento na competição oligopolista entre as empresas-líderes;
f) abertura de novas oportunidades territoriais para investimento;
g) necessidade de absorver fontes de tecnologia e capacidades organizacionais;
h) explorar economias de escala;
i) novos incentivos para concluir alianças com empresas estrangeiras;
j) mudanças significantes nos custos e benefícios de um local; e
k) necessidade de balancear as vantagens da globalização com as da localização.

Antes entendida apenas por meio de abordagens econômicas, a internacionalização de negócios é vista e compreendida também pelas teorias comportamentais, que marcaram o desenvolvimento acadêmico desse tema em meio a estudos organizacionais. Dessa forma, segundo Boehe e Toni (2006), na literatura sobre negócios internacionais dos últimos 30 anos, têm sido dominantes três escolas de pensamento: (1) a abordagem econômica com o paradigma OLI da produção internacional formulado por John Dunning (1988); (2) a escola behaviorista escandinava, também conhecida como a "Escola de Uppsala" que defende o modelo de internacionalização gradual; e mais recentememte (3) a escola que conceitualiza a internacionalização de empresas como um processo de criação de redes de negócios internacionais.

No tocante a essas divisões, existem diferentes abordagens conforme os autores; no entanto, todas convergem à conclusão sobre a evolução referente a essa temática, que pode ser verificada também no quadro 1.

Quadro 1 – Escolas de internacionalização de empresas

Abordagem	Descrição
Paradigma OLI (DUNNING, 1988)	Partindo de uma visão econômica, essa escola explica a internacionalização e a localização das atividades de produção das empresas, mediante três categorias: vantagens proprietárias da empresa relacionadas aos ativos tangíveis e intangíveis (O – *ownership advantages*); vantagens de localização próprias do país hospedeiro (L – *localisation advantages*); vantagens de internacionalização quanto à capacidade de transferência de conhecimento entre diversas unidades da mesma empresa, localizadas em diferentes países (I – *internalisation advantages*).
Escola de Uppsala (JOHANSON e VAHLNE, 1977)	Defende que as empresas internacionalizam-se de forma gradual, de acordo com a construção incremental do conhecimento sobre o mercado externo resultante de experiência. O conceito de distância psíquica entre países é bastante aceito pelos defensores dessa escola, no sentido de que o conhecimento sobre leis, regulamentos, instituições e culturas diferentes pode ser assimilado com maior facilidade em mercados "psiquicamente" mais próximos.
Abordagem baseada em redes de negócios internacionais (JOHANSON e VAHLNE, 2003)	Percebe a internacionalização como um processo de criação de relações de negócios ou redes de empresas legalmente independentes, porém economicamente dependentes. De acordo com tal abordagem, as verdadeiras barreiras de internacionalização estão associadas ao estabelecimento e ao desenvolvimento de relações de negócios.

Fonte: Caldas et al. (2010) com base em Dunning (1988); Johanson e Vahlne (1977, 2003).

3 Método

3.1 Caracterização do estudo

O objetivo deste trabalho consiste em analisar a produção científica internacional sobre a internacionalização de EBTs, utilizando como alicerce os trabalhos publicados na base de dados *web of Science*.

De acordo com Vergara (2006), a pesquisa pode ser classificada em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins, este estudo caracteriza-se

como descritivo, uma vez que esse tipo pretende descrever fatos e fenômenos de determinada realidade (TRIVIÑOS, 1987). Quanto aos meios, trata-se de uma pesquisa bibliométrica que, segundo Silva (2004), tem como objetivo analisar a atividade científica ou técnica por meio de análise quantitativa das publicações.

3.2 Definição da amostra

Para a pesquisa do material a ser utilizado para as análises propostas por este estudo, utilizou-se a base de dados *web of Science*, como já mencionado anteriormente, que oferece acesso direto ao fluxo de informações multidisciplinares retrospectivas de cerca de 8.700 dos periódicos de maior prestígio, com alto impacto no mundo da pesquisa (THOMSON SCIENTIFIC, 2010). Para tanto, foram utilizadas as palavras-chave: internacionalização e EBTs (I*nternationalization and Technology-Based Firms*), o que possibilitou a obtenção de 30 artigos acadêmicos em torno da temática proposta.

3.3 Modelo conceitual

Para a análise proposta e com o intuito de desenvolver as averiguações necessárias para o alcance do objetivo maior deste estudo, foi utilizado o modelo conceitual de Pinto e Lara (2008), desenvolvido com base em estudos anteriores de Hoppen et al., (1997), Perin et al. (2000) e Gonçalves e Meirelles (2004). Com isso, a partir da adaptação a esse modelo e a utilização dos critérios de análise adotados por Kneipp et al. (2013), foram delimitadas as variáveis de análise necessárias para o trabalho, assim como mostrado no quadro 2.

Quadro 2 – Modelo conceitual para análise Bibliométrica

	Variáveis Analisada	**Critérios de avaliação**
Características gerais das publicações	Artigos publicados por ano	Quantidade de publicações
	Periódicos	Periódicos das publicações
	Autores	Autores das publicações
	Instituições	Instituições dos autores
Aspectos metodológicos das publicações	Tipo de artigo	Empírico ou teórico
	Abordagem da pesquisa	Qualitativa, quantitativa ou qualitativo-quantitativa
	Natureza da pesquisa	Exploratória, descritiva ou causal
	Método de pesquisa	*Survey*, experimentos, base qualitativa ou bibliométrico.

Fonte: Pinto e Lara (2008); Kneipp et al. (2013).

Em suma, a pesquisa bibliométrica deu-se por meio de um processo devidamente elaborado, que pode ser observado pelo desenho de pesquisa, apresentado na figura 1, a seguir, demonstrando as etapas e os procedimentos adotados, além da amostra obtida e do modelo utilizado para a realização deste estudo.

Figura 1 – Desenho da pesquisa do estudo bibliométrico

Fonte: Elaborado pelos autores.

4 Apresentação e análise dos resutados

4.1 Características gerais das publicações

4.1.1 Artigos publicados por ano

As análises relativas aos 30 artigos obtidos na busca pela base de dados utilizada, deu-se sem a delimitação de tempo, como forma de entender melhor a composição dos estudos e, principalmente, por se constituir em um setor recente, que começou a despertar atenções na década de 90. Com os resultados obtidos, foram feitos estudos correspondendo ao período entre 1996 e 2014. O gráfico 1 apresenta a quantidade de publicações por ano e que abarcam a internacionalização das EBTs.

Gráfico 1 – Ano das publicações

Fonte: Dados da pesquisa.

Por meio desta análise, pode-se observar que a atenção acadêmica em torno da expansão internacional das empresas que tem como negócio comercial, aspectos que envolvem questões tecnológicas, começou em meados da década de 90 ainda que de

forma lenta. Intensificou-se a partir do início de 2000, mesmo que somente em 2010 tenha existido uma maior quantidade de publicações.

Não há como afirmar de forma categórica qual foi o fator influenciador desse destaque no ano de 2010, mas o que se pode observar é que se relacionava ao momento econômico que se vivia naquele ano, ainda sofrendo as consequências da crise mundial iniciada em 2008 com a quebra do Banco de Investimento Lehman Brothers. Em tempos como esses, são desencadeados dois momentos paradoxos às organizações: um que retrata o aquecimento das atividades internacionais como forma de suprir as dificuldades nacionais, como pode ser verificado em alguns países europeus, como a Espanha; o outro simboliza a retração dessa atividade, como destacado por Vasconcelos et al. (2009), que verificou que, em tempos de crise, a preocupação com fatores econômicos torna-se um obstáculo à internacionalização de empresas fora de seu mercado de origem.

4.1.2 Periódicos

Dentre os periódicos que abrigaram os trabalhos, seis deles destacaram-se pelo maior número de publicações (quadro 3). O *Journal of Business Venturing*, que comporta cinco estudos, é um periódico dedicado ao empreendedorismo, que oferece um fórum acadêmico para o compartilhamento de teorias úteis e interessantes, narrativas e interpretações dos mecanismos e das consequências. Enquanto o *Research Policy*, com três publicações, tem como escopo apresentar artigos que examinem empirica e teoricamente a interação entre inovação, tecnologia e pesquisa, por um lado, e os processos econômicos, sociais, políticos e organizacionais, por outro. Por meio desses dois periódicos, estão representadas as mais importantes características das EBTs, marcadas pelos aspectos: empreendedorismo e, principalmente, tecnológico.

Quadro 3 – Periódicos das publicações

Periódicos	Nº. de artigos publicados
Journal of Business Venturing	5
Research Policy	3
Entrepreneurship Theory and Practice	2
International Business Review	2
Journal of World Business	2
Strategic Management Journal	2

Fonte: Dados da pesquisa.

4.1.3 Autores

Em relação à autoria dos estudos publicados, o total de autores encontrados foi de 72, sendo que apenas cinco destacaram-se com mais de uma publicação, tendo, cada um, dois trabalhos publicados sobre internacionalização de EBTs, sendo dois oriundos dos Estados Unidos, e três, do Brasil. Dentre os autores norte-americanos, encontra-se Benjamin M. Oviatt que, juntamente com Patricia P. McDougall, marcaram o campo

acadêmico sobre internacionalização, dando início a pesquisas sobre *born globals*, o que ainda demonstra a proximidade dessas empresas com as teorias mais recentes de internacionalização.

Quadro 4 – Autores das publicações

Autor	Instituição e País de origem do autor	Nº de artigos publicados
Benjamin M. Oviatt	Universidade do Estado da Georgia (Estados Unidos)	2
Felipe M. Borini	Escola Superior de Propaganda e Marketing (Brasil)	2
Fernanda C. Ferreira Ribeiro	Universidade de São Paulo (Brasil)	2
Moacir Oliveira De Miranda Jr.	Universidade de São Paulo (Brasil)	2
Stephanie A. Fernhaber	Universidade Butler (Estados Unidos)	2

Fonte: Dados da pesquisa.

4.1.4 Instituições

As informações sobre as instituições de origem dos autores foram coletadas nos artigos publicados e também, em alguns casos, houve a necessidade de realizar-se uma busca em seus currículos. Com isso, se pode observar que, dentre as 58 instituições encontradas, 7 destacaram-se com mais de um trabalho, tendo cada uma dois estudos publicados, sendo três universidades do Reino Unido, duas dos Estados Unidos, uma da Bélgica e uma do Brasil. Juntamente com as informações obtidas sobre as autorias, apresentadas anteriormente, constatou-se, além da destacada atuação de autores e universidades norte-americanas, a emergência do Brasil na área, com destaque em especial, à Universidade de São Paulo.

Quadro 5 – Instituições das publicações

Instituição	País de origem da Instituição	Quantidade
K.U. Leuven	Bélgica	2
Universidade Butler	Estados Unidos	2
Universidade do Estado da Georgia	Estados Unidos	2
Universidade de Exeter	Reino Unido	2
Universidade de Cambridge	Reino Unido	2
Universidade de Glasgow	Reino Unido	2
Universidade de São Paulo	Brasil	2

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2 Aspectos metodológicos das publicações

4.2.1 Tipo de artigo

Quanto ao tipo de pesquisa empregada nos estudos encontrados, observa-se que, em sua maioria, os autores optam por realizar estudos empíricos com relação ao tema, uma vez que a mesma representa a "face empírica e fatual da realidade; produz e analisa dados, procedendo sempre pela via do controle empírico e fatual" (DEMO, 2000, p. 21). A pesquisa teórica é "dedicada a reconstruir teoria, conceitos, ideias, ideologias,

polêmicas, tendo em vista, em termos imediatos, aprimorar fundamentos teóricos" (DEMO, 2000, p. 20). No entanto, foi utilizada em sete trabalhos, representando a minoria adotada, estando presente em todos os estágios de estudo sobre o tema. Os dados que corroboram essas afirmações são apresentados no quaro 6

Quadro 6 – Tipo de artigo

Tipo de artigo	Quantidade
Empírico	23
Teórico	7
Total	30

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.2 Abordagem da pesquisa

De acordo com a abordagem dada ao problema de pesquisa proposto, em sua maioria, os trabalhos desenvolvidos ao longo dos anos de 1996 a 2014, foram construídos sob o delineamento de pesquisa quantitativa, o que representou o total de 16 trabalhos, enquanto houve 11 estudos qualitativos e dois agregando as duas abordagens.

Quadro 7 – Abordagem de pesquisa

Abordagem	Quantidade
Quantitativo	16
Qualitativo	11
Quantitativo e qualitativo	2
Total	30

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.3 Natureza da pesquisa

Conforme os objetivos estipulados pelas pesquisas realizadas, na maioria dos estudos, foram realizadas pesquisas exploratórias, sendo logo seguidas pelas pesquisas descritivas e as que combinaram os dois tipos, como mostra o quaro 8. A maior utilização de pesquisas exploratórias justifica-se por se tratar de um tema que começou a despertar a atenção do meio acadêmico há pouco mais de 15 anos, uma vez que os estudos exploratórios são desenvolvidos no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato (GIL, 1999), além ser realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado (RAUPP; BEUREN, 2006).

Quadro 8 – Natureza da pesquisa

Natureza	Quantidade
Exploratória	16
Descritiva	12
Exploratória e descritiva	2
Total	30

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2.4 Método de pesquisa

Os procedimentos empregados na pesquisa científica referem-se à maneira pela qual se conduz o estudo e, portanto, como se obtém os dados (RAUPP; BEUREN, 2006). Com relação a esse aspecto, ou seja, aos métodos empregados, contatou-se que foram utilizados, na maioria dos trabalhos, a base qualitativa e o delineamento *Survey*, com 13 estudos cada. Ademais, não foi realizado nenhum estudo bibliométrico, o que demonstra a lacuna existente no que tange aos estudos dessa natureza. Ainda foi identificado um método que não constava no modelo conceitual utilizado, estando presente em cinco estudos que utilizaram dados secundários oriundos de banco de dados quantitativos, assim como é apresentado no quadro 9.

Quadro 9 – Método de pesquisa

Método	Quantidade
Survey	13
Base qualitativa	13
Dados secundários	5
Total	31

Fonte: Dados da pesquisa.

5 Conclusão

Este estudo teve como objetivo analisar a produção científica internacional com relação à internacionalização das EBTs, com o intuito de verificar e compreender o contexto acadêmico que envolve essa temática. As EBTs começaram a ganhar maior atenção a partir da década de 90 e, no que diz respeito ao mercado externo, podem ser vistas como modernas multinacionais, que se diferenciam em larga escala das mais tradicionais, uma vez que possuem diferentes características, principalmente relacionadas ao porte, pois, em muitos casos, são caracterizadas como médias e pequenas empresas.

Para isso, ou seja, para a obtenção do objetivo de análise proposto, foi aplicada uma pesquisa bibliométrica, de natureza exploratória e descritiva, além do uso do modelo conceitual de Pinto e Lara (2008), com a utilização dos critérios de análise adotados por Kneipp et al. (2013). Com base nesses aspectos, foram coletados, na base de dados *web of Science* 30 artigos que versam sobre internacionalização de EBTs. Assim, com amparo nesse processo, os resultados obtidos apontaram que as pesquisas foram realizadas no período entre 1996 e 2014, em sua maioria, por meio de universidades do Reino Unido, dos Estados Unidos, da Bélgica e do Brasil. Ademais, são definidas, no que diz respeito às suas características e aspectos metodológicos, pelas informações dispostas na figura 2, que representa, de forma esquematizada, os principais resultados da pesquisa.

Figura 2 – Resumo dos resultados da pesquisa

Fonte: Dados da pesquisa

Este estudo apresentou contribuições acadêmicas relacionadas à temática, uma vez que responde à lacuna existente de estudos bibliométricos sobre a internacionalização de empresas que atuam no setor tecnológico. A principal limitação deste estudo gira em torno da utilização de apenas um banco de dados como base para a procura dos artigos. Por isso, sugerem-se para pesquisas futuras, que sejam realizados estudos utilizando outros bancos de dados, além da utilização de diferentes métodos de análise, como meio de verificar de forma mais abrangente e aprofundada a composição científica em torno desse assunto.

Referências

ANPROTEC. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. *Incubadoras e Parques* 2014. Disponível em: <http://anprotec.org.br/site/pt/incubadoras-e-parques/>. Acesso em: 11 ago. 2014.

BOEHE, D. M.; TONI, D. *Modelo para internacionalização de empresas baseada em redes*. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA. 2006, Gramado. *Anais*... Gramado, 2006.

BORINI, F. M. et al. *International marketing strategy*. 2. ed. Hertfordshire: Prentice Hall International, 1995.

CALDAS, P. T.; VASCONCELOS, A. C. F.; ANDRADE, E. O. Estratégias para internacionalização de empresas com atuação em redes: um estudo exploratório em um consórcio de exportação no setor de confecções. *Gestão da Produção, Operações e Sistemas*, ano 5, n. 3, p. 93-111, jul./set. 2010.

CARPES, A. M. et al. *As multinacionais no contexto da sustentabilidade*: Estudo bibliométrico das publicações internacionais. In: FÓRUM INTERNACIONAL ECOINOVAR, 2., 2013, Santa Maria. *Anais*... Santa Maria: UFSM, 2013.

CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

DEMO, P. *Metodologia do conhecimento científico*. São Paulo: Atlas, 2000.

DIB, L. A. *O processo de internacionalização de pequenas e médias empresas e o fenômeno born global*: estudo do setor de software no Brasil. 2008. Tese (Doutorado) – UFRJ, Rio de Janeiro, 2008.

DUNNING, J. H. Multinational enterprises and the globalisation of innovator capacity. *Research Policy*, v. 23, p. 67-88, 1994.

_____. The Eclectic Paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, v. 19, n. 1, p. 1-31.

FIATES, G. G. S.et al. *Análise do processo de internacionalização de pequenas e médias empresas de base tecnológica, incubadas e graduadas*. In: ENCONTRO DA ANPAD, 36., 2012, Rio de Janeiro. *Anais*... Rio de Janeiro: Anpad, 2012.

FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. Internacionalização das empresas brasileiras: em busca de uma abordagem teórica para os late movers. In: FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza L. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas, 2007. p. 3- 14.

_____. *Multinacionais brasileiras*: competências para internacionalização. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2012.

FONSECA, S. A.; KRUGLIANSKAS, I. Inovação em microempresas de setores tradicionais: estudo de caso em incubadoras brasileiras. In: SBRAGIA, R.; STAL, E. (Ed.), *Tecnologia e inovação*: experiências de gestão na micro e pequena empresa. São Paulo: PGT/USP, 2002. p. 89-109.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 1999.

GOBARA, C.; CUNHA, S. *Processo de inovação e os caminhos para a internacionalização*: um estudo de caso em uma empresa multinacional brasileira de base tecnológica. In: SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, 25, 2008, Brasília. *Anais*...Brasília, 2008.

GONÇALVES, C. A.; MEIRELLES, A. M. *Projetos e relatórios de pesquisa em Administração*. São Paulo: Atlas, 2004.

HOPPEN, N.; MOREAU, E.; LAPOINTE, L. *Avaliação de artigos de pesquisa em sistemas de informação: proposta de um guia*. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO-EnANPAD, 24., 1997, Angra dos Reis. *Anais*... Angra dos Reis: Anpad, 1997.

JOHANSON, J.; J. E. VAHLNE. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

_____. Building a model of firm internationalization. In: BLOMSTERMO, A.; SHARMA, D.D. (Ed.). *Learning in the internationalization process of firms*. Edward Elgar: Cheltenham, UK.

KNEIPP, J. M. et al. Análise bilbiométrica científica da revista de administração da UFSM: em busca de novas perspectivas e desafios. *Rev. Adm. UFSM*, Santa Maria, v. 6, n. 2, p. 443-458, jun. 2013.

KUAZAQUI, E.; LISBOA, T. C. Estratégias de entrada e operações em mercados internacionais: China. In: COLLOQUE DE L'IFBAE, 2009, Grenoble. *Anais*... Grenoble, 2009.

LARANJEIRA, L. S.; ALPERSTEDT, G, D. *O processo de internacionalização de uma empresa brasileira de artigos esportivos:* uma experiência no mercado alemão. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA. ANPAD, 3, 2007, São Carlos. *Anais*...São Carlos, 2007.

MATHEWS, J.; ZANDER, I. The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization. *Journal of International Business Studies*, v. 38, p. 387-403, 2007.

MOTA, R. B. *Decisões estratégicas de internacionalização de empresas*: “forma de entrada” e “seleção de mercado”. In: ENCONTRO DE ESTUDOS EM ESTRATÉGIA, 3, 2007, São Paulo. *Anais*...São Paulo, 2007.

PERIN, M. G. et al. *A perspectiva survey em artigos de marketing nos ENAnpads da década de 90*. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO-EnANPAD, 24., 1999, Florianópolis. *Anais*... Florianópolis: Anpad, 2000.

PINHO, M. *Empresas de base tecnológica:* diretório da pesquisa privada. São Carlos – SP: UFSCar, 2005.

PINTO, M. de R.; LARA, J. D. O que se publica sobre comportamento do consumidor no Brasil, afinal? *Revista de Administração da UFSM*, Santa Maria, v. 1, n. 3, set./dez. 2008.

RAUPP, F. M; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. (Org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

RIBEIRO, F. F.; OLIVEIRA JUNIOR. M. M.; BORINI, F. M. Internacionalização acelerada de Empresas de Base Tecnológica: o caso das *born globals* brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 6, art. 6, p. 866-888, nov./dez. 2012.

ROCHA, A.; ALMEIDA, V. Estratégias de entrada e de operações em mercados internacionais. In: TANURE, B.; DUARTE, R. G. (Org.). *Gestão internacional*. São Paulo: Saraiva, 2006.

ROSAS, A. R. First movers X late movers: estudo de casos da indústria de cimentos. In: FLEURY, Afonso; FLEURY, Maria Tereza L. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas, 2007. p. 158-179.

SCHUMPETER, J. The *theory of economic development*. Cambridge: Mass Harvard University Press, 1934.

SILVA, M. R. *Análise bibliométrica da produção científica docente do programa de Pós-Graduação em Educação Especial/UFSCar*: 1998-2003. 2004. Dissertação (Mestrado em Educação Especial) – UFCar, São Carlos, 2004.

THOMSON SCIENTIFIC. *ISI web of science* 2010. Disponível em: <http://scientific.thomson.com/products/wos/>. Acesso em: 20 ago. 2014.

TRIVIÑOS, A. N. S. *Introdução à pesquisa em ciências sociais*: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

VASCONCELOS, J. et al. Processo de internacionalização de franquias: desafios perante a atual crise global. *Revista Enagrama*., ano 3, n. 1, set./nov. 2009.

VERGARA, S. C. *Projetos e relatórios de pesquisa em Administração*. São Paulo: Atlas, 2006.

Uma sistemática de gestão e controle interno para cooperativas no Rio Grande do Sul: um estudo de caso

Carla Rosane da Costa Sccott*
Gustavo Fontinelli Rossés**

Resumo: O objetivo deste trabalho é identificar e analisar o sistema de gestão e as ferramentas de controle interno de uma cooperativa no Estado do Rio Grande do Sul. Toma-se como referencial o modelo de gestão de cooperativas de Oliveira (2006), associado aos procedimentos de controle interno definidos por Crepaldi (2007). Metodologicamente, este estudo tem como aporte uma pesquisa qualitativa, apoiada em procedimentos de pesquisa de campo, descritiva e exploratória. O método é um estudo de caso, sendo utilizadas entrevistas, questionários, análise documental e observação direta. A análise dos resultados guiou-se pela classificação, categorização, estatística quantitativa percentual e, essencialmente, análise de conteúdo. Concluiu-se que as metodologias, as rotinas, os procedimentos, as atividades, bem como todo o conjunto organizacional atende, em grande parte, ao modelo proposto por Oliveira (2006) e, em grau médio, ao modelo de Crepaldi (2007).
Palavras-chave: Sociedades cooperativas. Gestão organizacional. Controle interno. Estudo de caso.

A systematic management and internal control for cooperative of Rio Grande do Sul: a case study

Abstract: The aim of this work is to identify and analyze the management system and internal control tools in a cooperative state of Rio Grande do Sul. Took up as a reference model management de Oliveira (2006) cooperatives, associated with procedures internal control, defined by Crepaldi (2007). Methodologically this study was to supply a qualitative study, based on field research procedures, descriptive and exploratory. The method was case study, interviews, questionnaires, document analysis, and direct observation being used. The analysis was guided by the classification, categorization, quantitative statistical percentage and essentially content analysis. It was concluded that the methods, routines, procedures, activities, as well as all the organizational set caters largely to the proposed by Oliveira (2006) model, and average degree, to Crepaldi model (2007).
Keywords: Cooperative societies. Organizational management. Internal control. Case study.

1 Introdução

Em sua essência, a globalização das economias vem se desenvolvendo de forma acelerada, impondo que as organizações se adaptem a esta nova ordem. As mudanças significativas no comportamento do mercado despertam essas necessidades, permitindo a adoção de novos processos e ferramentas de gestão de modo a torná-las mais competitivas e sustentáveis dentro de uma ótica geral de mercado.

Nessa perspectiva Tálamo e Carvalho (2004) denotam para a criação de uma nova ordem econômica, com base na estruturação de formas diferenciadas quanto à gestão e controle organizacional com ênfase na competitividade e na sustentabilidade.

* Proprietária do FOCOS Escritório Contábil. Contadora CRC/RS 090182-O. Graduada em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Franciscano (Unifra). Licenciada em Educação Profissional pela Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). *E-mail*: carlasccott@gmail.com

** Professor Adjunto no Colégio Politécnico da Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). Graduado em Administração pela Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). Doutorando em Extensão Rural pela Universidade Federal da Santa Maria (UFSM). *E-mail*: gustavo@politecnico.ufsm.br

Imersos nessa lógica, o cooperativismo denota notoriedade, uma vez que na ótica de Maraschin (2004), as cooperativas emergem como uma oportunidade de promoção de melhorias nas condições dos empreendedores diante do poder de mercado cada vez presente das demais organizações com as quais competem.

Ao longo dos anos, as cooperativas têm enfrentado uma série de dificuldades para se adaptarem à elevada competição entre os diferentes tipos de organização. Diante desse cenário, impera a necessidade de reestruturação de suas condições gerenciais sob a ótica da revisão de princípios, da profissionalização da gestão, da reordenação das estruturas de custos, dos sistemas de controle e da medição dos resultados, das ferramentas de avaliação interna, dos critérios de busca e da fidelização dos associados, dos instrumentos de gestão da informação e do conhecimento, dentre outros elementos.

De acordo com Gramacho (1997), rever produtos, estratégias e estruturas organizacionais são ações que visam aumentar a eficácia e a competitividade das cooperativas. Assim, é necessário que tais organizações enfrentem os desafios dessa realidade mais complexa e, para isso, a insurgência da utilização de metodologias de gestão adequadas e apoiadas em ferramentas de controle e avaliação.

No entanto, o elevado nível de competitividade que tem se estabelecido no campo econômico tem levado as cooperativas à necessidade primária de desenvolver mecanismos que assegurem a sua permanência no mercado. Dessa forma, ganha relevância a constituição de cooperativas com uma estrutura formalizada sob o ponto de vista das questões de gestão e de controle como modo essencial de oferecer instrumentos condicionantes de minimização de custos e governança eficaz.

Por analogia, toda organização possui um modelo próprio de gestão e instrumentos de controle. Porém a diferença básica é que esses podem ser adequados ao exercício efetivo de suas atividades. Associados aos fundamentos da gestão, Zanette et al. (2009, p. 2) contribuem no sentido de que “a contabilidade, como segmento profissional, reafirma a sua verdadeira importância no cenário econômico-empresarial, pois apresenta condições de subsidiar com informações financeiras e gerenciais em benefício da gestão eficiente do empreendimento cooperativista”.

Embora o cooperativismo possua uma forte vertente social, isso não o exime de competir no mercado com empresas capitalistas globalizadas e altamente eficientes, demonstrando a necessidade clara de orientação e avaliação das atividades como um todo. Nesse sentido, Cordeiro e Dantas (2008, p. 4) mencionam que “são grandes os desafios enfrentados por todo o sistema cooperativista, para sobreviver no atual ambiente competitivo e manter-se fiel ao cumprimento de seus princípios doutrinários”.

Para Spear (2000), tais ponderações têm sido objeto de estudo, quando se considera que a existência de deslocamentos na ideologia cooperativista ante as mudanças macroambientais, em especial em face da abertura dos mercados e da crescente valorização da qualidade e da diferenciação dos produtos exigindo novas posturas estratégicas.

Dessa forma, a questão central que norteou o objetivo geral deste trabalho é "identificar e analisar o sistema de gestão e as ferramentas de controle interno de uma cooperativa no Estado do Rio Grande do Sul".

Entende-se, ainda, que as respostas a essa indagação permitiram, inclusive, identificar ações correlatas, tais como: a importância da gestão e do controle interno para as cooperativas; os procedimentos de gestão e controle interno desenvolvidos; os mecanismos utilizados para a mensuração dos resultados obtidos com a implementação desse processo; e a modelagem predominante na cooperativa analisada referente a essas temáticas.

2 Referencial teórico

2.1 Gestão de cooperativas

Para fundamentar este trabalho, Oliveira (2006) propõe um modelo de gestão para cooperativas, conforme ilustrado na figura 1 a seguir. Esse modelo constitui-se em um dos marcos referenciais teóricos deste estudo. A justificativa para a escolha de tal modelo deu-se em função de abordar um assunto bastante salutar às organizações cooperativas, especialmente por tratar de uma questão muito discutida na academia e nas organizações quanto a este campo de estudos: a gestão.

Figura 1 – Modelo de gestão das cooperativas e seus componentes

Fonte: Adaptado de Oliveira (2006).

O primeiro item trata dos componentes estratégicos, dentre os quais Oliveira (2006) considera que o primeiro passo para alcançar a eficácia nos negócios é o planejamento estratégico, processo que estabelece o caminho para o alcance das metas, considerando ainda a atuação do ambiente da cooperativa. Para Almeida (2003, p. 13), o

planejamento estratégico é relevante porque "é uma técnica administrativa que procura ordenar as idéias das pessoas, de forma que se possa criar uma visão do caminho que se deve seguir (estratégia)". A segunda variável desse componente menciona a qualidade, que, na visão de Machado (2006), precisa ser conquistada, de modo que se conheça a opinião dos clientes e cooperados como indicadores. A última variável desse componente aponta para o *marketing*, que, conforme Cobra (2003, p. 7-8), "é a forma de sentir as oportunidades de mercado e desenvolver produtos e serviços". E complementa elucidando que "o papel do marketing é administrar a demanda de bens e serviços, estimulando o consumo de um bem ou um serviço que, por suas características intrínsecas, atenda a necessidades e desejos específicos das pessoas".

O segundo componente do modelo atém-se aos componentes estruturais. Como primeira variável desse componente, emerge a estrutura organizacional, que, na visão de Pennings (1987 apud DONALDSON, 1999, p. 120) caracteriza-se como "o conjunto recorrente que envolve as relações entre os indivíduos que compõem a organização pode ser considerado como sendo o elemento central da formação da sua estrutura". Isso inclui as questões presentes nos relacionamentos de autoridade e de subordinação, representados, tradicionalmente, pelo organograma. A segunda variável trata do sistema de informações, que, na ótica de Drucker (1993), é um sistema de informações gerenciais, um sistema integrado entre o homem e a máquina que provê informações no intuito de dar suporte às diversas funções organizacionais, de modo que ela possa desenvolver o seu trabalho e consiga atingir os resultados esperados.

Os componentes diretivos referem-se ao terceiro elemento do modelo. Mâcedo (2003) entende por liderança as ações de educar, orientar e estimular pessoas na busca de resultados. Crosby (1999, p. 2) assevera que "a liderança é, deliberadamente, fazer com que as ações conduzidas por pessoas sejam planejadas, para permitir a realização do programa de trabalho do líder". Oliveira (2006) considera a comunicação o processo de entendimento e transmissão de um dado ou informação que ocorre entre emissor e receptor, visando a alguma finalidade da cooperativa. Seguindo as considerações do modelo, Oliveira (2006) elucida que supervisão, coordenação e decisão são componentes centrais das questões diretivas. A supervisão é um processo de acompanhamento e observação das ações desenvolvidas pelo todo organizacional. Assinalam Stoner e Freeman (1999) que a coordenação é um processo de integrar objetivos e atividades de unidades de trabalho separadas com o objetivo de realizar com eficácia os objetivos da organização. A decisão é um processo pelo qual o gestor, ao analisar uma série de fatores externos e internos, decide o que fazer para atender ao seu objetivo. Após a decisão do caminho que a cooperativa irá seguir para alcançar o resultado esperado, será necessária a ação, que implementará a decisão tomada, utilizando eficientemente os recursos disponíveis.

No quarto grupo de estudo, destacam-se os componentes tecnológicos. A primeira variável destaca o produto ou serviço oferecido e, na visão de Oliveira (2006), é considerada a relação entre cooperativa, cooperado e mercado e é o objeto de existência

da cooperativa, devendo ser esse desenvolvido por um conjunto de atividades sequenciais relacionadas que busca atender às necessidades dos clientes, cooperados e colaboradores. Na analogia de Adair e Murray (1996), os processos, segunda variável, compreendem tarefas ou etapas que recebem insumos e geram produtos, usados para fins específicos por seu receptor. Sendo assim, há a necessidade de estabelecer uma relação com base na visão macro do processo, bem como nas formas utilizadas para sua gestão. Outro fator que demanda atenção nos componentes tecnológicos envolve o conhecimento. Hamel e Prahalad (1994) atestam que o conhecimento e o aprendizado atribuem à organização uma qualidade especial para a criação de vantagens.

Os componentes comportamentais, sobre os quais Oliveira (2006) disserta, são relevantes à aplicação das atividades da cooperativa, pois é uma atividade pessoal. Na ótica de Rocha-Pinto (2003, p. 94), "tanto o treinamento como o desenvolvimento têm forte relação com o processo de aquisição ou aperfeiçoamento de conhecimentos e habilidades e de mudanças de atitudes, particularmente envolvido com o desempenho de uma tarefa ou de um cargo". Já o desempenho relaciona-se com o esperado e o estabelecido para uma atividade ou cargo em relação aos resultados obtidos pelo funcionário responsável pela função. Conforme Stoner e Freeman (1999) quanto maior for o desempenho individual, maior será o desempenho da cooperativa, implicando diretamente melhores resultados. Para Oliveira (2006, p. 46), o potencial "é o conjunto de conhecimentos que um funcionário tem para desempenhar outras atividades, correlacionadas, ou não, a seu atual cargo e função na cooperativa". Ou seja, o comportamento de determinado indivíduo que sofre influência de diversas variáveis do ambiente que o cerca (OLIVEIRA, 2006). É o comprometimento na forma de aceite da responsabilidade de alcançar os objetivos. Freire (1990 apud MACÊDO, 2003, p. 107) contempla que "o verdadeiro comprometimento pressupõe uma opção consciente do indivíduo, devendo, pois traduzir-se em fatos concretos".

Os componentes de mudança são o sexto grupo na análise do modelo proposto por Oliveira (2006). Para o autor, a administração de resistências é o fator que identifica o conjunto de valores e expectativas dos funcionários da cooperativa, buscando minimizar dificuldades do processo de evolução da organização por meio de orientação, capacitação e entendimento dos resultados. O alcance dos objetivos planejados faz uso da postura para obter resultados, direcionando os recursos humanos e financeiros disponíveis. Advoga Crúzio (2007) que uma postura para resultados é fundamental para o sucesso da cooperativa, pois esse está condicionado ao fator central que abarca todos os esforços coletivos. Apoiado nisso, o trabalho em equipe é utilizado para desempenhar atividades de forma conjunta, unindo treinamento e aprendizagem. Macêdo (2003) destaca que o trabalho em equipe deve ser cercado de múltiplos elementos que são, ao mesmo tempo, motivadores e desafiadores.

Finalmente, os componentes de avaliação, na ótica de Oliveira (2006), utilizam os indicadores, que são parâmetros que permitem avaliar o grau de sucesso na realização das atividades ou processos. Os indicadores são essenciais pois permitem à organização

acompanhar se os resultados reais estão de acordo com os esperados. O acompanhamento está ligado ao processo de observação dos desempenhos individuais e coletivos do conjunto organizacional. Drucker (1993) evidencia que o acompanhamento necessita de alto grau de idoneidade, pois não pode levar em consideração preferências de ordem pessoal, sejam elas positivas ou negativas. De forma simplificada, Oliveira (2006) advoga que o controle tem como finalidade assegurar a verificação dos resultados referentes àquilo que foi planejado. Compara os indicadores e busca avaliar o desenvolvimento e os resultados das estratégias e ações para orientar os gestores sobre a eficácia nos resultados, proporcionando a evolução gradativa do processo administrativo e dos resultados da cooperativa, ou seja, o aprimoramento. Moysés Filho et al. (2003) contemplam que a implantação de um plano de ação requer amplo envolvimento, a busca de aprimoramento contínuo de processos, produtos e serviços, o estabelecimento de indicadores, estratégias e metas e avaliação contínua.

Nesse contexto de controle, diferentes ferramentas podem ser adotadas para dar o suporte necessário aos processos de acompanhamento e avaliação. Esse trabalho busca associar duas temáticas do ponto de vista teórico e, diante disso, está empenhado em criar elos do modelo de gestão de Oliveira (2006) com as ferramentas de controle interno de Crepaldi (2007). Esse elo é consideravelmente possível a partir do desenvolvimento dos componentes de avaliação e sua correlação com os princípios de controle interno.

2.2 Controle interno

Por analogia, toda empresa possui controles internos próprios, e a diferença básica está no fato de que esses podem ser adequados, ou não, ao exercício de suas atividades. Segundo a literatura, um sistema de controle interno efetivo tem como objetivo proporcionar a continuidade do fluxo das operações, gerando informações relevantes aos gestores.

Isso significa que erros e procedimentos ilegais ou fraudulentos poderão ser evitados e, caso oorram, serão detectados e corrigidos dentro de um curto prazo, como parte de suas funções habituais (RESKE FILHO et al. 2005).

Dentro desse contexto, entendem-se como controles internos todos os instrumentos destinados à vigilância, fiscalização e verificação administrativas, que permitam prevenir, detectar e corrigir causas de exposição da empresa, mesmo que o fato já tenha ocorrido, não impedindo tais prejuízos (FRANCO; MARRA, 2007).

Na visão de Padoveze (2000), o sistema de controle interno favorece o alcance do desempenho empresarial e transmite aos seus sócios certezas de que os recursos estão empregados na medida em que exista a conjugação de trabalhos executados e resultados.

O modelo teórico que sustentará a fundamentação está presente nas considerações de Crepaldi (2007), cuja metodologia assinala a adoção de alguns princípios que

auxiliam no desenvolvimento dessa ferramenta de gestão. A figura 2, a seguir, expressa essa ideia com maior clareza.

Figura 2 – Princípios do controle interno

Fonte: Adaptado de Crepaldi (2007).

Crepaldi (2007) assevera que o princípio da responsabilidade indica atribuições aos funcionários, devendo esses ser claramente definidas e limitadas, de preferência por escrito, mediante as normas estabelecidas pela administração da empresa. As razões para se definir essas atribuições são: assegurar que todo procedimento interno da empresa esteja sendo realizado de forma correta; detectar erros e irregularidades; e apurar as responsabilidades por eventuais omissões, erros ou outro tipo de falha.

De acordo com Attie (1998), o princípio das rotinas internas de controle indica a utilização de instrumentos de controles internos, ou seja, formulários, carimbos e outros mecanismos, que evidenciam e garantem que os procedimentos de controle internos estão sendo executados conforme as normas legais e normas impostas pela empresa.

Sá (2000) discorre que o princípio do acesso aos ativos indica métodos de segurança que visam resguardar e controlar a existência física de ativos e a fixação de limites de autoridade para realizar determinada operação. Para isso, é importante que a empresa implante meios limitantes ao acesso dos mesmos, de modo que isso não interfira no desempenho normal das atividades diárias.

Para Attie (1998), o princípio da segregação de funções consiste em que uma pessoa não tenha o domínio completo sobre uma determinada operação. É uma medida preventiva para que qualquer erro intencional que ela cometa possa ser detectado de imediato por outra pessoa.

Crepaldi (2007) aponta que o princípio do confronto dos ativos com os registros recomenda que os ativos da entidade (dinheiro, cheques, títulos de créditos, estoque,

entre outros), sob a responsabilidade de alguém (funcionários ou terceiros), sejam periodicamente confrontados com os registros da contabilidade e de controles internos. O objetivo é detectar fraude de bens ou, até mesmo, de registro contábil inadequado de ativos.

Outro princípio trata da amarração do sistema, uma vez que todas as operações da empresa devem ser registradas com correção, tanto em termos de valores quanto de quantidade, que sejam devidamente autorizadas, e que qualquer falha seja possível ser detectada (CREPALDI, 2007).

Para Sá (2000), o princípio da auditoria interna, pode-se dizer, é o mais importante, porque a falta de observância desses pode consistir no não funcionamento dos demais princípios. Para o autor, não adianta a organização implantar um excelente sistema de controle interno, se não houver alguém que verifique periodicamente se os funcionários estão cumprindo o que foi determinado no planejamento.

A literatura apresenta a relevância de um sistema de controle interno formalizado dentro da organização, pois são ferramentas de apoio à gestão, podendo objetivar o alcance dos resultados. Um controle ineficiente, ou até mesmo inexistente, pode afetar diretamente as informações que dão suporte à determinação de estratégias, com o propósito de obter vantagens competitivas.

3 Procedimentos metodológicos

Em se tratando da abordagem, esta proposta de trabalho caracteriza-se como qualitativa, pois está centrada na interpretação dos fenômenos e na atribuição de significados. Sampieri e outros (2006) contextualizam que o enfoque qualitativo é utilizado para descobrir e refinar as questões de pesquisa.

Hair Junior (2006) assinala que há tipologias para se trabalhar os procedimentos de pesquisa, sendo uma delas o estudo de caso. Na ótica de Gil (2009, p. 5), “o estudo de caso pode ser considerado um delineamento em que são utilizados diversos métodos ou técnicas de coleta de dados, como, por exemplo, a observação, a entrevista e a análise de documentos”.

Para contextualizar o caso, a delimitação do universo se faz necessária, pois compreende o conjunto de elementos mensuráveis a respeito das características que se pretende levantar. Assim, o universo da presente pesquisa é constituído por uma cooperativa de grande porte situada no RS, no caso a Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cotrijuí), localizada na cidade de Ijuí-RS. A escolha por essa organização se deu em nível amplo, em função da sua significativa importância econômica e social nos contextos local, regional, nacional e internacional. Em nível específico, a Cotrijuí é um caso de relativo sucesso, devido à manutenção das suas atividades ao longo de tantos anos, sinalizando ganhos significativos de competitividade e sustentabilidade.

Para a coleta dos dados, Malhotra (2001) evidencia que alguns métodos podem ser utilizados: entrevistas, questionários, observação direta e análise documental. Neste estudo, os entrevistados foram indicados pela cooperativa, por entender que essas

pessoas são as gozam de maior acesso ao conjunto de informações acerca das ferramentas de gestão e das práticas de controle interno. Nesse sentido, foram entrevistados o presidente da cooperativa, o vice-presidente, o superintendente, bem com o gerente administrativo.

No entanto, para garantir maior fidelidade às informações e evitar vieses quanto às ações empreendidas na rotina da cooperativa e a esses mesmos gestores, bem como a outras pessoas que atuam na cooperativa, aplicou-se um questionário produzido a partir de um conjunto de categorias de análise. Sendo assim, os questionários foram aplicados também ao presidente da cooperativa, vice-presidente, superintendente, gerente administrativo, supervisor geral, supervisor do setor de suinocultura, gerente contábil, gerente financeiro, diretor de varejo, assessor administrativo, analista contábil, assessor do varejo e secretária da diretoria.

Assim, entendeu-se ainda que, para dar o suporte necessário à investigação, os processos de análise documental e observação direta permitiram complementaridades importantes. Nesse sentido, foi disponibilizado o acesso, apenas na cooperativa, aos seguintes documentos: cartilhas, manuais, formulários, atas de algumas reuniões, organogramas, rotinas de treinamento, procedimentos administrativos, roteiros de trabalho de campo e alguns relatórios de diagnósticos de negócio. A observação direta foi efetivada por meio da participação em reuniões internas, acompanhamento de rotinas e procedimentos de trabalho, treinamentos, reuniões de avaliação do trabalho e debates.

Com base nessas técnicas, entende-se atendidas as condições primordiais para promover a análise das informações obtidas. Para Cooper e Schindler (2003), a análise corresponde ao processo de constatação, verificação e conclusão a respeito de um item de estudo específico. Durante a realização desse processo, foram adotadas algumas técnicas, como: classificação, categorização, tabulação, estatística quantitativo-percentual e, essencialmente, análise de conteúdo. Para que esse item fosse desenvolvido, foi utilizado o método dedutivo com o objetivo de verificar as implicações da gestão e do controle interno nas atividades da cooperativa. Além disso, foi utilizado o método estatístico, especialmente pela ótica quantitativa e de percentual, de modo que se pudesse verificar, mais objetivamente, a correlação dessas ferramentas e suas implicações na cooperativa. Diante disso, tais correlações promoveram informações complementares sobre diferentes aspectos do estudo. Também foram desenvolvidos métodos descritivos, no sentido de expor as informações obtidas após as entrevistas e a aplicação do questionário e, também, analíticos, no intuito de investigar que aspectos foram mais relevantes em se tratando do tema que se propôs a estudar.

Com relação às informações qualitativas, foi realizada a análise de conteúdo e ao longo do processo de discussão dos resultados, essas informações serviram como elementos de aprofundamento e entendimento dos dados quantitativos. A análise de conteúdo consiste em uma técnica de pesquisa que pode tornar retráteis e válidas as inferências dos dados referentes ao seu contexto (BELL, 2008). Então, neste estudo, a análise de conteúdo constituiu uma metodologia de pesquisa usada para descrever e

interpretar o conteúdo de um conjunto amplo de respostas. Essa análise conduziu a descrições sistemáticas, qualitativas e quantitativas, ajudando a reinterpretar as mensagens e a atingir uma compreensão de seus significados num nível que vai além de leitura comum.

A partir daí, entendeu-se ser possível a promoção da base teórico-metodológica necessária para compreender como os fatores de gestão e controle interno estão presentes nas atividades da cooperativa Cotrijuí.

4 Resultados

Os dados analisados, associados aos fundamentos teorizados, permitem a realização de um estudo mais profundo referente ao grau de adequação do sistema de gestão e das ferramentas de controle interno aplicados na Cotrijuí aos modelos teóricos de Oliveira (2006) e Crepaldi (2007), respectivamente. Tal procedimento foi executado com pleno sucesso, pois essas metodologias de ação organizacional permitiram a estruturação de um modelo teórico aplicável especialmente a essa organização.

Analisando os resultados do modelo de gestão, o primeiro item contemplou o estudo dos componentes estratégicos, sendo o planejamento estratégico e o *marketing* variáveis de investigação. Em termos de planejamento estratégico, verificou-se que a Cotrijuí atende plenamente a esse requisito, uma vez que dispõe, em sua estrutura diretiva, temáticas importantes sobre o planejamento, como, por exemplo, a definição de negócio, de missão, de princípios e objetivos. Além disso, tem a confirmação acerca do atendimento a esse requisito, pois 100% dos entrevistados concordam total (23,08%) ou parcialmente (76,92%) em relação à existência desses itens. Em se tratando da variável *marketing*, a Cotrijuí também atende a esse item na sua totalidade, especialmente pelo fato de que tem marcas próprias, atua em negócios diferentes, tanto em termos de mercado consumidor, como em áreas geográficas amplas. Reforça-se essa ideia, pois ainda investe em divulgação e, especialmente, tem programas de fidelização de seus associados. Reforçando essas ideias, uma das respostas nas entrevistas explicitou o seguinte: *As estratégias são definidas a partir das análises dos cenários e/ou ambientes externos e interno, analisando as vantagens e desvantagens comparativas da cooperativa frente ao mercado em que ela está inserida*.

Com relação aos componentes estruturais, verificou-se que o mesmo tem um grau de atendimento alto, pois há uma estrutura organizacional definida, cujas unidades de negócio, setores e cargos e funções têm a sua descrição pormenorizada. Porém, é preciso apontar que, em função da mudança de diretoria e de situações adversas enfrentadas especialmente em determinados negócios, a Cotrijuí está reestruturando sua formatação organizacional. Em termos de respostas, obteve-se que os argumentos apresentados anteriormente são reforçados ainda pelas repostas obtidas como seguem: *A estrutura organizacional da cooperativa está em fase de reestruturação*; *o atual organograma da Cotrijuí está em fase de elaboração pela diretoria da cooperativa*.

Em termos de componentes diretivos, é possível afirmar que esse item também está contemplado em termos de adequação ao modelo de gestão investigado, ainda que de forma parcial. Chama a atenção, nesse caso, o fato de que, na opinião de alguns entrevistados, emergem limitações do ponto de vista da falta de clareza quanto a alguns objetivos específicos, comunicação interna e integração e coordenação de setores. Este último apontado com discordância parcial de 38,46% dos entrevistados. Para um dos entrevistados, na Cotrijuí *A liderança é vista como uma necessidade mundial e é importante proporcionar a formação de novas lideranças, especialmente entre os jovens, pois serão eles que irão dirigir a cooperativa no futuro. Por isso é importante prepará-los desde já para compreender a filosofia cooperativa, promovendo espaços para discussão, inclusão nas decisões e foco no futuro da cooperativa*.

Por sua vez, os componentes tecnológicos apresentaram um grau de atendimento geral de 96,16% em relação ao modelo estudado. Isso demonstra que a Cotrijuí apresenta-se bem-estruturada em termos de produtos e serviços oferecidos, bem como de ações de pós-venda, tanto para seus cooperados como para o mercado consumidor externo (não cooperados). As respostas extraídas dos questionários e entrevistas reforçam essa tese, pois, segundo os colaboradores da Cotrijuí *a cooperativa oferece soluções satisfatórias aos associados e clientes*; *os produtos oferecidos são de ótima qualidade, produzidos com matéria-prima selecionada da produção dos associados e/ou de terceiros*; *as exigências do consumidor, aliadas à concorrência, exigem constante evolução nos produtos e serviços, mas posso afirmar que o que fazem é diferenciado e de qualidade*.

Os componentes comportamentais também apresentaram um grau de adequação favorável ao modelo de Oliveira (2006). Explica-se pela existência de estruturas de capacitação, de indicadores e de compromisso perceptíveis, segundo a maioria das respostas. No entanto, cabe explicitar que algumas repostas apontaram a políticas de capacitação eventuais, limitações quanto aos indicadores de desempenho e dificuldade de comprometimento, especialmente durante os momentos de crise. Para reforçar essas questões, algumas respostas produziram outros contextos de análise relevantes. *Em alguns dos setores não existe avaliação de desempenho*; *há limitações quanto à definição em termos de metas individuais por cargos ou funções*; *as pessoas até podem saber das suas metas, mas isso não chega de maneira formalizada*; *às vezes as metas não chegam até no chão de fábrica, por exemplo, mas os gerentes das unidades sabem dessas metas*; *na área administrativa é mais difícil de se estabelecer metas por ser um trabalho mais rotineiro*.

Por fim, os componentes de mudança e de avaliação foram os que apresentaram o menor grau de adequação em relação ao modelo estudado, visto que se percebeu, segundo os entrevistados, que a média das respostas demonstrou haver uma divisão entre concordância e discordância. Com relação aos componentes de mudança, a limitação maior apontou à questão da resistência às mudanças, visto que para mais de 45% das respostas a cooperativa tem dificuldades em minimizar essas resistências. Essa

ideia é reforçada por algumas respostas apresentadas a seguir. *Hoje existem duas situações, sendo uma formada por uma ala mais insatisfeita e outra que conseguiu eleger essa nova diretoria e que está se empenhando para organizar a casa de novo*; *estamos vivendo um momento de conflito, dentro do quadro social, há uma divisão, uma disputa, o que antes era chapa única com unanimidade, agora gerou um desgaste que ainda não está suplantado*; *a resistência à mudança é um processo corriqueiro dentro das organizações e aqui também acontece, mas percebe-se que algumas posturas visam minimizar essas resistências como reuniões, debates e troca de ideias*; *para enfrentar as mudanças é sempre necessário que haja um projeto novo, tendo a participação e apoio da diretoria*. Já quanto aos componentes de avaliação, essa situação repetiu-se na medida em que para 38% dos entrevistados não há clareza quanto aos indicadores de desempenho, 30% apontaram haver fragilidades quanto a um efetivo processo de controle e 15% das respostas referiram que há poucas ações de aprimoramento. De modo especial, para reforçar o percentual de respostas obtido, são transcritas algumas considerações importantes para revelar como esses processos são desenvolvidos na cooperativa. *Definidas as estratégias e metas para cada unidade e cada atividade, existe o acompanhamento, mas de forma pouco formalizada*; *importante para a nova diretoria será o apoio da controladoria para definir os indicadores, com foco nos mercados de atuação e seus desdobramentos em cada um dos setores da cooperativa ligados a esses mercados*; *as metas nem sempre são formalizadas nos setores mais específicos, por isso dificulta o acompanhamento e o aprimoramento das atividades*; *os indicadores existem, porém, não são utilizados por todos na cooperativa*; *os indicadores são acompanhados através de reuniões de gerentes, encarregados e conselho de administração*; *essas ações ocorrem mais em alguns setores e menos em outros*; *nem todos os setores tem claramente definidos seus indicadores, formas de controle e aprimoramento*; *alguns fatores são mais observados em relação a outros, principalmente os fatores climáticos, pelo fato de trabalharmos com produção primária. Tem também a questão das indústrias e supermercados, a partir de seus critérios específicos*; *o aprimoramento não é geral, sendo mais focado em alguns setores como na indústria onde existem constantes investimentos e no campo tem toda uma oferta de tecnologia e de novas metodologias*.

De modo a oferecer um entendimento maior acerca do uso do modelo de gestão da cooperativa e suas correlações com o modelo teórico de Oliveira (2006), apresenta-se na tabela 1, uma representação sintetizada que leva em conta o grau de atendimento ao elemento de análise, no caso, o componente e suas respectivas categorias de análise, nesse caso tratando-se das variáveis. Para que se pudesse fazer uma análise quantitativa mais objetiva, tomou-se como base a média do percentual das respostas quanto às escalas concordo totalmente e concordo parcialmente, dado seu grau de aproximação para medir e avaliar a aplicabilidade do modelo estudado. De modo a qualificar as questões quantitativas, estabeleceu-se a seguinte lógica de enquadramento: de 0,00% a

25,00% – insuficiente; de 25,01% a 50,00% – baixo; de 50,01% a 75,00% – médio; de 75,01% a 100,00% – alto.

Tabela 1 – Comparativo entre o modelo de gestão da Cotrijuí e o modelo de Oliveira (2006)

Componentes	**Percentual**	**Grau de atendimento**
Estratégicos	100,00	Alto
Estruturais	92,31	Alto
Diretivos	84,62	Alto
Tecnológicos	96,16	Alto
Comportamentais	82,05	Alto
De mudanças	69,23	Médio
De avaliação	71,79	Médio

Fonte: Dados de pesquisa.

Resumidamente, o que se pode observar é que os componentes estratégicos, estruturais, diretivos, tecnológicos e comportamentais têm o maior índice percentual em termos de grau de atendimento em relação ao modelo proposto por Oliveira (2006). Já os componentes de mudanças e de avaliação são os que têm menor grau de atendimento em relação ao modelo.

Importante é considerar que isso não significa dizer que a cooperativa não tem uma estrutura de gestão formalizada, efetivamente implantada, pois o objetivo deste trabalho era avaliar o grau de adequação em relação ao modelo de gestão de Oliveira (2006). E, a partir das análises efetivadas, pode-se considerar que esse grau de adequação, em relação ao modelo estudado, é considerado alto, uma vez que corresponde a 85,17%.

Findadas as discussões sobre o modelo de gestão da Cotrijuí, parte-se agora para a análise dos dados obtidos e pertinentes às ferramentas de controle interno da cooperativa e suas correlações com o modelo teórico de Crepaldi (2007).

Na análise dos princípios de controle interno, conclui-se que, em termos de efetividade do princípio de responsabilidade, pode-se considerar que o mesmo mostrou-se atendido, pois aproximadamente 77% dos resultados mostraram que há concordância total em relação a esse item em termos de aplicação na Cotrijuí. Em concordância com esses números, algumas respostas extremamente objetivas, expressaram com clareza como funciona esse processo na Cotrijuí. *Existem responsabilidades definidas por setores ou áreas de negócio*; *com base no organograma da cooperativa, são atribuídas as responsabilidades de cada função*; *as responsabilidades são delegadas através do cargo que o colaborador ocupa e das respectivas funções de cada cargo*; *cada atividade dentro da cooperativa tem regras e procedimentos que devem ser cumpridos, e cada encarregado tem como função principal fazer cumprir as rotinas*.

Quanto à análise do princípio das rotinas internas, observa-se que a existência de instrumentos e mecanismos para atender a tal item é percebida na cooperativa, uma vez que, aproximadamente, 70% dos entrevistados concordaram total ou parcialmente com essa afirmação. Isso pode ser confirmado, pois os instrumentos e mecanismos de controle são percebidos especialmente nos objetivos e metas de cada setor da

cooperativa, bem como em cada pessoa, segundo a maioria dos entrevistados. Analisando os sistemas de orientação a respeito de procedimentos de trabalho para cada função, chama a atenção que 100% dos entrevistados concordaram total ou parcialmente com relação a esse item. Algumas respostas dadas pelos entrevistados confirmam esses resultados: *Os instrumentos e mecanismos de controle são percebidos especialmente pelos objetivos e metas de cada setor da cooperativa, bem como de cada pessoa*; *esses instrumentos são definidos no planejamento estratégico e desdobrados em indicadores de acordo com cada setor da cooperativa*; *cada unidade tem disponível um sistema, em que pode checar o tipo de informação que quer, além do que, via de regra, cada unidade tem seu controle e responde pelo seu negócio*; *as rotinas são controladas por meio de sistemas de informação*.

Em se tratando do princípio do acesso aos ativos, observou-se que 23,08% dos questionados manifestaram não ter opinião quanto ao conhecimento em relação ao uso de medidas físicas para controle dos ativos e de medidas intrínsecas para restringir o acesso aos mesmos. Porém, para uma parte considerável dos entrevistados ficou evidente que há limites de acesso aos ativos, especialmente do ponto de vista de medidas físicas de controle e medidas intrínsecas para restringir o acesso aos mesmos. Em termos de questionamento para entender como esse processo de uso de medidas físicas para o acesso aos ativos, chamou a atenção uma das respostas, considerada altamente detalhada. *São vários os níveis de acesso, onde foram criados níveis de acesso para consulta, níveis de acesso para contato físico, níveis de acesso para efetuar lançamentos no sistema e níveis de acesso para movimentações físicas. Na Cotrijuí há um sistema de gestão e controle em nível de diretoria que é responsável por mapear todas as informações quantos aos níveis de acesso, e essas informações são geradas pelos sistemas setoriais com base no acesso de cada um deles.*

No princípio de segregação de funções, obteve-se que mais de 65% das respostas relativas a essa questão, apontaram à concordância total ou parcial, mas é preciso deixar claro que para aproximadamente 30% dos entrevistados há uma discordância parcial com relação a variável, sendo justificada pelo fato de que muitas funções são sobrepostas ou não estão claramente definidas de acordo com seu âmbito de ação, segundo respostas obtidas.

Com relação ao princípio de confronto dos ativos, conclui-se que, em termos de contagem física, observou-se que mais de 80% das respostas revelaram que há efetividade no sistema de contagem praticado na Cotrijuí, ao passo que mais de 75% das respostas corroboram a ideia de que o confronto com os registros se efetiva de forma clara. Reforça essa ideia o fato de a cooperativa possuir um sistema próprio para atender a tal princípio de modo que sempre que é necessário é feito um inventário físico e confrontado com os registros contábeis. O que foi apresentado em termos quantitativos pode ser explicado pelas respostas obtidas nos questionamentos e nas entrevistas realizadas. *Mensalmente ou sempre que necessário, é feito um inventário físico e confrontado com os registros dos estoques na contabilidade*; *temos um sistema de*

informações que faz a coleta dos dados por meio dos registros e, através de relatórios de pré-balanço, temos como fazer acompanhamento e monitoramento; *com base no levantamento físico, balanços e amostragens, levantados com listagens e coletores de dados podemos realizar o confronto com softwares do sistema de informações*.

Em relação ao penúltimo item do controle interno, observou-se, que do ponto de vista dos sistemas, os mesmos são integrados e se comunicam via arquivos específicos de acordo com sua função, sendo consolidados diariamente com base nas informações do sistema contábil. Porém, algumas respostas (30%) mostraram que existem alguns sistemas de informações isolados, que não tem interface entre si, mesmo que esses sistemas trabalhem dentro dos mesmos setores. Isso pode ser explicado por uma das respostas: *existem alguns sistemas de informações isolados, que não possuem interface entre si, mesmo que esses sistemas trabalhem dentro dos mesmos setores*.

Por fim, o último item de análise focou-se em investigar o princípio da auditoria interna. Conforme as respostas obtidas, conclui-se que a auditoria interna não tem aplicação hoje na Cotrijuí, uma vez que foi corroborado por mais de 50% dos entrevistados. O atendimento limitado desse item do controle interno aponta uma fragilidade do sistema como um todo, dada sua importância, não apenas em termos de controle e avaliação dos processos, mas especialmente por ser um mecanismo extremamente importante para a gestão. Apenas para ilustrar qualitativamente esses números, pode-se reforçar as respostas obtidas referentes a conteúdos relevantes descritos na sequência. *A Cotrijuí não possui um sistema de auditoria interna*; *ainda encontra-se em fase de implantação esse item*; *existem iniciativas pontuais quanto à auditoria interna, porém a cooperativa está trabalhando essa questão em um nível mais global*; *a cooperativa já teve um programa de auditoria interna, mas já faz muito tempo que deixou de existir, porém, eu sei que existe intenção de voltar a ter*; *já tivemos uma equipe bem-estruturada de auditoria interna, mas ela deixou de atuar. Além disso, tínhamos também uma equipe de auditoria externa, mas hoje é o conselho fiscal que assumiu esse papel*.

Da mesma forma como foi explicitado anteriormente sobre o modelo de gestão da Cotrijuí, de modo a oferecer um entendimento mais objetivo acerca da aplicabilidade do modelo de controle interno e suas correlações com o modelo teórico de Crepaldi (2007), apresenta-se, na tabela 2, uma representação sintetizada que leva em conta o grau de atendimento do elemento de análise.

Tabela 2 – Comparativo entre ferramentas de controle interno da Cotrijuí e o modelo de Crepaldi (2007)

Princípio	Percentual	Grau de atendimento
Responsabilidade	100,00	Alto
Rotinas internas	84,63	Alto
Acesso aos ativos	61,54	Médio
Segregação de funções	69,25	Médio
Confronto com ativos	80,77	Alto
Amarração do sistema	69,25	Médio
Auditoria interna	46,15	Baixo

Fonte: Dados de pesquisa.

De maneira prática, assim como apresentado na análise dos componentes em gestão, adotou-se a metodologia semelhante para avaliação do grau de atendimento dos princípios do controle interno de Crepaldi (2007) em relação às práticas efetivas empreendidas na Cotrijuí. Diante disso, o que se pode observar é que os princípios de responsabilidade, de rotinas internas e de confronto com os ativos têm o maior índice percentual em termos de grau de atendimento em relação ao modelo proposto por Crepaldi (2007). Já os princípios de acesso aos ativos, de segregação de funções e de amarração do sistema têm um grau de adequação considerado médio. Por fim, o princípio de auditoria interna contemplou o princípio de controle interno de menor grau de adequação em relação ao modelo estudado.

Assim como dito, é importante considerar que isso não significa dizer que a cooperativa não tem ferramentas próprias de controle interno formalizadas, efetivamente implantadas, pois, na verdade, o objetivo deste trabalho sempre foi o de avaliar o grau de adequação em relação ao modelo de controle interno de Crepaldi (2007). E, a partir das análises efetivadas, pode-se considerar que esse grau de adequação em relação ao modelo estudado é considerado médio, uma vez que corresponde a 73,08%.

Com base nesse relato pormenorizado, acerca do modelo de gestão da cooperativa e das ferramentas de controle interno praticadas pela Cotrijuí, infere-se, categoricamente, que as metodologias, as rotinas, os procedimentos, as atividades, bem como todo o conjunto organizacional atende, em grande parte, ao modelo teórico proposto por Oliveira (2006) e, em grau menor, ou seja, referente a um grau médio, ao modelo de Crepaldi (2007), como sendo necessário e de fundamental importância às organizações inseridas em mercados dinâmicos e competitivos, com vistas à sustentabilidade de seus negócios em todos os campos de atuação.

5 Conclusão

Resumidamente, o que se pôde constatar é que os componentes estratégicos, estruturais, diretivos, tecnológicos e comportamentais têm o maior índice percentual em termos de grau de atendimento em relação ao modelo proposto por Oliveira (2006). Já os componentes mudanças e avaliação são os que apresentam menor grau de atendimento em relação ao modelo estudado. Além disso, o que se observou é que os princípios de responsabilidade, de rotinas internas e de confronto com as ativos têm o maior índice percentual em termos de grau de atendimento em relação ao modelo proposto por Crepaldi (2007). Já os princípios: acesso aos ativos, segregação de funções e amarração do sistema tem um grau de adequação considerado médio. Por fim, o princípio de auditoria interna contemplou o princípio de controle interno de menor grau de adequação em relação ao modelo estudado.

Finalizando, cabe enfatizar que este estudo fundamentou-se em pesquisa qualitativa em um único caso prático e não teve o propósito de generalizar resultados e,

nem mesmo, exaurir os estudos ou tirar conclusões ousadas de um tema tão complexo e importante como a gestão de organizações cooperativas. No entanto, é preciso reforçar que o objetivo geral deste estudo foi atendido de forma plena, por permitir a avaliação da aplicabilidade dos modelos de gestão e de controle interno, adotados pela Cotrijuí, em relação aos modelos teóricos de Oliveira (2006) e Crepaldi (2007).

Referências

ADAIR, C. B.; MURRAY, B. A. *Revolução total dos processos*. São Paulo: Nobel, 1996.

ALMEIDA, M. I. R. *Manual de planejamento estratégico*. São Paulo: Atlas, 2003.

ATTIE, W. *Auditoria, conceitos e aplicações.* São Paulo: Atlas, 1998.

BELL, J. *Projeto de pesquisa:* guia para pesquisadores iniciantes em educação, saúde e ciências sociais. Porto Alegre: Artmed, 2008.

COBRA, M. *Administração de marketing*. São Paulo: Atlas, 2003.

COTRIJUÍ. Cooperativa Agropecuária e Industrial. Disponível em <http: //www.Cotrijuí.coop.br>. Acesso em: 2 maio 2014.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. *Métodos de pesquisa em Administração*. Porto Alegre: Bookman, 2003.

CORDEIRO, M. A. N.; DANTAS, M. Z. Importância do planejamento estratégico para o desenvolvimento de empresas cooperativas. In: ENCONTRO DE PESQUISADORES LATINO-AMERICANOS DE COOPERATIVISMO, 5., 2008. Ribeirão Preto. *Anais*... Ribeirão Preto, 2008. Disponível em: <http://www.fundace.org.br/cooperativismo>. Acesso em: 25 abr. 2014.

CREPALDI, S. *Auditoria contábil, teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2007.

CROSBY, P. *Princípios absolutos da liderança*. São Paulo: Makron Books, 1999.

CRÚZIO, H. O. *Como organizar e administrar uma cooperativa*. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2007.

DONALDSON, L. Teoria da contingência estrutural. In: CLEGG, S. R.; HARDY, C.; NORD, W. R. (Org.). *Handbook de estudos organizacionais:* modelos de análise e novas questões em estudos organizacionais. São Paulo: Atlas, 1999. p. 105-133.

DRUCKER, P. *Introdução à administração.* São Paulo: Pioneira, 1993.

FRANCO, H.; MARRA, E. *Auditoria contábil*. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, A. C. *Estudo de caso*. São Paulo: Atlas, 2009.

GRAMACHO, A. Cooperativas agrícolas e globalização. *Agroanalysis*, p. 14-15, ago. 1997.

HAIR JUNIOR, J. F. *Fundamentos de métodos de pesquisa em Administração*. Porto Alegre: Bookman, 2006.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. The core competence of the organization. *Harvard Business Review*, v.4, n. 6, 1994.

SÁ, A. L. de. *Curso de Auditoria.* São Paulo: Atlas, 2000.

MÂCEDO, I. I. et al. (Coord.). *Aspectos comportamentais da gestão de pessoas.* Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2003.

MACHADO, S. M. C. F. *Gestão de cooperativa*: um estudo de caso. 2006. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Humano e Responsabilidade Social) – Fundação Visconde de Cairu, Salvador, 2006. Disponível em: <http://www.polisystem.com.br/oceb/gestao.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2014.

MALHOTRA, N. K. *Pesquisa de marketing*. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARASCHIN, A. F. *As relações entre produtores de leite e cooperativas:* um estudo de caso na bacia leiteira de Santa Rosa – RS. 2004. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – UFRGS, Porto Alegre, 2004.

MOYSÉS FILHO, J. et al. *Estratégia de empresas.* Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2003.

OLIVEIRA, D. P. R. *Manual de gestão das cooperativas:* uma abordagem prática. São Paulo: Atlas, 2006.

PADOVEZE, C. *Contabilidade gerencial:* um enfoque em sistemas de informações contábeis. São Paulo: Atlas, 2000.

RESKE FILHO, A.; JACQUES, E. A.; MARIAN, P. D. O controle interno como ferramenta para o sucesso empresarial. *Revista do Centro de Ciências Sociais e Humanas – UFSM*, Santa Maria, v. 18, n. 2, 2005.

ROCHA-PINTO, S. R. (Coord.). *Dimensões funcionais da gestão de pessoas*. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2003.

SAMPIERI, B.; COLLADO, R. S.; LÚCIO, M. *Metodologia de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 2006.

SPEAR, R. The cooperative advantage. *Annals of Public and Cooperative Economics*, v. 71, n. 4, 2000.

STONER, J. A. F.; FREEMAN, R. E. *Administração*. Rio de Janeiro: LTC, 1999.

TÁLAMO, J. R.; CARVALHO, M. M. Seleção dos objetivos fundamentais de uma rede de cooperação empresarial. *Revista Gestão e Produção*, v. 11, n. 2, 2004.

ZANETTE, M. A.; NASCIMENTO, C. do; ALBERTON, L. A sistemática de procedimentos analíticos em auditoria externa aplicada em cooperativa de crédito . In: SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS, 13., 2010. São Paulo. *Anais*... São Paulo, 2010.

O impacto das inovações no desenvolvimento econômico brasileiro

Stefano José Caetano da Silveira*

Resumo: A proposta deste artigo é apresentar uma análise do impacto das inovações no desenvolvimento econômico brasileiro, abordando seu conceito, suas origens e sua classificação, bem como exemplos de companhias inovadoras nacionais e estrangeiras reconhecidamente inseridas nesse contexto. Para tanto, efetuou-se uma breve revisão da bibliografia existente sobre o tema. Com base nesse arcabouço, buscou-se demonstrar que a inovação, nos dias atuais, possui a mesma importância que a industrialização teve para os países periféricos durante o século XX. Ou seja, assim como no Brasil do século passado, a industrialização rimava com desenvolvimento, agora é a inovação que faz esse papel.
Palavras-chave: Inovação. Desenvolvimento. Crescimento. Competitividade. Resultado.

The impact of innovations in the brazilian economic development

Abstract: The purpose of this paper was to present an analysis of the impact of innovations in the Brazilian economic development, addressing its concept, its origins and classification, as well as examples of inserted known domestic and foreign innovative companies in this context. To do so, we performed a brief review of existing literature on the subject. Based on this framework, we sought to demonstrate that innovation nowadays has the same importance that industrialization had to peripheral countries during the twentieth century. Ie, as in Brazil the last century industrialization rhymed with development, now is the innovation that makes this role.
Keywords: Innovation. Development. Growth. Competitiveness. Result.

1 Introdução

O crescimento econômico, o desenvolvimento e o bem-estar das nações dependem da geração, da exploração e da difusão de conhecimentos. O conhecimento, que exerce um papel central na economia global, necessita estar ao alcance das pessoas e das empresas. Entre os instrumentos para que esse objetivo seja alcançado, destaca-se a inovação, definida por uma das principais referências no assunto, o Manual de Oslo, como

> a implementação de um produto (bem ou serviço) novo ou significativamente melhorado, ou um processo, ou um novo método de marketing, ou um novo método organizacional nas práticas de negócios, na organização do local de trabalho ou nas relações externas. (OECD, 2005, p. 55).

O requisito mínimo para se definir uma inovação é que ela seja nova ou significativamente melhorada. Isso inclui inovações desenvolvidas de forma pioneira no interior da firma, bem como aquelas que são adotadas a partir de outras empresas ou organizações. De acordo com Tidd et al. (2008), a inovação é um processo essencialmente preocupado em renovar o que a empresa oferece (seus bens e/ou serviços) e a forma como eles são fabricados e vendidos, transformando oportunidades em novas ideias e as colocando em prática. Em outras palavras, a inovação envolve a identificação de oportunidades, a materialização de ideias que correspondam a essas

* Graduado em economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Mestre em Economia do Desenvolvimento pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). *E-mail*: stefano.caetano@gmail.com

necessidades e, finalmente, a sua comercialização em forma de produtos. Dada a possibilidade de a empresa promover diversas modificações em seus métodos de trabalho e na empregabilidade de seus fatores de produção, redundando no incremento de sua produtividade e/ou de seu desempenho comercial, o Manual de Oslo (OECD, 2005) classifica as inovações em quatro tipos, de acordo com o ramo de atividades das empresas: inovações de produto, inovações de processo, inovações organizacionais e inovações de *marketing*.

As inovações de produto englobam mudanças consideráveis nas potencialidades de bens e serviços, tanto novos como significativamente aperfeiçoados (ex: nota fiscal eletrônica). Já as inovações de processo dizem respeito às mudanças tanto dos métodos de produção como de distribuição (ex: entrega de produtos no domicílio). Em relação às inovações organizacionais, destaca-se a adoção de novos métodos organizacionais, abrangendo tanto as mudanças em práticas de negócios e na organização do local de trabalho como nas relações externas da empresa (ex: adoção da horizontalidade em detrimento da verticalização em diversas instituições). Por fim, citam-se as inovações de *marketing* que envolvem a implementação de novos métodos de marketing, indo desde o *design* do produto e sua embalagem até sua promoção e colocação no mercado (ex: a criação, em 1931, do Papai Noel da Coca-Cola; um velhinho com um sorriso amigável, gorducho e nórdico, vestido com as cores do produto).

Como exemplos de inovações no mercado brasileiro – gerando ganhos econômicos, sociais e ambientais – podem ser citadas a difusão de bens e serviços associados à informática (como os servidores virtuais) e telecomunicações (televisão digital e *smartphones*), permitindo a ampliação das possibilidades de comunicação, aprendizagem e negócios, bem como a redução dos custos e das desigualdades socioeconômicas, o aumento da competitividade da economia, e o arrefecimento do chamado "custo Brasil". (KNIGHT; FERNANDES, 2006).

Dessa forma, o objetivo deste artigo é analisar o impacto das inovações no desenvolvimento econômico brasileiro, abordando seu conceito, suas origens e sua classificação, bem como exemplos de companhias inovadoras nacionais e estrangeiras. Para isso buscou-se demonstrar que a inovação nos dias atuais tem a mesma importância que a industrialização teve para os países periféricos durante o século XX. Ou seja, assim como no Brasil do século passado industrialização rimava com desenvolvimento, agora é a inovação que faz esse papel.

2 Antecedentes

A implementação de inovações na busca dos desenvolvimentos econômico e social no Brasil, a partir da entrada do Real como novo padrão monetário, em 1994, não pode ser tomada como novidade, caso as políticas de incentivo à geração e implantação de progresso técnico sejam consideradas precursoras do citado período. Ao longo da história, em distintos momentos, o País viveu essa experiência. Em 1931, com o presidente Getúlio Vargas (1930-1945; 1951-1954), foi posto em prática o Processo de

Substituição de Importações (PSI)[1], com a ideia de fazer crescer a economia, pois, naquele momento, desenvolvimento era sinônimo de industrialização. Dessa maneira, para que esse processo obtivesse êxito, algumas ações foram implementadas no setor industrial brasileiro, seja através da importação de bens de capital, seja pelas novas técnicas produtivas adotadas. Da mesma forma, durante o governo Juscelino Kubitscheck (1956-1961), o Brasil foi sacudido por uma onda transformadora chamada "Plano de Metas" (cujo lema era "50 anos em 5"), que permitiu o aumento da produtividade e o desenvolvimento da indústria automobilística e da rede energética, a construção de uma malha viária nacional e a mudança da capital federal para o centro do País. Além dessas, outras medidas modernizadoras podem ser mencionadas, como as contidas nos dois primeiros Planos Nacionais de Desenvolvimento (I e II PND), que permitiram a expansão e a consolidação do parque industrial brasileiro. (FURTADO, 1987; FONSECA, 1999; REZENDE, 1999).

Com o começo do processo de abertura econômica promovido pelo governo Fernando Collor de Mello (1990-1992), que sepultou definitivamente a ideia de "Estado Empreendedor"[2], além de exigir uma rápida e severa adaptação das empresas nacionais a esse novo paradigma, iniciou um período transitório de quedas paulatinas e graduais nas taxas de importação, que culminaram, em 1992, com o fim da reserva do mercado de informática. (BELLUZZO; ALMEIDA, 2002). Todavia, segundo Coutinho e Ferraz (1994), cerca de 70% das empresas envolvidas no Estudo de Competitividade da Indústria Brasileira (ECIB) – de autoria de ambos – buscaram lograr competitividade diante desse novo cenário, realizando incipientes reestruturações na busca por inovações, sem, contudo, atingir os padrões internacionais[3]. Ainda, segundo eles, o principal instrumento para a mudança geral da economia – a abertura comercial – foi pouco decisivo nas mudanças da estrutura industrial brasileira do princípio dos anos 90 (séc. XX), principalmente quanto à capacitação produtiva pelo uso de tecnologias mais avançadas.

Por outro lado, a partir da entrada em vigor do "Plano Real", durante o governo Itamar Franco (1992-1994), dentro de um contexto de globalização econômica, o Brasil experimentou um considerável avanço tecnológico em termos produtivos, galgado na importação de bens de capital que possibilitaram a operacionalização de processos conhecidos como *learning by doing*[4] e *catching up*[5]. Os avanços proporcionados pela

[1] Para Furtado (1987), mesmo com a inauguração de algumas fábricas no Brasil antes de 1930 – como as do setor têxtil – e do pioneirismo do Barão de Mauá (1813-1889), a partir do PSI, iniciou-se a transição de um modelo agro-exportador (a chamada economia para fora) para um modelo industrial interno (economia para dentro).

[2] O liberalismo do governo Collor pode ser entendido como o rompimento definitivo com a herança getulista, apesar da preservação de algumas regras do período de Getúlio Vargas, como a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT).

[3] Boa parte desses ajustes pode ser creditada à retração do mercado interno e ao aumento das exigências dos consumidores. (COUTINHO; FERRAZ, 1994).

[4] O conceito *learning by doing* [aprender fazendo] está relacionado ao conceito de progresso tecnológico, dado que o mesmo considera que a taxa e o direcionamento da mudança na tecnologia dependem da estrutura e da natureza dos trabalhos em pesquisa e desenvolvimento. Nesse particular, a pesquisa corresponde à criação de novos produtos ou novas técnicas de produção e desenvolvimento na transformação da pesquisa em prática. (SOUZA, 2005).

[5] Segundo Lemos et al (2006, p. 59), "o conceito de *catching up* [...] compreende a capacidade de centros secundários de absorver técnicas e conhecimentos gerados nos centros líderes, de forma a permitir que aqueles 'alcancem' os

tecnologia, além das novidades em termos técnicos, geraram novos produtos e novas condições de vida, disponibilizando recursos que, ao interagirem entre si, deram origem ao conceito Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC) – cuja adoção pode propiciar um aumento de produtividade do trabalho e de conhecimento, gerando ganhos no setor econômico no qual o usuário estiver inserido, através do incremento da renda e do produto – que quando empregados no setor público, fazem surgir o conceito de *e-Gov*[6] (governo eletrônico, e-governo ou e-governança). (SOUZA, 2005; MENDES, 2007; KNIGHT; FERNANDES, 2006).

3 Análise a partir de Schumpeter

Em seu livro Teoria do desenvolvimento econômico (TDE), de 1911, o economista tcheco Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) defende o que ele chamou de "fenômeno fundamental" do desenvolvimento. Relacionando o processo de desenvolvimento econômico a mudanças endógenas – pois não lhe são impostas de fora[7] – e descontínuas do sistema produtivo – que alteram e deslocam o estado de equilíbrio da economia – desviou sua análise do fluxo circular,[8] pois o mesmo estuda apenas a tendência do sistema para o equilíbrio e suas pequenas e constantes adaptações, ficando sem explicar a ocorrência de revoluções produtivas e suas consequências. Segundo ele, o desenvolvimento, no sentido em que o tomamos, é um fenômeno distinto, inteiramente estranho ao que pode ser observado no fluxo circular ou na tendência para o equilíbrio. É uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente (SCHUMPETER, 1997, p. 75).

Inovações no sistema produtivo que revertem em desenvolvimento acontecem no lado da oferta. Essas inovações, que podem dar origem a um novo produto, a um novo método, a abertura de um mercado, à conquista de novas matérias-primas ou ao estabelecimento de uma nova organização produtiva, ocorrem a partir de novas combinações – também chamadas de empreendimentos – de materiais e forças, surgindo repentinamente e de forma descontínua, remetendo ao aparecimento do

níveis de produtividade destes e, portanto, reduzam o hiato tecnológico (e de desenvolvimento econômico) que os separa".

[6] Segundo Knight e Fernandes (2006, p. 16), governo eletrônico, e-governo, ou *e-Gov* (do inglês *Electronic Government*), "é uma concepção que assimila os potenciais das TICs na transformação da administração pública, com substancial melhoria da sua organização, dos seus serviços e do relacionamento com a sociedade. Essa concepção se insere numa perspectiva avançada de governança democrática, transparente e aberta à participação do cidadão".

[7] Furtado (1987) creditava ao PSI a passagem da economia brasileira de um modelo agroexportador para um modelo industrial interno, por conta de um contexto de depressão global devido ao c*rash* de 1929. Concordava com a análise de Schumpeter, pois a adoção do PSI foi definida internamente.

[8] De acordo com Costa (2006, p. 3), "na economia do fluxo circular, [...] a vida econômica transcorre monotonamente, em que cada bem produzido encontra o seu mercado, período após período. Isso, contudo, não significa concluir que inexista crescimento econômico. Admitem-se incrementos na produtividade, decorrentes de aperfeiçoamentos no processo de trabalho e de mudanças tecnológicas contínuas na função de produção. Entretanto, essa base tecnológica já é conhecida, incorporada que foi com o tempo na matriz produtiva da economia. Os agentes econômicos apegam-se ao estabelecido, e as adaptações às mudanças ocorrem em ambiente familiar e de trajetória previsível. Nessas circunstâncias, de acordo com Schumpeter, mudanças econômicas substanciais não podem ter origem no fluxo circular, pois a reprodução do sistema está vinculada aos negócios realizados em períodos anteriores".

desenvolvimento socioeconômico, pois causam alterações sociais e econômicas. Nesse ponto, torna-se importante ressaltar a diferença entre invenção e inovação. Enquanto a primeira refere-se a descobertas que não necessariamente influenciam na economia, a outra provém de novas combinações de fatores de produção que provocam os desenvolvimentos econômico, social e ambiental. (SCHUMPETER, 1997).

Considerando-se um fluxo circular em equilíbrio – como o proposto pelo economista marginalista Léon Walras (1834-1910), autor da "Teoria do Equilíbrio Geral" – sem capacidade ociosa, em que a produção de um novo bem não pode ser financiada com recursos da produção passada e a poupança não apresenta um papel relevante, para que o novo bem possa ser produzido, deve-se recorrer ao crédito, que, no sistema capitalista, pode ser obtido com seus ofertantes, os chamados capitalistas. Enquanto os capitalistas financiam, os empresários ou empreendedores conduzem o processo. Nesse particular, Possas (1999), em uma aproximação dos estudos de Porter (1989), analisa as empresas que conquistam inovações como possuidoras de vantagens de custos, devido ao fato de as inovações propiciarem a elas maiores lucros por um determinado tempo pela execução de uma política de redução de preços, cujo objetivo é a ampliação de sua participação no mercado, e, ao mesmo tempo, impedir a entrada de empresas concorrentes. Além disso, as inovações facultam às organizações que as empregam a possibilidade de conquistar lucros puros ou extraordinários por um determinado período também sob a estratégia de diferenciação, pois tendo produtos em que os clientes tenham preferência sem similar no mercado, possibilitam a essas empresas a cobrança de preços únicos.

Segundo Schumpeter (1997), os empresários – operadores de novas combinações de fatores produtivos – não devem ser confundidos com proprietários de empresas que executam tarefas rotineiras sem contribuição alguma para o desenvolvimento. Não raro, diversos autores referem-se ao "empresário schumpeteriano" como "empresário inovador". Sob essa ótica, todos os que realizarem novas combinações que promovam desenvolvimento serão chamados de empresários. Para isso, deverão utilizar iniciativa, previsão, organização, intuição e liderança para enfrentar os problemas que encontrarem. Os indivíduos somente serão empresários enquanto permanecerem realizando novas combinações, pois se estiverem apenas gerenciando rotinas, passarão a ser classificados apenas como administradores de empresa. Sendo o ser humano resistente a mudanças, torna-se necessário que o empresário apresente seu espírito de liderança, para que o novo produto seja aceito pela sociedade, tornando-se uma inovação, bem como para que o capitalista lhe conceda crédito.

Ao longo dos tempos, diversos empresários inovadores marcaram a história dos negócios, com inovações como o telefone de Alexander Graham Bell (1847-1922), a linha de montagem de Henry Ford (1863-1947), a fotografia instantânea de Edwin Land (1909-1991), a mágica da Disneylândia de Walt Disney (1901-1966), e os *softwares* desenvolvidos para computadores pessoais da *Microsoft*, de Bill Gates (1955-?) e da *Apple*, de Steve Jobs (1955-2011). Porém, sem negar o valor gerado pelos pensamentos

singulares, os dias atuais exigem muito mais que iniciativas individuais como as citadas neste parágrafo. Atualmente, faz-se necessária uma mudança de cultura, da qual todos os envolvidos participem ativamente, bem como do processo inovatório. É necessário que a inovação assuma o caráter cooperativo. (TAYLOR; LaBARRE, 2008).

4 Companhias Inovadoras

Taylor e LaBarre (2008) descrevem diversos casos de empresas que se desviaram do fluxo circular e apostaram em políticas inovadoras em seus segmentos de negócios. Na maioria das análises, a internet surge como elemento imperioso para que tais ações ocorram. O *ING Direct* – um banco norte-americano que aposta em operações virtuais (cerca de 70% do total), devido ao nível atual de segurança das operações econômicas e financeiras que podem ser realizadas pela rede – cria vantagens competitivas, enfatizando a rapidez, a simplicidade e os baixos custos. Essa instituição bancária não conta com locais físicos para atendimento, com caixas eletrônicos e executivos com altos salários, bem como com cobrança de taxas aos clientes e valores mínimos para depósitos. Pelo contrário, busca a eliminação de burocracia, exemplificada pela não utilização de papel (sempre que possível) e o oferecimento de um número restrito de produtos simples, como: cadernetas de poupança e certificados de depósitos bancários sem saldo mínimo; fundos de investimento, cujos portfólios podem ser classificados em conservadores, moderados e agressivos; além da possibilidade de adesão a hipotecas imobiliárias em apenas 10 minutos. Contrariando o mainstream dominante, o *ING Direct* tem conseguido se firmar no mercado – passando incólume pela crise financeira global[9] – incentivando seus clientes a economizarem. (TAYLOR; LaBARRE, 2008).

Da mesma forma, a companhia área *Southwest*, também dos Estados Unidos, tem conseguido resultados positivos e estáveis em um setor que vem passando por dificuldades há algum tempo, principalmente a partir dos atentados terroristas de 11 de setembro de 2001.[10] Todavia, diferentemente do *ING Direct*, segundo Taylor e LaBarre (2008, p. 26), "o sucesso sem paralelos da empresa deve ser atribuído muito mais ao seu sistema de valores do que à tecnologia inovadora ou a uma inovação radical nos negócios". Em seus voos, a empresa – cuja principal inovação foi tornar as viagens aéreas acessíveis a uma gama maior de pessoas – não disponibiliza serviços de primeira classe, lugares marcados e refeições a bordo. Essa política, que mantém os preços baixos e promoções de fácil compreensão, aliada ao bom atendimento prestado pelo corpo funcional da empresa – com sorrisos abertos, personalidades extrovertidas e senso de humor peculiares – garante o êxito da companhia. A *Southwest* comprova, empiricamente, a importância da adoção de políticas inovadoras: segundo a revista

[9] Tal situação pode ser constatada ao longo de 2009 e nos primeiros meses de 2010.

[10] No dia 11 de setembro de 2001, quatro aviões comerciais norte-americanos foram sequestrados por membros da rede terrorista Al-Qaeda, sendo dois deles lançados contra as torres gêmeas do *World Trade Center* – centro financeiro mundial – e um contra o Pentágono. O quarto avião seria lançado contra o Capitólio, porém acabou sendo derrubado pelos próprios passageiros ao enfrentarem os sequestradores. No total, os atentados vitimaram 3.234 pessoas, além de deixar 24 desaparecidos. (Nota do Autor).

Money, um investimento de US$ 10 mil em ações da *Southwest* em 1972 valeria mais de US$ 10 milhões cerca de três décadas depois.

Outro exemplo de uma empresa administrada por empresários schumpeterianos é a rede de televisão a cabo *HBO*. A companhia, que vem apresentando um robusto resultado financeiro desde a última década – lucro de US$ 5 bilhões em 2013, além de uma média de 28,2 milhões de assinantes nos Estados Unidos – ocupa a liderança no mercado de TV a cabo. Isso pode ser creditado à política da rede de se vender aos espectadores, não se preocupando com questões como público-alvo que deseja atingir nem com índices de audiência, mas se sua programação é boa, original e diferente, sendo relevante para a experiência humana. Como exemplo disso, figuram seriados como "*Sexy and the City*", "Família Soprano" e "A Sete Palmos". De acordo com Taylor e LaBarre,

> o que deve ser lembrado, contudo, é que a *HBO* levou anos para desenvolver sua estratégia competitiva e sua fórmula de programação – e, para isso, precisou tomar a decisão explícita de rejeitar tanto os pressupostos do setor quanto a métrica de desempenho que guia os executivos da televisão tradicional. (2008, p. 41).

Isso ocorreu em 1999, quando Colin Callender e Chris Albrecht assumiram a produção de filmes. Ao perceberem que estavam sendo copiados pela concorrência, optaram por uma constante reinvenção, através do lançamento de títulos, tanto para o cinema como para a televisão, que preenchiam os adjetivos: sofisticado, inteligente, divertido e adulto. Dessa forma, a *HBO* criou e manteve uma vantagem competitiva em relação às suas rivais, buscando novas formas de produzir e apresentar programas no panorama digital emergente, formado por tecnologias transgressoras, que ocupam e preocupam os executivos de televisão. A *HBO* aposta na originalidade de suas ideias, cujos líderes não apenas desafiam constantemente a lógica predominante de seus setores, mas repensam a todo momento a lógica de seu próprio sucesso. (TAYLOR; LaBARRE, 2008).

Em comum, o *ING Direct*, a *Southwest* e a *HBO* possuem o fato de terem se desenvolvido independentemente do cenário econômico ser mais ou menos favorável. Além delas, várias outras empresas poderiam ser citadas, como as norte-americanas *Dell* – uma fabricante de computadores que vem crescendo apesar de toda a volatilidade do mercado –; *Google* – uma ferramenta de busca criada a partir de um projeto de doutorado dos então estudantes da Universidade de *Stanford* Larry Page e Sergey Brin, lançada em 1998, no auge da crise das empresas pontocom –; e *Craigslist* – um *website* de classificados que se tornou o favorito dos internautas.

5 Inovações gerando desenvolvimento econômico no Brasil

A revista *Fast Company* publicou, em sua edição de março de 2014, uma lista com as dez maiores empresas inovadoras da América do Sul. Tais empresas estão no topo em inovação, com propostas que dão suporte a diversas mudanças ao redor do

globo. Dentre elas, cinco estão instaladas no Brasil (CADERNO DE ECONOMIA, 2014).

Considerada a maior inovadora da América do Sul por conseguir retirar o óleo do plástico, a Braskem, empresa do ramo de petroquímica, sediada em São Paulo, foi fundada em 2002 a partir da aquisição da Central de Matérias-Primas do Polo Petroquímico do Rio Grande do Sul (Copesul), da PPH e da Poliolefinas pela Odebrecht Petroquímica. Essa integração criou a OPP Petroquímica S.A. Com a aquisição da Salgema e da CPC, surgiu a Trikem S.A. Por fim, quando a Odebrecht assumiu o controle da Central Petroquímica de Camaçari (Copene), a fusão dessa última com a OPP e a Trikem deu origem à Braskem. Para justificar o título recebido, a petroquímica substituiu o petróleo pela cana-de-açúcar como matéria-prima, dando origem ao chamado "plástico verde". Atualmente, a empresa produz cerca de 200 mil toneladas desse produto (CADERNO DE ECONOMIA, 2014).

A BCMF Arquitetos, empresa mineira fundada em 2001, figura no *ranking* das maiores inovadoras do País por ter projetado o primeiro estádio abastecido com energia solar no mundo. Entre as instituições que se envolveram e ainda se envolvem com a Copa do Mundo do Brasil, de 2014, e a Olimpíada do Rio de Janeiro, em 2016, a BCMF é a única do ramo de arquitetura. Sua principal inovação foi ter idealizado um novo telhado ao Estádio do Mineirão, em Belo Horizonte, equipando-o com um painel solar de 1,4MW, tornando-o o primeiro estádio completamente movido a energia solar. De forma análoga, a Magazine Luiza, empresa brasileira com sede em Franca, São Paulo, fundada há mais de 50 anos, é a nona maior empresa varejista do País segundo o *ranking* do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (Ibevar). Em 2012, entrou no seleto grupo das maiores inovadoras sul-americanas por sua liderança no comércio eletrônico no País e pela sua penetração em mercados não muito amplos (pequenas cidades e favelas). O modelo de loja virtual foi introduzido pela rede nos anos 90 (séc. XX). Nesse segmento, os clientes podem experimentar os produtos em lojas físicas e, posteriormente, encomendá-los pela internet. Além desse destaque, em 2013, a primeira franquia da empresa em uma favela foi inaugurada no Bairro de Heliópolis, na cidade de São Paulo (CADERNO DE ECONOMIA, 2014).

Outra empresa nacional merecedora de destaque por seu caráter inovador é a catarinense ContaAzul, desenvolvedora de sistemas de gestão *online* para micro e pequenas empresas. Através da elaboração e produção de um *software* de contabilidade *online* específico para o País, que emprega recursos de *cloud computing* [computação em nuvem], permitindo a diversas organizações que enfrentem, com melhores resultados, o complexo e o burocrático sistema fiscal brasileiro. Em 2013, a ContaAzul levou o prêmio da categoria *Startup* no evento "Empreendedores de Sucesso" promovido pela revista *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, das organizações Globo. Inaugurada em 2011, a empresa fechou o ano de 2013 com uma carteira de 10 mil clientes. Para 2014, a companhia espera multiplicar este número por cinco. Em

alinhamento a essa análise, encontra-se a *Tátil Design de Ideias*, consultoria carioca que se define como uma gestora de marcas que usa o *design* e o *branding*[11] para criar conexões sustentáveis entre pessoas e marcas. Com escritórios no Rio de Janeiro e São Paulo, conta com equipe multidisciplinar de cerca de 80 profissionais. Seus projetos são considerados sustentáveis e acessíveis, tendo entre seus clientes nomes de peso como a Coca-Cola e a *Procter & Gamble*. Os logotipos da Olimpíada e da Paraolimpíada do Rio de Janeiro foram desenvolvidos pela *Tátil*, sendo a empresa reconhecida pela utilização de materiais sustentáveis nos seus projetos. Nos últimos 20 anos, tornou-se reconhecida e admirada, sendo sua inclusão na relação da revista *Fast Company*, o ponto alto do citado reconhecimento (CADERNO DE ECONOMIA, 2014).

Todas essas empresas possuem um ponto de vista apurado sobre seus respectivos setores de atuação, oferecendo alternativas eficazes e bem-definidas para o modelo estabelecido de negócios, alinhadas ao pensamento de Alan Kay, famoso cientista da computação, que disse há quase quatro décadas, que a melhor maneira de prever o futuro é inventá-lo. Em concordância com essa afirmação, Clayton Christensen, em seu livro: O dilema da inovação, chamou a atenção das empresas às inovações digitais que reformularam o funcionamento econômico de um segmento da produção, ou até mesmo de setores inteiros, criando vantagens competitivas em torno do ponto fraco de seus setores, visto que a única forma de sucesso de uma experiência inovadora é através do êxito do pensamento. (TAYLOR; LaBARRE, 2008).

6 Considerações finais

A proposição de que nos dias atuais a inovação possui a mesma importância que a industrialização teve para os países periféricos durante o século XX, quando cada um a seu tempo, tornou-se sinônimo de desenvolvimento, norteia esta pesquisa. Assim, as inovações impactam o desenvolvimento econômico brasileiro, sobretudo após a implementação do real como padrão monetário nacional, em 1994.

Todavia, é importante frisar que inovação é um processo contínuo, difícil, portanto, de ser mensurado, especialmente nas empresas que se caracterizam por atividades de inovação ricas em mudanças pequenas e incrementais, ao invés de projetos isolados e bem-definidos em que mudanças consideráveis podem ser facilmente constatadas. Segundo o Manual de Oslo (OECD, 2005), as inovações abrangem alterações significativas, podendo facilmente ser distinguidas de mudanças pequenas e rotineiras (no entanto, é importante citar que inovação também pode consistir de uma pequena série incremental). Além disso, outro fator que dificulta a mensuração da inovação é que os gastos com essa finalidade, via de regra, não constam de forma específica na contabilidade das empresas, o que dificulta seu cálculo. Ainda que esse conjunto de fatores não impeça a mensuração das despesas com inovação, essas

[11] *Branding*, que significa gestão de marcas, é a arte de administrar a imagem de uma empresa, haja vista referir-se ao nome, ao logo, ao *slogan* e à identidade visual, que representam a essência de uma empresa, produto ou serviço.

dificuldades devem ser consideradas quando do delineamento da pesquisa e de sua análise subsequente.

Ainda segundo o Manual de Oslo (OECD, 2005), há duas formas de colher dados sobre inovações: a abordagem sujeito e a abordagem objeto. A primeira consiste no comportamento inovador da firma e em suas atividades, expondo os fatores que influenciam no seu caráter inovador – passando pelas estratégias, incentivos e barreiras à inovação – dentro de um escopo de atividades de inovação, remetendo ao exame dos resultados obtidos, bem como aos efeitos da inovação sobre a firma. Já em relação à abordagem objeto, a coleta de dados compreende inovações específicas – uma inovação significativa de algum tipo, ou essencial para uma empresa. Essa abordagem engloba a coleta de dados descritivos, qualitativos e quantitativos sobre a inovação, que serão mensurados – conforme já citado – através dos recursos direcionados à P&D, às estatísticas de patentes, à geração e adoção de TICs, à biotecnologia e à gestão do conhecimento.

Tudo isso torna as empresas inovadoras líderes, ou postulantes à liderança, em seus respectivos ramos de atuação. Sua contribuição tanto para a economia local como para a global se dá pela geração de empregos que essas promovem, pelos tributos que gera e pela sua contribuição na formação do Produto Interno Bruto (PIB) das nações em que estão situadas. Em um país como o Brasil, em que o crescimento e o desenvolvimento econômicos dificilmente podem ser dissociados, ao se tornar inovadora, uma organização passa a contribuir de forma significativa com o desenvolvimento econômico nacional.

Referências

BELLUZZO, Luiz G. M.; ALMEIDA, Júlio S. G. *Depois da queda.* São Paulo: Civilização Brasileira, 2002.

CADERNO DE ECONOMIA. Braskem e Magazine Luiza estão entre as maiores inovadores. 2014. Disponível em: <http://economia.terra.com.br/braskem-e-magazine-luiza-estao-entre-maiores-inovadores>. Acesso em: 30 jun. 2014.

CASTRO, Antônio B.; POSSAS, Mário L.; PROENÇA, Adriano. *Estratégias empresariais na indústria brasileira*: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

COASE, Ronald. The nature of the firm. In: COASE, Ronald. *The firm, the market, and the law.* Chicago: University of Chicago Press, 1988.

COSTA, Achyles B. da. O desenvolvimento econômico na visão de Joseph Schumpeter. *Cadernos IHU ideias*, São Leopoldo: Unisinos, ano 4, n. 47, 2006.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João C. (Coord.). *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas: Papirus, 1994.

FONSECA, Pedro C. D. *Vargas*: o capitalismo em construção. 2. ed. São Paulo: Brasiliense, 1999.

FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Nacional, 1987.

HSM MANAGEMENT. As ideias em primeiro lugar. jan./fev. 1998. Disponível em: <http://www.joinville.udesc.br/portal/professores/seibel/materiais/HSM_janeiro_1998_2.pdf>. Acesso em: 11 ago. 2009.

IPEA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Ipeadata, Brasília, DF. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: 18 out. 2010.

KNIGHT, Peter T.; FERNANDES, Ciro C. C. O Projeto e-Brasil e o Programa e-Brasil. In: KNIGHT, Peter T.; FERNANDES, Ciro C. C. (Org.). *E-Brasil*: um programa para acelerar o desenvolvimento socioeconômico aproveitando a convergência digital. São Caetano do Sul: Yendis, 2006. p. 1-31.

LEMOS, Mauro B. et al. Capacitação tecnológica e *catching up*: o caso das regiões metropolitanas emergentes brasileiras. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 1, p. 59-70, 2006.

MENDES, Alexandre. TIC: muita gente está comentando, mas você sabe o que é? 2007. Disponível em: <http://imasters.uol.com.br/artigo/8278/gerencia/tic_-_muita_gente_esta_comentando_ mas_ voce_sabe_o_que_e/>. Acesso em: 29 abr. 2008.

OECD. Organisation for Economic Co-Operation and Development. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data – *Manual de Oslo*, 3. ed. UE, 2005.

PORTER, Michael E. *Vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

POSSAS, Maria S. *Concorrência e competitividade*: notas sobre estratégia e dinâmica eletiva na economia capitalista. São Paulo: Hucitec, 1999.

REZENDE, Cyro de B. *Economia brasileira contemporânea.* São Paulo: Contexto, 1999. (Coleção Manuais).

REZENDE, Denis A.; FREY, Klaus. Administração estratégica e governança eletrônica na gestão urbana. *Revista Eletrônica de Gestão de Negócios*, Santos, v. 1, n. 1, p. 51-59, abr./jun. 2005.

SCHUMPETER, Joseph A. *A teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1997. (Coleção Os Economistas).

SOUZA, Luiz G. Economia industrial. Ed. digital. 2005. Disponível em: <http://www.eumed.net/libros/2005/lgs-ei>. Acesso em: 19 abr. 2009.

TAYLOR, William C.; LaBARRE, Polly. *Inovadores em ação*. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

TIDD, Joe; BESSANT, John; PAVITT, Keith. *Gestão da inovação.* 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2008.

WILLIAMSON, Oliver E. *The mechanisms of governance and management.* London: Oxford University Press, 1985.

Instituições coletivas: o desafio de gerar benefícios atrativos na cadeia de flores[1]

Marco Santos[*]
Carla Weiss[**]
Hilton Manoel Dias Ribeiro[***]

Resumo: As organizações coletivas têm se apresentado como uma importante ferramenta para a agricultura familiar na defesa dos seus interesses, geração de renda e trabalho e, consequentemente melhores condições e qualidade de vida. Em virtude disso, o objetivo desse trabalho foi identificar quais benefícios satisfazem os interesses dos agricultores familiares e quais requerem um planejamento maior pelas organizações integrantes da comunidade de produtores rurais em Teófilo Otoni. A pesquisa foi realizada na zona rural de Teófilo Otoni, no nordeste do estado de Minas Gerais, junto à população de 56 produtores de flores e plantas ornamentais, no ano de 2013. Conclui-se que os interesses buscados nas organizações são satisfatórios e que representam diversos benefícios aos indivíduos participantes. Entretanto, a formação gerencial é um ponto diferencial que deve ser ofertado a fim de melhorar o desempenho dos agricultores.
Palavras-chaves: Agricultura familiar. Produção de flores. Associativismo. Planejamento. Interesses diferenciados.

Collective institutions: the challenge of generating attractive benefits in the flower chain

Abstract: The collective organizations has presented like an important tool for the family farmers in the protect of his interests, generation of income and work and, consistently better conditions and quality of life. Como resultado, o objetivo deste estudo foi identificar os benefícios que atendam aos interesses dos agricultores familiares e que exigem mais planejamento por membros da comunidade de agricultores em organizações Teófilo Ottoni. A pesquisa foi realizada na zona rural de Teófilo Ottoni, no nordeste do estado de Minas Gerais, com a população de 56 produtores de flores e plantas ornamentais em 2013. It concludes that the interests looked for in the organizations are satisfactory and that represent diverse profits to the individuals participants. However, the managerial training is a differential point that has to be offered to end to improve the exert of the farmers.
Keywords: Family farming. Flower production. Associativism. Planning. Differentiated interests.

1 Introdução

O agronegócio de flores e plantas ornamentais consolida-se como atividade econômica representativa na economia brasileira. A cadeia não é uma atividade recente no país. A floricultura brasileira e alguns polos nacionais de produção passaram por mudanças dinâmicas nos anos 90 com a expansão da área de cultivo, avanço na tecnologia de produção, comercialização e mercado.

---

[1] Este trabalho é fruto de relatório técnico produzido pelo Polo de Inovação de Teófilo Otoni – Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior de Minas Gerais (Sectes). Os autores agradecem à Fapemig pelo apoio financeiro.
[*] Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio (PPGA) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Bacharel em Gestão do Agronegócio pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). marco.santos@hotmail.com.br
[**] Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Agronegócio (PPGA) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Bacharel em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). carla.weiss@bol.com.br
[***] Professor de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora – Campus GV. hilton.manoel@ufjf.edu.br

Esses fatores impulsionaram a cadeia consolidando-a como importante atividade econômica, tendo grandes perspectivas de crescimento produtivo, que por meio da intensificação tecnológica tem garantido a qualidade e competitividade do setor por diversas regiões do país. Destaca-se também a importância do setor como gerador de renda no campo, sobretudo na qualidade de vida dos pequenos agricultores.

A produção nacional de flores e plantas ornamentais antes concentrada na região Sudeste, especialmente no Estado de São Paulo, com destaque para a Holambra, hoje está presente em todas às regiões do país. Essa expansão se dá pelas condições climáticas que favorecem o cultivo de plantas e flores, sendo o mercado interno o destino principal da produção brasileira.

Conforme dados do Instituto Brasileiro de Floricultura (IBRAFLOR, 2013), os dez maiores estados produtores representam juntos 88,44% do faturamento total da cadeia nacional. São eles: São Paulo (36,5%), Rio de Janeiro (11,5%), Minas Gerais (10,25%), Rio Grande do Sul (7,95%), Paraná (5,87%), Bahia (4,32%), Santa Catarina (4,01%),Ceará (2,90%), Goiás (2,82%),Distrito Federal (2,31%), demais estados (11,56%).

São mais de 8 mil produtores cultivando uma área de cerca de 13,7 mil hectares, com média de 1,72 ha produzidos e um faturamento de R$ 5,09 bilhões em 2013. Os principais varejistas estão concentrados no Estado de São Paulo envolvendo cerca de 7 mil pontos e movimentando anualmente R$ 1,8 bilhão (IBRAFLOR).

Ainda conforme a IBRAFLOR, para o ano de 2014 estima-se um crescimento de 8 a 10% no faturamento do setor. Desde 2006 o segmento de flores tem registrado altas de 8% a 15% em volume e de 15% a 17% em valor.

Em termos globais, estima-se que a atividade responda pela geração de mais de 209 mil empregos, dos quais 58 mil estão localizados na produção, 8 mil no atacado, 135 mil no varejo e 7 mil nos segmentos de apoio. Geram na média nacional 8 empregos diretos/ha, caracterizando-se, assim o seu inquestionável papel e importância social e econômico. O consumo interno gira em torno de R$ 25,83 sendo tais números ainda muito baixos frente a consumo de padrões mundiais.

Apesar do grande potencial, a consolidação do setor apresenta uma série de desafios e entraves. A baixa profissionalização não só na produção, mas de todos os elos da cadeia tem limitado a especialização e segmentação do setor. A produção de flores e plantas ornamentais no Brasil é desenvolvida na maior parte por pequenos produtores que não tem acesso à tecnologia, logística adequada, acesso a crédito, padronização de oferta, técnicas de gerenciamento, além da falta de mercados estruturados que geram incerteza quanto ao preço dos produtos cultivados.

Entretanto, a partir de 2000 a floricultura passou a fazer parte da agenda de políticas públicas com a implantação do Programa de Desenvolvimento de Flores e Plantas Ornamentais do Ministério da Agricultura (REVISTA SEBRAE DE AGRONEGÓCIOS, 2005). Esses incentivos governamentais tem estimulado o surgimento de diversos polos de fomento à cultura. Encontra-se sob a liderança da

Secretaria de Ciências e Tecnologia do Estado de Minas Gerais o Polo de Inovação de Teófilo Otoni que engloba as regiões do Vale do Jequitinhonha e Mucuri.

Este polo tem trabalhado para o desenvolvimento de instituições representativas estimulando e contribuindo para o desenvolvimento da cadeia nas localidades de Lajinha, Liberdade e Poton. Pode-se constatar que há diferentes motivações que encorajam os agentes a participarem das diversas associações e movimentos, bem como suas percepções sobre os benefícios.

Assim sendo, apresenta-se o referencial teórico, os procedimentos metodológicos descrevendo o tipo de pesquisa que se realizou, o material de consulta e as fases de execução do estudo. Os resultados descrevem, à luz da teoria, o que se encontrou na pesquisa analisada; e, por fim, as considerações finais.

2 Referencial teórico

O agronegócio de flores e plantas ornamentais consolida-se como atividade econômica representativa na economia brasileira. Esta notoriedade se fez presente pela forte organização em entidades representativas como associações, sindicatos, mas, sobretudo pelas cooperativas (BUAINAIN; BATALHA, 2007).

Estas organizações permitem elevar a profissionalização na cadeia contribuindo para que os agricultores pudessem aproveitar o potencial produtivo e o dinamismo nos mercados interno e externo. Entretanto, a partir de 2000 a floricultura passou a fazer parte da agenda de políticas públicas com a implantação do Programa de Desenvolvimento de Flores e Plantas Ornamentais do Ministério da Agricultura (REVISTA SEBRAE DE AGRONEGÓCIOS, 2005).

Esses incentivos governamentais têm estimulado o surgimento de diversos polos de fomento à produção. Encontra-se sob a liderança da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior – SECTES – o Polo de Inovação de Teófilo Otoni que atua na região do Vale do Mucuri. Este polo tem trabalhado para o desenvolvimento de projetos de inovação para as cadeias produtivas locais, estimulando e contribuindo para o desenvolvimento do setor de floricultura em Teófilo Otoni (comunidades da Lajinha, Liberdade e Poton).

A agricultura familiar se diferencia dos demais empreendimentos agrícolas pelo uso preferencial da mão de obra familiar e gestão do empreendimento sem separação do gestor e agente envolvido na produção (GUANZIROLI; BUAINAIN; SABBATO, 2012). Diferentemente do observado em outros empreendimentos no qual se predomina a mão de obra assalariada e a gestão é exercida separadamente de forma profissional, tendo uma separação entre o gestor e o proprietário.

No entanto, a floricultura moderna está associada à adoção de tecnologias de ponta, na produção, pós-colheita e nas vendas, e ao desenvolvimento de complexos sistemas logísticos para a distribuição do produto tanto no mercado doméstico como internacional (BUAINAIN; BATALHA, 2007).

Este caráter representa um grande entrave ao potencial competitivo para um grande contingente destes agricultores familiares, uma vez que não atendem critérios exigidos pelos principais mercados. Estes entraves podem ser destacados na escala de produção, padrões de uniformidade, mas o mais relevante é o acesso à tecnologia e treinamento.As organizações coletivas têm se apresentado como uma importante ferramenta para defesa dos interesses deste setor econômico, melhores condições produtivas e comerciais.

Assim a ação coletiva é vista como meio de desenvolver o setor, dar condições para seu progresso munindo-o com informações ditando uma orientação ao mercado mais eficiente (SIMIONI; SIQUEIRA; BINOTTO, 2009). Logo, muitos encontram nestas organizações um empreendimento que permite aos trabalhadores com pequena economia obter maior acesso a mercados mais competitivos, encontrando uma conexão eficiente entre trabalho e mercado, além de possibilitar maior desenvolvimento destes dois elos.

Estas organizações em sua maioria cooperativa, sindicatos e associações de produtores acabam por atrair os produtores pela possibilidade de benefícios que esta pode lhe proporcionar. Nassar e Zylbersztajn (2004) sugere que os benefícios gerados pelas entidades possam não ser suficientes para atrair o número desejado de associados, cuja decisão de associação dependerá dos benefícios.

Estes benefícios prioritariamente os econômicos são os mais importantes na decisão de ser associado ou não. Ou seja, melhorias em diferentes frentes do processo produtivo, ou nas etapas de comercialização que lhe permita melhorar os retornos com a atividade.

No entanto a agricultura familiar é marcada pela heterogeneidade, atravessada por relações sociais, interesses, valores e poderes, que delimita toda ação no interior das organizações podendo assim ter diferentes elementos que possa levar os indivíduos a integrar uma organização representativa (PEZARICO et al., 2011).

Estes fatores acabam por suscitar um grande desafio para estas instituições na criação de incentivos realmente relevantes para atrair e manter novos membros, demandando a necessidade de conhecer se os mesmos ofertados estão adequados às necessidades dos associados para um melhor processo de planejamento dos esforços. Porque segundo Filho et all (2006) cada individuo busca selecionar aquelas organizações que melhor representam seus interesses, e que lhes possam trazer efetivos benefícios que justifiquem a sua participação.

Ainda segundo Filho et all (2006) sobreviverão aquelas que apresentar melhor capacidade de representar o grupo de associados e de encontrar respostas para as suas demandas de curto e longo prazos. A grande heterogeneidade de incentivos buscados tende a dificultar a ação do planejamento e estratégias de criação de benefícios nesta cadeia. Porque agricultura familiar para trabalhar com a floricultura na floricultura requer a ampliação do acesso dos produtores a insumos básicos, adoção de novas

tecnologias de produção, capacitação dos técnicos da extensão rural, dos produtores e de suas famílias e dos trabalhadores rurais (DUVAL, 2014).

O bom planejamento destas organizações podem alcançar altos níveis de integração vertical (FIRETTI et al., 2012). Ou seja, o alcance de uma melhoria nos níveis de planejamento tendo como ferramenta uma análise consistente dos incentivos priorizados pelos associados permite um direcionamento de esforços. Logo, sendo estes direcionados, os indivíduos acabam por observar maior coesão e coerência nas atividades desenvolvidas pela organização elevando os níveis de integração vertical. Desta forma as organizações coletivas têm um maior direcionamento de onde investir os recursos alinhados a um conjunto de incentivos comuns propiciando uma maior integração coletiva.

Este modelo de planejamento sendo espelhado em um conjunto majoritário de incentivos comuns se torna mais eficaz uma vez que estas são levantadas pelos próprios indivíduos ou liderem locais, tendo mútua concordância da comunidade reforçando assim a reciprocidade e a confiança, facilitando a aceitação deste modelo mais facilmente no longo prazo (OSTROM, 2008).

Em outras palavras, a criação de regras que disciplinam o comportamento dos participantes de um sistema agroindustrial pode ser decisiva para sua eficiência e competitividade, ao permitir uma coordenação de suas ações mais apurada. A agricultura e, mais genericamente, os sistemas agroindustriais são áreas em que as instituições, em seus diversos níveis de análise, são especialmente importantes.

3 Procedimentos metodológicos

Minas Gerais destaca-se no Brasil como um dos maiores estados produtores de flores e plantas ornamentais. Segundo a IBRAFLOR possui 570 produtores, com média de 0,71 ha, que totalizam 405 ha produzidos no estado e proporciona renda para pequenos produtores familiares.

Foi realizada no município de Teófilo Otoni (comunidades da Lajinha, Liberdade e Poton) no nordeste do estado de Minas Gerais. Objeto de estudo desse trabalho, a produção de flores e plantas ornamentais de Teófilo Otoni – Vale do Mucuri, situada no nordeste do estado de Minas Gerais.

Figura 1 – Mesorregiões de Minas Gerais – IBGE

Fonte: IBGE.

Para tal propósito valeu-se de um levantamento de dados primários *in locu* junto a toda população produtora, abrangendo 56 propriedades respondentes à pesquisa de campo das comunidades integrantes do polo, Lajinha, Poton e Liberdade em Teófilo Otoni. Com o senso de toda população produtora do deferido polo se pode inferir melhores conclusões. Para coleta das informações se valeu de um questionário semiestruturado contendo questões abertas e fechadas, abordando temas diversos do cotidiano dos produtores. A tabulação e análise possibilitou construir alicerces sobre o qual se pôde levantar deduções e realizar a estruturação de observações objetivas e diretas acerca do setor.

Para teste valeu-se do teste Qui-Quadrado (X^2) apropriado a modelos não paramétricos como meio de medir a dispersão bem como a associação destas variáveis qualitativas. Somados ao X^2 procedeu ao teste de contingência para inferir a existência desta associação. Por fim estabeleceu o calculo do coeficiente de Cramer (V) para medir a intensidade da associação entre estes variáveis.

4 Resultados e discussões

Para analise desse trabalho, primeiramente foi identificado o grau de escolaridade dos respondentes. Constatou-se que a grande maioria (92%) responsável pela condução das atividades de produção e comercialização de plantas ornamentais tem no máximo o ensino médio completo. Observou-se a frequência de 64 % dos produtores na

participação de associações e simultaneamente grupos religiosos, pela possibilidade de interação proporcionada, além de serem instituições já consolidadas há mais tempo na localidade.

Este argumento vai de encontro às ideias propostas por Firetti et al. (2012) que defende que este movimento permite melhorias na discussão de entraves comuns facilitando a busca de soluções conjuntas, permitindo o planejamento das instituições baseado num portfólio comum de necessidades.

Quanto ao que motivou a participação dos produtores em associações e grupos religiosos constatou-se que 44% declararam ser em virtude dos benefícios de mercado, produção e finanças e 23% devido aos novos conhecimentos. Com relação à melhora do negócio, devido à participação em associações e grupos religiosos, 31% respondeu ser a infraestrutura proporcionada e 18% referente ao acesso à tecnologia. Quando questionados sobre o maior benefício de se participar, 35% respondeu ser em virtude dos insumos agrícolas e 21% referente à renda.

Partindo desta identificação dos principais portfólios de benefícios procurados se procedeu ao teste X^2 com significância de 5%, assim como o teste de contingência. Observou que, para as principais atribuições destas instituições, por serem intermediadores em busca de maiores apoios governamentais, um meio dos agentes obterem melhor acesso à matéria prima, facilidade no acesso a crédito, proporcionar melhores acessos ao mercado via comercialização conjunta, alcançando assim, uma melhor demanda no produto, não apresentaram relevância significativa nas análises.

Logo os trabalhos desenvolvidos pelas instituições têm uma representatividade bem-aceita pelo seu público. A atuação representativa da coletividade junto aos órgãos governamentais e entidades financeiras via lobby tem maior expressividade na defesa dos interesses de uma classe. Na atuação junto ao mercado atuando como demandante ou mesmo ofertante sua expressividade se faz pelas economias de escala, uma vez que por demandar ou ofertar maiores quantidades pode vir a ter melhores condições de barganhar preços e condições de pagamento, logo permite ao pequeno produtor inserir em mercados que exigem certa regularidade na oferta que isoladamente se torna um entrave.

As organizações representativas facilitam o acesso às tecnologias, mas pela baixa escolaridade dos agricultores familiares há uma relação direta pelo grau de inovação e exigência tecnológica da cadeia, com os níveis de escolaridade refletindo nos principais descontentamentos dos indivíduos, que são focados em sua deficiência educacional.

No entanto, a visão do negócio vai direcionar todos os interesses nesta cadeia na localidade para aproveitar as oportunidades no mercado. Como a cadeia é um setor dinâmico, dependente de uma adaptação rápida, as inovações e desenvolvimentos tecnológicos, os associados vêm nesta uma oportunidade de se manterem atualizados.

No entanto observa-se uma carência de novos conhecimentos focados na gestão da propriedade e planejamento. Estas variáveis apresentaram um $X^2 = 10,10$ tendo um nível de associação das variáveis de 0,39. Este conjunto de variáveis representa uma

dificuldade a ser explorada pelas associações e a necessidade de gerenciamento bem como o planejamento. Isso pode levar os agricultores familiares a tomar decisões errôneas e a comprometer a sua permanência na atividade. Logo, novos conhecimentos gerenciais podem facilitar o uso eficiente dos recursos produtivos e uma melhor colocação no mercado.

Desta forma as instituições podem permitir um melhor planejamento focado no conjunto majoritário de interesses como exposto por Ostrom (2008), bem como a criação de elementos distintos e adequados para atrair e manter os associados distintamente como foi proposto por Nassar e Zylbersztajn (2004), permitindo desta forma minimizar os efeitos do ótimo de Pareto sobre a escolha do conjunto de benefícios ofertados.

5 Conclusão

A heterogeneidade de interesses dos participantes se apresenta, na maioria das vezes, como um grande desafio para as instituições coletivas que encontram dificuldades de planejar e ofertar benefícios. Essa situação de conflito de interesses pode comprometer a sobrevivência e continuidade das instituições.

Quanto à região estudada conclui-se que as organizações representativas apesar dos conflitos e desafios, estão dentro de seus propósitos contribuindo dessa forma com a maximização dos interesses individuais.

Portanto evidencia a importância das instituições coletivas no desenvolvimento da cadeia de flores e plantas ornamentais do polo de Teófilo Otoni, bem como no gerenciamento de soluções aos entraves enfrentados conjuntamente, além de suprir necessidades de integração e convívio mútuos desses associados.

Espera-se que este trabalho possa contribuir com o entendimento e servir como base para outros estudos que visem aperfeiçoar o desenvolvimento da cadeia de flores e plantas ornamentais e possa auxiliar no planejamento de ações das instituições na oferta e defesa dos interesses de associados.

Ressalta-se ainda que muitos aspectos relacionados à floricultura e associativismo ainda são desconhecidos, sendo necessárias novas pesquisas para geração de novos conhecimentos que proporcionem o fortalecimento deste segmento agrícola nacional.

Referências

BUAINAIN, A. M.; BATALHA, M. O. *Cadeias Produtivas de flores e mel*. 9. ed. Brasilia: Mapa/IICA, 2007. v. 9. p. 142.

DUVAL, C. M. A produção de flores e a agricultura familiar. *Horticultura Brasileira*, v. 32, n. 2, p. 241-241, jun. 2014.

FILHO, C. A. P. M.; MIZUMOTO, F. M.; ZYLBERSZTAJN, D. Governança e a lógica das associações de interesse privado: um estudo de caso da Associação Brasileira das Indústrias de Massas Alimentícias (ABIMA). *REGE Revista de Gestão*, dez. 2006.

FIRETTI, R. et al. Análise de variáveis estratégicas para o desenvolvimento da agropecuária da região do Pontal do Paranapanema. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 50, n. 1, p. 141-156, mar. 2012.

GUANZIROLI, C. E.; BUAINAIN, A. M.; SABBATO, A. DI. Dez anos de evolução da agricultura familiar no Brasil: (1996 e 2006). **Re***vista de Economia e Sociologia Rural*, v. 50, n. 2, p. 351-370, jun. 2012.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística| mapas | bases cartográficas. Disponível em: <http://mapas.ibge.gov.br/bases-e-referenciais/bases-cartograficas/cartas>. Acesso em: 23 set. 2014.

IBRAFLOR. Padrão de Qualidade – Ibraflor Instituto Brasileiro de Floricultura. Disponível em: <http://www.ibraflor.com/p_qualidade.php>. Acesso em: 13 fev. 2014.

NASSAR, A. M.; ZYLBERSZTAJN, D. Associação de interesse no agronegócio brasileiro: análise de estratégias coletivas. *Revista de Administra&ccdeil;ão da Universidade de São Paulo*, v. 39, n. 2, 2004.

OSTROM, E. Institutions and the environment. *Economic Affairs*, v. 28, n. 3, p. 24-31, set. 2008.

PEZARICO, G. et al. Agricultura familiar: A heterogeneidade da racionalidade camponesa em diálogo com as práticas no sudoeste do Paraná. *Synergismus scyentifica UTFPR*, v. 6, n. 1, 2011.

REVISTA Sebrae Agronegócios: *Jardim de oportunidades: flores e plantas ornamentais atraem investimentos e adubam lucros*, n. 1, out. 2005

RIBEIRO, H. M. D; LIRIO, V. S.; STRINGHETA, A. M. *Caracterização do segmento de plantas ornamentais de Teófilo Otoni-MG*: produção e comercialização. 49º SOBER. 2011.

SIMIONI, F.; SIQUEIRA, E.; BINOTTO, E. Lealdade e oportunismo nas cooperativas: desafios e mudanças na gestão. *Revista de Economia …*, 2009.

Evolução e diferenciação dos sistemas agrários em Bento Gonçalves, RS

Carlos Eduardo Patussi*

Resumo: O presente artigo procura identificar e analisar os diferentes sistemas agrários no espaço agrícola da cidade de Bento Gonçalves. Tem como base metodológica a teoria da evolução dos sistemas proposta por Mazoyer e Roudart (2001). As informações foram obtidas através de consulta a dados secundários, revisão bibliográfica, entrevistas e observações pessoais. Identificaram-se quatro sistemas agrários: o pré-colonial, anterior a 1875; o Primeiro Sistema Agrário Colonial de 1875 a 1930; o Segundo Sistema Agrário Colonial de 1920-30 a 1970 e o Sistema Agrário Atual de 1960-70 até hoje. A produção de excedentes e a constante especialização dos processos produtivos são os elementos que apresentaram as respostas socio-econômicos mais siginificativas.
Palavras-chave: Sistemas agrários. Bento Gonçalves. Evolução agrária.

Abstract: This article seeks to identify and analyze the different Agrarian Systems in the different agricultural areas of the city of Bento Gonçalves. Has the methodological basis the theory of evolution systems, proposed by Marcel and Roudart (2001). The information was obtained through consultation with secondary data, literature review, interviews and personal observations. We identified four Agrarian Systems: The pre-colonial, prior to 1875; First Colonial Agrarian System from 1875 to 1930; Second Agrarian System of Colonial 1920/30 to 1970 and the Current Agrarian System from 1960/70 until today. The production of surplus value and the constant specialization of production processes are the elements that presented the most significant socio-economic responses.
Keywords: Agrarian Systems. Bento Gonçalves. Agrarian evolution.

1 Introdução

A teoria da diferenciação dos sitemas agrários é o instrumento teórico que permite uma nova forma de identificar e compreender as consecutivas modificações na forma de fazer agricultura em um determinado território e por um período de tempo.

O estudo da evolução e diferenciação dos sistemas agrários em Bento Gonçalves tem como objetivo a caracterização das diversas fases da agricultura lá praticada através da identificação dos aparatos técnico-produtivos utilizados e da forma como os agricultores se relacionam entre si e com o meio. Através de uma profunda revisão da literatura, procedeu-se à análise da paisagem local, procurando identificar os principais elementos ambientais que formaram o ecossistema primário local. Também se procurou identificar os ecossistemas cultivados e os sistemas sociais produtivos, organizá-los em etapas para compreender as relações que ocorrem nesse território. Importante é salientar que o surgimento de um novo sistema agrário não significa, necessáriamente, o desaparecimento do anterior, podem existir em simultaneo e/ou evoluir gradativamente.

Este estudo é o resultado da percepção pessoal do observador e do recorte teórico do local e das relações sociais estudadas, não pretendendo, contudo, esgotar o assunto.

* Técnico em Enologia, Licenciado em Ciências Agrícolas pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ). MBA Gestão Empresarial (Ftec). Atualmente é aluno especial da disciplina "Evolução e diferenciação dos sistemas agrários", do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Correio electrónico: eduardo@patuse.com.br.

2 Fundamentação teórica

A principal atividade da existência humana, segundo Pointing (1995), é encontrar nos ecossistemas onde habita, os recursos suficientes para a manutenção da própria vida, o que significa perturbar os ecossistemas naturais. O desenvolvimento das sociedades organizadas impôs à agricultura a missão de sustentar um número cada vez maior de pessoas não ligadas à produção direta de alimentos, todavia essas sociedades organizadas formam as bases de todo o progresso cultural e científico da história da humanidade. (Pointing, 1995). O dilema emergente tem sido encontrar uma forma de equilibrio entre a população e suas várias necessidades, a produção de alimentos e os danos aos ecossistemas.

O presente estudo está apoiado na teoria dos sistemas agrários, formulada por Mazoyer e Roudart (2001). Essa teoria constrói um tipo de conhecimento que se utiliza de um processo analítico, intelectual, que permite entender a complexidade de cada forma de agricultura, abordando as modificações históricas e a diferenciação geográfica das agriculturas.

> É fundamental distinguir a agricultura como ela é efetivamente praticada e como pode ser observada, constituindo-se, assim, em um objeto real de conhecimento. O que o observador pensa e diz sobre esse objeto compreende um conjunto de conhecimentos abstratos que podem ser metodicamente elaborados para construir um verdadeiro objeto teórico, que é o sistema agrário.

Mazoyer e Roudart (2001) apresentam um aprofundado estudo sobre a história das diversas formas de agricultura em várias regiões do mundo, desde o princípio da domesticação das plantas e animais, até o período marcado pela denominada crise agrária contemporânea. Exploram dez mil anos de história articulando, de forma inédita, elementos da arqueologia, geografia, biogeografia, paleontologia, economia, ecologia, tecnologia, etc.

A necessidade de desdobrar e compreender os complexos processos que cercam a agricultura fortalece a abordagem sistêmica, a partir da qual passa-se a considerar a dinâmica de todo o processo, a combinação de funções interdependentes e complementares, entre a família dos agricultores, os recursos físicos, naturais e biológicos dos espaços agrários e as técnicas e os manejos aplicados no trabalho. Essa combinação se manifesta através das multiplas categorias agronômicas, que promovem a circulação interna e as relações com o exterior de matéria, de energia e de valor econômico. (Mazoier E Roudart, 2001; Miguel, 2009).

A definição mais completa e atual de um sistema agrário é apresentada por Mazoyer (apud Miguel, 2009). Segundo o autor:

> "Um sistema agrário é um modo de exploração do meio historicamente constituído e durável, um conjunto de forças de produção adaptado às condições bioclimáticas de um espaço definido e que responde às condições e às necessidades sociais do momento."

Assim, um sistema agrário é a combinação de dois subsistemas principais:

a) o meio cultivado, ou o espaço geográfico original, as condições bioclimáticas e suas transformações; é organizado em diversos subsistemas complementares e proporcionais explorados de maneira particular, com o objetivo de satisfazer as necessidades da sociedade;

b) o sistema social produtivo ou sistema técnico-econômico e social é composto pelas seguintes variáveis essenciais:

• os instrumentos de produção (equipamentos produtivos e força de trabalho);

• a divisão social do trabalho entre agricultura, artesanato e indústria;

• a produção para auto consumo, os excedentes agrícolas e as relações de troca;

• as relações de poder e propriedade que regem a repartição do produto do trabalho, dos fatores de produção e dos bens de consumo; e

• o conjunto de experiências (*savoir-faire)*, ideias e normas relativo à reprodução social.

A teoria dos sistemas agrários, oferecida como um referencial comprovado na obra de Mazoyer e Roudart (2001) é o instrumento que permite entender as grandes linhas e explicar a diversidade da agricultura em dada época, mas não se detém nas particularidades de cada tipo de agricultura; do mesmo modo, não tem por função esgotar a riqueza da história e da geografia agrárias e não pretende tampouco fazê-lo. Proporciona uma visão coerente harmoniosa e necessária para identificar e classificar as formas de agricultura observáveis, como pertencentes àquele tipo e para reconhecer suas particularidades e suas eventuais crises, identificando os limites espaciais e temporais do sistema sem cair na armadilha de preconceber a realidade (Mazoyer E Roudart, 2001).

Este estudo é o resultado da análise concreta do observador, e do recorte teórico do espaço e das relações sociais percebidas. Não se pretende explicar toda a complexidade das transformações locais, mas permitir a identificação dos aspectos dessa realidade que facilitam a compreensão e a organização dos elementos do sistema agrário real, permitindo organizá-lo em etapas sucessivas de evolução e diferenciação. É importante destacar que outros olhares para esse mesmo objeto de estudo podem organizar essas etapas de forma diferenciada.

3 Metodologia

O presente estudo é o resultado da combinação do referencial teórico com multiplas consultas e averiguações. Após a compreensão dos fundamentos e conceitos iniciais apresentados em aula e a escolha do espaço geográfico a ser estudado, fez-se um levantamento de dados secundários e uma revisão bibliográfica inicial. Os dados secundários foram encontrados em acervo pessoal, no arquivo municipal, no acervo do IBGE e em bibliotecas associadas ao assunto. A revisão bibliográfica teve como fonte principal o livro de Mazoyer e Roudart (2001), mas, além dela, também serviu de apoio o material disponibilizado pela disciplina. Mais tarde, na fase de entrevistas, encontrou-

se um vasto acervo na biblioteca da Embrapa Uva e Vinho, complementado, por indicação de outras fontes relacionadas. Ainda durante o período de revisão bibliografica, como forma de complemento, visitou-se os principais locais de produção agrária do município. As visitas foram organizadas de maneira a encontrar um ponto panorâmico de onde fosse possível observar e fotografar os principais elementos (relevo, solo, vegetação e hidrografia), visando à compreesão da paisagem local.

Em seguida, com a base conceitual introduzida, procedeu-se a conversas e entrevistas, apoiadas no instrumento teórico, com professores da Escola de Enologia, pesquisadores da Embrapa, historiadores da cidade, agricultores e pessoas conhecedoras do processo histórico agrário. As entrevistas foram conduzidas de maneira a abordar as principais questões das variáveis essenciais dos sistemas técnico, econômico e social.

4 Caracterização da área estudada

4.1 Localização geográfica

O Município de Bento Gonçalves está localizado na Encosta Superior do Nordeste do Rio Grande do Sul, (figura 1) está situado no meridiano 51° 31' 08" O e paralelo 29° 10' 15" S. Tem uma área de 382,51 km². Faz divisa com os Municípios de Garibaldi ao sul, Farroupilha a leste e sul e de Monte Belo do Sul e Santa Tereza a oeste, sendo que a norte e a noroeste é limitado pelo rio das Antas área contígua aos municípios de Veranópolis, Cotiporã e Nova Roma do Sul. Está a 109km da capital do estado, Porto Alegre. Faz parte da aglomeração urbana do Nordeste do Rio Grande do Sul, (P. M. B. G.).

Segundo o cadastro vitícola do Rio Grande do Sul, o Município de Bento Gonçalves pertence à região denominada “Microregião de Caxias do Sul” que é composta por 19 municípios e representa 80,22% da área de vinhedos do estado. (Melo; Machado, 2013).

4.2 História do município

Apesar das inúmeras evidências da presença de indígenas e dos registros da passagem de jesuítas e de expedições portuguesas, a ocupação do território pertencente ao que hoje é o Município de Bento Gonçalves, só ocorreu ao final do século XIX.

O governo imperial, seguindo sua estratégia de colonização, concedeu à antiga Província do Rio Grande do Sul em 1870, terras para para o estabelecimento de dois núcleos coloniais que receberam as denominações: Conde d'Eu e Dona Isabel com 69.000ha de área cada (mais informações sobre o ato de criação das colônias, ver Anexo A, página final).

Em dezembro de 1875, com os núcleos já preparados, chegaram colonizadores italianos provenientes, quase todos, do Tirol, mas também do Vêneto e de Trento, que, em pouco tempo povoaram a estrada geral e quase toda a localidade de Leopoldina.

Em 26 de abril de 1884, foi criada a freguesia de Santo Antônio de Dona Isabel, denominação que, refletindo o espírito religioso dos habitantes de Bento Gonçalves, representava, ao mesmo tempo, uma homenagem a Princesa Isabel.

Em 11 de outubro de 1890, foi criado o Município de Bento Gonçalves cuja área, desmembrada do Município de São João de Montenegro, correspondia às das Colônias Dona Isabel e Conde d'Eu. A sua instalação verificou-se no dia 23 do mesmo mês e a sede municipal se localizou em Dona Isabel. O nome dado ao novo município representava uma homenagem a Bento Gonçalves da Silva, presidente da efêmera República Rio Grandense. A organização do município data de 24 de novembro de 1892, com a instalação do primeiro conselho municipal. A 17 de dezembro de 1907, Bento Gonçalves foi elevado à sede de comarca.

Em 1908 a ferrovia chegou à localidade de trinta e cinco (hoje Município de Carlos Barbosa) e, em 1918, estendeu-se um ramal para Bento Gonçalves, dando início ao progresso, complementado pela chegada de agências bancárias. Seguiu-se o processo de urbanização e, em 2 de março de 1938, a sede municipal foi elevada à categoria de cidade.

Em 1950, a população era de 22.600 habitantes. As principais atividades econômicas eram as do setor agrícola. Entretanto, as indústrias já ocupavam um lugar significativo na economia. Em 1967, ocorreu a I Fenavinho (Festa Nacional do Vinho), um marco histórico para a cidade. O município foi visitado pela primeira vez pelo então residente da República, o Marechal Humberto de Alencar Castelo Branco. O principal produto e a força da economia de Bento Gonçalves foram divulgados em todo o Brasil, tornando a cidade conhecida nacional e internacionalmente. (Cinquantenario della colonizzazione italiana nel Rio Grande del Sud, 1925; De Paris, 2006 E Valduga, 2012).

Figura 1 – Localização Geográfica dos municípios do Rio Grande do Sul, destacado em vermelho o Município de Bento Gonçalves

Fonte: Arquivo público e hstórico municipal de Bento Gonçalves, 1994.

4.3 Caracterização física e agroambiental

4.3.1 Geomorfologia e geologia

O relevo do Município de Bento Gonçalves é muito variado, encontra-se no limite das unidades geomorfológicas serra Geral e Planalto dos Campos Gerais (IBGE, 2003), bastante acidentado contendo pequenas falhas geológicas, vales ou sulcos estruturais profundos, raras áreas planas e morros com facetas triangulares. Originou-se na éra Mezozoica com os sucessivos derrames de lavas sobre o deserto de Botucatu, através de rachaduras na superfície, formando rochas ígneas extrusivas, que resultam do resfriamento das lavas na superfície da terra, formando basicamente, o basalto, que, por sua vez é um substrato rochoso escuro formador de solos argilosos muito férteis (De Paris, 2006), originando uma densa floresta de araucárias que cobria toda a região.

A altitude média do município é de 690 m, variando, no entanto, de 300m a 600m nos vales, até 900m nos limites com o Planalto mas, com poucos planos. Forma uma rede de drenagem ao Norte e Noroeste, nas bordas do rio das Antas e a Sudeste pelos córregos e arroios que compõem a rede de descarga do rio Caí (Figura 2).

Os solos argilosos e férteis, atualmente, aparecem em associações simples e complexas, podendo-se identificar, no município uma grande variedade de solos. Essas variedades podem facilmente ser relacionadas ao relevo e à paisagem encontrada. (Sarmento et All, 2007). Os solos com maior presença são: Terra Bruna Estruturada com textura predominantemente argilosa, que aparece no relevo suave ondulado; Podzólico Bruno Acinzentado, que aparece nos terrenos com fortes ondulações; Podzólico Vermelho-Escuro, com textura média ou muito argilosa, aparece nas fases de relevo suave ondulado, mas também associado a solos Litólicos com textura média, em áreas de relevo forte ondulado e pedregosas; solos Litólicos com textura média em áreas pedregosas e rochosas dos relevos montanhosos com afloramento rochoso. Esse conjunto diverso de solos é de certa forma, o mesmo conjunto que aparece no estado todo (Falcade E Mandelli, 1999).

4.3.2 Clima

O clima no Município de Bento Gonçalves é classificado como subtropical de altitude, com temperaturas baixas que podem variar de extremos -3ºC no inverno a 36ºC no verão e com chuvas regulares, podendo ocorrer pequenos períodos de seca, geadas (com número de ocorrências superior a dez por ano), neblina, ventos e raramente neve. (De Paris, 2006).

4.3.3 Hidrografia

O município tem uma rica rede hidrográfica, sendo seu principal rio, o das Antas, que tem suas nascentes no extremo leste do Planalto dos Campos Gerais, a mais de 1.200m de altitude. O rio das Antas recebe em sua bacia grande volume de água

proveniente de índices pluviométricos superiores a 2.000mm anuais; percorre vários municípios e recebe diversos nomes em seu trajeto. A cidade também é cortada por muitos arroios, como o Pedrinho e o Barracão e pelo rio Buratti. Estes dois últimos fornecem a água para abastecer a cidade.

4.3.4 Vegetação

Originalmente a região em estudo era predominatemente coberta por densa floresta ombrófila mista, a antiga "Floresta de Coníferas" (Araucária angustifolia). As bordas do Planalto Meridional são dominadas pelo extrato florestal ombrófilo, mas em pequenas porções; nas menores altitudes e no extrato inferior da floresta, as espécies ombrófilas aparecem combinadas com espécies da Floresta Estacional Decidual (caducifolia) (IBGE, 2012), tais como: angico vermelho, grápia, canelas, sapopema, guabiroba, açoita-cavalo, pessegueiro-bravo, bracatinga, aroeira, canjerana, cambuí, erva-mate, entre outras, além de possuir extratos arbustivos e herbáceos, constituindo, assim, uma estrutura organizacional complexa e variada (Falcade E Mandelli, 1999).

Figura 2 – Mapa morfológico dos relevos do Rio Grande do Sul. O círculo branco corresponde à localização aproximada de Bento Gonçalves

Fonte: IBGE, 2003.

4.3.5 Leitura da paisagem

Santos (1980) afirma que "o espaço é o resultado da ação do homem sobre os prórpios espaços, intermediados pelos objetos naturais e artificiais". O espaço é resultado, mas também é condição, a priori da existência da própria sociedade.

O espaço geográfico de Bento Gonçalves, localizado na borda superior do Planalto Médio, apresenta o mesmo contexto geral da região da serra gaúcha (Falcade e

Mandelli, 1999). Pode-se observar um conjunto de três paisagens distintas: o topo dos patamares, com altitudes acima de 700m, com domínio da floresta ombrófila mais aberta e solos ácidos de fertilidade baixa; as paisagens intermediárias, que são as paisagens dominantes na área estudada, com altitudes entre 700m e 500m, apresentam solos com boa fertilidade e vegetação mais fechada com o domínio da floresta ombrófila no extrato superior, combinada com pequenas porções de floresta decidual nos extratos inferiores, e as paisagens dos fundos de vales, com altitudes de 300m a 500m com solos de alta fertilidade e vegetação bem fechada de mata ombrófila combinada com a floresta decidual.

A ocupação desse espaço ocorreu através da colonização, quase totalmente de orígem italiana, com base na produção de uvas em pequenas propriedades e na agricultura familiar (Falcade E Mandelli, 1999).

Dessa maneira, a atual paisagem rural dominate apresenta, em um relevo acidentado composto por vales e morros, uma vegetação formada por uma combinação de coberturas florestais (primárias ou secundárias) misturadas a um mosaico multiforme de coberturas de um tapete verde, que na verdade é um dossel vegetativo uniforme, cercado por linhas de plátanos com tonalidades de verdes contrastantes (ou de outras cores conforme a estação do ano), formando uma interessante paisagem, diferente de qualquer outro lugar. Percebe-se facilmente uma associação entre a declividade do terreno, que, na localidade, determina a classe do solo e o tipo de vegetação que encobre o espaço. Nas áreas escarpadas, estão as coberturas florestais e, nas áreas onduladas, os vinhedos (foto 1).

Figura 3 – Paisagem da área rural do Município de Bento Gonçalves

Fonte: PMBG.

4.4 Estrutura fundiária

A colonização da região ocorreu conforme a Lei de Terras (Lei 601, de 1850, regulamentada em 1854). A lei proibia a doação de terras, previa a forma de

parcelamento e a disposição dos lotes. As colônias foram divididas em léguas, essas em linhas ou travessões, que se dividiam em lotes (figura 4). O projeto recebeu um traçado geral que considerava sómente os acidentes geográficos de maior destaque, como o rio das Antas. Os lotes deveriam ter sentido meridional (nem sempre possível) e o número de léguas por colônia. O número de travessões, linhas e lotes variava, entretanto, o lote padrão apresentava como módulo 110m de frente por 2.200m de lado, ou seja um pouco mais do que 24ha (De Paris, 2006).

Figura 4 – disposição dos travessões, linhas e lotes da Colônia Dona Izabel. (Norte e Sul)

Fonte: Arquivo Público Municipal de Bento Gonçalves, 1994.

4.5 Caracterização Social

A caracterização social do Município de Bento Gonçalves foi sendo construída com o processo de imigração, promovido no País, principalmente no final do século XIX e início do século XX (fase final do Império e inicio da República). Segundo Bernardes (apud IBGE, 2010) o governo imperial promoveu a colonização sustentado na ideia de que os imigrantes estariam interessados somente no desenvolvimento de atividades agrícolas, apoiados pelo trabalho familiar. Eram de orígem camponesa, de uma região que pertencera à Itália,[1] o Tirol Italiano, com relevo igualmente acidentado. Trariam também novas tecnologias e ofícios comuns. O papel central da Igreja e a

[1] No ano de 1875 o território do Tirol, após ser invadido, no início do século, pertenceu à Austria até o final da Primeira Guerra Mundial (VALDUGA, 2012).

reciprocidade e cooperação estiveram muito presentes, auxiliando na superação de dificuldades e na formação do aparato social da comunidade (ORTEGA; JEZIORNY, 2011).

O presente município apresentou desde as primeiras décadas, após sua fundação, um processo de urbanização e industrialização progressivo e intenso, que se originou da produção de excedentes agrícolas já nos primeiros anos da colonização. Hoje a cidade é um importante polo moveleiro, vitivinícola e turístico, que teve no final do século XX um acelerado crescimento populacional.

5 Sistemas agrários em Bento Gonçalves

Diante do exposto acima, pôde-se reconstruir a evolução e diferenciação de quatro sistemas agrários (Anexo B, página final). Quanto às periodizações, algumas apresentam uma data exata e, nesse caso, significa que o evento causador da transição marcou uma data especial, mas, não necessáriamente, é o único motivador da mudança de sistema; outras apresentam um período de transição de alguns anos ou décadas, de maneira que é preciso compreender que as mudanças ocorrem gradativamente e de forma heterogênea.

5.1 Sistema agrário pré-colonial

O primerio sistema agrário, o pré colonial, Iniciou há mais de 10000 anos antes do tempo presente com a migração de indígenas caçadores-coletores para o Rio Grande do Sul. Esses indígenas subsistiam explorando os recursos naturais diretamente através da caça/pesca/coleta e promovendo a agricultura de derrubada-queimada para o autoconsumo. Na região do Planalto, as tribos indígenas viviam utilizando-se de queimadas e da domesticação de plantas, com pequenos cultivos de mandioca e milho para o autoconsumo e com a coleta de pinhão, também faziam utensílios de cerâmica e de porongo e artefatos de madeira, fibras vegetais e ossos.

Existem registros da presença da tribo dos Tapuias[2] na Colônia Dona Isabel, que habitaram uma caverna na localidade de Linha Leopoldina (Kern, 1994 e De Paris, 2006). Entretanto a presença indígena na região ocorreu perto do rio das Antas, mas de forma esparsa, nas terras mais altas e distantes do rio. Registros de áreas ocupadas por indígenas (como os dos Tapuias) são escassos.

Sabe-se que a região foi visitada por portugueses e bandeirantes e também era uma área de tráfego mínimo de tropeiros em direção à capital. Os tropeiros passaram pela região, coletavam pinhão e transportavam o próprio alimento, não praticavam agricultura. (IBGE 2010). Apesar da presença do homem na região desde a éra pré-colombiana, não é possível diferenciar algum outro sistema agrário para a região, anterior ao pré-colonial.

[2] Tapuias: Não é uma etnia, é um termo usado pelos índios Tupis para designar os índios não falantes da língua Tupi. Tem diversos significados, tais como: inimigo; forasteiro; aquele que não fala a nossa língua.

A transição para o sistema seguinte ocorreu com o processo de colonização promovido pelo governo imperial, iniciado no ano de 1875.

5.2 Primeiro sistema agrário colonial (1875-1880 até 1930)

O primeiro sistema agrário colonial incia com a ocupação dos lotes e o assentamento dos colonos. A importancia dessa ocupação, promovida no Rio Grande do Sul pelo governo imperial, através da Lei 608, de setembro de 1850, segundo Giron (apud De Paris, 2006), estava na consideração de que a colonização, alemã e italiana, foram a primeira contraposição à lógica latifúndiária, visando à democratização da propriedade e ao aumento da produção agrícola, o que resultou na transformação da fisionomia socioeconômica do estado.

Os primeiros colonos, eram camponeses, chegaram na véspera do Natal de 1875 (Valduga, 2012), receberam as terras, uma pequena quantia em dinheiro emprestada e um apoio mínimo na chegada ao estado e à localidade. Receberam também ferramnetas e instrumentos para o trabalho: machado, serra à mão, facões, foices, enchadas e também as sementes. Inicialmente praticavam uma agricultura de derrubada-queimada para a subsistência e, sem nenhum cuidado ambiental, cultivavam milho, feijão, centeio, trigo, hortaliças e exploravam a erva-mate e a madeira. Os poucos animais que criavam eram exclusivamente para carga (De Paris, 2006 e Schneider, 2006). Nos primeiros anos, preocuparam-se sómente com a subsistência e a construção de edificações para moradia, de apoio e para a religião. Também tinham a preocupação de pagar as dívidas da terra e o empréstimo inicial (Valduga, 2012).

A necessidade de produção de excedentes comercializáveis para quitar as dívidas promoveu um processo crescente de produção e demanda, através de uma agricultura predatória, resultando na devastação de florestas sub-tropiacais. Os solos mantinhan-se continuamente produtivos, sem a necessidade de descanso ou maiores cuidados. Alguns produtores exploravam a vasta floresta, surgindo diversas serrarias que foram uma importante fonte de recursos não-agrícolas para os imigrantes (Schneider, 2006).

Além da produção agrícola e das serrarias, os imigrantes italianos passaram também a desenvolver atividades nas quais se valiam de suas antigas habilidades e ofícios artezanais, trabalhando o couro, a madeira, o vime e as cordas. Simultaneamente, o desenvolvimento da região se intensificou com a melhora das vias de ligação das colônias à capital. Foi aberta a primeira estrada de rodagem, em 1881, ligando os futuros Municípios de Bento Gonçalves e Garibaldi a Montenegro. Em 1908, a estrada de ferro é estendida até a ex-colônia de Campo dos Bugres, o recem criado, município de Caxias do Sul, passando pela localidade de 35 (hoje Carlos Barbosa), além de outros canais de comercialização em direção ao Planalto e aos vales.

Na primeira década do século XX, com a melhora das vias de acesso à região, a comunidade se apresenta bem-estruturada, surgem pequenas indústrias artesanais, moinhos de trigo, tecelagens, fábricas de cestas e chapéus de palha, olarias, curtumes e outras, e a exploração da madeira diminui gradativamente até ser abandonada. A criação

de animais aumentou, principalmente a de suínos, mas também de aves e gado de leite. A demanda por produtos alimentícios da colônia aumentou ainda mais. Destaca-se a importancia da farinha de milho e seu principal prato, a polenta, que foi, e permanece, a base alimentar da região. Outro destaque importante é a criação de suínos para a produção de banha e embutidos, que no final desse período, juntamente com a venda de milho e trigo, foram as principais fontes de renda dos colonos. No ano de 1904, a comunidade, que já produzia vinho em pequena escala, percebeu a necessidade de aperfeiçoamento e requisitou ao governo a vinda de técnicos em vitcultura e enólogos para a região (De Paris 2006, e Valduga, 2012). O transporte até os centros comerciais da região, Montenegro e São Sebastião do Caí, neste período, era no lombo de mulas ou cavalos, que circulavam pelos lentos e precários caminhos. Os produtos eram comercializados por intermediários, em geral, de orígem alemã.

Acompanhando o processo de desenvolvimento da região, teve inicio a construção da estrada de ferro que liga a comunidade de 35 (hoje Carlos Barbosa) aos já Municípios de Garibaldi, concluída em 1918, e Bento Gonçalves, inaugurada em 1919. Dessa maneira, ficou concluída a ligação ferroviária direta da colônia a capital do estado. A construção da estrada de ferro mobilizou um contingente de mais de 500 homens do Exército, além de utilizar bastante mão-de-obra local. Portanto, a construção da ferrovia gerou a necessidade de mais alimentos para os militares e uma renda não agrícola para a comunidade.

Desde o princípio, o desenvolvimento da comunidade ocorreu de forma integrada aos circuitos mercantis da época, tanto agrícolas como do extrativismo e das pequenas industrias artesanais. Esse conjunto de atividades teve papel destacado na economia local e do estado (Schneider, 2006).

A transição para o sistema agrário seguinte ocorreu com a ampliação dos canais de comunicação da região, simbolizado pela conclusão da ligação férrea entre Bento Gonçalves e a capital do estado, o que acarretou uma reorganização econômica do município.

5.3 Segundo Sistema Agrário Colonial (1920-1930 até 1970)

A região (antes coberta por densa floresta de araucárias) é desmatada e ocupada pela exploração agrícola. A ampliação da comercialização de excedentes caracterizou um processo de aprofundamento e diferenciação em relação ao sistema agrário anterior, sem no entanto alterar a estrutura do sistema de derrubada-queimada (Schneider, 2006). O solo fértil encontrado sob as florestas produziu sucessivas colheitas sem perder a fertilidade natural; segundo diversos relatos de agricultores essas terras produziam por 7, 8 e até por dez anos seguidos sem necessidade de pousio.

A partir das novas condições de infraestrutura, os imigrantes italianos passam a transportar seus produtos com mais rapidez e em volumes maiores, usando carroças e cargueiros; eliminavam os intermediários e comercializam os produtos diretamente com Porto Alegre e São Paulo, promovendo a inserção da região no mercado nacional

(Falcade e Mandelli, 1999). O crescente ciclo de demanda e oferta de alimentos dos centros urbanos promoveu uma vigorosa autonomia de reprodução social dos agricultores da região.

O segundo sistema agrário colonial pode ser compreendido como uma época de especialização produtiva, pois ocorreu a ampliação das áreas cultivadas nas propriedades e o progresso das relações comerciais, com destaque para a viticultura (Schneider, 2006). A forte organização comunitária passou a incorporar características mercantis; gradativamente surgiam as primeiras associações cooperativas e pequenas empresas ligadas à agricultura, fábricas de queijo, produtos suínos e vinhos, que passam a comprar o excedente produzido pelos colonos. As cooperativas surgem em toda a região da Serra gaúcha a partir de 1911, mas passam a ter expressividade econômica sómente mais tarde, com o aumento da oferta de produtos, quando assumem o papel, juntamente com as grandes vinícolas privadas, de coadjuvantes na economia local.

Nas décadas de 20 e 30 (século XX) forma criadas leis que proíbiam a matança doméstica de suínos e faziam também exigências sanitárias para a produção de farinha e de vinho pelos colonos, de forma a quase inviabilizar a produção artesanal, estabelecendo as condições para o surgimento, inicialmente, de pequenas unidades produtivas, mas, logo em seguida, também de médias e grandes indústrias, instaladas na área urbana do município (Falcade e Mandelli, 1999). Em razão das imposições legais e sanitárias, os agricultores passaram a vender sómente uva, mas permaneciam fabricando produtos para o próprio consumo, portanto se especializavam em alguns cultivos “para venda” e outros para consumo próprio, mantendo sua autonomia alimentar (Schneider, 2006).

Os agricultores de Bento Gonçalves se especializam na produção de uva e vinho, ampliando a produção viticola. Nesse período, são introduzidos ferramentas e equipamentos novos, que possibilitam um maior rendimento da força de trabalho, como o aspersor costal, muito importante para o cultivo de uva, o arado charrua, que tem seu uso limitado pelo relevo e outros. Um aspécto a se considerar na análise dos sistemas agrários é que o cultivo de videiras é perene e da maneira como ocorreu nesse período, considerando ainda as condições de fertilidade do solo encontradas, pôde produzir, segundo relato do produtor Remi Valduga, por duas, três ou até quatro décadas sem necessitar do incremento de qualquer tipo de adubo, sómente com o manejo da cobertura natural do solo.

O crescimento urbano e a indústrialização da cidade são cada vez mais notáveis, surgem diversas indústrias de insumos para a viticultura ou para o vinho e também o apoio do governo com a criação da Estação Experimental de Bento Gonçalves, hoje EMBRAPA-Uva e Vinho, do Colégio de Viticultura e Enologia, os quais desempenham seu papel, ou seja, de apoio aos produtores, através da distribuição de mudas, da disseminação de técnicas de controle e manejo e da transmissão de conhecimentos. Mais tarde, em 1967, surge a Festa Nacional do Vinho, impulsionando a economia local

e estimulando, inclusive, o comércio e a industrialização da região (SCHNEIDER, 2006).

As pequenas propriedades, com o aumento da renda e da qualidade de vida, agora são ocupadas por famílias numerosas, que necessitando ampliar a área de cultivo, logo encontram os limites da área. Era necessario encontrar uma ocupação para as novas gerações. As possibilidades eram, dividir a propriedade entre todos herdeiros o que aceleraria o processo de limitação da área ou migrar e buscar uma possibilidade de trabalho não agrícola. Constatam-se dois fenômenos migratórios na região: o primeiro, a migração da primeira geração de filhos dos colonos em direção ao norte do RS, a estados vizinhos e ao Centro-Oeste do País. O segundo, atraidos pela disponibilidade de vagas nas indústrias do município, jovens locais e forasteiros migram para o núcleo urbano de Bento Gonçalves em busca de trabalho e renda.

O segundo sistema agrário é caracterizado pelo processo de ampliação da viticultura, pelo aumento contínuo da produção/mercantilização e da renda dos agricultores, até provocar alteração na estrutura produtiva local. A crise desse sistema iniciou com o aumento da população rural e com o limite das terras cultiváveis, que deu origem a um novo processo de diferenciação social e econômica da região. Alguns fatores externos somam-se aos apresentados e provocam o início de um novo sistema: a adoção e disseminação da Revolução Verde,[3] com a introdução de variedades de *Vitis viniferas*, a grande utilização de defensivos químicos, fertilizantes, motomecanização de pequena potência e submissão ao sistema imposto pelos complexos agroindustriais.

5.4 Sistema agrário atual (1960-1970 até o presente)

O processo de transição do sistema anterior para o atual ocorre com a acentuação da especialização e o aumento da área, chegando ao limite da área cultivável. Diante da necessidade de mudança, modernizam o arranjo técnico produtivo adotando a Revolução Verde, as limitações de relevo, inviabilizam a mecanização, mas os outros fatores, que não possuem restrições, são indiscriminadamente incorporados. Da mesma maneira, o processo de urbanização na região e no País ocorre paralelamente ao avanço dos sistemas agrários, e, cada vez mais, a expansão do mercado tem influência sobre as decisões dos produtores.

O processo de especialização visando à mercantilização é recebido pelos agricultores de maneiras e dimensões diversas: alguns mais resistentes, simplesmente, observam ou aguardam o resultado dos vizinhos, todos compartilham experiências e informações. A conveniência e consequentemente a reação de cada família são diferentes, de maneira que surgem três situações de estratégias individuais e familiares que determinarão as iniciativas para garantir a própria reprodução social: os primeiros adotam as *Vitis viniferas* e a Revolução Verde – esses são os que estão mais integrados ao processo de especialização e às agroindústrias. Mesmo nesses agricultores a adoção

[3] A revolução verde é um modelo de produção que tem por objetivo um grande aumento da produção; baseia-se na utilização de sementes híbridas, na introdução de fertilizante, agrotóxicos e de mecanização.

não ocorre de forma homogênea, pois a grande maioria mantém parte das áreas com o sistema de cultivo colonial, adotam a especialização, mas não eliminam todas as características do sistema anterior; alguns, por sua vez, incluem as novas técnicas nos cultivos tradicionais. Os segundos permanecem com o sistema de cultivo de uvas comuns, diversificam as atividades, e uma minoria tenta a inclusão de criações associadas a empresas integradoras. Os terceiros adotam as *Vitis viniferas*, mas encontram dificuldades para atender as maiores demandas de manejo e um mercado em crise,[4] saturado[5] e cheio de barreiras, mas, retornam desalentados ao sistema de cultivo tradicional. Os agricultores do segundo e do terceiro casos são os mais tradicionais ou os que preferem ter uma maior autonomia sobre a força de trabalho e a terra, também são os que mantêm a produção de outras culturas e produzem alimentos para o próprio consumo. É importante considerar, que um parreiral demora de 3 a 5 anos para atingir a produção plena.

Nessa complexa composição de cenários e estratégias adotadas pelos agricultores familiares, identificaram-se dois sistemas de produção principais: o sistema de cultivo tradicional e o sistema de cultivo especializado. O sistema de cultivo tradicional, que representa quase 80% da produção total de uvas da microregião de Caxias do Sul, utiliza, principalmente, as variedasdes Isabel, Niágara, Concord e Bordô de orígem americana (*Vitis labrusca, Vitis riparia, etc…)* que estão bem adaptadas ao clima, denominadas "uvas rusticas" ou "uvas comuns". De maneira geral, apresentam elevada produtividade (Kg/Há) e alta resistência a pragas e doenças que atacam as videiras no Brasil; demandam pouca mão-de-obra quando comparadas a uvas europeias. São usadas para produção de vinhos comuns, sucos, vinhos compostos, destilados, vinagre e como uvas de mesa (consumo *in natura*). O preço de venda, em geral, é semelhante ao preço mínimo estabelecido. Esse sistema pode ser resumido assim: baixo custo, alta produção e baixo valor agregado.

O sistema de cultivo especializado utiliza uvas de orígem europeia (*Vitis vinifera*), destacando-se as variedades: Cabernet Franc, Cabernet Sauvignon, Riesling, Merlot, Chardonnay, Prosecco e Pinot Noir, que são conhecidas como "uvas para elaboração de vinhos finos e espumantes". São sucetíveis a diversas pragas e doenças (principalmente fungicas), necessitando, portanto, de intenso controle quimico, diversos tipos de intervenções, como poda, desfolha e desponta. Demandam solos com pH neutro e alta fertilidade, a colheita requer maiores cuidados na escolha do ponto de maturação e no manuseio, esse sistema de cultivo exige portanto mão-de-obra especializada e por mais horas. A produtividade (Kg/Há) das uvas europeias é significativamente menor do que a de uvas americanas. O preço de venda das uvas europeias, em geral, é mais alto que o das americanas. O sistema de cultivo especializado pode ser resumido como de altos custos em insumos e mão-de-obra, baixa produtividade e maior valor agregado.

[4] A crise vinícola deriva da concorrência com os vinhos importados que entram no Brasil com baixos preços e com subsidios fiscais. (FALCADE; MANDELLI, 2009).
[5] As empresas processadoras de uvas finas estimularam a produção da *Vitis vinífera* com uma dimensão maior do que a capacidade do mercado interno.

As repercussões das relações desses sistemas com o inconstante mercado viticultor, que flutua num contexto paradoxal, entre o reconhecimento da qualidade dos vinhos de Bento Gonçalves, das belezas e da pujança da região e as constantes crises do setor, agravadas pela difícil concorrência com os vinhos importados, geram uma diversidade de situações que influenciam nas atividades agrícolas. Essas situações vão desde sistemas altamente especializados em que a indústria passa a cultivar a própria uva, chegando em alguns casos extremos, em que os agricultores, de idade mais avançada, praticamente, desistem da produção de uvas e passam a produzir somente para a subsistência com eventuais vendas de pequenos excedentes de cereais, hortaliças ou "criações caipiras" a vizinhos ou conhecidos.

Outra importante repercussão das crises enfrentadas pela viticultura é o surgimento de pequenas vinícolas que investem na produção própria, um fenômeno que preserva a identidade ligada à uva e ao vinho e aumenta o valor agregado da produção familiar. Algumas propriedades familiares passam a contar com acomodações para receber turistas, surge uma nova atividade – o Enoturismo.[6] Apesar da determinante influência das crises acima descritas, também colaborou significativamente para o surgimento de pequenas cantinas a reprodução do modelo europeu, principalmente o das regiões de *Bordeaux* no Sudoeste francês e da *Toscana* no centro da Itália. Esse modelo tem por objetivo final a produção de vinhos com altíssima qualidade, produção restrita, alta tecnologia de vinificação e elevada preocupação com a qualidade das uvas. Importante é salientar a influência das principais associações locais e lideranças do setor, que promoveram vizitas técnicas às regiões europeias, ainda na década de 80 (século XX). Atualmente, a região conquistou a classificação de *terroir* ou Indicação Geográfica de Procedência (IGP) para vinhos, precursora no País.

Em recentes pesquisas, Lazzarotto e Mello (no prelo, 2014) da Embrapa Uva e Vinho, constataram que, na região, o aumento da população urbana e a diminuição da população rural são ainda mais expressivos do que em outras regiões do Brasil. As principais causas percebidas são o envelhecimento dos membros das famílias viticultoras, a constante necessidade de aumento de mão-de-obra e a carência de sucessores para a propriedade. A necessidade de mão-de-obra ocorre principalmente por dois fatores: pelas exigências técnicas e mercadológicas e pela diminuição da força de trabalho familiar. A falta de sucessores deve-se ao fato de que muitos jovens agricultores buscam melhores oportunidades de trabalho na cidade, ao mesmo tempo que muitos deles apresentam grande desestímulo e desinteresse em continuar na atividade. Outro fator consideravel para o desestímulo à viticultura na região é a concorrência das novas regiões produtoras de vinho com o relevo menos acidentado e possibilidades de mecanização, pois a maioria absoluta dessas novas regiões é propriedade de grandes indústrias vinícolas do município ou dessas associadas a investidores capitalistas.

[6] Enoturismo: turismo associado à vitivinicultura (Falcade; Mandelli, 2009).

Dessa maneira, surge uma preocupação com a composição futura da população rural, não só de Bento Gonçalves, como de toda a microregião de Caxias do Sul. Para lidar com os problemas de sucessão, Camargo (apud Lazzarotto e Mello, 2014), propõe a necessidade de se criarem mecanismos de estímulo à produção, como aqueles propostos no Programa de Modernização da Vitivinicultura, a combinação de atividades agrícolas ao trabalho em outras atividades urbanas, o melhor aproveitamento do *enoturísmo* e a agregação de valor à produção vitícola e aos produtos coloniais, como é o caso do vinho colonial e do suco de panela, produtos que estão solicitando registro especial de acordo com a legislação. O vinho colonial/artesanal e o suco de panela são dois importantes produtos que podem promover uma nova dinâmica rural na região, dando espaço aos produtores mais tradicionais. Merecem estudos mais aprofundados pelo viés do desenvolvimento rural.

6 Considerações finais

A Colônia Dona Isabel foi povoada, de fato, a partir da chegada dos imigrantes italianos no final do século XIX, que encontraram uma extensa região de densas florestas vagamente habitada por pequenas e dispersas tribos indígenas; ocuparam as terras com o apoio do governo imperial brasileiro e, em pouco mais de 140 anos, transformaram as densas florestas em importantes centros econômicos e urbanos. A ocupação se baseou na agricultura familiar, em pequenas propriedades, que passaram por diferentes dinâmicas de exploração do meio agrário. No presente estudo, buscou-se identificar as principais características geomorfológicas e ambientais que compõem a paisagem do espaço agrário do Município de Bento Gonçalves.

Identificaram-se quatro sistemas agrários, que se utilizaram dos recursos ambienteais e altamente favoráveis da região. O primeiro, o Pré-colonial, em que os poucos e eventuais indígenas se valiam da caça, da coleta e de uma pequena agricultura de subsistência. Essa situação se alterou com a chegada dos colonos e alguns desses, primeiramente, exploraram a madeira da vegetação nativa, e outros promoveram o cultivo de subsistência de cereais e hortaliças através de uma agricultura de derrubada-queimada, desde o princípio, com a produção de excedentes comercializáveis. Os colonos italianos passaram a praticar a viticultura, que, além de ser seu cultivo favorito, também foi uma forma de fortalecer a sua identidade com a vitcultura e manter os laços com a terra natal. A produção de uvas e vinhos tornou-se a atividade propulsora do progresso na região. A sequência de avanços dos sistemas agrários ocorreu através das constantes e sucessivas especializações demandadas pelo mercado. A alteração da base técnico-produtiva tinha o objetivo de aumentar a produção ou produzir um vinho com maior valor de mercado.

As dinâmicas sociais ocorridas ao longo do período estudado, desde o princípio da ocupação, sempre foram de cooperação e reciprocidade; pode-se assegurar que o aparato de sustentação social da comunidade foram as ações organizadas coletivamente. A Igreja Católica teve participação fundamental na promoção dessas dinâmicas sociais.

Apesar desse aspécto, as dinâmicas mostram um resultado final muito heterogêneo, visto que as propriedades familiares apresentam variadas composições de estrutura social e econômica.

Todo o processo de evolução dos sistemas agrarios foi simultâneo ao processo de crescimento e industrialização dos centros urbanos; o aumento da concentração populacional aumenta a demanda por uma maior produção agrícola que, por fim, aumenta a necessidade de especialização de quem produz.

Referências

ARQUIVO PÚBLICO E HISTÓRICO MUNICIPAL DE BENTO GONÇALVES. *Bento Gonçalves:* ontem e hoje. 1994.

CINQUANTENARIO DELLA COLONIZZAZIONE ITALIANA NEL RIO GRANDE DEL SUD – 1875-1925. Roma. Ministerio degli Affari Esteri. 1925.

DE PARIS, Assunta. *Memórias de Bento Gonçalves – RS*: fundamentação histórica. 2. ed. Porto Alegre: Sulani Editografia, 2006.

FALCADE, Ivanira; MANDELLI, Francisco. *Vale dos Vinhedos*: caracterização geográfica da região. Caxias do Sul: EDECS, 1999.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Levantamento dos recursos naturais*. Rio de Janeiro, 2003. 796 p. 1 CD-ROM. Folha Porto Alegre, Uruguaiana e Lagoa Mirim. (FIBGE, v. 33).

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Projeto Levantamento e Classificação do Uso da Terra – Uso da Terra no Estado do Rio Grande do Sul.* Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <ftp://geoftp.ibge.gov.br/documentos/recursos_naturais/manuais_tecnicos/usoterra_rs.pdf>. Acesso em: 12 maio 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Manual Técnico da Vegetação Brasileira*. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <ftp://geoftp.ibge.gov.br/documentos/recursos_naturais/manuais_tecnicos/manual_tecnico_vegetacao_brasileira.pdf>. Acesso em: 28 jun. 2014.

KERN, Arno Alvarez. *Antecedentes indígenas.* Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 1994.

LAZZAROTTO, Joelcio José; MELLO, Loiva Maria Ribeiro de Mello. *Panorama da mão-de-obra familiar na viticultura do Rio Grande do Sul.* Embrapa Uva e Vinho. No Plero, 2014.

MAZOYER, Marce.; ROUDART, Laurence. *História das agriculturas do mundo:* do Neolítico à crise contemporânea. Lisboa: Instituto Piaget, 2001.

MELO, Loiva Maria Ribeiro de e MACHADO, Carlos Alberto Ely, Ed. *Cadastro vitícola do Rio Grande do Sul*: 2008 a 2012. Brasília, DF: Embrapa, 2013. Disponível em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/pesquisa/cadastro/cds/2008-2012/dados/home.html. Acesso em: 23 jul. 2014.

MIGUEL, Lovois de Andrade. *Dinâmica e diferenciação de sistemas agrários.* Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2009.

ORTEGA, Antônio César; JEZIORNY, Daniel Lemos. *Vinho e território*: a experiência do Vale dos Vinhedos. Campinas – SP: Alínea, 2011. (Coleção Agronegócios).

PMBG. Prefeitura Municipal de Bento Gonçalves. Disponível em: <http://www.bentogoncalves.rs.gov.br/a-cidade/conheca-a-cidade>. Acesso em: 19 jul. 2014.

PONTING, Clive. *Uma história verde do mundo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1995.

SANTOS, M. A. *Pensando o espaço do homem*. São Paulo: Hucitec, 1980.

SARMENTO, Eliana Casco, et al. Sistema de informação geográfica como apoio ao levantamento detalhado de solos do Vale dos Vinhedos. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CIÊNCIA DO SOLO, 31., 2007, Gramado. *Anais*... Gramado, 2007.

SCHNEIDER, Sérgio. *Agricultura familiar e desenvolvimento rural endógeno:* elementos teóricos e um estudo de caso: desenvolvimento rural – tendências e debates contemporâneos. Ijuí: Ed. da Unijuí, 2006.

VALDUGA, Remi. *Sonho de um imigrante.* 3. ed. Porto Alegre. Suliani. 2012.

VERDUM, Roberto. *Perceber e conceber paisagem.* Trabalho não publicado.

VERDUM, R.; BASSO, L. A. SUERTEGARAY, D. *Rio Grande do Sul*: paisagens e territórios em transformação. Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2004.

VERDUM, Roberto; FONTOURA, Luiz Fernando Mazzini. *Temáticas rurais do local ao regional.* Porto Alegre: Ed. da UFRGS, 2009.

ANEXO A – ATO DE CRIAÇÃO DAS COLÔNIAS DONA ISABEL E CONDE D'EU

"Ato de 24 de maio de 1.870.
Denomina – Conde d'Eu e Princesa Dona Isabel – os dois territórios concedidos à Província pelo aviso do Ministério dos Negócios da Agricultura, Comércio e Obras Públicas de 9 de fevereiro do corrente ano.
Tendo o Governo Imperial autorizado por aviso expedido pelo Ministério dos Negócios da Agricultura, léguas em quatro cada um, situados entre os campos de Vacaria, rio Caí e Município de Triunfo, para serem subdivididos em lotes coloniais e cedidos aos emigrantes, que se destinarem a esta Província, constando das informações do delegado da repartição especial das terras públicas, que o 1º de tais territórios contém uma área superficial de 16 léguas quadradas, ou 144.000.000 de braças quadradas, que demoram na margem esquerda da estrada que segue para Maratá ao rio das Antas, confinando ao norte com este rio, ao sul com terras devolutas, a leste com a parte da referida estrada compreendida entre os marcos da mesma de no8 a 15 e ao oeste com omencionado rio e terras devolutas; que o 2º também contém igualmente uma área superficial de 16 léguas quadradas na margem direita da já citada estrada, confinando ao norte com o rio das Antas, ao sul com terras concedidas pelo governo Imperial a Ignácio José Ferreira de Moura, com a concessão ultimamente feita a Luiz Antônio Feijó Júnior & Machado e com terras devolutas, a leste também com terras devolutas e ao oeste com a mesma estrada a começar pouco acima do marco no 11, o Presidente da Província resolve que o 1º daqueles territórios se denomine – Colônia Conde d'Eu e o 2º Princesa D. Isabel. – Pela Secretaria do Governo façam-se as devidas comunicações.
Palácio do Governo em Porto Alegre, 24 de maio de 1.870. João Sertório"14 (ARQUIVO PÚBLICO E HISTÓRICO MUNICIPAL DE BENTO GONÇALVES, 1994).

Ítem	Descrição da Paisagem	Exploração do Ecossistema	Meios de Produção (Instrumentos, ferramentas cultivos)	Mão de Obra	Artificialização do Meio	Divisão Social do Trabalho	Excedente Agrícola	Relações de Trocas	Transição para Outras Fases
Pré Colonial (Anterior a 1875)	Relevo de vales e montanhas com predomínio da Floresta Ombrófila Mista, virgem	Coleta e caça, praticamente sem vestígios de agricultura.	Utilização das plantas e animais nativos. Meios de produção manuais .	Homens: caça, pesca, guerras e derrubada de árvores. Mulheres: responsáveis pela comida, crianças, coleta e plantio, quando presente.	Modificações sutis no ambiente devido a caça, coleta, migração e constituição das aldeias.	Organização tribal comunitária	Sómente subsistência	Não haviam excedentes agrícolas.	Chegada dos Imigrantes e posse das terras
Primeiro Sistema Agrário Colonial 1875 a 1921	Predomínio da Floresta Ombrófila Mista, com clareiras nas áreas planas	início exploração da floresta e subsistência, seguido da produção de excedentes e introdução do cultivo de uvas para produção em grande escala de vinho comum.	Ferramentas de uso manual. Pequenos moinhos d'água, carroçaspara transporte. Cestos e utencílios em madeira couros corda e vime	Mão-de -obra familiar Homens: trabalhos pesados. Mulheres: trabalhos domesticos e auxílio no trabalho com a terra.	Continuação do modelo de derubada queimada, predomínio da cultura da videira (perene)	Organização comunitária, familiar e tradicional Italiana, com forte influência religiosa.	Comercialização por intermediários posterior venda direta Diminuição dos excedentes de outras culturas (cereais e suinos). Viticultura	Trabalhos familiar, com trocas de serviços e produtos de subsistência na comunidade e comercialização dos excedentes.	Construção da Ferrovia e outros acessos. Início da mercantilização. Urbanização
Segundo Sistema Agrário Colonial 1920 a 1962	Região desmatada, com as espço rural completamente antropizado	viticultura para produção em grande escala de vinho comum. Declíneo da área destinada aos outros cultivos e criações	Veículos de transporte maiores Progresso nas ferramentas de uso manual. Aspersor costal. Arado charrua, com uso limitado.	Mão-de-obra familiar Homens: trabalhos pesados e comercialização. Mulheres: Trabalhos domésticos produção de embutidos, geléias e outros derivados e artesanatos Baixa contratação de mão-de-obra	Transição gradual do modelo de derubada queimada, para o viticultor especialista.	Organização comunitária, familiar e tradicional Italiana, com forte influência religiosa.	Continua especialização vitícola. Comercialização direta para os grandes centros urbanos e para as indústrias locais.	Trabalhos familiar, com especialização na viticultura e contratação de mão-de-obra para os períodos de colheita.	Início da Revolução verde. Constantes aumento da especialização e mercantilização da produção. Concentração populacional.
Sistema Agrário Atual 1960 ao presente	Combinação de uma vegetação de florestas e um mosaico de parreirais	Continuação do sistema de cultivo anterior, combinado com o cultivo de uvas nobres para a produção de vinhos finos. Perceptível reflorestamento natural.	Revolução Verde, com mecanização limitada. Utilização intensa de defensivos químicos.	Mão-de-obra familiar Homens: trabalhos agrícola e comercio. Mulheres: trabalhos domésticos e artesanais Contratação de mão-de-obra para poda e colheita	Reflorestamento natural de algumas áreas. Floresta secundária com espécies arbóreas exóticas. As áreas mais declivosas ou de mais difícil acesso apresentam vegetação florestal	Diminuição da organização comunitária. Maior autonomia das familias. influência religiosa permanece. Aumento da influência mercantilista e industrial.	Viticultura especialista na produção para vinhos finos ou para grandes volumes de vinhos comuns e sucos. Surgimento do Enoturismo e do modelo de produção vitícola de altíssima qualidade.	Venda para as indústrias locais. Venda direta de vinhos finíssimos direto ao consumidor. Surgem novas perspectivas com o Vinho Colonial.	

Movimentação nos postos de trabalho, custo do trabalho e impacto na rotatividade das empresas – 2007 a 2012

Taynara Zinke*
Lodonha Maria Portela CoimbraSoares**

Resumo: Observa-se, no período de 2007 a 2012, uma movimentação nos postos de trabalho no Brasil, no mercado de trabalho formal, pois houve alto índice de rotatividade. Essa movimentação de trabalhadores de um setor da atividade econômica para outro pode acontecer porque os trabalhadores procuram melhores condições de trabalho e salário. Diante disso, este artigo se propõe a mostrar os custos do trabalho no emprego formal, no Brasil, englobando as despesas referentes a salários, encargos sociais e obrigações trabalhistas, à passagem do trabalhador formal de um setor de atividade econômica para outro, bem suas causas e motivações. Para isso, no artigo far-se-á uma análise das possíveis movimentações no mercado de trabalho, no Brasil, através de um estudo estatístico e comparativo, com dados fornecidos pela Relação Anual de Informações Sociais (Rais), ligado ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). É apresentado o custo gerado com a rotatividade dos trabalhadores. No período analisado (2007 a 2012), pode-se notar que a alta taxa de rotatividade resultou em baixo tempo médio de emprego, implicando custos trabalhistas. No mercado de trabalho formal brasileiro, a rotatividade é considerada uma característica marcante, visto que o estoque de trabalhadores aumenta a cada ano, porém, a taxa de rotatividade mantém-se elevada, resultado dos milhões de desligamentos, seguidos de admissões no decorrer de cada exercício da Rais.
Palavras-chaves: Movimentações. Trabalho. Custos. Salários.

1 Introdução

Quando do surgimento das sociedades, os homens organizavam-se para que pudessem obter o básico para sua sobrevivência, através de ferramentas produzidas por eles mesmos; alguns produziam mais do que o necessário, permitindo o processo de trocas.

O trabalho é a base que fornece o necessário para a sobrevivência e cada sociedade tem de se adaptar a ele baseado na realidade oferecida e no meio social em que vive.

No século XXI, a busca por melhores condições de trabalho e salário fez com que o trabalhador buscasse a valorização como profissional, aumentando a competitividade no mercado de trabalho; com isso ocorre um elevado número de demissões voluntárias, alcançando um grau de rotatividade alto.

A partir dessa rotatividade, nota-se uma mudança na movimentação do mercado de trabalho formal no Brasil, transformando o mercado de trabalho e as relações trabalhistas. A legislação trabalhista regulamenta as relações de trabalho do assalariado, conciliando os interesses do trabalhador e empregador, quando acontece a demissão tanto voluntária quanto involuntária.

* Bacharel em Economia pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Autora da monografia movimentação dos postos de trabalho e custo do trabalho no brasil em relação as demissões no período de 2007 a 2012, na qual fundamenta-se o presente artigo. *E-mail*: tay_k3@hotmail.com
** Mestre em Economia (UFRGS). Coordenadora de Monografias (UCS). Orientadora da monografia supracitada. *E-mail*: lmpcsoar@ucs.br.

Diante disso este artigo visa à análise da movimentação nos postos de trabalho no Brasil, dos componentes do custo da legislação trabalhista brasileira, abrangendo as despesas referente ao trabalho, aos encargos sociais, às obrigações trabalhistas e à rotatividade de emprego de 2007 a 2012, bem como ao seu custo para o empregador.

Foi utilizado o método quantitativo, bem assim o custo gerado com a rotatividade dos trabalhadores, de acordo com os tipos de demissão. Por fim, é feito, uma análise estatística e comparativa dos dados fornecidos pela Rais, ligado, ao MTE.

2 Movimentação nos postos de trabalho no Brasil

A movimentação nos postos de trabalho é a mudança de trabalhadores de um setor de atividade econômica para outro. Essa mudança pode ser justificada pela procura dos trabalhadores por melhores condições de trabalho e elevados salários ou pelo melhor desempenho de um determinado setor econômico. Essa movimentação pode ser percebida de acordo com os dados da Rais.

A tabela 1 apresenta a quantidade de estabelecimentos no Brasil por setor de atividade econômica, no período entre 2007 e 2012.

Tabela 1 – Número de estabelecimentos por setor de atividade econômica no Brasil de 2007 a 2012

IBGE Setor/ Ano	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Extrativa mineral	7.883	7.998	7.878	8.036	8.257	8.536
Indústria de transformação	306.682	320.769	331.359	337.651	354.511	365.355
Serviços industriais de utilidade pública	6.758	7.119	7.545	7.744	8.283	8.771
Construção civil	110.643	127.370	138.206	161.666	183.436	194.248
Comércio	1.173.362	1.234.338	1.287.967	1.367.446	1.433.650	1.470.345
Serviços	1.004.166	1.055.859	1.115.205	1.180.213	1.257.212	1.309.450
Administração pública	15.019	15.103	15.256	15.909	16.363	16.389
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	310.935	316.878	320.098	324.783	328.904	322.641

Fonte: Rais Estabelecimentos /MTE.

Observa-se na tabela 1 que o setor de serviços e o setor de comércio são, dentre os que desenvolvem atividades econômicas, os que possuíram o maior número de estabelecimentos durante o período analisado. O setor de serviços, em 2007, apresentou 1.004.166 estabelecimentos, obteve um crescimento de 30,40% no total de estabelecimentos de 2007 a 2012. Já no setor de comércio, observou-se um aumento de 25,31% de novos estabelecimentos no mesmo período. Pode-se considerar a expansão do consumo das famílias, como também o aumento das operações e a facilidade de crédito, como causas para o crescimento do número de estabelecimentos desses setores.

Constata-se que o setor de construção civil foi o setor de atividade econômica que mais cresceu, obtendo um aumento de 75,56% no período analisado. A expansão desse setor pode ser explicado pela combinação de fatores, tal como a facilidade de crédito, a

redução da taxa de juros, o aumento da renda e dos investimentos públicos em obras de infraestrutura e unidades habitacionais, a partir da implantação de dois programas do governo federal: o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), criado em 2007, e o programa ‘‘Minha Casa, Minha Vida’’, criado em 2009.

A expansão do setor de construção civil faz com que as vendas de materiais de construção aumentem, por isso em 2012, seu volume de vendas obteve um crescimento de 7,4%, que permitiu sua expansão.

Verifica-se na tabela 1 que o setor de agropecuária obteve uma redução de 6.263 estabelecimentos no período de 2011 a 2012. Já o setor extrativa-mineral obteve uma queda não significativa de 120 estabelecimentos no período de 2008 a 2009.

Pode-se referir que o Brasil obteve um aumento de 760.287 estabelecimentos, o que representa 25,90% nos seis anos analisados.

Na tabela 2, tem-se o número de vínculos por setor de atividade econômica no Brasil de 2007 a 2012.

Tabela 2 – Número de vínculos por setor de atividade econômica no Brasil de 2007 a 2012

Setor/ Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Extrativa mineral	185.444	204.936	208.836	211.216	231.389	259.297
Indústria de transformação	7.082.167	7.310.840	7.361.084	7.885.702	8.113.805	8.148.328
Serviços industriais de utilidade pública	364.667	375.370	385.379	402.284	412.741	423.277
Construção civil	1.617.989	1.914.596	2.132.288	2.508.922	2.750.173	2.832.570
Comércio	6.840.915	7.324.108	7.692.951	8.382.239	8.842.677	9.226.155
Serviços	11.935.782	12.581.417	13.235.389	14.345.015	15.372.455	16.167.385
Administração pública	8.198.396	8.310.136	8.763.970	8.923.380	9.103.601	8.937.443
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	1.382.070	1.420.100	1.427.649	1.409.597	1.483.790	1.464.257
Total	**37.607.430**	**39.441.503**	**41.207.546**	**44.068.355**	**46.310.631**	**47.458.712**

Fonte: Rais/MTE.

Vê-se na tabela 2 que, no período de 2007 à 2012 foram criados 9.851.282 empregos, resultando em um crescimento de 26,20% durante o período em análise. Esse resultado demonstra a formalização da força de trabalho, que obteve repercussão em termos sociais e econômicos, representando melhoria social, pois esses trabalhadores estão amparados pela legislação trabalhista, com salários e outros benefícios.

Observa-se uma expansão generalizada no número de vínculos no ano de 2008. Os setores que mais geraram empregos foram o de serviços com um aumento de 645.635 vínculos e o de comércio com um aumento de 483.193 novos vínculos. Destaca-se o setor de construção civil que obteve maior taxa de crescimento dentre todos os setores. Esse comportamento está atrelado às medidas adotadas pelo governo,

ou seja, de estímulo ao setor, gerando crescimento das operações de crédito para habitação e obras públicas. Nesse período, o setor mais afetado pelos efeitos negativos da crise financeira internacional foi o setor de indústria de transformação, apresentando um crescimento de 3,23% no número de vínculos.

Em 2009 observa-se uma elevação de 4,48% do número de vínculos, resultante da criação de 1.766.043 postos de trabalho. Essa elevação do número de vínculos foi menor que o observado no ano de 2008, que atingiu 1.834.073 postos de trabalho, considerando que somente o último trimestre de 2008 foi afetado pela crise financeira internacional, enquanto o ano de 2009 foi marcado por um baixo desempenho no primeiro semestre, devido aos efeitos dessa crise, mostrando melhor desempenho no segundo semestre. Cabe destacar o comportamento retraído do setor agrícola com a criação de 7.549 postos de trabalho e da indústria de transformação com 50.244 vagas, cujos desempenhos sofrem forte influência do mercado externo.

Observa-se, no ano de 2010, uma expansão quase generalizada do emprego formal. Entre os setores de atividade econômica, sete obtiveram um crescimento no nível de emprego, a agricultura registrou uma queda de 18.052 vínculos, devido às atividades ligadas ao cultivo de laranja e cana-de-açúcar. O setor de serviços foi o responsável pela criação de 1.109.626 novos postos de trabalho, representando o setor de atividade econômica que mais se elevou. A indústria de transformação apresentou bom desempenho no período, após obter um modesto resultado em 2009, ao gerar apenas 50.224 novos empregos, afetado pelos efeitos da crise financeira internacional, sendo o terceiro setor que mais gerou empregos no ano.

Pode-se verificar que, em 2011, todos os setores expandiram o número de vínculos, comportamento esse proporcionado pelo fortalecimento da demanda interna. A agricultura inverteu o comportamento negativo apresentado no ano anterior, gerando 74.193 novos postos de trabalho, o que se deve ao aumento da produção, tendo em vista condições climáticas favoráveis.

Constata-se que, em 2012, a elevação do emprego formal ocorreu em quase todos os setores, e essa elevação foi impulsionada pelo crescimento do consumo das famílias, através do aumento da renda. O setor extrativo- mineral apresentou crescimento de 12,06% (27.908 novos vínculos), sendo esse o que obteve maior elevação, que corresponde à geração de postos de trabalho menos expressiva, devido ao estoque ser mais reduzido, comparativamente, aos dos demais setores. Os setores que apresentaram redução foram: administração pública com queda de 1,83%, e a agricultura com queda de 1,32%.

O setor de construção civil foi o que mais cresceu em número de vínculos no período de 2007 a 2012, pois apresentou um aumento de 75,07%, devido às medidas adotadas pelo governo. Já o setor de serviços atingiu uma geração de 4.231.603 novos postos de trabalho, sendo esse mais expressivo em magnitude por ser um setor maior do que os demais.

No gráfico 1, pode-se perceber mais detalhadamente essa movimentação.

Gráfico 1 – Evolução do número de vínculos por setor de atividade econômica

Fonte: Rais/MTE.

No gráfico 1, visualizam-se as movimentações dos vínculos no período analisado, podendo-se observar o aumento expressivo do número de vínculos no setor de serviços, sendo esse o setor que mais emprega. A tendência de queda no setor de administração pública, a tendência de crescimento no setor de comércio no período e as oscilações, durante a fase, dos setores de indústria de transformação, são resultados da crise financeira mundial e na agropecuária, bem como o aumento de postos de trabalho do setor de construção civil, impulsionado pelas medidas adotadas pelo governo. Já os setores de serviços industriais de utilidade pública e extrativa mineral obtiveram um crescimento, que aparenta ser de pouca relevância, por serem setores menores que os demais.

No gráfico 2, tem-se a evolução do número de vínculos por sexo, no período de 2007 a 2012.

Gráfico 2 – Evolução da participação masculina da feminina no Brasil, no período de 2007 a 2012

Fonte: Rais/MTE.

Observa-se no gráfico 2 um aumento do número de vínculos ativos, bem como o crescimento da participação feminina no mercado de trabalho. Em 2007, apresentava 15.360.991 vagas, passando para 20.156.532, em 2012. A diferença entre os vínculos que em 2007 era de 6.885.448, em 2012 passou para 7.145.648, dando continuidade à tendência de crescimento do sexo feminino nos postos de trabalho existentes no Brasil.

Pode-se notar que em 2007, dos 37.607.430 postos de trabalho, 40,84% pertenciam ao sexo feminino; em 2012 dos 47.458.712 postos de trabalho existentes, 42,48% eram ocupados por esse sexo. Observa-se, ao longo do período, uma modesta elevação da participação feminina no mercado de trabalho.

Em 2007, a participação masculina no mercado era de 59,16%, já em 2012, apresentou uma queda de 1,64%, e a principal causa, como se pode notar, foi o aumento da participação feminina no mercado formal.

No gráfico 3, apresenta-se o número de vínculos por faixa etária e por setor de atividade econômica no Brasil no período de 2007 a 2012.

Gráfico 3 – Número de vínculos por faixa etária e por setor de atividade econômica no Brasil no período de 2007 a 2012

Fonte: Rais/MTE.

Vê- se no gráfico 3 que o maior número de vínculos encontra-se na faixa etária de 30 a 49 anos, no período analisado. Em 2007, apresentou um total de 10.791.107 vínculos, representando 28,69% do todo. Já em 2012, apresentou 14.094.347, significando 29,70% do total de vínculos.

Em 2008 nota-se a elevação do número de vínculos em todas as faixas etárias. Destaca-se a faixa etária de 10 a 14 anos, que se elevou 17,70% em relação ao ano anterior, e a faixa etária de 50 a 64 anos obteve elevação de 8,17%, ou 375.957 novos vínculos.

Houve elevação do número de empregos em todos os níveis, no ano de 2009, em relação ao ano anterior, beneficiando a população mais vulnerável, jovens e pessoas

com mais idade. O crescimento mais expressivo ocorreu na faixa de 65 anos ou mais, atingindo 7,62%, ou a geração de 22.711 postos de trabalho, seguida da faixa de 50 a 64 anos com um crescimento de 7,49%, ou 372.788 novos contratos de trabalho. Em contrapartida, houve uma queda de 4,83%, ou 18.377 vínculos na faixa de 15 a 17 anos, o que pode ser explicado pela opção de maior permanência dos jovens na escola, antes de ingressarem no mercado de trabalho.

No ano de 2010, em relação ao ano anterior, nota-se um crescimento significativo na população de jovens e pessoas idosas. Na faixa etária de 10 a 14, anos se nota um aumento expressivo de 24,10%, ou 800 vínculos, quantidade expressivamente baixa, se comparada a outras faixas etárias, seguido, da faixa etária de 15 a 17 anos com elevação de 19,54%, ou 70.709 empregos. Os assalariados com mais de 65 anos e de 50 a 64 anos acusaram um aumento de 12,72% e de 10,28%, respectivamente, desempenhos favoráveis se comparados com o das demais faixas etárias, oscilando entre 5,38% e 7,08%.

Em 2011, na faixa etária de 10 a 14 anos, houve elevação de 30,36%. As faixas etárias com mais de 65 anos e de 50 a 64 anos obtiveram elevação de 11,45% e 7,99%, respectivamente, e a faixa etária de 25 a 29 anos atingiu o menor desempenho: um crescimento de 172.800 vínculos, o que representa 2,28% se comparado ao do ano anterior.

Em 2012, a faixa etária de 25 a 29 anos sofreu uma queda de 0,55% se comparada à do ano anterior, o que representa uma diminuição de 42.636 vínculos.

No gráfico 4, apresenta-se o número de vínculos por escolaridade e por setor de atividade econômica no Brasil, no período de 2007 a 2012. Os dados brutos encontram-se no C.A.

Gráfico 4 – Número de vínculos por escolaridade no Brasil, no período de 2007 a 2012

Fonte: Rais/MTE.

Constata-se no gráfico 4 que o maior número de vínculos no período analisado, cursou até o Ensino Médio completo. Em 2007, dos 37.607.430 vínculos, 13.851.630 possuíam Ensino Médio completo, o que representa 36,83% do total de vínculos gerados nesse período.

Em 2008, tem-se uma redução de 10.217 postos de trabalho para os níveis de escolaridade até o Ensino Fundamental completo. A maior queda ocorreu no nível de escolaridade que compreende os analfabetos com queda de 9.700 vínculos, que corresponde a 3,91% se comparado ao do período anterior que apresentava 247.868 vínculos. No outro extremo, o maior aumento da geração de empregos se deu no nível de escolaridade de Ensino Médio completo com elevação de 1.360.350 postos.

Verifica-se, no período de 2009, que houve queda na geração de emprego para os níveis com menor grau de escolaridade, considerados analfabetos, cuja redução foi de 4,18%, o que representa 9.964 vínculos, e o aumento dos vínculos empregatícios em todos os níveis de instrução a partir do Ensino Fundamental completo.

Em 2010, o grau de instrução apresentou uma heterogeneidade de comportamento, com variações no nível de emprego que oscilam de -2,61% para os analfabetos e a elevação de 11,76% para o Ensino Médio completo. Pode-se destacar o Mestrado, sendo esse o grau de instrução que mais se elevou no período, apresentando um aumento de 23,48%, o que representa 30.759 novos contratos, considerando que, no período anterior, apresentava 130.986 vínculos. Com relação ao nível de instrução Doutorado, que apresentava em 2009 45.239 postos de trabalho, nota-se que esse obteve a segunda maior taxa de crescimento, ou seja, de 13,00%, ou 5.883 novas admissões.

No período de 2011, continuou a elevação do número de assalariados com Ensino Médio completo, cuja participação, que em 2010 era de 41,85%, passou para 43,22%, em 2011, contrapondo-se à redução significativa de analfabetos, que passou de 0,50%, em 2010, para 0,39% em 2011.

Nota-se, no ano de 2012, no nível de escolaridade até o Ensino Fundamental completo uma queda de 2,02%, passando a ter 5.604.327 d postos de trabalho. Destaca-se o nível de instrução relativas a analfabetos, que apresentou uma queda significativa de 5,65%, ou 10.111 vínculos. Em sentido oposto, observou-se a elevação nas faixas de escolaridade, com destaque para o nível Ensino Superior completo, com a geração de 557.568 postos de trabalho, obtendo um crescimento de 7,32% em relação ao ano anterior que apresentava 7.620.243; o nível de instrução Ensino Médio completo obteve 978.970 novos vínculos, o que representa um crescimento de 4,89% em relação ao ano anterior que apresentava 20.017.322 contratos, o que pode estar refletindo a elevação do capital humano do País.

Esses resultados indicam que, em 2012, a composição do mercado de trabalho formal no Brasil obteve um aumento no nível de escolaridade dos trabalhadores, sobretudo com relação aos que têm Ensino Médio completo. Assim, se observa que o trabalho formal do País é composto, principalmente de trabalhadores com escolaridade

Ensino Médio completo com Ensino Superior completo, perfazendo um total de 44,24% e17,23%, respectivamente.

O gráfico 5 revela o número de vínculos por faixa de horas contratadas no Brasil, no período em estudo.

Gráfico 5 – Número de vínculos por faixa de horas contratada no Brasil, no período de 2007 a 2012

Fonte: Rais/MTE.

Observa-se no gráfico 5, no período analisado, que a carga horária de 41 a 44 horas semanais possui o maior número de vínculos. Em 2007, apresentava 25.911.365, sendo esse 68,90% do total de vínculos; já em 2012, possuía 33.168.775 vínculos, representando 69,89% do total de vínculos em faixa de horas contratadas.

Em contrapartida a faixa de 13 a 15 horas detém o menor número de vínculos, em 2007, pode-se observar que 71.523 vínculos, pertenciam a esta carga horária, que teve uma redução de 21,73%, se comparada a primeiro e a últimos períodos.

Na tabela 3 tem-se a média salarial[1] por setor de atividade econômica no Brasil no período de 2007 a 2012.

[1] Os valores dos salários médios foram corrigidos pelo IGP-DI para o ano de 2012.

Tabela 3 – Salários médios por setor de atividade econômica no Brasil no período de 2007 a 2012

Setor/ Ano	2007 (R$)	2008 (R$)	2009 (R$)	2010 (R$)	2011 (R$)	2012 (R$)
Extrativa mineral	4.102,29	4.550,12	4.908,54	4.131,51	4.211,16	4.568,23
Indústria de transformação	1.675,86	1.650,13	1.703,34	1.789,80	1.814,35	1.866,75
Serviços industriais de utilidade pública	3.196,12	3.084,00	3.259,98	3.204,46	3.233,77	3.352,81
Construção civil	1.344,39	1.377,72	1.453,18	1.504,96	1.553,87	1.602,00
Comércio	1.109,46	1.088,16	1.159,78	1.205,25	1.219,35	1.280,99
Serviços	1.679,28	1.653,14	1.749,70	1.803,35	1.814,60	1.865,76
Administração pública	2.350,99	2.323,10	2.475,88	2.579,14	2.582,23	2.720,42
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	916,40	917,86	991,72	1.041,31	1.062,12	1.139,90

Fonte: Rais/MTE.

Observa-se na tabela 3 a expansão da média salarial em todos os setores, se comparado, no período de 2007 a 2012. Destaca-se a média salarial do setor extrativa mineral que, em 2007, era de R$ 4.102,29, e que obteve 37,48% de elevação. O setor de agropecuária foi o segundo que, teve maior elevação em termos percentuais, pois em 2007, a média salarial era de R$ 916,40, obtendo aumento de 24,39% até o ano de 2012. A diferença em termos monetários entre esses dois setores pode ser explicada, principalmente, pela diferença nos atributos dos trabalhadores, como nível de escolaridade, gênero e idade, como também pela desigualdade geográfica.

Em 2010 percebe-se um aumento quase generalizado na média salarial entre os setores de atividade econômica, com destaque à indústria de transformação, que obteve elevação de 5,08%, em relação à média salarial do ano anterior. Por outro lado, as exceções ficaram por conta da extrativa mineral que apresentou uma queda na média salarial de 15,83% em vista do ano anterior, e o setor de serviços industriais de utilidade pública, que apresentou uma redução de 1,70% na média salarial. Esse comportamento pode ser explicado, em parte, pela diferença nos níveis de escolaridade, gênero, idade, pelas especificidades geográficas e pelo nível de mobilização dos sindicatos.

Em 2012, verifica-se que os oito setores de atividade econômica apresentaram expansão nos rendimentos médios, destacando-se os setores de extrativa mineral com expansão de 8,48% e a agropecuária com 7,32% de aumento.

O setor de serviços obteve um ganho de 2,82%, inferior à média de todos os outros setores. A indústria de transformação teve uma elevação de 2,89%.

Na tabela 4, encontram as principais características dos desligamentos no mercado de trabalho, no Brasil, no período analisado.

Tabela 4 – Principais características dos desligamentos no mercado de trabalho, no Brasil, de 2007 a 2012

Ano/ Motivo	Demissão por justa causa	Demissão sem justa causa	Término contrato	Desligamento com justa causa	Desligamento sem justa causa	Poss Out Car	Transferência	Mudança regime	Reforma	Falecimento	Aposentadoria
2007	208.730	8.709.808	3.525.094	33.127	3.237.810	1.388	1.145.314	9.983	6.037	55.917	108.495
2008	253.312	10.097.909	4.081.245	39.735	4.258.735	1.708	1.321.586	13.184	7.563	60.624	129.187
2009	263.215	10.385.809	3.829.970	33.823	3.860.743	1.299	1.319.160	10.523	7.163	62.799	144.846
2010	301.794	10.899.300	4.678.691	34.856	5.143.878	1.320	1.462.012	8.230	5.245	66.876	159.234
2011	360.321	11.593.952	4.833.188	39.082	6.054.329	5.932	1.598.901	6.300	7.121	72.287	174.190
2012	404.037	11.967.350	5.077.018	41.781	6.464.436	4.973	1.721.678	8.804	6.457	75.014	96.797

Fonte: Rais/MTE.

Analisando a tabela 4, conclui-se que a principal característica dos desligamentos de vínculos no mercado de trabalho é a demissão sem justa causa. Em 2007 houve 8.709.808 vínculos encerrados por esse motivo, apresentando um aumento de 93,57% se comparados dos anos de 2007 a 2012, o que pode ser justificado pelo fato de esse tipo de demissão ser aplicado pelo empregador quando o mesmo não está satisfeito com seu colaborador.

Por outro lado, observa-se que os desligamentos por aposentadoria apresentaram uma queda de 10,78% no período analisado.

3 Rotatividade no Brasil

No Brasil, a legislação trabalhista facilita ao empregador a admissão e demissão de trabalhadores. Essa facilidade faz com que se atinjam altos índices de rotatividade no País; além disso, o empregador a utiliza para reduzir os custos salariais, desligando trabalhadores e contratando outros por menores salários.

De acordo com o Dieese (2011), elevados índices de rotatividade nas empresas se refletem no mercado formal brasileiro, resultando em um baixo tempo médio de permanência no emprego.

Pode-se analisar na tabela 5 a classe modal de tempo de emprego dos trabalhadores no Brasil.

Tabela 5 – Classe modal de tempo de emprego dos trabalhadores no período de 2007 a 2012

Ano/ Classe Modal	**Até 2,9 meses**	**De 3,0 a 5,9 meses**	**De 6,0 a 11,9 meses**	**De 12,0 a 23,9 meses**	**De 24,0 a 35,9 meses**	**De 36,0 a 59,9 meses**	**De 60,0 a 119,9 meses**	**De 120,0 meses ou mais**
2007	3.801.089	3.320.170	5.270.898	5.799.190	3.792.622	4.221.631	5.054.884	6.337.799
2008	3.867.058	3.763.689	5.658.965	6.248.509	3.756.044	4.508.858	5.041.790	6.583.809
2009	4.282.070	3.735.171	5.829.147	6.805.731	4.014.442	4.651.198	5.214.852	6.651.321
2010	4.732.361	4.224.336	6.374.932	6.953.206	4.411.233	4.987.172	5.415.922	6.948.392
2011	4.886.072	4.395.798	6.979.632	7.545.388	4.349.988	5.332.521	5.708.206	7.094.813
2012	4.911.893	4.351.861	6.918.320	7.822.267	4.757.341	5.447.231	5.923.135	7.315.695

Fonte: Rais/MTE.

Pode-se verificar na tabela 5 que, no período de 2007 a 2009, a classe modal de tempo de emprego dos vínculos era de 120,0 meses ou mais; após, no período de 2010 a 2012, os vínculos passaram para a classe modal de 12,0 a 23,9 meses no emprego.

Grande quantidade de vínculos, no período de 2007 a 2012, permaneceram na classe modal de 6,0 a 11,9 meses no emprego, e isso pode se justificar pelo fato de que esses trabalhadores buscaram melhores oportunidades de emprego, visando ao crescimento profissional. Os trabalhos temporários e estágios podem comprovar a baixa permanência de trabalhadores nas empresas, fazendo com que o índice de rotatividade aumentasse no período.

Contata-se o aumento de 31,07% na classe modal de 3,0 a 5,9 meses e a elevação na classe modal de até 2,9 meses o que pode ser em decorrência do término dos contratos de experiência.

De acordo com o DIEESE (2011), o mercado de trabalho alcançou altos índices de geração de empregos formais, porém, paralelamente ao aumento do número de admissões, houve um número significativo de desligamentos, evidenciando uma rotatividade pró-cíclica, ou seja, à medida que se elevam os vínculos firmados, ocorrem maiores índices de rotatividade.

Pode-se analisar o aumento do número de admissões e o desligamento no período de 2007 a 2012, no gráfico 6.

Gráfico 6 – Admissões e demissões no período de 2007 a 2012

Fonte: Caged/MTE.

O gráfico 6 revela que o número de admissões, no período analisado, foi superior ao número de desligamentos. Em 2007, as demissões somaram 12.723.897, e as admissões chegaram a 1.617.392 a mais que as demissões.

De 2007 a 2008, as admissões tiveram um aumento de 16,16%; já as demissões elevaram-se para 19,51%. De 2008 para 2009, as admissões tiveram uma queda significativa de 471.691, e as demissões uma redução pouco significante, ou seja, de

14.597. O aumento das demissões, no período de 2008 a 2009, e a queda das admissões podem ser o resultado dos primeiros impactos da crise financeira internacional, iniciados no terceiro trimestre de 2008.

Em 2008, antes da crise financeira internacional, o Brasil apresentava baixa taxa de desemprego, maior nível de ocupação, menor grau de informalidade e maiores rendimentos reais, houve a redução da disponibilidade de crédito, o que comprometeu o crescimento econômico. No último trimestre de 2009, foi confirmada a retomada da atividade econômica e aquecimento do mercado de trabalho, com geração de postos de trabalho e diminuição do desemprego.

Em 2010, as admissões voltaram a aumentar, evidenciando 4.239.838 a mais que no período anterior. Após esse tempo e até 2012, continuou a elevar-se.

No ano de 2010, as demissões somaram 2.679.527 a mais que 2009. Considerando esse aumento pouco significativo em decorrência do aumento dos postos de trabalho.

Existem diversas razões que motivam o trabalhador a desligar-se da empresa: descontentamento com a empresa, busca de uma colocação melhor no mercado de trabalho, etc. A empresa também poderá desligar o trabalhador quando estiver em busca de profissionais mais capacitados para integrar o seu quadro funcional ou procurando pela reforma profissional de seus colaboradores (MEDEIRO et al., 2012, p. 118).

A demissão tanto por parte do trabalhador como por parte da empresa geram custos de desligamento para o empregador. Alguns custos, como entrevistas e busca por novo profissional, muitas vezes não são mensurados pelo empregador, que analisa somente os custos relacionados na legislação trabalhista.

Na tabela 6 tem-se a rotatividade dos setores de atividade econômica do Brasil, no período de 2007 a 2012.

Tabela 6 – Rotatividade de mão de obra por setor de atividade econômica no Brasil, no período de 2007 a 2012, valores em %

Setor/ Ano	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Extrativa mineral	20,95	23,31	19,76	20,27	20,79	21,12
Indústria de transformação	39,96	46,51	42,75	46,40	48,50	47,29
Serviços industriais de utilidade pública	15,11	17,03	19,09	19,59	23,45	23,07
Construção civil	83,14	94,47	87,62	101,14	99,73	98,03
Comércio	43,94	47,90	46,43	51,02	53,60	52,83
Serviços	37,83	42,49	41,08	45,73	48,23	47,74
Administração pública	1,03	1,15	1,11	1,23	1,08	1,25
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	94,16	98,99	89,25	95,20	89,15	86,98
Total	336,12	371,85	347,1	380,59	384,54	378,31

Fonte: Rais/MTE.

Na tabela 6 nota-se a elevação da rotatividade no Brasil, no período em estudo. Os setores de construção civil, agropecuária, extração vegetal, caça e pesca e comércio são os que possuem rotatividade mais elevada no período, o que pode ser explicado por fatores sazonais.

Além dos fatores sazonais, a rotatividade elevada no setor de comércio pode ter ocorrido pela faixa etária dos trabalhadores, jovens entre 18 e 29 anos ou jovens em primeiro emprego que buscam uma melhor oportunidade no mercado de trabalho e pelo baixo grau de instrução.

O setor de administração pública é o que detém menor taxa de rotatividade no período analisado, o que pode ter origem no grau de instrução que variou entre o Ensino Médio completo e o Ensino Superior completo.

Essa alta taxa de rotatividade, produz efeitos negativos no emprego, pois reduz os investimentos em treinamentos e na qualificação, além da baixa remuneração.

No gráfico 7, pode-se perceber mais detalhadamente a rotatividade entre os setores no Brasil, no período analisado.

Gráfico 7 – Evolução da rotatividade por setor de atividade econômica no Brasil no período de 2007 a 2012 (%)

Fonte: Rais/MTE.

Nota-se no gráfico 7 a elevação da rotatividade no setor de construção civil a partir do ano de 2007, ocorrendo com mais intensidade no período de 2009 a 2010, o que pode ser o reflexo do programa "Minha Casa Minha Vida", medida adotada pelo governo, que dispõe moradia a famílias carentes, com facilidade de crédito na compra. Observam-se, também, as oscilações no setor de agropecuária, motivadas

provavelmente, pelos períodos de safra e entressafra. Pode-se verificar a elevação no setor de comércio e no setor de serviços.

O setor de administração pública apresentou pouca oscilação no intervalo analisado, o que faz pressupor que possuíam maior grau de instrução e estabilidade no emprego, por terem sido admitidos via de concurso público.

Quando o mercado de trabalho está em ascensão, a taxa de rotatividade aumenta, calculada pelo valor entre admissões e demissões. Isso ocorre, pois eleva-se o número de desligamentos de trabalhadores em direção a empregos com maiores salários e condições de trabalho. Em períodos com recesso de vagas de emprego, a taxa de rotatividade tende a diminuir, pois o número de admissões e demissões é, consequentemente, menor.

4 Rotatividade e impacto financeiro nas empresas

O mercado de trabalho no Brasil é caracterizado pelo elevado custo da mão de obra. Há liberdade para que as empresas possam demitir, e a legislação alia, na demissão, os interesses do empregador e do trabalhador.

Quando o empresário decide demitir o trabalhador, é necessário cumprir ou indenizar o aviso-prévio de 30 dias, recolher multa de 50% sobre o valor depositado na conta FGTS do empregado, proporcional ao tempo do vínculo empregatício e pagar o 13º salário e as férias proporcionais. (Zylberstajn, 2010).

Quando a empresa decide desligar um trabalhador são gerados diversos custos financeiros, que vão desde custos com treinamento do novo profissional a custos relativos à rescisão trabalhista.

Os custos com desligamento de um trabalhador incluem: entrevistas de desligamento, desvinculação do funcionário da folha de pagamento, indenizações decorrentes da demissão, entre outros. Quando a empresa realiza a entrevista de desligamento, deve considerar o custo do tempo dispensado pelo entrevistador e o custo do tempo do trabalhador entrevistado. Deve, também, especificar detalhadamente as funções relacionadas ao desligamento e qual foi o tempo gasto com cada processo. Cada função tem um custo que deve ser documentado. (CASCIO; BOUDREAU, 2010).

Nesse cenário, quando um trabalhador decide trocar de emprego por algum motivo, ou quando o empregador decide renovar seu quadro funcional, além do custo da rescisão trabalhista, incluindo o aviso-prévio e o FGTS, o empregador tem despesas com a entrevista de desligamento, a busca de um novo trabalhador, o tempo para que possa capacitar esse novo operário. Em alguns casos, há valores investidos em qualificação para esse trabalhador desligado.

Conforme a Consolidação das Leis do Trabalho(CLT), o trabalhador tem direitos garantidos, quando ocorre desligamento do contrato de trabalho, conforme segue:

a) demissão sem justa causa: quando é demitido sem razões justificáveis e, antes de completar um ano de serviço, o trabalhador tem direito o aviso-prévio de 30 dias, saldo de salário, férias proporcionais, acréscimo de 1/3 sobre as férias, 13º salário

proporcional e salário-família.[2] O trabalhador tem direito ao FGTS sobre a rescisão, multa do FGTS e seguro-desemprego, desde que tenha mais de seis meses na empresa.

Na demissão sem justa causa com mais de um ano de trabalho, os direitos trabalhistas garantem: aviso-prévio, saldo de salário, salário-família, férias vencidas e não desfrutadas, férias proporcionais com acréscimo de 1/3, 13º salário e seguro-desemprego. O FGTS deve ser calculado sobre a rescisão por meio da Guia de Recolhimento Rescisório do FGTS. O seguro-desemprego também é um direito do trabalhador.

b) dispensa por justa causa: a demissão por justa causa apoia-se na desobediência do empregado.[3] Quando demitido por justa causa, o trabalhador tem direito a receber o saldo do salário remanescente e férias vencidas com acréscimo de 1/3 referente ao abono constitucional, no caso, por fazer parte do quadro colaborativo da empresa há mais de um ano, ficam suspensos o direito de saque do FGTS e o direito de recebimento do 13º salário proporcional.

c) demissão por período de experiência: quando a rescisão do contrato de experiência é antecipada pelo empregador, o trabalhador tem direito à indenização proporcional à metade dos dias que faltarem para o término oficial do contrato, saldo de salário, férias proporcionais com acréscimo de 1/3, salário-família, 13º salário proporcional, saque do FGTS calculado sobre a rescisão e multa sobre o saldo do FGTS.

d) demissão por encerramento do contrato de experiência: quando o contrato de experiência se encerra e não há continuidade do vínculo empregatício, o trabalhador tem direito ao saldo de salário e férias proporcionais com acréscimo de 1/3, 13º proporcional ao tempo trabalhado e FGTS pela rescisão.

e) pedido de demissão: quando o trabalhador que pede demissão não completou um ano de serviço, tem direito ao saldo de salário, salário-família, 13º salário proporcional, sendo 1/12 para cada mês, ou fração igual ou superior a 15 dias trabalhados. O direito a férias proporcionais, com acréscimo de 1/3, só acorre após seis meses trabalhados. O FGTS é depositado pela empresa, mas o empregado não poderá sacá-lo. O trabalhador com mais de um ano de serviço, tem direito ao saldo de salário e 13ºsalário, salário-família, férias vencidas e férias proporcionais, acrescidas de 1/3. O FGTS é depositado pela empresa, mas não tem direito de sacá-lo o demitido.

f) demissão no período de experiência a pedido do empregado: Quando o empregado rompe o contrato de experiência antes do prazo, tem direito ao saldo de salário e 13ºsalário proporcionais e FGTS sobre a rescisão, sem direito a saque. Quando não há justa causa, o empregador também é obrigado a indenizar a empresa em 50% dos dias restantes para o encerramento do período do contrato.

---

[2] Salário-família é recebido pelo trabalhador quando seu salário for de R$ 682,50. Ele perceberá por filho menor de 14 anos. Quando o salário estiver entre R$ 682,51 e R$ 1.025,81, será percebido o valor de R$ 24,66 por filho menor de 14 anos.

[3] Entre os motivos de dispensa por justa causa, pode-se citar negligência, ou preguiça, má-conduta, roubo, desacordo, negociações por conta própria (sem a devida autorização do empregador), abandono do emprego, prisão, violência (exceto em casos de legítima defesa), também prática constante de jogos de azar ou não cumprimento dos deveres dos trabalhistas.

O aviso-prévio não poderia ser definido como um custo, caso o empregador optasse pelo aviso-prévio trabalhado, porém, em muitos casos e dependendo da função do demitido, o empregador prefere indeniza-lo. O valor de FGTS, depositado mensalmente na conta do empregado, não pode ser considerado um custo de demissão, visto que este valor fica retido na Caixa Econômica Federal e representa uma parte do salário do empregado. As férias e o 13º salário não apresentam custo extra, pois são direitos do trabalhador: a cada mês de trabalho, o empregado tem direito a 1/12 das férias e ao 13º salário. Se não fosse demitido, o empregador deveria paga-lo no tempo devido.

Em sendo assim, pode-se analisar que o custo de demissão no Brasil, é composto apenas de aviso-prévio e da multa sobre o FGTS. O restante não seria em rigos custo, e sim, um direito do trabalhador.

Considerando, então, que o custo da rescisão é composto apenas de aviso-prévio e multa do FGTS, o aviso-prévio será sempre fixo, independentemente da duração do vínculo, representando um salário do trabalhador, ou seja, 30 dias de aviso prévio.

O valor da multa do FGTS sempre dependerá da duração do vínculo, ou seja, quanto maior tempo de vínculo tiver, maior será a multa do FGTS. A empresa deposita 8% do salário por mês, na conta vinculada do FGTS. Assim, cada mês trabalhado acrescentará 4% no valor da multa do FGTS.

Deve-se também acrescentar o valor do depósito no FGTS referente ao 13º salário. A empresa paga o 13o. no final do ano, e recolhe sobre ele os 8% para o FGTS. Como o 13º é equivalente a um doze avos do salário, considera-se que depositou 8% de um doze avos do salário a cada mês.

De acordo com Zylberstajn (2007), seguindo um exemplo hipotético de um vínculo de trabalho que durou apenas 6 meses, o valor da multa de FGTS seria:

a) multa do FGTS referente a seis salários: (seis meses) x (8%) x ½ = 24% do salário;

b) multa do FGTS referente ao 13º proporcional: (6/12) x (8%) x ½ = 2% do salário;

c) e total da multa do FGTS: 26% do salário

Portanto, a multa equivalerá à metade dos depósitos de FGTS efetuados no decorrer do vínculo, podendo-se considerar 26% de um salário. Somando, então, o aviso-prévio e a multa do FGTS, observa-se que, na rescisão de contrato, quando o vínculo durar seis meses, a empresa deverá indenizar o trabalhador em 1,3 salários.

Na tabela 7, verifica-se o custo da demissão para o empregador, segundo o tempo de vínculo.

Tabela **7** – Custo da demissão para a empresa, segundo o tempo de vínculo

Duração do vínculo	Custo total da demissão		
	Em nº de salário (A)	**Em Salário (R$) (B)**	**Em % de salário (C)**
6 meses	1,3	2425,53	21%
1 ano	1,5	2798,69	13%
1 ano e meio	1,8	3358,42	10%
2 anos	2	3731,58	9%
2 anos e meio	2,3	4291,32	8%
3 anos	2,6	4851,05	7%
3 anos e meio	2,8	5224,21	7%
4 anos	3,1	5783,95	6%
4 anos e meio	3,3	6157,11	6%
5 anos	3,6	6716,84	6%
5 anos e meio	3,9	7276,58	6%
6 anos	4,1	7649,74	6%
6 anos e meio	4,4	8209,48	6%
7 anos	4,6	8582,63	6%
7 anos e meio	4,9	9142,37	5%
8 anos	5,2	9702,11	5%
8 anos e meio	5,4	10075,27	5%
9 anos	5,7	10635,00	5%
9 anos e meio	5,9	11008,16	5%
10 anos	6,2	11567,90	5%
10 anos e meio	6,4	11941,06	5%
11 anos	6,7	12500,79	5%
11 anos e meio	6,9	12873,95	5%
12 anos	7,1	13247,11	5%
12 anos e meio	7,4	13806,85	5%
13 anos	7,6	14180,00	5%
13 anos e meio	7,9	14739,74	5%
14 anos	8,1	15112,90	5%
14 anos e meio	8,3	15486,06	5%
15 anos	8,6	16045,79	5%

Fonte: Zylberstajn (2007).

Na tabela 7, a coluna A apresenta os custos de demissão sob o regime de caixa; já a coluna C apresenta as despesas de rescisão sob o regime de competência.

Observa-se que a coluna A mostra o valor em salários, de desembolso quando o empregador decide desligar um funcionário. Nota-se que se o vínculo de trabalho durar um ano, utilizando o cálculo feito por Zylberstajn (2007), a multa rescisória será de 1,5 salário, utilizando a média salarial do setor de serviços para o ano de 2012. O valor desembolsado, é de R$ 2.425,53. Em seis anos de vínculo, será de 4,1 salários; em dez anos, representará 6,2 salários e em 15 anos será de 8,6 salários, ou de R$ 16045,79, utilizando a média salarial do setor de serviços. Dessa forma, analisa-se o custo da

demissão que será maior quanto o mais tempo de vínculo empregatício, tiver funcionários.

Na coluna C, apresenta-se o custo da rescisão mensal e se observa nessa coluna que, quanto mais tempo o trabalhador tiver de vínculo empregatício, menor será seu custo mensal, ou seja, o valor decresce conforme aumenta o tempo de vínculo.

Com seis meses de contrato, o custo mensal da rescisão seria de 21%; já com três anos, o custo mensal cairia para 7%; de 7 anos e meio até 15 anos de vínculo, o custo mensal da rescisão se manteria estável em 5%.

Ainda: As empresas que possuem menor rotatividade apresentam menores custos de rescisão, embora esse custo seja maior conforme o vínculo aumenta. A melhor alternativa de mensurar o custo do trabalho é gerenciando-o pelo regime de competência. Sabe-se que os empregadores pagam um valor alto (multa rescisória) por demitir precocemente seus trabalhadores.

Para grande parte dos trabalhadores, a multa rescisória faz parte da renda esperada, pois para eles a renda compreende salário e mais a indenização da demissão. Torna-se um processo natural trabalhar alguns meses e depois receber o aviso-prévio e a multa do FGTS. Esses funcionários tendem a aceitar remunerações menores, pois receberão indenização posteriormente. Nota-se, assim, que as demissões não elevam o custo do trabalho, pois o valor da indenização faz parte da renda desses trabalhadores; logo, se a rotatividade fosse menor, os empregadores tenderiam a praticar maiores salários.

Entretanto, pode-se afirmar que a rotatividade não representa algo bom para o empregador, pois como este trabalhador permanece pouco tempo no emprego, não adquire a experiência necessária, fazendo com que a produtividade da empresa seja menor.

5 Considerações finais

Ao longo do desenvolvimento deste trabalho, analisou-se o comportamento do mercado de trabalho formal e os custos gerados com a rotatividade do trabalhador.

Na última década do século XXI tem-se observado uma mudança no mercado de trabalho formal, ou seja, o trabalhador começou a se movimentar mais entre os setores, em busca de uma melhor colocação no mercado de trabalho.

Com isso,, o setor da atividade econômica que mais possui estabelecimentos no País é o setor de serviços, logo é o que mais emprega. Verificou-se que há grande movimentação e que essa vem aumentando, especialmente no período em análise, o que pode ser constatado pela alta taxa de rotatividade de mão de obra.

Os setores de construção civil e agropecuária são os que possuem uma taxa de rotatividade mais elevada, bem como o setor de comércio que tem um número de trabalhadores mais jovens, na faixa etária de 18 a 29 anos, com uma carga horária de trabalho semanal de 40 a 44 horas e um salário inferior. Já o setor de administração pública apresenta a menor taxa de rotatividade, com salários mais elevados, maior

quantidade de vínculos com tempo médio de emprego de 120,0 meses ou mais e trabalhadores com maior escolaridade.

Houve um crescimento da participação feminina no mercado de trabalho de 15.360.991, em 2007, para 20.156.532, em 2012. A diferença no número de vínculos entre homens e mulheres (que em 2007 era de 6.885.448) em 2012 passou para 7.145.648.

Verificou-se também que a maior participação feminina em relação a dos homens está no setor que de administração pública, sendo o setor de serviços é o que mais emprega mulheres no Brasil.

Assim, houve maior movimentação nos postos de trabalho no período analisado, nos setores onde os trabalhadores possuem menor remuneração, carga horária mais elevada, já que o setor depende do fator climático e de períodos de safras.

Os setores de construção civil e agropecuária são os que apresentam maior movimentação, pois preenchem os requisitos citados anteriormente. Observou-se, ainda, que no setor de comércio há uma predominância de mão de obra jovem, visto que é a "porta de entrada" dos mesmos no mercado de trabalho formal.

A alta taxa de rotatividade resulta em baixo tempo médio de emprego, implicando na perda de investimentos feitos em treinamento e capacitação, fazendo com que a empresa arque com novos custos. Assim, a alta rotatividade no País apresenta um significativo custo trabalhista.

A elevada taxa de rotatividade afeta os recursos públicos, pois parte significativa delas é destinada a investimentos na infraestrutura urbana e em tecnologia, retirada do FGTS do trabalhador, o qual fica retido na Caixa Econômica Federal durante o vínculo de emprego, considerando que a maioria dos desligamentos no mercado de trabalho, conforme estudo, são os desligamentos sem justa causa.

No mercado de trabalho formal brasileiro, a rotatividade é uma característica marcante. O estoque de trabalhadores aumenta a cada ano, porém é elevada a taxa de rotatividade, praticada nas empresas através de milhões de desligamentos, seguidos de admissões no decorrer de cada exercício da Rais.

As empresas que possuem menor rotatividade apresentam menores custos de rescisão, embora esse custo seja maior conforme os vínculos aumentam.

Conclui-se que as demissões não elevam o custo do trabalho, pois o valor da indenização faz parte da renda desses trabalhadores; logo, se a rotatividade fosse menor, os empregadores praticariam maiores salários.

Referências

BARROS, Ricardo Paes de. *Acesso ao trabalho e produtividade no Brasil*: implicações para o crescimento, pobreza e desigualdade. Rio de Janeiro: MTE, 2004.

CASCIO, W.; BOUDREAU, J. *Investimento em pessoas*: como medir o impacto financeiro das iniciativas de recursos humanos. Porto Alegre: Bookman, 2010.

CESIT. Centro de Estudos Sindicais e Economia do Trabalho. *Mercado de trabalho, políticas de emprego e renda e o futuro do emprego no Estado de São Paulo*. Campinas: Cesit, Fecamp, Unicamp, 2002.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. *A situação do trabalho no Brasil*: *solidary center*. São Paulo: Dieese, 2001.

_____. Rotatividade e flexibilidade no mercado de trabalho. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/livro/2011/livroRotatividade11.pdf>. Acesso em: 5 abr. 2014.

_____. Encargos Sociais no Brasil: conceito, magnitude e reflexos no emprego. *Pesquisa Dieese São Paulo*, n. 12, ago. 1997.

_____. Boletim n. 196 – de julho de 1997: o polêmico peso dos encargos sociais no Brasil. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/bol/cju/cjujul97.xml>. Acesso em: 22 mar. 2014.

_____.Fundação de Economia e Estatística. Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/capa/index.php>. Acesso em: 30 mar. 2014.

GONÇALVES, Gilson. *Resumo prático de folha de pagamento*: de acordo com o Decreto 3.048/99, DOU de 12/05/99. 4. ed.rev. e atual. Curitiba: Juruá, 2001.

MARRAS, Jean Pierre. *Relações trabalhistas no Brasil*: administração e estratégia. São Paulo: Futura, 2001.

MEDEIROS, Rochele Kaline Reis de; ALVES, Rafaela da Cunha; RIBEIRO, Sidney Roberto S. *Turnover*: uma análise dos fatores que contribuem para a decisão de sair da empresa dos colaboradores da Alfa Comércio Ltda. Connexio, Natal: Ump. 2012.

MTE. MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO – SECRETARIA EXECUTIVA. META II – RELATÓRIOS. Encargos Sociais no Brasil: Conceito, Magnitude e Reflexos no Emprego. Convênio Dieese, p. 5-16, abr. 2006,

MTE. Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <http://portal .mte.gov.br/>. Acesso em: 15 abr.e 2014.

_____. Relação Anual de Informações Sociais. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>. Acesso em: 5 abr. 2014.

MORREL, K.; LOAN-CLARCK, J.; WILKINSON, A. *Os Modelos de Intenção de Rotatividade de Turnover*, 2001.

_____. A evolução recente da rotatividade do emprego formal no Brasil: nota técnica. IPEA, n. 28, set. 2009. Disponível em: <htt://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/notastecnicas/notastecnicas28 pdf>. Acesso em: 15 mar. 2014.

SANTOS, J. B. F. et al. Especificidades do emprego em saúde do Brasil. (O Mercado de Trabalho Formal no Brasil). Macambira Júnior (Org.), L. J. B. Imprensa Universitária, Fortaleza: UFC, 2006.

ZYLBERSTAJN. Hélio. Custo da demissão e qualidade do emprego. 2010. Disponível em: <http://www.fipe.com/web/publicacoes/discussao/textos/texto_05_2007.pdf>. Acesso em: 1º maio 2014.

_____. O custo da demissão no Brasil. 2007. Disponível em: < http://tatodemacedo.blogspot.com.br/2010/09/economia-o-custo-da-demissao-no-brasil.html>. Acesso em: 1º maio 2014.

Relação entre inovação organizacional, estrutura organizacional, capacidade absortiva e velocidade de decisão

Andressa Schaurich dos Santos*
Denise Rossato Quatrin**
Gilnei Luiz de Moura***

Resumo: O presente estudo tem por objetivo identificar como a inovação organizacional, a estrutura organizacional, a capacidade de absorção e a velocidade de decisão se comportam e se relacionam no contexto de empresas incubadas e graduadas da Incubadora Tecnológica de Santa Maria (ITSM). Para a coleta de dados foi utilizado um questionário estruturado, adaptado de Chen e Chang (2012). Para a validação do instrumento, o mesmo foi traduzido e posteriormente avaliado por um pesquisador da área. A população de estudo compreende 37 empresas que fazem ou fizeram parte da ITSM, e a amostra foi de 25 pessoas. Dentre os construtos analisados, a inovação foi o que apresentou maior média geral. Além disso, os testes de correlação apontam à existência de relação entre as variáveis inovação e capacidade absortiva, inovação e velocidade de decisão e estrutura organizacional e velocidade de decisão, corroborando o estudo de Chen e Chang (2012). Diferentemente do resultado desses autores, não foi encontrada correlação significativa entre estrutura organizacional e capacidade absortiva.
Palavras-chave: Inovação organizacional. Estrutura organizacional. Capacidade Absortiva. Velocidade de decisão. Incubadora Tecnológica.

Abtract: This study aims to identify how organizational innovation, organizational structure, absortive capacity and the organizational decision speed behave and how they are related in the context of incubated and graduated companies of the Technological Incubator of Santa Maria (ITSM). We used a structured questionnaire adapted from Chen and Chang (2012) to collect dat. To validate the instrument it was first translated than evaluated by an expert in the field. The study population comprises 37 companies that are or were part of ITSM and the sample was set at 25 participants. Among the constructs analyzed, innovation presented the highest overall average. Furthermore, by means of correlation tests it was noticed that there is a relationship between the variables innovation and absorptive capacity, innovation and decision speed and organizational structure and decision speed, confirming the study by Chen and Chang (2012). Unlike the results of these authors, no significant correlation was found between organizational structure and absorptive capacity.
Keywords: Organizational innovation. Organizational structure. Absortive capacity. Decision speed. Technological incubator**.**

Introdução

A constante inovação organizacional é pressuposto básico de competitividade e crescimento, devido, principalmente, aos desequilíbrios e às perturbações de mercado (YU et al., 2013; HURLEY; HULT, 1998). Torna-se assim importante compreender a relação existente entre fatores do ambiente interno das empresas e inovação organizacional.

* Graduação em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Mestranda pelo Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: dessaschaurich@gmail.com
** Graduação em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Mestranda pelo Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: dequatrin@gmail.com
*** Graduação em Administração pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), Mestrado em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Doutorado em Administração pela Escola de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP). Professor Adjunto no Departamento de Ciências Administrativas, do Centro de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). E-mail: mr.gmoura.ufsm@gmail.com

Alguns dos fatores citados na literatura que interferem direta ou indiretamente na inovação organizacional. são a estrutura organizacional (LIAO; YU, 2013), a capacidade de absorção (COHEN; LEVINTHAL, 1990; ZAHRA; GEORGE, 2002) e a velocidade de decisão (SLEVIN; COVIN, 1995; FORBES, 2005). Ainda, a estrutura organizacional afeta a capacidade absortiva e a velocidade de decisão (DAMANPOUR, 1996).

O objeto de estudo deste trabalho é composto por empresas que fazem ou fizeram parte da ITSM. Justifica-se o estudo desse objeto sob a ótica dos construtos que interferem na inovação pela própria filosofia que norteia essa organização, que "tem como alicerce estimular a capacidade empreendedora, transformar ideias e projetos em negócios, tendo como busca constante a formação de uma mentalidade empresarial inovadora e comprometida com o desenvolvimento sustentável da região central do estado" (ITSM, 2014). Nesse sentido, entende-se que as empresas da população são fontes de informação para a compreensão da forma como se comporta a inovação organizacional a partir dos fatores estrutura, velocidade de decisão e capacidade absortiva.

Nesse sentido, dada a importância da inovação organizacional e, além disso, compreender sua relação com esses fatores, este estudo tem por objetivo identificar como a inovação organizacional, a estrutura organizacional, a capacidade de absorção e a velocidade de decisão se comportam e se relacionam no contexto de empresas incubadas e graduadas da ITSM.

2 Referencial teórico

2.1 Inovação organizacional

Yu et al. (2013) afirmam que a dinâmica de desequilíbrio e a descontinuidade de mercado postulam que inovações contínuas sejam vitais para as empresas ganharem competitividade num ambiente dinâmico. No mesmo sentido, Hurley e Hult (1998) afirmam que a capacidade de inovação organizacional, que se refere à capacidade de iniciar e implementar inovação com velocidade, é essencial para sua sobrevivência e crescimento.

Prajogo e McDermott (2013) reconheceram dois tipos de inovação, de acordo com a literatura: incremental e exploratória, ambas cada vez mais reconhecidas como sendo importantes para a viabilidade, no longo prazo, das organizações. A inovação exploratória é frequentemente associada a avanços ou rupturas radicais a partir de ofertas existentes, com a criação de novos mercados e identificando necessidades de clientes emergentes. Já a inovação incremental está associada a extensões e melhorias nas linhas de produtos e serviços existentes.

Os autores Jiménez-Jimenez et al. (2008) defendem que as organizações inovadoras estão mais preparadas para enfrentar desafios impostos pelo ambiente,

obtendo um desempenho superior quando comparado com o das organizações que não investem em inovação.

Compreende-se, assim, que a inovação, direta ou indiretamente, está relacionada aos resultados das empresas. As inovações, no âmbito das organizações, podem envolver inovação de produtos, processos empresariais e de nível organizacional (FREEMAN, 1988), afetando os mais diversos setores e processos.

Ao envolver diferentes setores e processos, entende-se que a inovação organizacional depende também de uma postura individual dos colaboradores. Van de Vem et al. (1989) afirmam que o processo de inovação consiste em motivar e coordenar pessoas para que desenvolvam e implementem novas ideias, por meio do relacionamento com outras pessoas e organizações.

2.2 Estrutura organizacional

Considerando-se os construtos que interferem na inovação organizacional, ressalta-se a estrutura organizacional, que é considerada o mais importante desde os primeiros estudos acerca de inovação. (DAMANPOUR, 1991; SUBRAMANIAN e NILAKANTA, 1996).

Variações na forma como as empresas coordenam as atividades internas podem impactar profundamente a inovação (VAN de VEN, 1986), e o presente estudo se propõe a analisar dois elementos de coordenação: a formalização e a centralização, abordados a seguir.

2.2.1 Formalização

Uma organização com estrutura mais formalizada, provavelmente, tem uma aprendizagem mais eficiente, e uma mais forte capacidade absortiva. (HURLEY; HULT, 1998; CALANTONE et al., 2002). A explicação é que organizações com alto grau de formalização têm operações construídas com procedimentos padronizados, e seus membros podem, efetivamente, adquirir, assimilar, transferir e aplicar o conhecimento e a capacidade requeridos para melhorar sua capacidade absortiva (CHEN; CHANG, 2012).

A formalização se refere ao grau com que regras, procedimentos e instruções são codificados em uma organização (KHANDWALLA, 1977). Benner e Tushman (2003) afirmam que quando a incerteza da inovação é baixa, a formalização sustenta a padronização das atividades, contribuindo para a operacionalização das rotinas e melhorias nos procedimentos já existentes na empresa. Por outro lado, a formalização pode comprometer os esforços mais exploratórios, que envolvem a criação de sistemas e rotinas e subentendem um comportamento criativo de resolução de problemas (ZMUD, 1982).

Prajogo e McDermott (2013) encontraram, em seu estudo, que a formalização não tem relação significativa com a inovação exploratória, demonstrando uma relação positiva com a inovação incremental.

2.2.2 Centralização

A centralização é vista como a extensão com que a tomada de decisão é concentrada em uma organização (AIKEN; HAGE, 1968). Mais recentemente, Prajogo e McDermott (2013) definiram a centralização como sendo o grau com que os colaboradores participam de tomadas de decisão relativas a importantes políticas e procedimentos organizacionais.

Há diversos estudos tratando da centralização, relacionando-a a diferentes assuntos. Em termos da relação entre centralização e inovação, os resultados parecem inconsistentes sendo que alguns estudos revelam uma relação negativa entre centralização e inovação (SHIN; MCCLOM, 1998) e outros não encontram relação entre esses dois construtos (OSBORNE, 1998).

Atuahene-Gima (2003), no entanto, salienta que, apesar de a centralização estar tipicamente associada à eficiência nos processos de decisão, também pode limitar o grau com que uma organização busca e adquire soluções inovadoras.

Quando a estrutura é centralizada, as informações ficam isoladas na parte superior, impedindo a utilização de conhecimentos (CHEN; CHANG, 2012), uma vez que a centralização, de certa forma, limita o fluxo livre de ideias (SHEREMATA, 2000).

Prajogo e McDermott (2013) encontraram uma relação negativa entre a centralização e a inovação exploratória e nenhuma relação entre centralização e inovação incremental.

2.3 Capacidade absortiva

A capacidade absortiva das empresas foi definida por Cohen e Levinthal (1990, p. 569) como “a habilidade de identificar, assimilar e explorar conhecimentos do ambiente”. De forma complementar, Lane e Lubatkin (1998) afirmam que as empresas precisam desenvolver a capacidade absortiva para capitalizar conhecimentos adquiridos de relacionamentos externos, o que se traduz na aplicação do conhecimento para fins comerciais. Salientando também o aspecto comercial, Cohen e Levinthal (1990) conceituam a capacidade absortiva como sendo a habilidade de adquirir, de forma eficiente, conhecimentos de fontes externas à organização, recombinando-os e os aplicando de modo eficiente para fins comerciais.

Mais recentemente, a capacidade absortiva teve uma nova abordagem proposta por Zahra e George (2002), os quais distinguiram duas partes na capacidade absortiva: a primeira trata da aquisição e assimilação de conhecimento, que os autores denominaram

“capacidade absortiva potencial” e a segunda refere-se à transformação e à exploração do conhecimento, denominada “capacidade absortiva realizada”.

Abreu et al. (2008) sintetizam a capacidade absortiva como a habilidade de assimilar e gerenciar o conhecimento de forma a melhorar a performance da inovação e a vantagem comparativa.

2.4 Velocidade de decisão

A velocidade de decisão se refere à rapidez com que a organização executa todos os aspectos do processo de tomada de decisão (EISENHARDT, 1989).

Da mesma forma que os demais construtos, a velocidade de decisão traz consigo aspectos positivos e negativos. Slevin e Covin (1995) e Forbes (2005) afirmam que a velocidade de decisão facilita a inovação organizacional. Eisenhardt (1989) encontrou uma relação positiva entre velocidade de decisão e aprendizagem organizacional. Para o autor, o fato de a empresa ter de tomar um maior número de decisões, isso possibilita a ela uma maior extensão de interações com o ambiente e, assim, mais dados empíricos com os quais aprende. No entanto, tal velocidade pode causar prejuízos, como, por exemplo, a perda de informações que são reveladas lentamente (SHANKAR; CARPENTER, 1998).

Chen e Hambrick (1995) afirmam que a velocidade de decisão é ainda mais importante em empresas nascentes, que se estabelecem em ambientes dinâmicos e que procuram explorar a agilidade conferida pelo tamanho relativo reduzido. Nesse sentido, justifica-se a análise desse construto no presente estudo, que trata de empresas com, no máximo, dez anos de atuação, sendo que as mais novas têm até um ano de atuação.

2.5 Estrutura organizacional como propulsora da velocidade de informação e da capacidade absortiva que, por sua vez, interfere na inovação organizacional

Buscou-se, por meio da literatura, compreender a argumentação teórica das relações entre os construtos ressaltados no modelo de Chen e Chang (2012), os quais foram individualmente tratados em itens anteriores do referencial teórico.

Abecassis-Moedas e Mahmoud-Jouini (2008) afirmam que as empresas precisam ter um nível considerável de capacidade de absorção para reconhecer, transformar, integrar e aplicar os conhecimentos adquiridos a partir de fontes externas, de modo que a inovação possa ser incrementada. Outros autores que ressaltam essa evidência são Fosfuri e Tribo (2008), que encontraram uma relação positiva entre o grau de capacidade absortiva e a capacidade de extrair maiores benefícios do conhecimento de fontes externas à empresa, o que, segundo eles, leva a superar os concorrentes em termos de inovação. De forma complementar, Smit et al. (2010) combinaram microdados e dados censitários para estimar a probabilidade de uma empresa introduzir um produto, serviço ou processo de inovação. Encontraram em seus resultados que a

capacidade absortiva é um conceito significativo quando se investiga a inovação em nível de organização.

Lane et al. (2006, p. 838) afirmam que a capacidade absortiva "depende das habilidades da organização de compartilhar conhecimento e comunicar internamente". Essa citação leva à compreensão da interligação que existe entre capacidade absortiva e estrutura organizacional, uma vez que a comunicação pode ser facilitada ou dificultada pela estrutura organizacional vigente. Chen e Chang (2012) explicam que a estrutura organizacional pode facilitar ou dificultar a aprendizagem e a absorção por parte dos membros da organização, principalmente pelo acesso que esses terão às informações.

Chen e Chang (2012) defendem que independentemente de a estrutura organizacional ser centralizada, descentralizada ou formalizada, irá afetar diretamente a velocidade da decisão organizacional e, posteriormente, o grau de inovação organizacional.

Por fim, Damanpour (1996) refere que a estrutura organizacional não apenas influencia na intensidade da inovação organizacional diretamente, como também pode influenciar na capacidade absortiva da equipe e na velocidade de decisão organizacional, as quais posteriormente influenciarão na inovação organizacional.

Dadas essas relações encontradas entre estrutura organizacional, velocidade de decisão, capacidade absortiva e inovação organizacional, apresenta-se, na figura 1, o modelo proposto por Chen e Chang (2012), base para o presente estudo.

Figura 1 – Modelo conceitual

Fonte: Chen e Chang (2012, p. 30).

3 Método de estudo

Buscando identificar como a estrutura organizacional, a capacidade de absorção, a velocidade de decisão e a inovação se comportam e se relacionam, no contexto de empresas incubadas e empresas graduadas da ITSM, partiu-se de pressupostos e do modelo de Chen e Chang (2012).

Para a coleta de dados, foi utilizado um questionário estruturado, adaptado de Chen e Chang (2012), o qual teve uma redução para este estudo, no que diz respeito às variáveis de controle utilizadas. Para a validação do instrumento, o mesmo foi traduzido e posteriormente avaliado por um pesquisador da área.

O questionário é composto por 25 questões, subdivididas em cinco blocos (inovação organizacional, nível de formalização, nível de centralização, velocidade de

decisão e capacidade absortiva), que foram avaliadas segundo escala *Likert* de 5 pontos. Dado o objetivo deste estudo, o mesmo se configura como um estudo de caso, que buscou conhecer respostas globais e congruências entre as empresas.

A população de estudo compreende 37 empresas, sendo que 18 fazem parte atualmente da ITSM, como incubadas ou pré-incubadas, e 19 delas fizeram parte quando da sua constituição. Os instrumentos de coleta de dados foram aplicados *online*, de forma confidencial, obtendo-se um retorno de 25 questionários, que configuram 67,6% da população. Os resultados obtidos são ressaltados a seguir.

4 Resultados

4.1 Incubadora Tecnológica de Santa Maria[1]

A ITSM é um projeto de extensão do Centro de Tecnologia da Universidade Federal de Santa Maria e um polo de empreendedorismo da região Central do Rio Grande do Sul. A mesma foi instituída através da Portaria nº. 025/99-CT, de 15 de março de 1999, sendo a primeira incubadora tecnológica do interior do RS e apoiada pelo programa "Incubadoras" da Secretaria de Ciência Tecnologia e Inovação do Estado.

A ITSM tem como alicerce estimular a capacidade empreendedora, transformar ideias e projetos em negócios, tendo como busca constante a formação de uma mentalidade empresarial, inovadora e comprometida com o desenvolvimento sustentável da região Central do Estado. Além disso, desenvolve suas atividades por meio de esforços compartilhados e parcerias, a fim de disponibilizar infraestrutura na qual os empreendedores podem buscar o apoio tecnológico e de gestão necessário para o desenvolvimento de seus negócios.

4.2 Perfil dos gestores e das empresas participantes do estudo

Para verificar e caracterizar o perfil da amostra utilizou-se o método estatístico-descritivo, a partir da distribuição de frequência e do cálculo das médias. Nesta pesquisa participaram 25 gestores de empresas que fazem e fizeram parte da ITSM. Na tabela 1, apresenta-se o perfil geral dos participantes.

Observa-se na Tabela 1 que a maioria dos participantes do estudo está na faixa de 28 a 34 anos (48%), é do sexo masculino (96%), possui especialização – mestrado (36%) e é formada, predominantemente, em Engenharias (32%) ou outros (32%), tais como Administração, Economia, etc.

[1] Todas as informações apresentadas foram retiradas do *site* e estão disponíveis em <www.ufsm.br/itsm>.

Tabela 1 – Caracterização geral do perfil dos participantes da pesquisa

Variável		Frequência	Percentual
Idade	Até 20 anos	1	4%
	De 21 a 27 anos	9	36%
	De 28 a 34 anos	12	48%
	Com 35 anos ou mais	3	12%
Gênero	Masculino	24	96%
	Feminino	1	4%
Escolaridade	Superior incompleto	5	20%
	Superior completo	7	28%
	Especialização	3	12%
	Mestrado	9	36%
	Doutorado	1	4%
Curso de formação	Engenharia (Elétrica, Civil, de Produção)	8,0	32%
	Ciências da Computação	5	20%
	Desenho Industrial	4	16%
	Outros (Administração, Agronomia, Arquitetura e Urbanismo, Economia, Química)	8	32%

Fonte: dados da pesquisa.

A seguir, na tabela 2, evidencia-se o perfil das empresas da ITSM que participaram do estudo. Dessas, 40% (10 empresas) já estão graduadas, e 60% (15 empresas) ainda se encontram incubadas.

Tabela 2 – Perfil das empresas participantes do estudo

VARIÁVEL	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA
Tempo de existência da empresa (em anos)	1	10	4,16
Número de funcionários	0	40	9,8

Fonte: dados da pesquisa.

De acordo com o exposto na tabela 2, as empresas que participam do estudo têm, em média 4,16 anos de existência, sendo que a empresa mais nova tem um ano, e a mais antiga, dez anos. Além disso, possuem, em média, 9,8 funcionários, sendo o mínimo nenhum empregado, e o máximo, 40.

4.3 Análise dos construtos

4.3.1 Estrutura organizacional

O construto estrutura organizacional é formado pelas variáveis formalização e centralização. Nesse sentido, trata-se, a seguir, desses dois tópicos.

4.3.1.1 Formalização

A formalização de procedimentos das empresas da amostra foi avaliada a partir de quatro questões, que foram mensuradas individualmente em relação aos valores mínimo, máximo, à média e ao desvio padrão, conforme a tabela 3.

Tabela 3 – Estatística de formalização

ITENS DO QUESTIONÁRIO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
FOR2: Regras ou procedimentos existem, na maior parte, de forma sociável.	2,0	5,0	**3,600**	0,86
FOR1: Nossa empresa tem procedimentos a serem seguidos em todas as circunstâncias.	1,0	5,0	2,960	1,17
FOR3: Os funcionários são constantemente avaliados pelo cumprimento das regras.	1,0	5,0	2,880	1,01
FOR4: Aqueles que quebram as regras são punidos.	1,0	5,0	**2,640**	1,35

Fonte: dados da pesquisa.

O item que apresentou maior média foi a questão FOR2, com média 3,6, que afirma que a empresa possui regras e procedimentos que, na maior parte dos casos, são bem aceitos pelos colaboradores.

Já a menor média ficou para a questão FOR4 (2,64), que diz respeito à punição aos que quebram regras. Destaca-se que essa questão apresentou uma grande divergência entre os respondentes (valor mínimo 1 e valor máximo 5), o que se traduziu em um alto desvio padrão (1,35). A média dada à questão permite inferir que, de modo geral, as punições nesses casos ocorrem algumas vezes ou raramente.

4.3.1.2 Centralização

A variável centralização foi avaliada a partir de cinco questões, que foram mensuradas individualmente em relação aos valores mínimo e máximo, à média e ao desvio padrão, conforme tabela 4.

Tabela 4 – Estatística de centralização

Itens Do Questionário	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
CEN1: As decisões sobre os orçamentos são controladas pelos gestores.	3,0	5,0	**4,44**	0,71
CEN3: Decisões sobre entrada em novos mercados são controladas pelos gestores.	3,0	5,0	**4,44**	0,65
CEN4: As decisões sobre os preços de novas linhas de produtos são controladas pelos gestores.	3,0	5,0	4,40	0,71
CEN2: As decisões sobre a introdução de novos produtos são controladas pelos gestores.	3,0	5,0	4,32	0,63
CEN5: As decisões acerca dos funcionários são controladas pelos gestores.	3,0	5,0	**4,28**	0,67

Fonte: dados da pesquisa.

Acerca da variável centralização, comenta-se, inicialmente, que a média para todas as questões foi consideravelmente alta. Duas questões apresentaram a maior média: a questão CEN1 (4,44) que diz respeito à centralização dos gestores em relação às decisões sobre os orçamentos, e a questão CEN3 (4,44), que trata das decisões de entrada em novos mercados, que também são controladas pelos gestores. Já a menor

média foi para a questão CEN5 (4,28), que diz respeito à centralização de decisões sobre funcionários.

Para as questões referentes a essa variável, os desvios padrão, de maneira geral, apresentaram-se como baixos, mostrando pouca variabilidade de respostas entre os pesquisados.

Diferentemente do panorama observado na formalização (médias baixas), a centralização apresenta médias consideravelmente altas para a mostra. Assim, entende-se que a falta de formalização de procedimentos nas empresas é, ao menos em parte, superada pela centralização das decisões.

4.3.2 Inovação

O construto inovação foi medido a partir de cinco questões, que estão expostas a seguir, na tabela 5, com os respectivos valor mínimo, valor máximo, média e desvio padrão.

Tabela 5 – Estatística de inovação

Itens do questionário	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
INO2: Nossa empresa muda itens de serviços e métodos, baseada nas necessidades dos clientes.	3,0	5,0	**4,08**	0,64
INO4: Nossa empresa apresenta constantemente novas técnicas para melhorar os processos de produção ou procedimentos de operação.	3,0	5,0	4,00	0,70
IN03: Os funcionários muitas vezes vêm com muitas ideias para melhorar os processos de produção ou procedimentos de operação.	3,0	5,0	3,84	0,68
IN05: Nossa empresa desenvolve constantemente novos produtos e serviços aceitos no mercado.	2,0	5,0	3,68	1,03
IN01: Os gestores usam novos métodos de gestão para motivar os funcionários de forma eficaz e impulsionar a moral.	2,0	5,0	**3,56**	0,82

Fonte: dados da pesquisa.

Quanto à inovação, destaca-se que os gestores consideram como sendo a de maior média a questão INO2 (4,08), que afirma que a empresa muda itens de serviços e métodos, a partir das necessidades dos clientes. Infere-se, a partir dessa afirmativa, uma postura *market-oriented*, que se caracteriza essencialmente pelo foco no cliente (NARVER e SLATER, 1990), sendo que a mesma é considerada por alguns estudiosos como reativa. (KUMAR, 1997; NARVER; SLATER, 1990; KUMAR; SCHEER; KOTLER, 2000; NARVER; SLATER; MACLACHLAN, 2004).

Em contrapartida, a questão com menor média (3,56) foi a INO1, que afirma que os gestores usam novos métodos de gestão para motivar os funcionários. Porém, salientam-se também os valores mínimo (2-discordo/raramente) e máximo (concordo totalmente/sempre). Há, nesse sentido, uma maior divergência no posicionamento de gestores, o que se evidencia com o desvio padrão de 0,82.

4.3.3 Velocidade de decisão

O construto velocidade de decisão foi medido a partir de cinco questões, que estão citadas a seguir, na tabela 6, com seus respectivos valores mínimo e máximo, média e desvio padrão.

Tabela 6 – Estatística de velocidade de decisão

Itens do questionário	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
VDD2: Nossa empresa é capaz de integrar ideias e tomar decisões rapidamente.	2,0	5,0	**3,68**	0,80
VDD1: Na tomada de decisões, a velocidade de nossa empresa é muito rápida.	1,0	5,0	3,60	0,91
VDD3: Na implementação do processo de tomada de decisão, a nossa velocidade é muito rápida.	2,0	5,0	3,60	0,70
VDD5: Nossa empresa incorpora novas tecnologias em produtos mais rápido do que os concorrentes	1,0	5,0	3,20	1,08
VDD4: Nossa empresa lança novos produtos mais rápido do que os concorrentes.	2,0	5,0	**3,16**	0,85

Fonte: dados da pesquisa.

No que tange às questões que buscaram medir a percepção dos gestores acerca da velocidade de decisão, observa-se que todas tiveram médias consideravelmente baixas. A questão com maior média foi a VDD2 (3,68), que afirma que a empresa é capaz de integrar ideias e tomar decisões rapidamente.

Já a menor média foi encontrada para a questão VDD4 (3,16), que afirma que a empresa lança novos produtos mais rapidamente que os concorrentes. Esse resultado pode ser relacionado à questão INO2 do construto inovação, apresentado anteriormente, pois, se a empresa muda itens e serviços a partir da necessidade dos clientes, sendo considerada *market-oriented*, ela tende a lançar novos produtos de forma mais lenta que os concorrentes, não sendo ela a geradora de novas demandas aos consumidores, postura adotada por muitas empresas (*market-driving*).

4.3.4 Capacidade absortiva

A capacidade absortiva das empresas foi avaliada a partir de seis questões (tabela 7), com seus respectivos valores de mínimo e máximo, média e desvio padrão.

Tabela 7 – Estatística de capacidade absortiva

Itens do questionário	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
CAB3: Os funcionários têm uma maior habilidade para identificar o valor do conhecimento do ambiente externo para a nossa empresa do que os dos concorrentes.	3,0	5,0	**3,56**	0,58
CAB2: Os funcionários têm uma maior habilidade para pesquisar conhecimentos do que os dos concorrentes.	2,0	5,0	3,48	0,77
CAB5: O conhecimento dos funcionários vem mais da transferência ou de aprendizagem a partir do ambiente externo em comparação com aqueles dos concorrentes.	1,0	5,0	3,40	0,82
CAB 6: Os funcionários têm uma maior capacidade de obter conhecimento do ambiente externo para operação do que os dos concorrentes.	1,0	5,0	3,40	0,76
CAB4: Os funcionários têm uma maior habilidade para prever o desenvolvimento futuro dos conhecimentos básicos de nossa empresa do que os dos concorrentes.	2,0	5,0	3,36	0,75
CAB1: Os funcionários têm mais acesso ao conhecimento do que os dos concorrentes.	2,0	5,0	**3,24**	0,78

Fonte: dados da pesquisa.

De modo geral, todos os valores de média para as questões relacionadas à capacidade absortiva foram inferiores a 4. Entretanto, os desvios padrão também se apresentaram como baixos, mostrando pouca variabilidade de respostas entre os pesquisados.

A maior média (3,56) foi dada à questão CAB3, que afirma que os funcionários têm uma maior habilidade para identificar o valor do conhecimento do ambiente externo da empresa do que os dos concorrentes. Já, a menor média foi dada à questão CAB1 (3,24), que afirma que os funcionários têm maior acesso ao conhecimento do que os funcionários de empresas concorrentes.

Na tabela 8, está um resumo das médias, desvios padrão e coeficientes de variação para cada construto do estudo.

Tabela 8 – Estatística dos construtos

Construtos	Média	Desvio Padrão	Coeficiente de variação
Inovação	**3,83**	0,52	**13,57%**
Estrutura organizacional	3,69	0,65	17,61%
Velocidade de decisão	3,45	0,63	18,26%
Capacidade absortiva	3,41	0,52	15,25%

Fonte: dados da pesquisa.

A tabela 8 permite identificar, pela média, que todos os construtos foram avaliados entre indiferente/algumas vezes e concordo/frequentemente. A inovação, construto dependente dos demais, de acordo com o referencial teórico, foi o que apresentou a maior média (3,83) e também o menor coeficiente de variação (13,57%). Isso indica que os gestores percebem, dentre os construtos, a inovação com maior concordância ou frequência e que as respostas foram homogêneas na amostra. De acordo com Anderson et al. (2009), coeficientes de variação $\leq$ 20% representam uma amostra homogênea. Além disso, quanto menor for o coeficiente de variação, mais os

dados estarão concentrados em torno da média, pois o desvio padrão é pequeno em relação à média.

4.4 Análise da diferença de percepção entre construtos

Para verificar se existe diferença de percepção sobre os construtos analisados, considerando-se: 1) as empresas que fazem parte da ITSM atualmente, e 2) as empresas graduadas da ITSM, realizou-se o teste de Mann-Whitney. As hipóteses para esse teste são:

• H0: a mediana dos dois grupos é igual.

• H1: a mediana dos dois grupos é diferente.

Para esse teste, foi rejeitada a hipótese nula (sig=0,023) apenas para formalização, sendo que os dois grupos, empresas que fazem parte da ITSM atualmente e empresas graduadas da ITSM, avaliam de forma diferente as variáveis da formalização nas empresas.

Além disso, calculando-se a mediana para esses dois grupos, obteve-se que as empresas graduadas possuem maior grau de formalização (mediana=3,87) do que as empresas incubadas atualmente (mediana=2,5). Isso indica que as primeiras realizam os procedimentos de forma mais padronizada e institucionalizada, o que possibilita que os membros possam, efetivamente adquirir, assimilar, transferir e aplicar conhecimentos e a capacidade requeridos para, então, melhorar sua capacidade absortiva. (CHEN; CHANG, 2012).

Por meio do teste de Mann-Whitney buscou-se, também, identificar se houve diferença significativa, de acordo com o número de funcionários das empresas, em todos os construtos do estudo. Para tal, a amostra foi dividida em dois grupos: 1) empresas com até três funcionários, o que corresponde a 52% da amostra; e 2) empresas com mais de três funcionários, o que corresponde a 48% da amostra. Nesse caso, as hipóteses adotadas foram:

• H0: a avaliação do grau de formalização pelos dois grupos não é estatisticamente diferente.

• H1: a avaliação do grau de formalização pelos dois grupos é estatisticamente diferente.

Nessas circunstâncias, mais uma vez, obteve-se diferença significativa (sig=0,03) apenas no construto formalização, rejeitando-se a hipótese nula. A fim de conhecer como se comporta cada um dos grupos em relação à formalização, calculou-se a mediana, a qual indica que as empresas com mais de três funcionários têm maior grau de formalização. Nesse sentido, infere-se que o maior número de funcionários é também imperativo de maior grau de padronização na amostra pesquisada.

4.5 Relação entre os construtos

Para verificar se existe relação entre os construtos, optou-se por utilizar o teste de Correlação de Spearman. Os resultados são apresentados na tabela 9:

Tabela 9 – Correlação de Spearman

		Inovação	Est. organizac.	Cap. absort.	Vel. decisão
Inovação	Correlação de Spearman	1,000	0,291	0,616**	0,508**
	Sig.		0,158	**0,001**	**0,010**
Estrutura organizacional	Correlação de Spearman		1,000	0,158	0,479*
	Sig.			0,450	**0,015**
Capacidade absortiva	Correlação de Spearman			1,000	0,234
	Sig.				0,261
Velocidade de decisão	Correlação de Spearman				1,000
	Sig.				

* A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).
** A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).
Fonte: dados da pesquisa.

Verificou-se, pela análise de Correlação de Spearman, que existe relação entre alguns construtos. Conforme valores destacados, foram encontradas duas correlações entre variáveis significativas a um nível 99% e uma correlação significativa a 95%.

Salienta-se, assim, uma correlação moderada, de acordo com os critérios de Field (2009), entre inovação e capacidade absortiva (0,616), entre inovação e velocidade de decisão (0,508) e entre estrutura organizacional e velocidade de decisão (0,479).

Conforme já exposto no referencial teórico, essas correlações apontam a que a inovação é influenciada pela capacidade absortiva e pela velocidade de decisão, corroborando com o estudo de Chen e Chang (2012).

Lane, Koka e Pathak (2006) destacam que vários estudos têm mostrado apoio significativo para a hipótese de que a capacidade de absorção afeta positivamente a inovação. Além disso, de acordo com Fosfuri e Tribo (2008), a aquisição e assimilação de conhecimento também são fonte de vantagem competitiva relacionada à inovação. Logo, ambos os construtos e ainda a velocidade de decisão, estão fortemente correlacionados.

Já no que se refere à relação entre estrutura organizacional e velocidade de decisão, esse resultado está corroborando o evidenciado por Chen e Chang (2012), que afirmam que independentemente de a estrutura organizacional ser centralizada, descentralizada ou formalizada, irá afetar diretamente a velocidade da decisão organizacional e, posteriormente, o grau de inovação organizacional.

No entanto, diferentemente do encontrado no modelo conceitual exposto e proposto por Chen e Chang (2012), na amostra pesquisada não houve correlações significativas entre estrutura organizacional e capacidade absortiva, mostrando que os gestores pesquisados não percebem que a estrutura da organização tem relação com a

habilidade dos funcionários de identificar, assimilar e explorar conhecimentos do ambiente.

5 Considerações finais

Este artigo teve como objetivo identificar como a inovação organizacional, a estrutura organizacional, a capacidade de absorção e a velocidade de decisão se comportam e se relacionam no contexto de empresas incubadas e graduadas da ITSM. Para se alcançar tal objetivo, realizou-se a análise de cada construto, por meio de testes de estatísticas descritivas, bem como a relação entre esses.

O perfil dos gestores das empresas da amostra foi caracterizado por uma maioria dos participantes na faixa de 28 a 34 anos (48%), do sexo masculino (96%), com especialização – mestrado (36%) e formados, predominantemente, em Engenharias (32%) ou outros (32%), tais como Administração, Economia, etc. As empresas participantes foram caracterizadas como 40% graduadas e 60% incubadas, possuindo, em média, 4,16 anos de existência e 9,8 funcionários.

Dentre os construtos analisados, a inovação foi a que apresentou maior média geral (3,83) e também menor coeficiente de variação (13,57%), indicando que os gestores que participaram do estudo percebem, dentre os construtos analisados, como sendo o de maior concordância ou frequência, fazendo com que as respostas fossem homogêneas para a amostra.

Além disso, por meio dos testes de correlação, percebeu-se que existe relação entre as variáveis inovação e capacidade absortiva (0,616), inovação e velocidade de decisão (0,508) e estrutura organizacional e velocidade de decisão (0,479), corroborando o estudo realizado por Chen e Chang (2012). Então, para a amostra pesquisada, a inovação está fortemente relacionada à habilidade de identificar, assimilar e explorar o conhecimento do ambiente por parte dos colaboradores. Há, ainda, forte relação entre inovação e velocidade de decisão, sendo que uma análise possível é de que a maior velocidade de decisão possibilita, também, maior inovação. De forma complementar, os resultados apontam ao fato de que quanto mais estruturada for a organização, maior também será a velocidade de decisão. Nesse sentido, pode-se inferir que os procedimentos estão com grau de formalização e centralização apropriados para facilitar tomadas de decisão.

Este trabalho apresentou algumas limitações, principalmente no que se refere à dificuldade de retorno de respostas aos questionários e ao reduzido número de participantes do mesmo. Dessa forma, a fim de aprofundar os estudos aqui apresentados, sugere-se que sejam feitas novas pesquisas, a fim de ampliar o número de pesquisados, possibilitando uma maior abrangência, ou ainda, a inclusão de empresas de outras incubadoras, permitindo uma comparação entre os resultados encontrados. Diante disso, é importante ressaltar que os resultados resultantes referem-se à realidade das empresas incubadas ou já graduadas da ITSM, não podendo ser, portanto, generalizados para outros contextos.

Logo, com a realização desta pesquisa, espera-se ter contribuído com a área acadêmica, no sentido de que outros estudos possam conduzir a novos direcionamentos relacionados aos temas aqui abordados e com as organizações participantes, e apresentar como os construtos abordados e estudados se comportam no contexto de empresas incubadas e/ou graduadas.

Referências

ABECASSIS-MOEDAS, C.; MAHMOUD-JOUINI, S. B. Absorptive Capacity and Source-Recipient Complementarity in Designing New Products: An Empirically Derived Framework. *Journal of Product Innovation Management*, v. 25, p. 473-490, 2008.

ABREU, M. et al. *Absorptive capacity and regional patterns of innovation. Research Report*. London: Universities and Skills, 2008.

AIKEN, M.; HAGE, J. Organizational Interdependence and Intraorganizational Structure. *American Sociological Review*, v. 33, n. 6, p. 912-930, 1968.

ANDERSON, D. R.; SWEENEY, D. J.; WILLIAMS, T. A. *Estatística Aplicada à Administração e Economia*. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

ATUAHENE-GIMA, K. The Effects of Centrifugal and Centripetal Forces on Product Development Speed and Quality: How Does Problem Solving Matter? *Academy of Management Journal*, v. 46, n. 3, p. 359-374, 2003.

BENNER, M. J.; TUSHMAN, M. L. Exploitation, Exploration, and Process anagement: The Productivity Dilemma Revisited. *Academy of Management Review*, v. 28, n 2, 238-256, 2003.

CALANTONE, R. J.; CAVUSGIL, S. T.; ZHAO, Y. Learning orientation, firm innovation capability and firm performance. *Industrial Marketing Management***,** v. 31, n. 6, p. 515-524, 2003.

CHEN, S.-T.; CHANG, B-G. The Effects of Absorptive Capacity and Decision Speed on Organizational Innovation: A Study of Organizational Structure as an Antecedent Variable. *Contemporary Management Research*, v. 8, n. 1, 2012.

CHEN, M.; HAMBRICK, D. Speed, stealth and selective attack: How small firms differ. *Academy of Management Journal*, v. 38, p. 453-483, 1995.

COHEN, W. M.; LEVINTHAL, D. A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning & Innovation. *Administrative Science Quarterly*, v. 35, n. 1, p. 128-152, 1990.

DAMANPOUR, F.; WISCHNEVSKY, J. D. Research on Innovation in Organizations: Distinguishing Innovation-Generating from Innovation-Adopting Organizations. *Journal of Engineering and Technology Management*, v. 23, p. 269-291, 2006.

DAMANPOUR, F. Bureaucracy and innovation revisited: effects of contingency factors, industrial sectors, and innovation characteristics. *Journal of High Technology Management Research*, v. 7, n. 2, p. 149-173, 1996.

DAMANPOUR, F. Organizational Innovation: A Meta-Analysis of Effects of Determinants and Moderators. *Academy of Management Journal*, v. 34, n. 3, p. 555-590, 1991.

EISENHARDT, K. Making fast strategic decisions in high-velocity environments. *Academy of Management Journal*, v. 32, p. 543-576, 1989.

FORBES, D. P. Managerial determinants of decision speed in new ventures. *Strategic Management Journal*, v. 26, n. 4, p. 355-366, 2005.

FIELD, A. *Descobrindo a estatística usando o SPSS*. 2. ed., Porto Alegre: Artmed. 2009.

FOSFURI, A.; TRIBO, J. A. Exploring the antecedents of potential absorptive capacity and its impact on innovation performance. *Omega*, v. 36, n. 3, p. 173-187, 2008.

FREEMAN, C. Japan: a New National System of Innovation? In: DOSI, G.; et al. *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Printer, 1988.

HURLEY, R. F.; HULT, G. T. M. Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination. *Journal of Marketing*, v. 62, n. 3, 42-54, 1998.

JASKYTE, K. Does Size Really Matter? Organizational Size and Innovations in Nonprofit Organizations. *Nonprofit Management & Leadership*, v. 24, n. 2, 2013.

JIMÉNEZ-JIMENEZ, D.; VALLE, R. S.; HERNANDEZ-ESPALLARO, M. Fostering innovation: the role of market orientation an organizational learning. *European Journal of Innovation Management*, v. 11, n. 3, p. 389-412, 2008.

KANG, K. H.; KANG, J. How do firms source external knowledge for innovation? Analysing effects of different knowledge sourcing methods. International. *Journal of Innovation Management*, v. 13, n. 1, p. 1–17, 2009.

Khandwalla, P. N. *The Design of Organizations.* New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1977.

KUMAR, N. The revolution in retailing: from market driven to market driving. *Long Range Planing*, v. 30, p. 830-836, 1997.

KUMAR, N.; SCHEER, L.; KOTLER, P. From market-driven to market-driving. *European Management Journal*, v. 18, n. 2, p. 129-141, 2000.

LANE, P. J.; SALK, J. E.; LYLES, M. A. Absorptive Capacity, Learning, and Performance in International Joint Ventures. *Strategic Management Journal*, v. 22, n. 12, p. 1.139-1.161, 2001.

LANE, P. J., KOKA, B. R.; PATHAK, S. The reification of absorptive capacity: A critical review and rejuventation of the construct. *Academy of Management***,** p. 833-863, 2006.

LIAO, T-J.; YU, C-M, J. The impact of local linkages, international linkages, and absorptive capacity on innovation for foreign firms operating in an emerging economy. *Journal of Technology Transfer*, v. 38, p. 809-827, 2013.

NARVER, J. C.; SLATER, S. F. The effect of a market orientation on business profitability. *Journal of Marketing*, v. 54, p. 20-35, 1990.

OSBORNE, S. P. Naming the Beast: Defining and Classifying Service Innovations in Social Policy. *Human Relations***,** v. 51, n. 9, p. 1.133-1.155, 1998.

PRAJOGO, D.; McDERMOTT, C. M. Antecedents of Service Innovation in SMEs: Comparing the Effects of External and Internal Factors. *Journal of Small Business Management***,** 2013.

SHANKAR, V.; CARPENTER, G. Late mover advantage: how innovative late entrants outsell pioneers. *Journal of Marketing Research*, v. 35, p. 54-70, 1998.

SHEREMATA, W. A. Centrifugal and Centripetal Forces in Radical New Product Development under Time Pressure. *Academy of Management Review*, v. 25, n. 2, p. 389-408, 2000.

SHIN, J.; McCLOMB, G. E. Top Executive Leadership and Organizational Innovation: An Investigation of Nonprofit Human Service Organizations. *Administration in Social Work*, v. 22, n. 3, p. 1-21, 1998.

SLEVIN, D. P.; COVIN, J. G. Entrepreneurship as firm behavior. In: KATZ, J. A.; BROCKHAUS, Sr R. H. (Eds.). *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth Greenwich***.** CT: JAI Press, p. 175-224, 1995.

SMIT, M. J.; ABREU, M. A.; GROOT, H. L. F. D. Micro-Evidence on the Determinants of Innovation in The Netherlands: The Relative Importance of Absorptive Capacity and Agglomeration Externalities. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, Erasmus Universiteit Rotterdam, Netherlands, 2010.

SUBRAMANIAN, A.; NILAKANTA, S. Organizational Innovativeness: Exploring the Relationship between Organizational Determinants of Innovation, Types of Innovations, and Measures of Organizational Performance. *Omega*, v. 24, n. 6, p. 631-647, 1996.

VAN DE VEN, A. H.; ANGLE, H. L.; POOLE, M. (Ed.). *Research on the management of innovation*: The Minnesota studies. New York: Harper & Row, 1989.

VAN DE VEN, A. H. Central Problems in the Management of Innovation. *Management Science***,** v. 32, n. 5, p. 591-607, 1986.

VAN DEN BOSCH, F. A. J.; VOLBERDA, H. W.; OER, M. D. Co-Evolution of Firm Absorptive Capacity and Knowledge Environment: Organizational Forms and Combinative Capabilities. *Organization Science*, v. 10, n. 5, 551-568, 1999.

YU, Y. et al. Strategies, technologies, and organizational learning for developing organizational innovativeness in emerging economies. *Journal of Business Research*, v. 66, p. 2.507-2.514, 2013.

ZAHRA, S. A.; GEORGE, G. Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension. *Academy of Management Review*, v. 27, n. 2, p. 185-203, 2002.

ZMUD, R. W. Diffusion of Modern Software Practices: Influence of Centralization and Formalization. *Management Science*, v. 28, n. 12, p. 1.421-1.431, 1982.

A transformação do consumo de bens culturais nos domicílios do Município de Canoas no período de 2000 a 2011

Josiandro Finatto*
Judite Sanson de Bem**

Resumo: As pessoas, com o passar do tempo, mudam seus hábitos de consumo, entre os quais se encontram os bens culturais. Dentre os motivos dessa alteração, estão os preços, a idade do consumidor, renda, educação e outros. Os domicílios particulares de Canoas, município situado na Região Metropolitana de Porto Alegre, não fugiram à regra, durante os anos de 2000, apresentando uma sensível modificação na pauta de consumo. O objetivo geral deste trabalho é estudar o comportamento do consumo de bens culturais nos domicílios particulares do Município de Canoas entre 2000 e 2011. Utilizou-se, primeiramente, uma metodologia descritiva, quanto à apresentação das teorias que explicam os conceitos de bem cultural e das teorias sobre o consumo de bens culturais sob o enfoque da economia. Após esses conceitos, a segunda etapa utiliza-se da estatística descritiva quanto ao consumo cultural dos domicílios possuidores de determinados bens duráveis (os quais também são bens culturais), do Município de Canoas. Conclui-se que esse município acompanhou os movimentos do Estado do Rio Grande do Sul, mas apresenta uma cesta de bens diferenciada, com maiores percentuais de consumo dos diferentes bens culturais analisados.
Palavras chave: Consumo cultural. Domicílios particulares. Canoas.

Abstract: People, over time, change their consumption habits, among which are cultural goods. Among the reasons for this change are the prices, the consumer age, income, education and others. The private homes of Canoas, municipality located in the metropolitan area of Porto Alegre, not fled to the rule during the years 2000, showing a significant change in the consumer basket. The aim of this work is to study the cultural goods consumption behavior in the private homes of Canoas Municipality between 2000 and 2011. It was used primarily a descriptive methodology, the presentation of theories that explain and cultural concepts and theories about the consumption of cultural goods from the standpoint of the economy. After these concepts, the second stage is used descriptive statistics regarding the cultural consumption of households possessed of certain durable goods (which are also cultural goods), the Municipality of Canoas. It concludes that the municipality followed the movements of the Rio Grande do Sul state, but presents a basket of differentiated goods, with higher percentages of consumption of different cultural objects analyzed.
Keywords: Cultural consumption. Private households. Canoas.

1 Introdução

A cultura é parte fundamental da identidade e do desenvolvimento dos povos. Através dela, a história é contada, levando em conta os costumes, as crenças, o trabalho e a interação com o mundo. Mas a cultura pode ser estudada sob diferentes enfoques, entre eles, o econômico.

A atividade de consumir de bens culturais é intrínseca às pessoas, onde elas têm a oportunidade de vivenciar ludicamente as manifestações culturais em um determinado tempo ou espaço. Essas demandas se desenrolam em locais e tempos distintos, o que mostra uma evolução, e caracterizam determinados grupos em função de suas vivências, rendas, educação ou outros.

O Município de Canoas situa-se na Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA) que é constituída por 31 municípios, distando 13,5 km da capital, com uma

* Bacharel em Ciências Econômicas – Centro Universitário La Salle (Unilasalle). *E-mail*: finatto25@hotmail.com;
** Professora Ciências Econômicas no Centro Universitário La Salle (Unilasalle). *E-mail*: jsanson@terra.com.br.

área de 131km². Pertence ao Conselho Regional de Desenvolvimento (COREDE) Vale do Rio dos Sinos (CONSINOS). Entre as atividades produtivas, destacam-se: os serviços, como a administração pública (Base Aérea) e os centros de distribuição – logística, bem como empresas de grande porte como a Refinaria Alberto Pasqualini, a Carrier Midea, a John Deere, etc.

Em termos de demandas de bens culturais, os domicílios do município apresentam um comportamento que se distingue da média do Estado do Rio Grande do Sul. Assim, o objetivo deste trabalho é verificar como se comportou o consumo de bens culturais nos domicílios particulares do município, utilizando-se de dados do Censo Populacional e da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios(PNAD).

A metodologia utilizada neste artigo está dividida em duas partes: o método teórico e a estatística descritiva. A segunda e a terceira sessões, mediante metodologia teórica, dão o embasamento a este trabalho ao fazer a revisão teórica dos conceitos (finalidades e classificações), do que se entende por bem cultural e as teorias que explicam as atividades de consumo de bens culturais sob os enfoques econômico, sociológico, histórico, entre outros. Por fim, a quarta sessão estuda o consumo cultural no Município de Canoas, fazendo, em primeiro lugar, uma análise do perfil da população por domicílios instalados, verificando a existência de bens culturais, comparando os números com os do Estado do Rio Grande do Sul. Para escrever este capítulo, utilizou-se a metodologia estatística descritiva.

2 Bens culturais: conceitos

A cultura, no campo da ciência econômica, é um tema que passou a ter importância, pois é geradora de emprego e renda pelo crescimento dos setores que a compõem. A economia da cultura trabalha com a expressão simbólica de uma sociedade, os chamados produtos culturais, sejam eles bens, serviços ou manifestações. (DINIZ, 2008).

Segundo Sandroni (1999), um bem é tudo aquilo que tem utilidade, podendo satisfazer uma necessidade ou suprir uma carência. Há bens que são relativamente escassos ou que necessitam de trabalho humano, denominados bens econômicos.

No entanto, existem também aqueles bens que testemunham e valorizam a identidade de um povo, os quais a Ciência Econômica denomina bem, ou patrimônio cultural.

A Unesco (2014) entende que o bem cultural é fundamental para a memória, a identidade, a criatividade dos povos e a riqueza das culturas, mantendo suas características e lhe dando identidade própria.

Na legislação brasileira, a Lei Federal 107/2001, em seu art. 2º, inciso I, qualifica os bens culturais: “[...]para os efeitos da presente Lei integram o patrimônio cultural todos os bens que, sendo testemunhos com valor de civilização ou de cultura portadores de interesse cultural relevante, devam ser objeto de especial proteção e valorização.”

Um bem cultural, segundo o Itaú Cultural (2014), é definido por sua utilidade pública e por seu conteúdo simbólico. Pode fazer parte do patrimônio cultural material e

imaterial de uma sociedade, além de abranger a infraestrutura necessária para seu armazenamento e conservação, como, por exemplo, museus, arquivos, centros de documentação, laboratórios, etc. Da mesma forma, há uma relação entre o bem cultural e os resultados da criação, sejam eles tangíveis ou intangíveis, oriundos de processos de produção artesanal (como nas artes plásticas, na musica, nas artes cênicas etc.) ou industrial, sendo bens de consumo diretamente associados à aquisição de conhecimentos em todas as suas manifestações (como livros, discos, filmes).

Segundo o mesmo texto, os bens culturais geralmente são o resultado do processo e difusão da criação artística. O determinante para a especificidade dos bens culturais é o trabalho artístico. Conforme a originalidade, cada obra tem um valor exclusivo e distinto para cada criador do bem cultural.

Mas os bens culturais são passíveis de serem consumidos e, não necessariamente, as variáveis que influem nesses são as mesmas que determinam o consumo de bens como a alimentação. A próxima sessão trabalha essa distinção.

3 O consumo de bens culturais sob o enfoque da economia

De acordo com Sobrosa (2010), o consumo é inerente à sociedade humana. Em seu sentido primário, o consumo significa extinguir, gastar; um sentido muito parecido com o consumo alimentar, de energia, pois uma vez que se tenha acesso ao bem e se dele se faça uso, ele se extinguirá, se esvairá ou se modificará.

As pessoas demandam cultura em tempos e quantidades diferentes, consumindo bens culturais, sejam eles de natureza material, como, por exemplo, jornais, livros e revistas; sejam eles bens culturais imateriais, como assistir a uma ópera, por exemplo, naqueles momentos em que não estão exercendo suas atividades no trabalho ou mesmo na sua residência. O fato de consumir churrasco nos fins de semana faz parte do consumo de bens imateriais, ou seja, a tradição de assar a carne que nos foi transmitida ao longo de gerações.

Segundo Silva et al. (2007), o consumo envolve uma série de processos socioculturais durante os quais as pessoas se apropriam e usam produtos e serviços de forma a identificarem-se consigo mesmas e com o meio em que vivem, como sociedade, grupos e localidades. O consumo, então, diz respeito ao conjunto das interações sociais, desde a distinção entre os grupos, até o estado do sistema educacional e das inovações tecnológicas.

Para Benhamou (2007, p.30 – 31):

> [...] com efeito, os consumos culturais resultam de movimentos contraditórios. De um lado, quando cresce o estoque de capital humano de um indivíduo, e em particular seu nível educacional, a produtividade de seu trabalho e, portanto seu salário aumenta. O custo de oportunidade do tempo gasto em atividades culturais, isto é, a falta de ganho que resulta da renúncia a atividades remuneradas, aumenta, [...] de outro lado, porém, em sentido inverso, o consumidor dotado de um estoque de capital humano maior torna-se mais eficiente em sua produção de "prazer cultural": o custo associado a suas práticas culturais diminui [...]. O consumidor, sagaz e coerente em seus gostos, produz o prazer que obtém de seu consumo de

> cultura. Os componentes dessa função de produção doméstica são o orçamento, o tempo, o capital humano e um certo número de bens no mercado. Por exemplo, escutar música exige tempo, equipamento quando se trata de música gravada, e uma certa experiência que permita ao usuário localizar-se no conjunto de obras e apreciar melhor os trechos escolhidos: o consumo cultural requer uma certa formação, habilidades, coisas que foram forjadas ao longo de um processo de aprendizagem: quanto mais o consumidor escuta música, mais refina o nível de sua audição, e ao mesmo tempo mais aumenta o prazer obtido numa hora dedicada à música[...].

Para Silva et al. (2007, p. 106 -107):

> Consumir é participar dos cenários da vida social, de suas disputas e significados. A escassez de bens impõe certa lógica: a de que alguns se apropriem dos bens e outros não, em um processo que permite a distinção e união, o reconhecimento do valor dos bens ou sua desvalorização, assim como daqueles que os consomem. Ao mesmo tempo, em um registro analítico um tanto diferente, pode-se dizer que ao se separar o mundo dos bens culturais [...] dimensionando-o, afirma-se a importância desse universo nas estratégias de produção e reprodução sociais. Também nesse caso, o consumo é coerente com as posições e o capital social e econômico acumulado pelos indivíduos e famílias. O consumo cultural das famílias faz parte do Produto Interno Bruto (PIB) junto com investimentos dos diferentes agentes econômicos – públicos e privados– e do setor externo. Afirmar que ultrapassa 2,4% significa dizer que o PIB da cultura tem nesse número um piso, sendo possivelmente maior do que ele. As áreas culturais são heterogêneas e envolvem diferentes modalidades de organização empresarial e tecnológica, assim como as operações de circulação também se apresentam em formas absolutamente diferenciadas. Assim, cada área ou segmento cultural tem diferentes inserções e graus de participação na dinâmica da produção cultural.

Sobrosa (2010) explica que o consumo de bens culturais deve ser entendido apartir das seguintes perspectivas:

a) Perspectiva histórica: para analisar historicamente o consumo cultural, deve-se levar em consideração a localização do tempo e espaço, a fim de verificar as influências exteriores no produto cultural para o consumo. Para exemplificar, a autora destaca a "ida ao cinema", pois, na década de 30 do século passado, praticamente era o único meio de comunicação em massa, não havendo meios concorrentes, já na década de 60, pelo amplo debate político ocasionado pelos filmes da *Nouvelle Vague*, do Neorrealismo italiano e do Cinema Novo (expressões não populares), ocupava espaço nos cadernos culturais, na mídia e nas discussões na academia. Porém, na década de 90, o cinema finalmente ganhou popularidade com a exibição de filmes nos *shopping centers*.

b) Perspectiva econômica: pela ótica da economia, deve-se considerar a oferta de determinado bem disponível (verificar se ele é um bem raro ou não), se a demanda foi alterada pela elasticidade, entre outras ocorrências. A perspectiva econômica é importante para o estudo do consumo cultural, familiarizando-se com conceitos diversos para justificar uma ação ou política. A dificuldade encontrada pela economia em abordar o consumo cultural deve-se ao seguinte fato:

> O economista tem dificuldade em explicar aqueles consumos que são mais sensíveis, a priori, aos fatores psicológicos ou sociológicos do que aos econômicos. A teoria econômica padrão pressupõe que o consumidor é racional: seus gostos estão estáveis e ele é capaz de ordenar suas escolhas e de levar em conta as restrições de renda a que está sujeito. Parte-se da hipótese de que a utilidade, isto é, a satisfação que obtém com seu consumo, decresce proporcionalmente ao aumento desse consumo [...]. Os consumos culturais não se prestam muito a esse tipo de análise. (BENHAMOU, 2007, p. 28-29).

c) Perspectiva sociológica: através dessa perspectiva, procura-se analisar os públicos e práticas culturais de forma quantitativa, de acordo com a faixa etária, gênero, perfil socioeconômico e de instrução.

Cuadrado[1] (apud SOBROSA, 2010) aponta a alguns objetivos buscados pelas pessoas ao consumir um produto cultural:

> 1) alcançar prazer ou excitação; 2) alcançar prestígio social; 3) apreciar a atividade artística; 4) vestir-se bem (ter motivo para); 5) buscar novas experiências; 6) combater o tédio; 7) relaxar; 8) entreter-se, divertir-se; 9) estabelecer relação social; 10) obter valores ou enriquecer-se; 11) receber uma formação, educar-se.

d) Perspectiva psicológica: através da perspectiva psicológica, busca-se entender os consumidores de forma individual, como ferramenta sobre a motivação ou ausência de consumo de bens culturais, por meio de informações sobre disponibilidade, tempo, renda e demais fatores de caráter particular do indivíduo;

e) Perspectiva política: segundo Benhamou (2007), o governo intervém no assunto por quatro motivos:

– o primeiro age nas chamadas “falhas de mercado”, derivadas da natureza dos bens indivisíveis (cujo consumo pode ser compartilhado por um grande número de pessoas ao mesmo tempo) e coletivos (cujo consumo de um indivíduo não exclui o consumo de outro), impedindo o bom funcionamento da lei da oferta e da demanda;

– o segundo motivo diz que os bens culturais causam externalidades positivas (ou efeitos externos positivos), como, por exemplo, a promoção do turismo em certa região ou melhores condições de vida de uma nação. Caso os agentes que se beneficiam com essas externalidades não foram capazes de financiar a produção, o Estado contribui para o financiamento;

– em terceiro, a atividade cultural exerce um efeito multiplicador sobre a atividade econômica, gerado dos gastos públicos, podendo ser de três tipos: a) impactos diretos: gastos sociais, salários; b) impactos indiretos: gastos efetuados por todos os frequentadores do organismo cultural; c) impactos induzidos: o retorno positivo desses gastos no longo prazo e;

– o quarto motivo diz que o governo age sobre as particularidades da demanda, como, por exemplo, a diminuição das desigualdades sociais, quando ele democratiza a cultura e promove o usufrutuo desse patrimônio conservado pelas futuras gerações.

[1] CUADRADO, Manuel. *El consumo de servicios culturales*. Madrid:ESIC, 2002.

Essas perspectivas vêm, em contrapartida, ao encontro do conceito usado pela economia clássica e neoclássica do homem econômico (H*omo Economicus*). De acordo com o modelo usado pela economia clássica e a neoclássica o homem toma decisões racionais, lógicas, que minimiza seus custos e maximiza seu lucro. Ele é analítico, inteligente, egoísta e não se deixa influenciar por estados e sensações corporais (emoções).

Após essa breve exposição das diferentes percepções sobre as variáveis que influem no consumo cultural, o trabalho busca verificar no município de Canoas – RS, esse comportamento, no período de 2000, 2010, 2011.

4 O consumo cultural dos domicílios particulares no município de Canoas entre 2000 e 2011

O Município de Canoas tem sua economia baseada na indústria de transformação (máquinas, implementos, química e alimentos), no setor de serviços (como, por exemplo, a logística) e no comércio, destacando-se Centros Comerciais como o Conjunto Comercial Canoas e o Canoas Shopping. Ela apresenta, também, algumas aglomerações de comércio expressivas fora do eixo central como nos bairros de Guajuviras, Mathias Velho e Niterói (sendo que os dois últimos estão apoiados por rede bancária local instalada). No município há também oferta de bens e equipamentos culturais, que estão atrelados à história, como, por exemplo, os museus e monumentos vinculados à leitura como bibliotecas; audiovisuais como editoras de rádio e TV e, também, as salas de cinema e outros equipamentos como as escolas de arte.

4.1 Caracterização dos domicílios canoenses de acordo com a presença de bens culturais, 2000 e 2010

No ano de 2000, segundo dados fornecidos pelo sítio do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística(IBGE), através do banco de dados do SIDRA (2014), existiam 2.512.558 domicílios no Estado do Rio Grande do Sul(RS), compondo 467 municípios. Desses domicílios presentes no RS, 89.604 situavam-se no Município de Canoas.

Os moradores nesses domicílios são potenciais consumidores de bens, de consumo (alimentos, calçados), ou de capital e produção (máquinas, veículos e equipamentos), entre outros tipos. Logo, os residentes consomem também bens culturais.

A tabela 1 apresenta dados sobre os domicílios particulares permanentes e a existência de serviços e bens duráveis, a partir dos dados do Censo de 2000.

Tabela 1 – Existência de serviços e bens duráveis em domicílios particulares permanentes (em unidades domiciliares e por percentual) Censo de 2000

Serviços e bens duráveis	RS		Canoas	
	Unidades domiciliares	%	Unidades domiciliares	%
Linha telefônica instalada	1.191.945	39,2	525.134	47,2
Rádio	2.392.018	78,7	1.019.701	91,6
Televisão	2.392.861	78,7	1.028.610	92,4
Videocassete	1.082.924	35,6	557.581	50,1
Microcomputador	334.130	11,0	184.431	16,6

Fonte: Elaborada pelos autores
FDB: IBGE (2014a, 2014b)

No ano de 2000, no Estado do Rio Grande do Sul, segundo sítio de dados do Censo de 2000, 39,2% de seus domicílios particulares permanentes apresentavam linha telefônica instalada, no entanto, aqueles que possuíam eletroeletrônicos, como rádio e TV, eram o dobro (78,7%), e apenas 11% dos domicílios tinham computadores. Na época ainda existia um grande número de aparelhos de videocassete nos domicílios, e foi nessa década que começaram a aparecer, nas lojas, os aparelhos de DVD, que se tornaram populares alguns anos depois, entre os consumidores, pois antes não havia mercado.

Em Canoas, todas as categorias superam os números do Estado do Rio Grande do Sul, sendo que em 47,2% desses domicílios havia linha telefônica instalada, e 16,6%, computadores.

Os dados da tabela 2 informam o número de moradores em domicílios particulares permanentes (absolutos e percentuais), considerando a existência de serviços e bens duráveis (rádio, televisão, videocassete e microcomputador), a partir dos dados fornecidos pelo censo de 2000, para o Estado do Rio Grande do Sul e para o Município de Canoas.

Tabela 2 – Existência de serviços e bens duráveis em domicílios particulares permanentes (por quantidade de moradores e percentual) Censo de 2000

Existência de serviços e bens duráveis	RS		Canoas	
	Moradores	%	Moradores	%
Linha telefônica instalada	3.833.115	37,9	1.632.969	45
Rádio	7.901.866	78,1	3.335.343	91,9
Televisão	7.921.346	78,3	3.367.555	92,8
Videocassete	3.697.672	36,6	1.873.096	51,6
Microcomputador	1.138.492	11,3	608.554	16,8

Fonte: Elaborada pelos autores.
FDB : IBGE (2014c, 2014d).

A tabela 2 mostra que, no estado em pauta 7.901.866 moradores de domicílios particulares tinham rádio. Isso significava, à época, que 78,1% da população gozava do acesso a esse bem cultural. Nota-se que tanto no estado quanto no município, a televisão é o bem durável com maior frequência de consumo entre os domiciliados, chegando a 78,3% no Estado do Rio Grande do Sul, e a 92,8% em Canoas. Nesse momento, os aparelhos de DVD não tinham ainda alcançado popularidade e o mercado atual, aparecendo de forma muito expressiva a aquisição de aparelhos de videocassete; 51,6% dos moradores canoenses ainda o possuíam no ano de 2000.

O Município de Canoas apresenta em todas categorias um percentual superior ao do Estado do Rio Grande do Sul, chegando a 92,8% o número de moradores com aparelho de televisão, e 91,9% dos moradores tinham o bem durável rádio. Na primeira década do ano 2000, os microcomputadores já estavam presentes em 11,3% das moradias do estado, mas em Canoas o percentual já alcançava 16,8%.

A tabela 3 traz o número de domicílios particulares permanentes urbanos e totais, para o Estado do Rio Grande do Sul, com a existência de alguns bens duráveis, conforme o Censo Demográfico de 2010.

Tabela 3- Domicílios particulares com alguns bens duráveis, segundo dados do Censo de 2010

Tipo de domicílio	URBANO		RURAL		TOTAL	
Tipo de bem	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
Rádio	2.836.817	85,26	490.408	14,74	3.327.225	100,00
Televisão	3.019.657	86,25	481.195	13,75	3.500.852	100,00
Telefone celular	2.822.704	86,47	441.595	13,53	3.264.299	100,00
Telefone fixo	1.352.309	95,50	63.672	4,50	1.415.981	100,00
Microcomputador	1.508.778	94,12	94.258	5,88	1.603.036	100,00
Microcomputador com acesso à internet	1.177.524	96,53	42.355	3,47	1.219.879	100,00
TOTAL DE DOMICÍLIOS	3.084.370	85,69	514.893	14,31	3.599.263	100,00

Fonte: Elaborada pelos autores.
FDB: Censo Demográfico (IBGE, 2010).

A tabela 3 apresenta modificações em relação ao ano 2000. Em 2010, o microcomputador com e sem acesso à internet, juntamente com o telefone fixo são percentualmente os bens culturais de cunho cultural com maior demanda no Estado do Rio Grande do Sul. Já em números absolutos, a televisão e o telefone celular são os bens duráveis de cunho cultural, de maior demanda entre os domicílios urbanos no estado. A tabela 3 mostra, também, que há uma expressiva presença do bem durável rádio nos domicílios do município. Todavia, a grande novidade é a forte presença do telefone celular, que, em uma década, tornou-se preferível ao telefone fixo, por possuir algumas características diferenciadas como maior número de prestadores de serviço (operadoras), tarifas menores, opção de linha pré-paga (popularmente conhecida como telefone de cartão), e acesso à internet sem precisar de microcomputador. Contudo, grande parte dos microcomputadores para receberem o sinal da internet necessitam de linha de telefone fixo, mantendo esse bem com uma demanda elevada.

A partir da edição do Censo Demográfico do IBGE (2010), surgem novos elementos, que não apareciam no censo anterior, como no caso, o aparelho de telefone celular e microcomputadores com acesso à internet, os quais ultrapassam a demanda de videocassete do início do ano 2000. Esse se tornou obsoleto (por não ter tido nenhum bem substituto) com a popularização do aparelho de DVD e, portanto, não aparece mais no rol de bens duráveis pesquisados. Inclusive, é cada vez mais viável a possibilidade de se utilizar a rede, internet, para baixar músicas, filmes, vídeos, o que também tornará o DVD obsoleto.

A mesma situação acaba ocorrendo com o telefone fixo "convencional" que ainda está em uso em muitos domicílios do estado gaúcho, porém em termos numéricos, já foi ultrapassado pelos aparelhos móveis celulares em termos de unidades adquiridas.

Para fazer uma reflexão sobre o consumo de bens culturais pelas pessoas é necessário, retomar alguns conceitos utilizados no início deste trabalho. Segundo Silva et al. (2007) para poder manter suas inter-relações sociais, as pessoas apropriam-se e se utilizam de produtos e serviços, a fim de terem uma identidade consigo mesmas e com o meio em que vivem como sociedade, grupo e localidade.

Cuadrado (apud SOBROSA, 2010) observa que as pessoas, ao consumirem um bem cultural, buscam alguns objetivos, entre os quais: prazer, prestígio, apreciação das artes, motivação para vestir-se bem, novas experiências, relaxamento e combate ao tédio, entretenimento e diversão, estabelecimento de relações sociais, busca de valores ou riqueza, formação e educação.

A tabela 4 revela os dados do Censo de 2010 referentes ao Município de Canoas quanto a domicílios particulares permanentes urbanos totais

Tabela 4 – Domicílios particulares permanentes urbanos totais,[2] com alguns bens duráveis no Município de Canoas – Censo de 2010

Tipos de bens duráveis	QUANTIDADE
Rádio	93.150
Televisão	102.489
Telefone celular	96.095
Telefone fixo	54.030
Microcomputador	53.988
Microcomputador – com acesso a Internet	42.121

Fonte: Elaborada pelos autores.
FDB: IBGE (2014).

O Município de Canoas acompanha os mesmos movimentos do Estado do Rio Grande do Sul, porém com uma mudança significativa: nesse município, o uso de aparelhos móveis celulares é superior ao de aparelhos de rádio, conforme a tabela 4. Entende-se que, pelo fato de o Rio Grande do Sul não ser formado totalmente por região urbana e possuir zonas rurais difundidas em todo o seu território, nessas o bem de

[2] Conforme dados do IBGE e da Prefeitura Municipal de Canoas, esse município é constituído apenas por zona urbana.

consumo rádio possui uma forte incidência (em 490.408 domicílios), sendo que nas áreas rurais o número de domicílios com aparelho de televisão é de 481.195. (IBGE, 2010).

Contudo, o bem que é unânime em preferência pelos domicílios gaúchos e canoenses é o aparelho de televisão, pois tanto na área urbana quanto na rural permanecem em primeiro lugar. Essa grande demanda está associada à entrada de novas tecnologias de transmissão e ao barateamento desses aparelhos, assim como dos demais bens duráveis importados.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2014), dentre os 50 produtos mais importados pelo Brasil, estão os aparelhos receptores para rádio e televisão, aparelhos de telefonia e telegrafia, terminais portáteis de telefonia celular, sendo que os países que mais exportam para o Brasil são: Estados Unidos, China, Argentina, Alemanha, Coreia do Sul, Nigéria e Japão.

Os consumidores gaúchos e canoenses, a partir do momento em que auferem maior renda ou têm mais acesso ao crédito, alteram suas cestas de consumo, ou seja, com maior acesso ao crédito e à renda, tendem a uma propensão maior de consumir outros tipos de bens, que, provavelmente, antes não tinham, entre os quais estão aparelhos móveis celulares e microcomputadores com acesso à internet.

O gráfico 1 retrata os dados fornecidos pela Pesquisa Anual de Amostra por Domicílios (PNAD 2011),[3] referente ao acesso de pessoas com 10 anos de idade ou mais à internet e ao telefone móvel celular.

Gráfico 1 – Pessoas ocupadas e não ocupadas, com idade igual ou superior a 10 anos com acesso à internet e posse de telefone móvel celular para uso pessoal no ano de 2011 no Estado do Rio Grande do Sul

Fonte: Elaborado pelos autores.
FDB: PNAD (2011).

No Estado do Rio Grande do Sul, do total de pessoas (ocupadas e não ocupadas), 48% dessas população utilizava internet em 2011, e 76,9%, telefonia móvel. O número

[3] Estão sendo utilizados neste trabalho, além dos dados do Censo Demográfico de 2010, dados da (PNAD, 2011), em virtude de que esta pesquisa apresenta dados referentes ao uso de internet e telefone móvel celular pelas pessoas ocupadas e não ocupadas, estudantes e não estudantes.

de pessoas não ocupadas que tinha acesso à internet é um pouco menor, bem como em relação ao uso de telefone celular. Porém, entre as pessoas ocupadas esse percentual atingia 85,1% (pessoas que possuiam aparelho celular), e 50,5% acessavam a internet.

Hoje, devido às facilidades de mercado, como aumento da oferta de crédito, está mais acessível a aquisição desses produtos como, no caso, a telefonia móvel e microcomputadores com internet. Destaca-se que, a partir de 2000, com a privatização e a entrada de uma maior quantidade de operadoras, o preço dos serviços entrou em redução, considerando os valores dos anos de 90 do século XX.

5 Considerações finais

Na Ciência Econômica, tudo que existe e que pode ser encontrada uma finalidade é denominado bem. Os bens possuem características e utilidades distintas, suprindo determinadas necessidades ou carências. Entre os diversos tipos de bens, existe o que denomina bem cultural.

Existe uma relação direta entre cultura e economia, pois a cultura gera emprego e renda por meio dos setores que a compõem. A economia da cultura trabalha com a demonstração típica de uma sociedade, os chamados produtos culturais, sejam eles bens, serviços ou manifestações da mesma. Essa relação pode ser estudada do ponto de vista micro ou macroeconômico.

Este trabalho optou por um dos enfoques da microeconomia: consumo de bens e serviços culturais, pelo fato desse consumo estar diariamente presente na vida das pessoas. As pessoas consomem tais bens por diferentes motivos: para atender às suas necessidades básicas (conhecimento, ensino, trabalho, etc.) ou para a obtenção de lazer (jornais, revistas, entre outros).

Na microeconomia tradicional, ao se falar de consumo, basicamente, consideram-se o preço dos bens *versus* a restrição orçamentária (renda) ou se considera sua utilidade – as perspectivas racionais. Já no consumo cultural, podem ser trabalhadas outras perspectivas "não racionais" destacadas neste trabalho como a sociológica, através da análise de públicos e práticas culturais de forma quantitativa, de acordo com a faixa etária, o gênero, o perfil socioeconômico e de instrução.

Seguindo a reflexão por esse item, pode-se apontar algumas metas buscadas pelas pessoas ao consumirem um produto cultural, como prazer, prestígio, contemplação da arte, motivos para vestir-se bem, viver novas experiências, combate ao tédio, relaxamento e diversão, estabelecimento de relações sociais, valores (riqueza) e formação (educação). Isso se reflete nos dias atuais, tendo, como exemplo, o uso de internet e telefonia móvel celular, com uma constante troca de equipamentos (aparelhos móveis celulares e microcomputadores) em virtude de novas tecnologias. Essas metas, logo, vêm se contrapor ao conceito de H*omo Economicus*, utilizado pela economia clássica e a neoclássica.

O Município de Canoas, socioeconomicamente, apresenta-se como uma cidade com o segundo maior PIB do estado, estando no rol dos dez principais municípios, com

uma economia voltada ao comércio de bens e serviços, indústria de máquinas e implementos, química e de alimentos, também com um pujante crescimento imobiliário. Canoas, por ser um município exportador, muitas vezes acompanhou os movimentos vividos pelo Estado do Rio Grande do Sul referentes às oscilações do mercado externo.

Os domicílios particulares no município de Canoas têm uma participação efetiva no consumo de bens ligados à telefonia (telefone fixo e aparelho móvel celular). Também há presença efetiva nos domicílios de bens como rádio, televisão, computador com ou sem acesso a internet, o que se verifica, da mesma forma, relativamente a bens ligados à telefonia.

Apesar de alguns dados não estarem disponíveis para uma pesquisa mais aprofundada, como estatísticas referentes a cinema, leitura e mídia impressa, a partir da composição do consumo cultural em Canoas, apresentada no trabalho e das condições que as cercam, verifica-se que há espaço para a ampliação desses equipamentos, oportunizando um maior acesso dos moradores domiciliados, trazendo mais cultura, educação e demais razões para consumi-los.

Referências

BEM, Judite Sanson de; GIACOMINI, Nelci Maria Richter. As indústrias criativas como alternativa de retomada de crescimento: o caso do Consinos no Rio Grande do Sul. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, Taubaté, v. 8, n. 3, p. 139-163, set./dez. 2012. Disponível em: <http://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/article/viewFile/786/304>. Acesso em: 20 maio 2014.

BENDASSOLLI, Francisco et. al. Compreendendo as indústrias criativas. In: WOOD JÚNIOR, Thomaz et al. (Org.). *Indústrias criativas no Brasil:* cinema, TV, teatro, música, artesanato, software. São Paulo: Atlas, 2009. p. 24-35.

BENHAMOU, Françoise. *A economia da cultura*. Cotia: Ateliê, 2007.

BRASIL. *Lei 107/2001*. Brasília, 2001. Disponível em: <http://dre.pt/pdf1s/2001/09/209A00/58085829.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Banco de dados do SIDRA***.** Brasília. 2014. Disponível em:<http://www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em: 5 maio 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**.** *Censo Demográfico – 2000:* famílias e domicílios: resultados da amostra. Brasília, 2000. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Censos/Censo_Demografico_2000/familias/Municipios/>. Acesso em: 16 jun. 2014.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**.** Estados. RS**.** *Censo Demográfico 2010:* domicílios – amostra. Brasília, 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/estadosat/temas.php?sigla=rs&tema=censodemog2010_domic>. Acesso em: 5 maio 2014.

COELHO, Teixeira. *O que é indústria cultural*. 20. ed. São Paulo: Brasiliense, 2003.

DINIZ, Sibelle Cornélio**.** *Análise do setor cultural nas regiões metropolitanas brasileiras.* In: Anais do XXXVI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA – ANPEC, 36, 2008. Salvador. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807211651060-.pdf>. Acesso em: 4 abr. 2014.

ITAÚ CULTURAL. *Bem Cultural.* Disponível em: <http://novo.itaucultural.org.br/obsglossario/bem-cultural/>. Acesso em: 25 mar. 2014.

FEE. Fundação de Economia e Estatística do Estado do Rio Grande do Sul: *FEEDADOS.* Disponível em: <http://feedados.fee.tche.br/consulta/sel_modulo_pesquisa.asp>. Acesso em: 28 abr. 2014.

SANDRONI, Paulo. *Novíssimo dicionário de Economia***.** São Paulo: Best Seller, 1999. Disponível em: <http://introducaoaeconomia.files.wordpress.com/2010/03/dicionario-de-economia-sandroni.pdf>. Acesso em 17 mar. 2014.

SANTOS, José Luiz dos. *O que é cultura*. 10. ed. São Paulo: Brasiliense, 2006.

SILVA, Frederico Barbosa da; ARAÚJO, Herton Ellery; SOUZA, André Luis. *O consumo cultural das famílias brasileiras.* Brasília: Ipea, 2007. Disponível em: <http://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/09_Cap03.pdf.> Acesso em: 11 mar. 2014.

SOBROSA, Carla. Consumo cultural, possibilidade de análise: alguns tópicos para reflexão. In: ENECULT – ENCONTRO DOS ESTUDOS MULTIDISCIPLINARES EM CULTURA, 6., 2010, Salvador. *Anais*... FacomUFBa, 2010. Disponível em: <http://www.cult.ufba.br/wordpress/24847.pdf>. Acesso em: 4 abr. 2014.

TOLILA, Paul. *Cultura e economia*: problemas, hipóteses, pistas. São Paulo: Iluminuras/Itaú Cultural, 2007.

UNESCO. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organizations. Representação da UNESCO no Brasil. *Patrimônio cultural do Brasil.* Brasília [200-]. Disponível em: <http://www.unesco.org/new/pt/brasilia/culture/world-heritage/cultural-heritage/>. Acesso em: 18 mar. 2014.

UNESCO. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organizations. Representação da Unesco no Brasil. *Patrimônio Intangível.* [200-].Brasília. Disponível em: <http://www.unesco.org/new/pt/brasilia/culture/world-heritage/intangible-heritage/>. Acesso em: 18 mar. 2014.

Análise da política de crédito da concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil

Roberson Gonçalves da Silva[*]
Cristiano D Schimith[**]
Maria Eugenia Bicca Carmo Coronel[***]
Annibal Scavarda[#]
Andreas Dittmar Weise[##]
Guilherme L. R. Vaccaro[###]

Resumo: O mercado automobilístico, nos últimos anos, vem se mantendo em *superávit*, devido ao reflexo das políticas econômicas voltadas a esse setor, que aumentou a demanda de veículos. Para manter o índice de participação de mercado, a General Motors do Brasil direciona suas estratégias competitivas à consolidação de novas medidas de políticas de crédito. Tendo em vista essa problemática, o trabalho tem como objetivo geral investigar qual é a relação entre as políticas de concessão de crédito utilizadas por uma concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil com o volume de vendas de veículos nos últimos dois anos. Quanto aos procedimentos metodológicos, foi realizada uma pesquisa qualitativa, sendo a mesma de caráter exploratório e descritivo, e se optou por fazer um estudo de caso. Já quanto à análise dos dados, foi utilizada a estatística descritiva para responder ao problema de pesquisa. Após a realização da pesquisa, como principal resultado, foi identificado um aumento nas políticas de crédito em relação aos anos 2012 e 2013, mas com o aumento das políticas de crédito, ocorreu uma diminuição das vendas. Também foi identificado um aumento do valor dos veículos de 2012 para 2013.
Palavras-chave: Políticas de Crédito. Vendas. Análise Financeira.

Summary: The auto market in recent years, has remained at Surplus due to the reflection of facing this sector economic policies, which increased the demand for vehicles, to keep the index of market share to General Motors of Brazil directs its competitive strategies to consolidate of new measures of credit policies. Given this problem, the work consists of the general purpose of investigating what the relationship between the policies of lending used by an authorized dealership group General Motors of Brazil with sales of vehicles in the last 02 years. Regarding methodological procedures qualitative research was conducted, with the same exploratory and descriptive, and we chose to do a case study. As for data analysis descriptive statistics were used to answer the research problem. After the research was identified as main result an increase in credit policies for the years 2012 to 2013, but with the increase of credit policies was a decrease in sales of the same, also an increase in the value of the vehicle was identified years 2012 to 2013.
Keywords*:* Credit Policies. Sales. Financial Analysis.

1 Introdução

A indústria automotiva no Brasil constitui um conjunto produtivo que, atualmente, conta com 28 fabricantes, com um faturamento de US$ 106 bilhões em 2012, 1,5 milhão de empregos e uma participação no Produto Interno Bruto (PIB) do setor industrial do Brasil na ordem de 21% (5% no PIB total). Nos últimos anos, o mercado de veículos automotores tem se mantido em *superávit*, tendo apresentado, no ano de

[*] Aluno no curso de Administração do Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail*: roberson_ralth@hotmail.com
[**] Professor Orientador Doutorando em Engenharia de Produção e Sistemas – pela Universidade do Vale dos Sinos (Unisinos). *E-mail*: Cristiano.schimith@gmail.com
[***] Aluna do Curso de Especialização – Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail*: ma.bicca@hotmail.com
[#] Professor Doutor Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). *E-mail*: annibal.scavarda@unirio.br
[##] Professor Doutor Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFSM). *E-mail*: andreas.weise@ufsm.br
[###] Professor Doutor Universidade do Vale dos Sinos (Unisinos). *E-mail*: guillermev.@unisinos.br

2012, um aumento de 4,6% com relação ao ano anterior. Esse aumento é reflexo de políticas econômicas voltadas ao setor, as quais proporcionaram um aumento da demanda de veículos no mercado nacional.

Uma das políticas econômicas é o estímulo ao setor através da oferta de crédito que proporciona um aumento em vendas, aquecendo o mercado econômico e aumentando a frota nacional que hoje conta com mais de 37 milhões de veículos automotores, sendo que desses, aproximadamente, 35 milhões são de automóveis e veículos comerciais leves. Em 2012, o licenciamento de veículos novos no Brasil, nesse segmento, chegou a mais de 3,6 milhões de unidades (DETRAN, 2014)

Nesse mercado, o Rio Grande do Sul possui uma frota aproximada de 3,56 milhões de automóveis o que representa 5% do total da frota nacional. Em 2013, o mercado do estado consumiu 242 mil veículos novos, um aumento de 6,7% em relação ao consumo do ano anterior, sendo responsável pelo licenciamento de mais de 242 mil (6,7%) em 2012, mostrando-se um mercado importante.

Santa Maria é uma cidade situada no interior do Estado do Rio Grande do Sul com uma população estimada de 273.489 habitantes. (IBGE, 2013). No ano de 2013, havia cerca de 134.397 mil carros em circulação, um aumento de quase 7.500 automóveis referentemente ao mesmo período do ano passado. Já em 2011 para 2012, houve um aumento de quase 8 mil automóveis em circulação. Nos últimos três anos, ocorreu uma variação de, aproximadamente 20% (110.998 automóveis em 2010) (DETRAN, 2014).

Baseados na mensuração do mercado é que as concessionárias de automóveis em Santa Maria disputam suas vendas. As concessionárias da General Motors, Wolksvagem, Ford e Fiat correspondem a aproximadamente dois terços do mercado de Santa Maria, restando às outras 16 concessionárias o restante. Nesse mercado competitivo entre as principais concorrentes, a política de crédito torna-se um fator decisivo. Por isso, é importante que as concessionárias busquem novas opções de políticas de crédito, que são um diferencial no mercado automobilístico local.

Diante desse cenário, o presente estudo tem como objetivo geral investigar qual é a relação entre as políticas de concessão de crédito utilizadas, pela concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil com o volume de vendas de veículos nos últimos dois anos.

Com o intuito de atingir o objetivo geral, foram estabelecidos objetivos específicos, tais como: identificar quais são as políticas de crédito que foram e estão sendo adotadas pela concessionária da General Motors de Santa Maria. Demonstrar o faturamento anual de veículos vendidos nos últimos dois anos. Interpretar as políticas de crédito da empresa de acordo com o que é definido na teoria da administração financeira.

Este estudo se justifica na medida em que analisa a relação das políticas de crédito passadas e as existentes na empresa com seu nível de vendas. Tal análise possibilita a identificação de virtudes e deficiências das políticas e o consequente e necessário ajuste,

tendo em vista que pode tornar-se um diferencial e uma vantagem competitiva em relação aos principais concorrentes que estão sob o mesmo ambiente econômico. Outro ponto é que as melhorias nas políticas de crédito podem prevenir, inclusive, problemas de inadimplência, que afetam a gestão financeira de curto prazo da empresa.

A pesquisa está assim estruturada: uma introdução, um referencial teórico que aborda o conceito de crédito e políticas de crédito, em seguida aborda os 5Cs e suas definições, o referencial teórico também mostra e descreve a análise de crédito. A metodologia da pesquisa realizada quanto à natureza, é qualitativa. Quanto aos objetivos é exploratória, descritiva; e quanto ao procedimento, é um estudo de caso. Após a metodologia, o artigo faz a análise dos resultados encontrados e, pôr fim, a conclusão e o referencial teórico utilizado na pesquisa.

2 Referencial teórico

2.1 Crédito e políticas de crédito

Define-se crédito como uma confiança, ou segurança, na verdade de alguma coisa, crença. O que é devido a alguém, o que representa saldo, reputação de solvência, boa fama, ter crédito com os outros (HOUAISS,1993).

É crédito em finanças, como uma modalidade de financiamento destinada a possibilitar a realização de transações comerciais entre empresas e seus clientes (SANTOS, 2000).

Crédito é todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder parte do seu patrimônio a terceiro, com a expectativa de que essa parcela volte à sua posse integralmente, após decorrido o prazo estipulado. Esta parte do patrimônio pode estar materializada em dinheiro ou bens (SCHRICKEL, 2000).

Partindo desse conceito inicial de crédito, sua concessão, ou seja, o ato de conceder crédito atende a determinados critérios, que são a política de crédito. Para Schrickel (2000), a política de crédito deve ser lúcida, flexível e pragmática, ou seja, realista em relação ao mercado, mutável ao longo do tempo e auxiliadora da concretização dos negócios. Portanto, sabe-se que toda empresa ou pessoa física vive dos resultados dos negócios, sejam eles produtos ou serviços, ou mesmo, do empréstimo realizado, e o resultado somente retornará se o devedor cumprir com as suas obrigações. Para uma concessão de crédito com liquidez e qualidade, deve-se ter uma política de crédito baseada nas necessidades dos clientes em equilíbrio com o objetivo da empresa, que é o lucro.

> A política de crédito não deve se voltar ao risco excessivo em nome do aumento de lucratividade, por isso conduz ao campo da incerteza, em que não devem permanecer as operações de crédito. Devem, sim, apontar o grau de risco de cada perfil de clientes, para que o banco trabalhe dentro de um risco calculado. (MIURA;DAVI, 2000, p. 48).

Políticas de crédito são a base da administração de valores a receber, pois é através dela que é decidida a forma de como conceder os créditos. São as políticas de crédito que definem os padrões de crédito, riscos e prazos, ainda que dependendo das condições internas e externas da alta administração. Diz-se que a política de crédito de uma empresa pode alterar os prazos de concessão, as taxas de juros, as garantias, os critérios de análise do crédito, o que determinará a rentabilidade e o risco do negócio de uma empresa. A esse conjunto de medidas, chamamos "políticas de crédito", que compreendem as decisões estratégicas da empresa e proporcionam as alterações nos seus limites. (LEMES JÚNIOR, et al., 2005).

Cada empresa define suas políticas de crédito de acordo com a cultura empresarial e com os objetivos estratégicos definidos. As empresas devem desenvolver políticas de crédito coordenadas para encontrar o equilíbrio na necessidade de vendas. A posição, no mercado, de uma empresa, a utilização de sua capacidade de produção e recursos e objetivos financeiros são apenas alguns pontos a serem considerados quando do desenvolvimento de políticas de crédito (BLATT,1999).

Por fim, a política de crédito, quando é muito liberal, aumenta o número de vendas, porém também aumenta o investimento com contas a receber e repercute em problemas com o recebimento. Desse modo, é preciso estabelecer uma política de cobrança rígida para conseguir receber os seus recebíveis. (HOJI, 2012).

2.2 Critérios de concessão: os 5Cs do crédito

O passo inicial na concessão de crédito é a tentativa de estabelecer parâmetros com o intuito de se evitar calote ou inadimplência. Enfim, consiste na minimização de riscos de concessão. Em administração financeira, esses critérios são conhecidos como os 5Cs do crédito, a saber: caráter, capacidade, capital, colateral e condições indicados na figura 1, que são primordiais para uma análise. São cinco dimensões-chave que são usadas pelos analistas de crédito para ajudá-los a decidir sobre se é possível liberar o crédito à pessoa solicitante (GITMAN, 2010).

Figura 1- 5 Cs do crédito

Fonte: Santos (2000. p. 45).

2.2.1 Caráter

É o mais importante parâmetro na concessão de crédito, independentemente do valor da transação. O caráter refere-se à intenção de pagar. O levantamento das boas ou más-qualidades de uma pessoa começa na identificação de pontos fortes e pontos fracos detectados em experiências anteriores com outras instituições financeiras, com outras empresas, com fornecedores e clientes. Os pontos fracos do caráter são chamados "desabonos", sendo a impontualidade, os protestos, a concordata, a falência e as ações judiciais de busca e apreensão os pontos encontrados com mais frequência segundo avaliação dos emprestadores. (DOUAT, 1995).

O caráter é a disposição do cliente de cumprir suas obrigações de crédito, caracterizando-se o caráter como sendo uma forma de agir e reagir da empresa diante de situações adversas; seriedade e esforços empreendidos diante de crises. (ROSS et al., 2002).

O caráter se refere à integridade moral do solicitante do crédito e se o mesmo está apto a dar o seu melhor empenho para honrar o compromisso. Os especialistas de crédito enfatizam que o caráter do solicitante é uma das mais importantes preocupações ao se tomar uma decisão de concessão de crédito (DROMS; PROCIANOY, 2002).

2.2.2 Capacidade

A capacidade se caracteriza como sendo a tendência do cliente de cumprir suas obrigações de crédito com base nos fluxos de caixa gerados pelas obrigações (ROSS et al., 2002).

A determinação de pagar, ou seja, o caráter, não terá validade se o cliente não tiver capacidade de saldar seus compromissos financeiros. O potencial do cliente em saldar seus compromissos financeiros pode ser obtido por meio da análise das demonstrações financeiras e de informações adicionais, como idade, formação acadêmica, histórico profissional, entre outras. Outro grupo de informações que deve ser analisado é a situação atual do mercado, pois se a perspectiva não for boa, a capacidade de pagamento pode ser reduzida drasticamente (HOJI, 2012).

Capacidade é todo o potencial do cliente para quitar o crédito solicitado. Análises dos demonstrativos financeiros, com ênfase especial nos índices de liquidez e de endividamento, são geralmente utilizadas para avaliar a capacidade do solicitante de crédito (GITMAN, 2010).

2.2.3 Capital

Capital são as reservas financeiras do cliente, isto é, a solidez financeira do solicitante, conforme o patrimônio líquido do cliente. O total de exigíveis em relação ao patrimônio líquido, bem como os índices de lucratividade, são, frequentemente, usados para avaliar o capital do demandante do crédito. (ROSS et al., 2002; GITMAN, 2010).

O capital preocupa-se com o comprometimento do patrimônio líquido com os valores exigíveis da empresa e os respectivos índices de lucratividade. Para as pessoas físicas, o comprometimento de seus ganhos, como prestações mensais, aluguéis, consórcios, etc., pode mostrar insuficiência de recursos para pagamento do crédito pretendido (LEMES JÚNIOR et.al., 2005).

2.2.4 Colateral

Conceituam o colateral como uma garantia, que pode ser empenhada pelo solicitante do crédito. O capital é medido pela situação financeira do cliente, levando-se em consideração a composição (quantitativa e qualitativa) dos recursos, onde são aplicados e como são financiados. (DROMS E PROCIANOY, 2002; SANTOS, 2000).

O colateral, tradução do termo inglês de idêntica grafia, significa a garantia. O colateral deve ser, necessariamente, algo tangível. A capacidade de pagamento não pode ser tida como colateral, eis que não é tangível, nem executável (em juízo), e apenas resume uma expectativa sobre um evento potencial futuro, consoante certas premissas assumidas pelo banqueiro no passado. (SCHRICKEL, 2000, p. 55).

2.2.5 Condições

Este C está relacionado à sensibilidade à capacidade de pagamento dos clientes mesmo diante da ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, como os decorrentes de aumento das taxas de inflação, taxas de juros e paridade cambial (SANTOS, 2000).

As condições avaliam o grau de exposição aos possíveis efeitos de ocorrências exógenas sobre a capacidade do cliente de pagar suas dívidas, como, por exemplo, influências de variação no nível da atividade econômica, agressividade da concorrência, etc.

No caso de pessoa física, é importante considerar como os ganhos estão condicionados às variações da atividade econômica ao nível de emprego, à estabilidade no emprego, etc (LEMES JÚNIOR et.al., 2005).

As condições integram o macroambiente em que o concedente de crédito atua e ondem fogem de seu controle. Medidas de política econômica, fenômenos naturais e imprevisíveis, riscos de mercado e fatores de competitividade são os principais aspectos que moldam a análise do “C” condições (MIURA; DAVI, 2000).

As condições econômicas e empresariais vigentes, bem como as circunstâncias particulares podem afetar qualquer das partes envolvidas na negociação. O caso de uma empresa possuir estoques excessivos de um item que o solicitante deseje comprar a crédito, a empresa poderá propor vendas em condições mais favoráveis ou vender para clientes com menos condições de obter crédito (GITMAN, 2010).

2.3 Análise de crédito

Analisar o crédito consiste no estabelecimento e na interpretação dos critérios de crédito (avaliação dos 5Cs) para uma efetiva concessão ou negação. Os analistas de crédito, frequentemente, utilizam-se dos 5 Cs para orientar suas análises sobre as dimensões-chave da capacidade creditícia de um cliente.

A análise por meio dos c 5Cs do crédito não produz uma decisão específica de aceitação ou rejeição e, portanto, seu uso requer a intervenção de um analista experimentado em estudo de pedidos e em decisões de concessão de crédito. A aplicação desse enfoque tende a garantir que os clientes da empresa paguem seus débitos sem que sejam pressionados, dentro do prazo de crédito estabelecido (Gitman, 2010).

As variáveis do crédito estão relacionadas ao risco do cliente, ou seja, ao risco intrínseco, o que será a base para a classificação do risco (rating) e adiciona um sexto C, de Conglomerado, que diz que não apenas o tomador deve ser analisado, mas também o todo, ou seja, o contexto no qual ele está inserido e se há familiares na mesma situação, o histórico dos mesmos também deve ser avaliado, entre outros. (Silva, 2008).

No processo, a análise de crédito envolve a concessão aos consumidores, ou seja, desde a simples venda a varejo de gêneros alimentícios, até as mais sofisticadas transações bancárias, envolvendo complexas formulações de engenharia financeira (Schrickel, 2000).

2.3.1 Estabelecimento de critérios na análise de crédito

A estipulação do limite de crédito torna-se uma ferramenta operacional da empresa que pode propiciar maior flexibilidade de atuação para agentes da empresa que lidam com essa questão nas áreas operacionais, de execução, onde se materializa o relacionamento empresa-cliente (Douat, 1995).

O processo de análise e concessão de crédito recorre ao uso de duas técnicas: a técnica subjetiva e a técnica objetiva, ou estatística. A conceituação, a descrição do processo de análise subjetiva de crédito e a sua decisão baseiam-se na experiência adquirida, na disponibilidade de informações e na sensibilidade de cada analista quanto à aprovação do crédito (SANTOS, 2000).

Os parâmetros básicos da concessão de crédito são avaliados mediante profunda análise da ficha cadastral do cliente, a qual deverá contemplar um sistema de pontuação, visando quantificar os parâmetros definidos e atribuir pesos de acordo com a relevância de cada informação obtida. Conforme a pontuação, a concessão de crédito poderá ser automática ou ser analisada de acordo com a política de crédito da empresa (SCHRICKEL, 2000).

3 Metodologia

Quanto aos procedimentos metodológicos, a pesquisa pode ser classificada quanto à natureza, como qualitativa. De acordo com Michel (2009), a pesquisa qualitativa possui uma relação dinâmica, particular, contextual e temporal entre o pesquisador e o objeto de estudo e, por isso, carece de uma interpretação dos fenômenos à luz do contexto.

No que tange aos objetivos, a pesquisa é de caráter exploratório e descritivo e, segundo Andrade (2009), a pesquisa exploratória é o primeiro passo de todo o trabalho científico. São finalidades de uma pesquisa, sobretudo quando bibliográfica, proporcionar maiores informações sobre determinado assunto. Já a pesquisa descritiva estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza. Apresenta características de uma determinada população ou de um determinado fenômeno.

No que se refere aos procedimentos técnicos, optou-se pelo método estudo de caso, visto que o estudo de caso (como um procedimento de pesquisa) investiga um fenômeno dentro dos contextos local e real e, especialmente, quando os limites entre fenômeno e contexto não estão claramente definidos. Através dele, é possível descrever um sistema de produção ou técnico em âmbito particular ou coletivo, sendo uma importante ferramenta para os pesquisadores que buscam entender como e por que funcionam os procedimentos. (JUNG, 2004).

O plano de coleta de dados será feito por meio de entrevistas semiestruturadas com os gestores e também de análises em documentos e relatórios internos de uma concessionária da General Motors do Brasil, com a intenção de investigar qual é a relação entre as políticas de concessão de crédito utilizadas pela concessionária, e o volume de vendas de veículos nos últimos dois anos.

Quanto à análise dos dados, essa será realizada utilizando uma estatística descritiva, que se caracteriza por um conjunto de métodos para organização, apresentação e descrição de dados representativos do comportamento de uma variável, quando se utilizam tabelas, gráficos e medidas que resumem a distribuição dessa variável. (TOLEDO; OVALLE, 1995).

Como suporte para a análise dos dados, utilizamos a ferramenta Microsoft Excel 2007.

4 Análise dos resultados

4.2 Políticas de crédito da General Motors do Brasil

Partindo do objetivo de investigar qual é a relação entre as políticas de concessão de crédito utilizadas pela concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil e o volume de vendas de veículos nos últimos dois anos, verificou-se que a empresa atua no mercado automobilístico com as seguintes políticas de crédito:

a) política de crédito para Pessoa Portadora de Deficiência (PPD) – uma política de crédito para a compra de veículo (automático) que beneficia pessoas com restrições físicas e que dependem de um veículo para exercer suas atividades rotineiras. Essa política conta com a isenção de impostos e tarifas.

Para isso, há hoje, uma legislação aplicada para esse tipo de política de crédito, conforme a Lei 10.754, de 31/10/2003 que altera a Lei nº 8.989, de 24 de fevereiro de 1995 que dispõe sobre a isenção do Imposto Sobre Produtos Industrializados – IPI, na aquisição de automóveis para utilização no transporte autônomo de passageiros, bem como por pessoas portadoras de deficiência física e aos destinados ao transporte escolar. E também a Lei 10.690, de 16/06/2003. Restaura a vigência da Lei 8.989/1995 até 31 de dezembro de 2006, que dispõe sobre a isenção do IPI na aquisição de automóveis destinados ao transporte autônomo de passageiros.

Para os clientes que se enquadram na política de crédito para PPDs, a tabela 01 mostra os veículos e seus respectivos descontos que essa política contempla.

Tabela 1 – Modelo e desconto para a política de crédito/PPD

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Agile	R$ 44.000,00	30%
Captiva	R$ 105.000,00	30%
Celta	R$ 27.000,00	30%
Cobalt	R$ 47.000,00	30%
Cruze	R$ 80.000,00	30%
Onix	R$ 39.000,00	30%
Prisma	R$ 40.000,00	30%
S10	R$ 110.000,00	30%
Spin	R$ 60.490,00	30%
Tracker	R$ 85.000,00	30%

Fonte: elaborada pelos autores.

b) política de crédito para táxis – incentiva a taxistas autônomos, associações e cooperativas a compra de veículos, tem como vantagem e descontos, esses incentivos fiscais (IPI e ICMS) são concedidos a cada 2 anos. Alem disso a General Motors do Brasil tem programas de pós-vendas específicos para esse tipo de política de créditos.

A tabela 02 que segue a baixo mostra todos os modelos dos veículos e o percentual de descontos que essa enquadram na política de creditos para taxistas.

Tabela 2 – Modelo e desconto para a política de crédito/Táxi

Modelo	Valor de tabela	Valor com desconto
Classic	R$ 25.000,00	10%
Cobalt	R$ 47.000,00	10%
Onix	R$ 39.000,00	8%
Spin	R$ 60.490,00	11%
Cruze Sedan	R$ 80.000,00	6%
Prisma	R $40.000,00	8%

Fonte: elaborada pelos autores.

c) politica de crédito CNPJ – essa política de crédito beneficia empresários e microempresários e engloba empresários, microempresários, auto escolas, pequenos frotistas, sindicatos e associações.

Para os clientes pessoa jurídica, a tabela 03 elenca os modelos de carro e os respectivos descontos com que essa política beneficia.

Tabela 3 – Modelo e desconto para a política de crédito/CNPJ

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Celta	R$ 27.000,00	5%
Classic	R$ 25.000,00	7%
Onix	R$ 39.000,00	5%
Cobalt	R$ 47.000,00	6%
Cruze	R$ 80.000,00	4%
Montana	R$ 40.490,00	15%
S10	R$ 110.000,00	10%
Spin	R$ 60.490,00	6%
Prisma	R$ 40.000,00	5%
Agile	R$ 44.000,00	5%

Fonte: elaborada pelos autores.

d) políticas de crédito para grandes frotistas e locadoras – nelas se enquadram toda as pessoas jurídicas que possuam uma frota mínima de cinco ou mais veículos de qualquer fabricante ou que completarão cinco unidades com uma nova aquisição, efetuando o registro em seu nome. Sendo o cliente já definido como frotista, poderá, numa nova aquisição, registrar os veículos em nome de empresa pertencente ao mesmo grupo econômico do cliente. Diante da necessidade de aumentar a frota de veículos nessa categoria, nas locadoras e visando à criação de mais negócios para a rede de concessionárias, a General Motors do Brasil comunica uma importante iniciativa visando à satisfação e à retenção dos clientes Chevrolet.

Essa política se enquadra apenas aos modelos de veículos mostrados na tabela 4 e seus respectivos descontos.

Tabela 4 – Modelo e desconto para a política de crédito para grandes frotistas e locadoras

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Onix 1.0	R$ 39.000,00	20%
Prisma 1.0	R$ 40.000,00	20%

Fonte: Elaborada pelos autores.

e) políticas de crédito para produtor rural – incentiva a produtores rurais a comprarem de novos veículos. Essa política também conta com o incentivo do governo, como o programa “Mais Alimento”, que é uma linha de crédito pelo Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), que financia investimentos em infraestrutura produtiva da propriedade familiar. O programa “Mais Alimentos” é uma ação estruturante que permite ao agricultor familiar investir na modernização da produção, via aquisição de máquinas, implementos e de novos equipamentos. O programa “Mais Alimento” se enquadra apenas no modelo e no ano mostrado na tabela

05. Esse veículo deverá ser básico e só poderá ser nas cores preta ou vermelha, cujo preço final será de R$ 27.701,50.

Tabela 5 – Modelo e valor fixado para a política de crédito “Mais Alimento”

Modelo	Valor de Tabela
Montana LS	R$ 27.701,50

Fonte: Elaborada pelos autores.

Para os produtores rurais que não se esquadram no programa “Mais Alimento”, a tabela 6 cita todos os veículos e seus respectivos percentuais de desconto que a política de crédito para produtor rural oferece.

Tabela 6 – Modelos e descontos para a política de crédito/Produtor Rural

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Celta 1.0	R$ 27.000,00	5%
S10	R$ 110.000,00	12%
Traiblazer	R$ 180.000,00	5%
Montana	R$ 40.490,00	15%
Ônix	R$ 39.000,00	5%
Prisma	R$ 40.000,00	5%
Agile	R$ 44.000,00	5%

Fonte: Elaborada pelos autores.

f) políticas de crédito para veículos funcionais – essa política contempla empresas que compram carros para o trabalho de funcionários. Todo o processo de compra é feito em nome do funcionário, mas o processo recebe os mesmos benefícios dos dados à pessoa jurídica, e essa política contempla todos conforme a tabela 7 os tipos de veículo exceto as versões *sports* (linhas agressivas, carro robust, com alto desempenho de velocidade), conforme a escolha da empresa com o desconto de 10%.

Tabela 7 – Modelos e descontos para a política de crédito veículos funcionais

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Agile	R$ 44.000,00	10%
Captiva	R$ 105.000,00	10%
Celta	R$ 27.000,00	10%
Cobalt	R$ 47.000,00	10%
Cruze	R$ 80.000,00	10%
Onix	R$ 39.000,00	10%
Prisma	R$ 40.000,00	10%
S10	R$ 110.000,00	10%
Spin	R$ 60.490,00	10%
Tracker	R$ 85.000,00	10%

Fonte: Elaborada pelos autores.

g) políticas de crédito para o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDS) – tem como beneficiários dessa política empresas que possuam o cartão BNDS. Essa compra pode ser parcelada em até 48 parcelas com prestações fixas. Para essa política de crédito, é proibida a venda de veículos através do cartão BNDS para empresas com atividades econômicas principais ou secundárias de comércio de veículos, autopeças, acessórios e pneus.

A tabela 8 mostra quais são os modelos de veículos que se esquadram nessa política de crédito e seus respectivos modelos e descontos.

Tabela 8 – Modelos e descontos para a política de crédito/BNDS

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Montana 1.4 LS	R$ 40.490,00	11%
Montana Combo 1.4 LS	R$ 28.450,00	11%
Montana 1.4 Sport	R$ 44.340,00	4,3%
S10	R$ 110.000,00	4%

Fonte: Elaborada pelos autores.

h) política de crédito para corpo diplomático – beneficia somente políticos que apresentem uma declaração do Itamaraty e também dos consulados. A tabela 9 revela os descontos concedidos e o modelo de carro para esse tipo de política, que só contempla um modelo de veículo com desconto de 10%.

Tabela 9 – Modelo e descontos para a política de crédito/ Corpo Diplomático

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Cruze LTZ	80.000,00	10%

Fonte: Elaborada pelos autores.

i) política de crédito para órgãos federais – esse política enquadra órgãos da administração pública direta e indireta, das esferas municipal, estadual e federal, que adquirem veículos por meio de licitações públicas, nos termos da legislação vigente. A concessionária oficializará a entrega do(s) veículo(s) dentro do menor prazo possível, obtendo com tal ação o "aceite" do órgão governamental adquirente, com o objetivo de agilizar a realização do pagamento. Havendo atraso na entrega do(s) veículo(s) em licitação pública, por razões atribuíveis, exclusivamente, à concessionária, a General Motors do Brasil ficará desde logo autorizada a efetuar o desconto dos encargos financeiros incidentes em valores devidos à concessionária de venda ou à concessionária de entrega, assim como do valor das multas ou outras penalidades impostas à GMB pelo órgão licitante.

Tabela 10 – Modelos e descontos para a política de crédito/Órgãos Federais

Modelo	Valor de tabela	Desconto
Todos (Conforme licitação)	Todos	Conforme licitação

Fonte: Elaborada pelos autores.

j) políticas de crédito para clientes vips – contemplam essa políticas clientes tanto pessoa física quanto pessoa jurídica, que possuem uma relação com a General Motors do Brasil. Esses clientes têm atendimento diferenciado em toda a rede Chevrolet.

Para os clientes que se enquadram na política de crédito para clientes Vips, a tabela 11 mostra os modelos de veículos que essa política oferece exceto versões *Sport* com descontos de 20%.

Tabela 11 – Modelos e descontos para a política de crédito/Clientes Vip

Modelo	Ano/ modelo	Desconto
Agile	R$ 44.000,00	20%
Captiva	R$ 105.000,00	20%
Celta	R$ 27.000,00	20%
Cobalt	R$ 47.000,00	20%
Cruze	R$ 80.000,00	20%
Onix	R$ 39.000,00	20%
Prisma	R$ 40.000,00	20%
S10	R$ 110.000,00	20%

Fonte: Elaborada pelos autores.

A comprovação da elegibilidade dos clientes, via documentação adequada, é de responsabilidade da concessionária, assim como a disponibilidade de documentação referente a cada política de crédito, sendo que, caso sejam constatadas irregularidades, serão aplicadas as penalidades cabíveis.

4.3 Analise das políticas práticas

No ano de 2012 a concessionária General Motors do Brasil teve como total de vendas R$ 57.856.914,55 sendo que, nesse resultado R$ 11.833.753,33 são referente as políticas de crédito adotadas na empresa. Nessas políticas houve um desempenho conforme a análise abaixo.

Com a análise das políticas de crédito praticadas pela General Motors do Brasil, em 2012, na região Central do Estado do Rio Grande do Sul, conseguimos observar o quanto cada política influenciou nas vendas do ano de 2012. No gráfico 1, registram-se todas as políticas adotadas.

Gráfico 1 – Políticas de crédito – 2012

Fonte: Elaborado pelos autores.

O gráfico 1 mostra que 58% das vendas foram para produtores rurais. 25%, para clientes pessoa jurídica. 8%, para taxistas. 5%, para clientes BNDES. 3%, para clientes portadores de deficiência. 1%, para veículos funcionais, e 0%, para grandes locadoras.

Referentemente ao ano de 2013, a concessionária General Motors do Brasil teve como total de vendas, na região de Santa Maria, R$ 67.856.914,55 estando, nesse resultado, incluídos os R$ 11.434.653,46 referentes às políticas de crédito adotadas na empresa.

Mas em relação ao ano de 2013, a General Motors do Brasil criou novas políticas de crédito, na tentativa de alavancar suas vendas e beneficiar o maior número de clientes, e as políticas adotadas foram grandes locadoras, clientes Vips e órgãos federais. No gráfico 2, estão citadas as políticas adotadas e o quanto cada uma delas influenciou nas vendas de 2013.

Gráfico 2 – Políticas de crédito- 2013

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme o gráfico 02, podemos concluir que as vendas aos produtores rurais foram 55% em 2013. 15% com CNPJ, grandes locadoras (1%), grandes frotistas (6%),

PPDs (5%), BNDES (4%), veículos funcionais (2%), clientes Vips (3%), órgãos federais (1%) e 8% táxi. Fazendo uma comparação entre os dois gráficos, observa-se em 2012 e 2013 ocorreu uma queda significativa nas vendas, e que os produtores rurais e o CNPJ se mantiveram em destaque nas vendas, nos dois anos. As políticas de crédito para produtor rural tiveram uma queda de 3% das vendas em relação a 2012. Outra política que sofreu uma baixa em suas vendas foi a política de crédito para CNPJ que contempla empresas que tiveram uma queda de 10% em relação às vendas de 2012.

5 Conclusão e apreciação crítica

A pesquisa teve como objeto geral investigar qual é a relação entre políticas de concessão de crédito utilizadas, pela concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil e o volume de vendas de veículos nos últimos dois anos, devido a rumores de um possível aumento da carga tributária do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), política de crédito essa atribuída ao mercado automobilístico através de incentivos do governo federal. Os consumidores acabaram antecipando suas compras e, dessa forma, aqueceram o mercado de veículos. Em de 2012, a concessionária autorizada do grupo General Motors do Brasil teve um total de vendas de R$ 57.856.914,55, sendo que R$ 11.833.753,33 relativos a vendas realizadas pelas políticas de crédito.

Com o intuito de aumentar as vendas e garantir novos clientes, em 2013, a General Motors do Brasil criou novas políticas de crédito, tais como políticas para clientes Vips, para grandes frotistas e para órgãos federais. No ano de 2013, teve um total de vendas de R$ 67.856.914,55 sendo que desse total, R$ 11.434.653,46 foram oriundos das vendas realizadas pelas políticas de crédito. Mas, apesar de terem adotado essas novas políticas, a General Motors do Brasil sofreu uma queda nas vendas em torno de R$ 399.099,87.

Um dos motivos para ter corrido a queda das vendas de 2013 em relação a 2012 foi o fato de os preços do veículos terem aumentado, fazendo com que os consumidores repesassem no momento da compra.

Outro motivo, que pode justificar a baixa nas vendas é o fato de que rumores sobre o aumento do IPI iria aumentar uma estratégia de vendas adotadas pela equipe de vendas que proporcionou uma antecipação de compras em 2012 por parte dos consumidores.

Como conclusão, identificou-se que as políticas de crédito são importantes para incentivar a equipe de vendas, bem como chamar a atenção de clientes proporcionando-lhes um maior desconto. No entanto, tais políticas adotadas pela concessionária da General Motors não são mais eficientes que as políticas nacionais para incentivo da economia como um todo.

A pesquisa que foi realizada apenas em uma concessionária da General Motors do Brasil, que poderia ter sido realizada também em outras concessionárias do estado e também de outros estados, podendo, assim, fazer uma comparação quanto ao nível de

vendas praticadas pelas políticas de crédito de diferentes regiões e com outras marcas, poderia ser estendida igualmente a outros setores econômicos que possuem políticas de incentivo.

Referências

ANDRADE, Maria Margarida de. *Introdução à metodologia do trabalho científico*: elaboração de trabalhos na graduação. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DEPARTAMENTO ESTADUAL DE TRÂNSITO. Coordenadoria de Planejamento. Estrutura organizacional do DETRAN-RS, 2014. <Ahttp://www.detran.rs.gov.br/index.php?action=estatistica>. Acesso em: 4 nov. 2014.

DOUAT, João Carlos. *Risco de crédito.* São Paulo: Atlas, 1995.

DROMS, Willian G. e PROCIANOY, Jairo L. *Finanças para executivos não financeiros.* Porto Alegre: Bookman, 2002.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração Financeira.* São Paulo: Pearson, 2010.

HOJI, Masakazu. *Administração financeira e orçamentária*: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. São Paulo: Atlas, 2012.

HOUAISS, Antônio. *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*. São Paulo: Objetiva, 1993.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Normas para elaboração de gráficos e tabelas*. Rio de Janeiro, 2013.

JUNG, Carlos Fernando. *Metodologia para pesquisa e desenvolvimento*: aplicada a novas tecnologias, produtos e processos. Rio de Janeiro: Axcel Books, 2004.

LEMES JÚNIOR, A. B.; RIGO, C. M.; CHEROBIM, A. P. M. S. *Administração Financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras*: aplicações e casos nacionais. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

MICHEL, Maria Helena. *Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais.* 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MIURA, Yuko; DAVI, Marcos César Antunes. Utilização de instrumentos de avaliação de riscos para concessão de créditos às pessoas jurídicas. *Akrópolis – Revista de Ciência Humanas da Unipar*, Umuarama, 2000.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. *Administração financeira Corporate financeira.* São Paulo: Atlas, 2002.

SANTOS, José Odálio dos. *Análise de crédito*: empresas e pessoas físicas. São Paulo: Atlas, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. *Análise de crédito*: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVA, José Pereira da.. *Gestão e análise de risco de crédito*. 6. ed. São Paulo: Atlas,2008.

TOLEDO, Geraldo Luciano; OVALLE, Ivo Izidoro**.** *Estatística básica*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

ANFAVEA. Associação Nacional dos Fabricantes de veículos Automotores. Anuário/Estatístico <http://www.anfavea.com.br/anuario.html> Acesso em: 25 out. 2013.

O Município de Caxias do Sul: apontamentos migratórios

Vania Beatriz Merlotti Herédia*
Bruna Pandolfi**

Resumo: O Município de Caxias do Sul está localizado na região Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul, sendo a segunda maior cidade do estado, com uma população estimada de 470.223 habitantes, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), para o ano de 2014. Diante disso, o presente estudo tem como objetivo elaborar um perfil do Município de Caxias do Sul, a partir dos dados oficiais existentes, com ênfase para aspectos migratórios. Trata-se de um estudo que utiliza dados quantitativos extraídos do Censo Demográfico de 2010 do IBGE, da Fundação de Economia e Estatística (FEE), do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) e do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). O perfil do município aborda aspectos econômicos, sociais e migratórios. Os dados econômicos demonstram a força da indústria de transformação. Os dados sociais apontam aspectos sobre a pobreza e as condições de vida. Os dados sobre migração trazem a naturalidade da população, o tempo de residência, o lugar de residência anterior e o lugar de nascimento. Os resultados apontam a um percentual de 41,91% de não naturais no Município de Caxias do Sul. Dentre esse percentual, a naturalidade dessa população encontra-se nas Regiões Sul, Sudeste e Nordeste. A partir desses dados, pode-se referir que o município é constituído pela presença significativa de migrações.
Palavras-chave: Dados demográficos. Migração. Dinâmicas migratórias. População. Mobilidade.

The Municipality of Caxias do Sul: notes on migratory data

Abstract: The municipality of Caxias do Sul is located in the Northeast Region of the State of Rio Grande do Sul and is the State's second biggest city. Its population is estimated at 470,223 inhabitants in 2014, according to data of the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE). In view of that this study aims to draw a profile of the municipality of Caxias do Sul from official existing data and also highlight migratory aspects. The study employs quantitative data from the 2010 Population Census of the IBGE, the Economics and Statistics Foundation (FEE), the General Register of Employed and Unemployed (Caged), the Municipal Human Development Index (IDHM), and the Ministry of Social Development and Fight against Hunger (MDS). The profile of the municipality comprehends economic, social and migratory aspects. Economic data shows the power of transformation industry. Social data shows aspects about poverty and life conditions. Data on migration shows where the population is from, time of residence, prior place of residence and birth place. Results indicate that 41.91% of the population is not from the municipality of Caxias do Sul. Among these are people from the South, Southeast and Northeast Regions. Based on this data it is possible to show that the municipality is constituted by a significant presence of migrations.
Keywords: Population data. Migrations. Migratory dynamics. Population. Mobility.

1 Introdução

O tema *migrações* tem sido discutido com ênfase na contemporaneidade. Assim, o grupo de pesquisa da Universidade de Caxias do Sul (UCS), em parceria com o Núcleo de Estudos Migratórios, do Centro de Atendimento ao Migrante (CAM), vem dedicando-se a estudar essa temática. O CAM é uma instituição da Associação Educadora São Carlos (Aesc), das Irmãs Scalabrinianas, que tem como foco de atuação os migrantes, atuando desde outubro de 1980, na cidade de Caxias do Sul.

* Professora Titular no curso de Sociologia da Universidade de Caxias do Sul. *E-mail:* vheredia@terra.com.br
** Acadêmica no curso de Serviço Social da Universidade de Caxias do Sul. Bolsista de Iniciação Científica do CNPq. *E-mail*: bdolfi.as@gmail.com

Este estudo surgiu da necessidade de agregar dados sobre o perfil do Município de Caxias do Sul e, assim, constituir um material de referência que abordasse seus aspectos migratórios. O estudo utiliza o conceito de migração, de Becker (1997, p. 323), que diz que "a migração pode ser definida como mobilidade espacial da população, sendo um mecanismo de deslocamento populacional, reflete mudanças nas relações entre as pessoas (relações de produção) e entre essas e o seu ambiente físico".

Esse conceito está baseado na abordagem crítica que apresenta o enfoque histórico-estrutural das migrações. Esse enfoque surge a partir da década de 70 (séc. XX), segundo Becker (1997), quando a migração é tratada como mobilidade forçada pela necessidade de valorização do capital, resultado de um processo global de mudanças, no qual classes sociais se põem em movimento. O trabalhador é constantemente submetido ao capital e, para que isso seja possível, sua força de trabalho precisa ser livre e móvel, para se tornar uma mercadoria. Os principais motivos para o deslocamento populacional são de origem socioeconômica, determinados pelo processo de acumulação. Singer (1998) lembra que as migrações são historicamente condicionadas, sendo o resultado de um processo global de mudanças. Dessa forma, compreender o caráter histórico das migrações é poder inseri-las em determinado contexto que exercerá influência sobre os fluxos migratórios.

Os primeiros dados do Censo Demográfico[1] de 2010 mostraram que Caxias do Sul cresceu 20,85% em relação ao Censo de 2000. Isso indica que o município tem sido um polo receptor de mão de obra que provém de outras localidades do próprio estado, bem como de fora dele. Vários municípios vizinhos apresentaram taxas de crescimento populacional semelhantes às de Caxias do Sul, o que reflete que a região Nordeste do Rio Grande do Sul também teve um saldo positivo no conjunto de seus municípios.

2 Perfil do Município de Caxias do Sul

O município está localizado na microrregião Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul, conhecida popularmente como *Serra gaúcha*. A localização geográfica de Caxias do Sul aponta para uma área de 1.644,296km² e uma densidade demográfica de 264,89 hab/km², conforme dados do IBGE. (BRASIL, 2010).

O Município de Caxias do Sul foi criado em 20 de junho de 1890. Desde o início de sua história, conta com a presença de migrações. Para entendê-las, é possível dividir os fluxos migratórios em cinco fases: na primeira, que data do final do século XIX, a região foi ocupada por imigrantes italianos, estimulados pela Política de Colonização do governo imperial, que tinha como objetivo, além de ocupar as terras devolutas, incentivar a policultura para abastecer a região colonial e garantir a propriedade privada pelo trabalho livre e familiar. A organização da terra foi dividida em lotes coloniais,

[1] Os dados do Censo Demográfico de 2010, realizado pelo IBGE, estão disponíveis na internet, no *site* da instituição. Alguns dados divulgados referem-se ao universo do censo; outros, porém, à amostra. O banco de dados do Sistema IBGE de Recuperação Automática (Sidra) também foi utilizado na coleta de dados. Para este trabalho, foram utilizados dados da FEE, do Caged, do IDHM, da ONU, e do MDS.

sendo que grande parte dos colonos que se radicaram nesse território transformou-se em proprietários.

Após o ciclo inicial, o município passa pela segunda fase, na qual o comércio e as pequenas indústrias são o destaque econômico, tendo já uma migração interna que é oriunda do próprio município. Nas primeiras décadas do século XX, a população que morava em áreas rurais começa a migrar para a cidade em busca de trabalho e renda. Na terceira fase, que compreende o período de crescimento da indústria, a migração é estimulada pela industrialização que ocorre no País. O modelo econômico desenvolvimentista instalado no Brasil, nos anos 50, propicia a industrialização, e a possibilidade de emprego fabril é atração para sair do campo. (HERÉDIA, 2012). Na quarta fase, ocorre a consolidação da indústria e a entrada de capitais externos para a modernização do parque produtivo. Na quinta fase, há um avanço do setor terciário na economia do município, e esse segmento se destaca junto com o secundário. Dessa maneira, o polo industrial se desenvolve simultaneamente com o polo de serviços.

É importante lembrar que, nos últimos cinquenta anos, a cidade de Caxias do Sul tem apresentado um crescimento constante em níveis absolutos. Nos anos 60 a 70, o êxodo rural promoveu uma onda migratória: a população do campo desloca-se para a cidade em busca de trabalho. Esse raciocínio demonstra um intenso fluxo migratório, que justifica os elevados percentuais de deslocamento, bem como a mudança no perfil desses deslocamentos, uma vez que se iniciam as migrações de longa distância, como aponta Koucher:

> A partir dos anos 1960, destacaram-se dois movimentos populacionais com intensidade, direção e sentido distintos: primeiro, um movimento intrarregional de curta distância com origem nas áreas rurais e em direção às cidades; segundo, um movimento de concentração-dispersão, inter-regional e de longa distância. (2011, p. 39).

Desde a década de 70, o Município de Caxias do Sul já apresentava uma predominância urbana. Esse fenômeno também é identificado em outros locais do País. No Rio Grande do Sul, o crescimento urbano "já superava o da população rural em 1940, e teve seu índice mais elevado na década de 50, quando superou os 5% ao ano. A partir dos anos 70, quando a população urbana se torna majoritária, as taxas relativas ao incremento rural passam a ser negativas". (JARDIM; BARCELLOS, 2011, p. 45). Koucher revela que

> o Rio Grande do Sul chegou ao final do século XX com alta concentração de pessoas residindo em cidades, próximo dos 80% da população total. O rápido crescimento da população citadina nas últimas décadas do século passado foi impulsionado, por um lado, pelos movimentos migratórios de curta distância e, por outro, pela grande quantidade de emancipações municipais ocorridas no Estado nesse período. (2011, p. 30).

É interessante observar que mesmo que haja tido diminuição dos fluxos migratórios na primeira década do século XXI, o percentual de 20,85% é considerado

elevado na comparação com os outros municípios, o estado e o País. O Rio Grande do Sul cresceu, entre os anos de 2000 e 2010, apenas 5,03%, e o Brasil, 12,48%. Logo, o percentual do Município de Caxias do Sul é considerado significativo.

Tabela 1 – Evolução populacional de Caxias do Sul

ANO	População	Diferença	
	Total	Absoluta	Percentual
1970	144.871		
1980	220.553	75.682	52,24
1991	290.925	70.372	31,91
2000	360.419	69.494	23,89
2010	435.564	75.145	20,85

Fonte: IBGE. Elaboração das autoras.

Nesses últimos 40 anos, pode-se observar que a população urbana de Caxias do Sul apresentou sempre crescimento, enquanto a população rural sofreu um decréscimo. Em 2010, 96,29% da população residia no meio urbano, e 3,71%, na zona rural, conforme a tabela 2.

Tabela 2 – População urbana e rural de Caxias do Sul – 1970 a 2010

ANO	Rural	%	Urbana	%	População Total
1970	30.856	21,30	114.015	78,70	144.871
1980	20.239	9,18	200.314	90,82	220.553
1991	26.150	8,99	264.775	91,01	290.925
2000	27.028	7,50	333.391	92,50	360.419
2010	16.158	3,71	419.406	96,29	435.564

Fonte: IBGE. Elaboração das autoras.

O Município de Caxias do Sul possui uma economia diversificada, com destaque para o setor industrial. O Produto Interno Bruto (PIB) é de R$ 16.636.859 (p/mil) e um PIB *per capita* de R$ 37.697 em 2011, conforme dados da FEE. As exportações totais em 2013 foram de U$ FOB 925.447.818 (FEE).[2] A microrregião de Caxias do Sul, além de ser uma receptora de migrantes, apresenta uma renda *per capita* elevada em seus municípios, principalmente em comparação com outros municípios, que têm enviado mão de obra à região. O tabela 3 traz a evolução do PIB total e *per capita* relativo ao período entre 2000 e 2010.

[2] Essa expressão faz parte dos chamados *Incoterms*, ou seja, *International Commercial Terms*, compilados e normatizados (CCI).

Tabela 3 – Evolução do PIB total e *per capita* de Caxias do Sul entre 2000 e 2010

ANO	PIB	PIB *per capita*
2000	4.342.501.328	11.899
2002	5.466.215.558	14.366
2004	7.481.648.952	18.881
2006	8.607.676.242	20.890
2008	11.804.005.925	29.084
2010	15.395.523.712	35.353

Fonte: FEE. Elaboração das autoras.

Os dados de 2013, do IDHM, revelam que os municípios gaúchos com maior renda *per capita* eram: Porto Alegre, Três Arroios, Água Santa, Nova Bréscia e Carlos Barbosa. O Município de Caxias do Sul ocupava a 10ª posição nesse *ranking*, com uma renda média de R$ 1.253,93 em 2013, sendo que, em 1991, a renda era de R$ 740,85. Esse pode ser um dos fatores que serve de atratividade às migrações, principalmente àquelas que vêm em busca de trabalho. Já os municípios com a menor renda *per capita* do estado eram: Benjamin Constant do Sul, Lajeado do Bugre, Redentora, Dezesseis de Novembro e Unistalda. Esses municípios apresentaram renda inferior ao mínimo nacional.

Segundo dados do Caged, do MTE, o número de empregos formais corresponde a 174.135, num total de 34.203 estabelecimentos, com destaque para a indústria de transformação com 83.402 empregos formais, em 1º de janeiro de 2014. Na tabela 4, nota-se que, depois da indústria de transformação, os setores que mais empregam pessoas são o de Serviços e Comércio, respectivamente.

Tabela 4 – Distribuição absoluta e percentual do número de empregos formais em 1º de janeiro de 2014, conforme o Caged

CAXIAS DO SUL	N. de empregos formais	
	Total	**Percentual**
Extrativa mineral	111	0,06
Indústria de transformação	83.402	47,89
Serviços industriais de utilidade pública	1.724	0,99
Construção civil	6.437	3,70
Comércio	26.555	15,25
Serviços	53.764	30,87
Administração pública	400	0,23
Agropecuária, extração vegetal, caça e pesca	1.742	1,01
Total	174.135	100,00

Fonte: Caged. Elaboração das autoras.

No segmento agrícola, conforme informações da Produção Agrícola Municipal de 2012, do IBGE, a produção da lavoura permanente em destaque é a de maçã, com 129 mil toneladas, seguida da uva, com 72.292 toneladas, e do caqui, com 10.125 toneladas. Já na lavoura temporária, o destaque está na produção de tomate, com 38.400 toneladas, seguida da produção de milho, com 11.220 toneladas e de cebola com 5.400 toneladas.

No que se refere ao aspecto social, de combate à pobreza, o Município de Caxias do Sul possui 7.864 famílias que receberam o benefício do programa Bolsa Família, em julho de 2014, com um valor médio de 139,57 Reais, segundo dados do MDS.

O relatório de informações sociais do MDS aponta que há uma estimativa de 15.926 famílias em situação de baixa renda e uma estimativa de 8.700 famílias pobres. São consideradas famílias extremamente pobres as que possuem renda *per capita* inferior ou igual a 77,00 reais; pobres, as famílias com renda mensal por pessoa entre R$ 77,01 e R$ 154; e famílias em situação de baixa renda, com renda mensal de até meio salário-mínimo por pessoa ou renda mensal total de até três salários-mínimos. Esse relatório indica que existiam, no mês de junho de 2014, 134 famílias em situação de rua.

Os dados da FEE mostram, ainda, que a taxa de analfabetismo de pessoas com 15 anos ou mais é de 2,36 % (2010); a expectativa de vida ao nascer é de 76,58 anos (2010); e o coeficiente de mortalidade infantil é de 11,81 por mil nascidos vivos (2012). Conforme os dados da Estatística de Registro Civil do IBGE de 2012, foram registrados 6.836 nascimentos e 2.966 óbitos.

As finanças públicas de 2009, conforme o IBGE, apontam despesas orçamentárias empenhadas no valor de R$874.719.389,74 e receitas orçamentárias realizadas no valor de R$906.925.762,62.

2 Os dados do Censo Demográfico de 2010

Os dados do Censo Demográfico de 2010 indicam diversas características da população caxiense. Quanto ao sexo da população, os dados apresentam um equilíbrio, com percentual de cerca de 2% mais de mulheres. Esse fato deve-se, entre outros motivos, à expectativa de vida que é maior entre as mulheres.

Tabela 5 – Sexo da população do Município de Caxias do Sul

SEXO	**Caxias do Sul**	
	Total	**Percentual**
Homens	213.612	49,04
Mulheres	221.952	50,96
Total	435.564	100,00

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados do universo. Elaboração das autoras.

No que se refere à faixa etária, há um predomínio de população entre 20 e 49 anos, que equivale a 217.288 pessoas ou a 49,89% do total. Há um percentual

importante de idosos (10,77%) entre a população total, o que indica um envelhecimento populacional com índices cada vez mais expressivos, que exigirá políticas públicas específicas para esse segmento populacional.

Tabela 6 – Distribuição da população por faixa etária no Município de Caxias do Sul

FAIXA ETÁRIA	Caxias do Sul	
	Total	**Percentual**
De 0 a 19 anos	121.968	28,00
De 20 a 29 anos	83.850	19,25
De 30 a 39 anos	70.786	16,25
De 40 a 49 anos	62.652	14,39
De 50 a 59 anos	49.377	11,34
Com 60 anos ou mais	46.931	10,77
Total	435.564	100,00

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados do universo. Elaboração das autoras.

A cor predominante da população caxiense é a branca, com um total de 359.415 pessoas, que corresponde a 82,52%, seguida da cor parda, com 58.877 pessoas, que corresponde a 13,52% e da cor preta, com 15.064 habitantes, o que equivale a 3,46% do total, conforme dados da amostra do Censo de 2010. A predominância da cor branca entre a população deve-se à colonização europeia, que ocorreu no município, conforme expresso anteriormente. Porém, com a presença de fluxos migratórios constantes e diversificados, como no caso dos africanos, há uma tendência futura de miscigenação.

Quanto à escolaridade da população com 5 anos ou mais de idade, há um percentual de 95,87% de pessoas consideradas alfabetizadas. Já as não alfabetizadas correspondem a 4,13%.

Tabela 7 – Escolaridade da população com mais de 5 anos de idade

ESCOLARIDADE	Caxias do Sul	
	Total	**Percentual**
Alfabetizadas	391.554	95,87
Não alfabetizadas	16.856	4,13
Total	408.410	100,00

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados do universo. Elaboração das autoras.

Os dados referentes a domicílios particulares permanentes dizem que a maioria dos domicílios corresponde ao tipo *casa*, seguido de *apartamento*. Quanto à condição de ocupação dos domicílios, há uma predominância de domicílios próprios (72,88%), sendo que desses próprios, 63,47 já foram quitados, os outros 9,41% estão em processo de aquisição.

Tabela 8 – Condição de ocupação dos domicílios

SITUAÇÃO DOS DOMICÍLIOS	Caxias do Sul	
	Total	**Percentual**
Próprio	107.010	72,88
Alugado	30.495	20,77
Cedido	8.331	5,67
Outra condição	994	0,68
Total	146.830	100,00

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados do universo. Elaboração das autoras.

Os dados sobre migração refletem que a nacionalidade da população residente no Rio Grande do Sul corresponde a 10.659.685 pessoas naturais e a 24.154 estrangeiros, além de 10.090 pessoas naturalizadas brasileiras. Esses dados, provenientes da amostra do Censo Demográfico de 2010, também trazem que os principais estados de residência anterior da população, que está há menos de dez anos ininterruptos no Rio Grande do Sul, são: Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso e Distrito Federal. Quanto ao lugar de nascimento da população residente no Estado do Rio Grande do Sul, as regiões com maiores índices são: Região Sul, Região Sudeste e Nordeste. Os estados-destaque são: Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Ceará e Bahia.

Quadro 1 – Nacionalidade da população residente no Rio Grande do Sul

NACIONALIDADE	RS
Brasileiros natos	10.659.685
Brasileiros naturalizados	10.090
Estrangeiros	24.154

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados da amostra. Elaboração das autoras.

Os dados do resultado geral da amostra do Censo de 2010 indicam que 41,91% (182.523) dos habitantes não são naturais de Caxias do Sul. Nota-se, na tabela 9, que o Município de Caxias do Sul possui um percentual significativo de pessoas não naturais, quando comparado com o País e o restante do Rio Grande do Sul.

Tabela 9 – Número absoluto e percentual das pessoas não naturais em relação ao seu município de residência, ao Brasil, ao Rio Grande do Sul e à Caxias do Sul

PAÍS, ESTADO E MUNICÍPIO	Não naturais	
	Total	**Percentual**
Brasil	70.950.479	37,19
Rio Grande do Sul	4.084.660	38,20
Caxias do Sul	182.523	41,91

Fonte: Censo IBGE (2010). Dados da amostra. Elaboração das autoras.

Esses dados mostram a presença de fluxos migratórios que constituem a população do município. Atualmente, o fluxo que se destaca é o de migrações internacionais, provenientes do Haiti, na América Central, e de países africanos, como Senegal e Gana. Novas características serão identificadas nos próximos levantamentos censitários.

A chegada de migrantes internacionais na cidade de Caxias do Sul tornou-se mais evidente no ano de 2010. A primeira grande leva de haitianos deu-se devido ao terremoto ocorrido naquele país, o qual abalou 3 milhões de pessoas, tendo como vítimas 222.517 mortos. Com a destruição do país, localizado nas Antilhas, uma parte da população, em busca de sobrevivência, começa um processo migratório para novas regiões, incluindo o Brasil.

Já a chegada dos senegaleses, que se colocam em grupos de migrantes que escolhem o Brasil, sem estarem protegidos pelas relações diplomáticas, como os do Haiti, foi visível e trouxe muitas inquietações à cidade pela falta de preparo para lidar com a diversidade cultural. O fluxo migratório dos senegaleses evidenciou dificuldades que a cidade tem diante de valores diversos que a caracterizam como uma cidade progressista, marcada pelo contínuo desenvolvimento econômico. A inserção dos senegaleses tem sido discutida pela sociedade, pelas mídias e por algumas instituições que não veem problemas com esses fluxos migratórios. Entretanto, não houve um consenso inicial quanto à necessidade de mão de obra estrangeira no município, criando impactos em algumas comunidades.

No estudo realizado por Tedesco e Grzybovski (2013), constata-se que o fluxo migratório de senegaleses, que chega à cidade de Passo Fundo, ainda na primeira década do século XXI, é constituído por uma população que busca trabalho, sendo esse o motivo da migração. Segundo os autores (2013, p. 321), para os senegaleses "as relações de trabalho constituem uma dimensão central da vida do imigrante, pois fazem parte dos motivos da decisão de emigrar". Daqueles que vieram a Caxias do Sul, o perfil desses imigrantes, segundo pesquisa que está sendo realizada pela Universidade de Caxias do Sul[3] (2014), é que são jovens, entre 20 e 40 anos, divididos em solteiros (49,49%) e casados (41,9%), demonstrando que possuem relações familiares muito fortes, vinculadas à sociedade de origem. São muçulmanos, disponíveis para o trabalho, com baixa escolaridade e do sexo masculino. Muitos já passaram por outros países e se deslocam em busca de oportunidades de trabalho. As características desse fluxo são semelhantes as que ocorreram no Município de Passo Fundo, uma vez que carregam em suas bagagens a experiência de trabalho do país de origem. As atividades mais frequentes declaradas são: agrícolas, comerciais, da construção civil, entre outras. Nos relatos de alguns, quando saíram de Dakar, eram "taxistas, mecânicos, motoristas, professores, agricultores, pedreiros e eletricistas".

[3] A Pesquisa "Migrações internacionais: o caso dos senegaleses no Sul do Brasil" é financiada pela Fapergs e abriga pesquisadores da Universidade de Caxias do Sul, da Universidade de Passo Fundo e da Universidade Federal de Santa Maria. A pesquisa conta com a parceria do CAM, mantido pela Congregação das Irmãs Scalabrinianas, por meio do Núcleo de Estudos Migratórios.

3 Algumas considerações

A partir dos diversos dados apresentados neste estudo, é possível alinhavar algumas considerações.

Em primeiro lugar, o estudo evidencia o que outros estudos já confirmaram acerca do crescimento nas últimas décadas, das cidades médias no Brasil. Existe um deslocamento evidente de populações que, ao invés de se dirigirem à áreas metropolitanas, acabam escolhendo cidades menores, consideradas centros urbanos (ANDRADE et al., 2001, p. 171), com capacidade para oferecer empregos novos, infraestrutura necessária para a instalação desses grupos; acesso a informações e serviços, garantindo um mínimo necessário para a mobilidade ocupacional. Alguns autores (ANDRADE et al., 2001, p. 133) ressaltam, em seus estudos, que existe "o fenômeno de periferização das metrópoles onde investimentos deslocam-se para essas áreas ao invés de ocorrerem nas regiões metropolitanas". Pode-se dizer que o Município de Caxias do Sul tem uma vocação industrial histórica e que tem absorvido mão de obra proveniente de outros locais, além do Estado do Rio Grande do Sul, o que se coloca no perfil definido por esses autores.

Num segundo momento, identifica-se que o perfil econômico geral, acerca do Município de Caxias do Sul, tem destaque na da indústria de transformação. A presença de diversas indústrias é fator atrativo para os fluxos migratórios que buscam empregos em regiões industrializadas. O PIB *per capita* é considerado elevado, o que serve de atratividade às migrações também. No aspecto social, apesar de toda riqueza gerada e produzida pela cidade, há uma população em situação de pobreza, que depende de programas sociais para manter sua subsistência.

Quanto aos aspectos migratórios, Caxias do Sul apresenta dados que comprovam a presença de fluxos migratórios contínuos. Nos dados do Censo Demográfico de 2010, os principais estados de procedência são os do próprio País. Uma tendência que será mostrada nos próximos censos é a presença, além de migrações internas, de migrações internacionais de países como Senegal, Haiti e Gana, caracterizando novos fluxos migratórios, que a cidade não estava acostumada a receber nos últimos anos.

Constata-se, portanto, a presença recente de migrações internacionais que modificam a fisionomia da população que está inserida no mercado de trabalho. A população migrante tem se inserido em alguns setores, evidenciando que as áreas de maior absorção são as que desenvolvem atividades agroindustriais; da construção civil; de metalurgia; mecânicas; de comércio e serviços. O que chama a atenção, conforme também conclui Tedesco e Grzybovski (2013), em seus estudos, é que não são migrantes invisíveis, como ocorreu em fluxos anteriores, nos quais os considerados de fora eram quase considerados como os de dentro, mas sem condições de inserção no mercado de trabalho.

Referências

ANDRADE, Thompson Almeida; SANTOS, Ângela M. S. P.; SERRA, Rodrigo Valente. Fluxos migratórios nas cidades médias e regiões metropolitanas brasileiras: a experiência do período de 1980-1996. In: ANDRADE, Thompson Almeida; SERRA, Rodrigo Valente (Org.). *Cidades médias brasileiras*. Rio de Janeiro: Ipea, 2001. p. 171-211.

BECKER, Olga Maria Schild. Mobilidade espacial da população: conceitos, tipologia, contextos. In: CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo César da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato (Org.). *Explorações geográficas:* percursos no fim do século. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997. p. 319-367.

BRASIL. *Censo Demográfico 2010:* características gerais da população. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

HERÉDIA, Vania B. M. Um município marcado por migrações. In: HENRICHS, Liliana Alberti (Org.). *Histórias de Caxias do Sul.* Caxias do Sul: Secretaria de Cultura; Departamento de Memória e Patrimônio Cultural, 2012. p. 122-130.

HERÉDIA, Vania B. M.; MOCELLIN, Maria Clara; GONÇALVES, Maria do Carmo (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias.* Porto Alegre: Letra & Vida, 2011.

JARDIM, Maria de Lourdes; BARCELLOS, Tanya M. de. Migrações no Rio Grande do Sul. In: HERÉDIA, Vania V. B.; GONÇALVES, Maria do Carmo; MOCELLIN, Maria Clara (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias*. Porto Alegre: Letra & Vida, 2011. p. 43-64.

KOUCHER, Ademir Barbosa. Concentração e desconcentração populacional: uma análise das migrações internas no espaço regional do Estado do Rio Grande do Sul entre 1970 e 2000. In: HERÉDIA, Vania B. M.; GONÇALVES, Maria do Carmo; MOCELLIN, Maria Clara (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias*. Porto Alegre: Letra & Vida, 2011. p. 17-42.

OLIVEIRA, Luiz Antonio Pinto de; OLIVEIRA, Antônio Tadeu Ribeiro de (Org.). *Reflexões sobre os deslocamentos populacionais no Brasil*: estudos & análises, informação demográfica e socioeconômica. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

PATARRA, N. L. Migrações internacionais: teorias, políticas e movimentos sociais. *Estudos Avançados*, São Paulo, v. 20, n. 57, p. 7-24, 2006.

SILVA, S. A. Aqui começa o Brasil: haitianos na tríplice fronteira e Manaus. In: SILVA, Sidney Antônio da (Org.). *Migrações na Pan-Amazônia.* São Paulo: Hucitec, 2012. p. 300-322. v. 1.

SINGER, Paul. *Economia política da urbanização.* 14. ed. São Paulo: Contexto, 1998.

TEDESCO, João Carlos; GRZYBOVSKI, Denize. Dinâmica migratória dos senegaleses no norte do Rio Grande do Sul. *Revista Brasileira de Estudos de População*, São Paulo, v. 30, n. 1, jan./jun. 2013.

Sites consultados:

<http://aplicacoes.mds.gov.br/sagi/RIv3/geral/relatorio.php>

<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_perfil_municipio/index.php>

<http://portal.mte.gov.br/caged/>

<http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/o_atlas/idhm/>

<http://www.censo2010.ibge.gov.br/>

<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=430510&search=rio-grande-do-sul|caxias-do-sul>

<http://www.fee.rs.gov.br/>

<http://www.fee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/municipios/municipio=Caxias+do+Sul>

<http://www.ibge.gov.br/home/>

<http://www.sidra.ibge.gov.br/>

<http://incom.uab.cat/diasporas/download/diaporas_migraciones_tic_identidades_00.pdf>

Características dos empreendedores sociais no interior do Rio Grande do Sul

Leandro Oliveira Pires[*]
Thiago Kader Rajeh Ibdaiwi[**]
Damiana Machado de Almeida[***]
Miriam Cristina Silva dos Santos Momolli[****]

Resumo: Problemas financeiros e de pessoal são os mais encontrados em instituições sociais, cabendo ao gestor adotar medidas que levem a instituição à sustentabilidade e à sua permanência nos negócios. Este estudo tem como objetivo geral identificar o perfil dos empreendedores sociais da cidade de Santa Maria-RS e como objetivos específicos identificar o perfil dos gestores, verificar as estratégias que esses gestores utilizam para proporcionar a sustentabilidade das organizações, e, por fim, descrever quais são as contribuições para a cidade. Como método utilizou-se o estudo multicaso com aplicação de questionário. A amostra atendeu a 50% da população e trabalhou com organizações que atendem a crianças e adolescentes em situação de risco social. Os resultados demonstraram as qualidades comportamentais encontradas no perfil dos gestores e as possíveis implicações na administração das instituições. Percebe-se que a sustentabilidade e a permanência dessas organizações no ramo dependem da iniciativa, da habilidade e do conhecimento dos gestores sociais.
Palavras-chave: Empreendedorismo. Empreendedor social. Responsabilidade social. Características empreendedoras. Sustentabilidade.

Abstract: Financial and personnel problems are found in most social institutions, leaving the manager to adopt measures that lead the institution to its permanence and sustainability in business. This study has as main objective to identify the profile of social entrepreneurs in the city of Santa Maria-RS, and the specific objectives of managers identify the profile, check the strategies that these managers use to provide the sustainability of organizations, and finally, describe what are the contributions to the city. As a method used the multicase study with a questionnaire. The sample attended 50% of the population, and worked with organizations that serve children and adolescents at social risk. The results demonstrated the behavioral qualities found in the profile of managers and the possible implications in the management of institutions. One realizes that sustainability and permanence of these organizations in the field depend on the initiative, skill and knowledge of social managers.
Keywords: Entrepreneurship. Social entrepreneur. Social responsibility. Entrepreneurial characteristics. Sustainability.

1 Introdução

A sociedade brasileira, por ser ampla e bastante heterogênea, não está devidamente amparada pelo estado, abrindo espaço e oportunidade para inúmeras Organizações Não Governamentais. Essas, por sua vez, trabalham com o apoio social em atividades de assessoria, educação popular, pesquisa, informação, capacitação, reunindo atividades com o intuito de proporcionar uma melhora nos quesitos sociais da sociedade.

[*] Bacharel em Administração pela Faculdade Metodista de Santa Maria (Fames), e-mail: l_pires@gmail.com
[**] Professor na Faculdade Metodista de Santa Maria (Fames), Mestre em Engenharia da Produção pela Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), e-mail: thiagokader@hotmail.com.
[***] Doutoranda em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), e-mail: adm.damiana@gmail.com.
[****] Aluna no Curso de Ciências Contábeis da Faculdade Metodista de Santa Maria (FAMES), e-mail: miriamsantos1510@hotmail.com

Essa lacuna deixada pelo estado compõe um mercado amplo de oportunidades de negócios e, ao mesmo tempo, um campo de trabalho para empreendedores sociais. Os empreendedores sociais, segundo Bessant e Tidd (2009), são pessoas capazes de mudar o panorama social para atingirem suas metas e terem uma retribuição psicológica. Possuem características diferenciadas, são ambiciosos, estratégicos, motivados para uma missão, voltados aos resultados e, acima de tudo, talentosos.

Esses empreendedores deixam de lado o lucro como objetivo principal de seu empreendimento e passam a buscar o valor social, através da necessidade de inovar e provocar mudanças na sociedade, porém isso não é suficiente para obter o sucesso em empreendimentos sociais; é preciso estratégia, conhecimento do negócio e, principalmente, ferramentas de inovação. Dentro dessas organizações sociais, os gestores são peças fundamentais no desenvolvimento de ações sociais e na sustentabilidade; são pessoas altamente comprometidas com a causa social, corajosas e determinadas a mudar a situação social de crianças, jovens, adolescentes e idosos.

Em Santa Maria-RS, esse cenário não é diferente, pois inúmeras associações, ou instituições, realizam trabalhos sociais, que, de acordo com o último levantamento do Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente (COMDICA), existem 22 organizações que atuam diretamente com crianças e adolescentes, cujos gestores as mantêm sustentáveis e operantes. A empresa, para ser sustentável, segundo Barbieri e Cajazeira (2009), deve incorporar conceitos e objetivos relacionados ao desenvolvimento sustentável e, para isso, a responsabilidade social torna-se o seu principal meio efetivo de contribuição.

A importância deste estudo está em conhecer as reais características dos gestores de empreendimentos sociais que possibilitam às instituições sustentabilidade e uma possível lucratividade. Conhecedores dessas características, podem-se determinar fatores de sucesso nos empreendimentos sociais, bem como diminuir a grande mortalidade empresarial existente. Nesse sentido, o presente estudo visa responder à seguinte problemática: Qual é o perfil dos empreendedores sociais na cidade de Santa Maria-RS?

Para responder à essa problemática, tem-se como objetivo geral identificar o perfil dos empreendedores sociais de Santa Maria-RS, o que remete aos seguintes objetivos específicos: (1) identificar qual é o perfil dos gestores que estão no comando dessas instituições; (2) verificar quais são as estratégias que esses gestores utilizam para proporcionar a sustentabilidade dessas organizações; (3) descrever quais são as suas contribuições para a cidade de Santa Maria-RS.

2 Empreendedorismo

A origem do termo empreendedorismo, de acordo com Dornelas (2012), é francesa, sendo que *entrepreneur* significa assumir riscos e iniciar algo novo, porém, não é possível definir um marco inicial do empreendedorismo baseando-se nas características do perfil do empreendedor. O autor ainda faz uma análise do surgimento

do empreendedorismo, pois, segundo ele, Marcopolo se destaca como um dos primeiros empreendedores ao estabelecer uma nova rota para o Oriente, pois, ao assinar um contrato com um capitalista para vender suas mercadorias, inovou e correu riscos para atingir seus objetivos.

Hisrich (2009) aborda o desenvolvimento do empreendedorismo na Idade Média, nos séculos XVII, XVIII, XIX e XX. Na Idade Média o empreendedor era aquela pessoa que não assumia riscos excessivos e administrava os recursos provenientes do governo. No século XVII, aparecem os primeiros indícios do empreendedorismo, na descrição de Richard Cantillon. Para ele o empreendedor era o que assumia riscos e se diferenciava do capitalista. No século XVIII, devido ao início da industrialização, o empreendedor é diferenciado do capitalista. Nos séculos seguintes, XIX e XX, o empreendedor passa a ser a pessoa que organiza as empresas, paga os empregados, dirige e controla todas as ações.

Para Leite (2012), ser empreendedor significa ter iniciativa, imaginação fértil e capacidade de aplicar e adaptar suas ideias transformando-as em negócio e, principalmente, perceber que as mudanças são oportunidades.

Os tipos de empreendedor estão ligados diretamente ao tipo de trabalho que eles desenvolvem e suas características psicológicas, conforme apresenta o quadro 1.

Quadro 1 – Principais tipos de empreendedor

Tipo	Conceito	Autores
Empreendedor nato	É aquele que possui história brilhante, geralmente começou do nada e montou um grande império.	Dornelas (2007) e Bernardi (2007)
Empreendedor que aprende	É aquela pessoa que reconhece uma oportunidade e não a deixa passar. Aprende com as dificuldades e seus próprios erros.	Dornelas (2007)
Empreendedor serial	O serial busca a todo momento melhorar e multiplicar seus negócios, não se contenta em apenas administrar seu empreendimento.	Dornelas (2007)
Empreendedor corporativo	Geralmente, é um executivo com grande conhecimento tecnológico e administrativo dentro das empresas. Assume riscos, é muito ambicioso e possui habilidades de persuasão e comunicação. São quatro os elementos-chave do empreendedorismo corporativo: novo empreendimento, autorrenovação, espírito de inovação e pró-atividade.	Dornelas (2007) e Hisrich (2009)
Empreendedor social	Busca mudanças sociais intensas através da utilização dos princípios empreendedores, diferindo dos empreendedores tradicionais do setor privado que buscam gerar lucros.	Bessant e Tidd (2009)
Empreendedor por necessidade	Aquele que não tem alternativa, geralmente foi demitido e seus negócios têm pequeno retorno financeiro.	Dornelas (2007)
Empreendedor herdeiro	O empreendedor herdeiro tem a missão de levar em frente os negócios da família, geralmente aprende a arte de empreender com a família. Atualmente, busca no mercado alternativas para gerir suas empresas.	Dornelas (2007) e Bernardi (2007)
Normal ou planejado	O empreendedor normal assume riscos calculados. Realiza todas as tarefas com planejamento e está sempre preocupado com os próximos passos do negócio.	Dornelas (2007)
Empreendedor tecnológico	É aquele que cria uma empresa de base tecnológica elevada, incorporando processos inovadores. É um negócio de alto risco.	Leite (2012)
Empreendedor artesão	É aquele que inicia um negócio com habilidades técnicas, mas sem conhecimento de gestão de negócios.	Chiavenato (2008)
Empreendedor oportunista	É aquele que possui boa instrução e utiliza procedimentos gerenciais sistemáticos.	Chiavenato (2008)
Empreendedor *Startup*	Cria novas empresas, busca investimentos externos, sem regras, grandes riscos calculados, sem vínculos com grandes empresas.	Leite (2012)

Fonte: Elaborado pelos autores.

Todos os tipos de empreendedor, em sua maioria, possuem as mesmas características comportamentais dos empreendedores de sucesso, e o que os diferencia é o ambiente em que estão inseridos, as questões socioeconômicas, o histórico familiar e até mesmo questões éticas.

3 Características comportamentais dos empreendedores

Vários estudos sobre características comportamentais dos empreendedores buscam encontrar, no seu perfil, o fator primordial do sucesso. Por vezes, as características são encontradas em diferentes intensidades e não são exatas, mas pesquisas indicam que para ser empreendedor a pessoa possui características diferenciadas. Bernardi (2007) traça características de perfil compatíveis com a personalidade de um empreendedor: senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, otimismo, persistência, propensão ao risco, liderança carismática, entre outras.

Degen (2009) caracteriza o empreendedor como alguém inconformado, com necessidade de fazer algo novo e de desafiar. Para empreender as pessoas precisam ter disposição para assumir riscos, conhecer o negócio, ter flexibilidade perante as oportunidades e preparo individual estritamente ligado à autoconfiança. O autor ainda aponta o capital social, que é a característica herdada da sociedade, da família, da religião, enfim, as características incorporadas ao seu perfil proveniente de seu envolvimento social (valores, experiências, paradigmas e imagem) e que influem na capacidade do empreendedor, sendo um elo entre risco e planejamento.

Leite (2012) acredita que as características do empreendedor podem ser dividas em: conjunto de realização, conjunto de planejamento e conjunto de poder, conforme o quadro 2.

Quadro 2 – Conjunto de características do empreendedor

Conjunto de realização	Conjunto de planejamento	Conjunto de poder
Busca de oportunidades e iniciativa: antecipação às circunstâncias e ao aproveitamento das oportunidades para expandir e iniciar novos negócios.	Busca por informações: dedica-se pessoalmente à busca de informações sobre *stackholders* e consulta especialistas nas áreas técnica e comercial.	Persuasão e rede de contatos: utiliza estratégias de persuasão, assim como palavras-chave como agentes para atingir objetivos. Desenvolve e mantém relações comerciais.
Persistência: age rapidamente ante os obstáculos, assume responsabilidades.		
Corre riscos calculados: avalia todas as alternativas e age para reduzir os riscos, desafia.	Estabelecimento de metas: estabelece metas e objetivos de longo e de curto prazos mensuráveis.	Independência e autoconfiança: confia na sua capacidade, busca autonomia em relação a normas. É otimista.
Exigência de qualidade, eficiência e eficácia: encontra maneiras de fazer as coisas melhores e exige sempre padrões altos de qualidade.		
Comprometimento: sacrifica-se para completar uma tarefa, colabora com os empregados para terminar um trabalho e esmera-se para manter clientes satisfeitos.	Planejamento e monitoramento sistemáticos: planeja dividindo as tarefas. Revisa constantemente os planos e mantém registros financeiros.	

Fonte: Leite (2012).

Dornelas (2007) atribui características marcantes ao empreendedor corporativo. O empreendedor tem paixão pelo que faz, dedicação, organização e liderança. A liderança é uma característica importantíssima e está ligada diretamente à motivação. Segundo Maximiniano (2011), a liderança está ligada à motivação dos liderados, as suas necessidades e valores, aos seus objetivos, àquilo em que eles acreditam e no que o empreendedor puder propor para conseguir a colaboração dos seus liderados.

Ambiciosos, estratégicos, talentosos e, acima de tudo, focados e motivados por uma missão e voltados ao resultado: assim, são os empreendedores sociais, segundo Bessant e Tidd (2009). A característica principal desses empreendedores, conforme esse autor, é a vontade de mudar o ambiente social. Através de habilidades e perseverança, são capazes de mover uma grande quantidade de recursos financeiros, políticos e humanos.

Maximiano (2011) define o empreendedor com características primordiais, conforme o quadro 3.

Quadro 3 – Características primordiais do empreendedor

Característica	Observação
Criatividade e capacidade de implementação	Fazer as coisas novas e ter capacidade de colocá-las em uso, flexibilizar e chegar a uma fórmula de sucesso.
Disposição para assumir riscos	Significa conhecer que tipos de despesas podem aparecer, ter coragem para iniciar a caminhada sem medo dos imprevistos que certamente acontecerão.
Perseverança e otimismo	Buscar a todo momento melhorar o negócio e não deixar de trabalhar. O empreendedor sabe que, se parar por um momento, seu serviço pode ruir. Ele também é otimista, enxerga o futuro de seu empreendimento, enfrentando os problemas como oportunidades de melhoria.
Senso de autonomia	É acreditar no seu potencial, ter confiança.

Fonte: Maximiano (2011).

Já Lenzi (2009) atribui a competência dos empreendedores a três fatores primordiais: conhecimento, habilidade e atitude. O conhecimento está ligado à técnica e às informações sobre o negócio, a habilidade está ligada à aplicação do conhecimento, e isso difere em relação ao gerenciamento das empresas, e a atitude é a pró-atividade propriamente dita, a capacidade de interceder diante dos fatos e oportunidades.

As características de um empreendedor podem ser avaliadas, segundo Bessant e Tidd (2009), como sendo fruto das relações dos históricos religioso e familiar, da sua educação formal e de seu perfil psicológico. Para Degen (2009), assumir riscos é uma das principais características empreendedoras e esse ato pode ser caracterizado numa escala ascendente em que o conhecimento do negócio, o domínio das tarefas complexas, o desenvolvimento da capacidade gerencial, o domínio da complexidade do negócio e o acúmulo de experiência são degraus a serem conquistados.

Não são apenas as características intrínsecas dos empreendedores que são responsáveis (ou não) pelo seu sucesso. Farah inclui um novo elemento: a formação. “O conjunto que compõe o instrumental necessário ao empreendedor de sucesso, ou seja, o

know how tecnológico e domínio de ferramentas gerenciais são vistos como consequência do processo de aprendizado de alguém capaz de atitudes definidoras de novos contextos." (2011, p. 30).

O empreendedor possui inúmeras características, umas mais acentuadas que outras, mas a propriedade que ele possui de fazer o meio se adaptar às suas ideias e ao planejamento é o que o faz diferenciado. A maioria das histórias empreendedoras de sucesso trata dos empresários ou funcionários com grandes ideias e liderança reconhecida, todos voltados à grande necessidade capitalista: o lucro. Pouco se falava em sociedade, nas suas mazelas, mas um novo tipo de empreendedor tem modificado essas afirmações, o empreendedor social, aquele capaz de mudar o ambiente social desfavorável, sem, muitas vezes, obter lucro com isso, mas o faz ter um novo processo.

4 Responsabilidade social: o papel do empreendedor social

De acordo com Tenório (2006), a origem da responsabilidade social pode ser dividida em dois períodos: o primeiro teve início no século XX até os anos de 50, ou seja, a passagem da vida do campo para a era industrial e a própria Revolução Industrial. Nessa época, a responsabilidade social estava atrelada ao trabalho honesto do empresário, à geração de emprego e ao pagamento de impostos. A administração científica de Taylor, Ford e Fayol traz a sistematização e o mecanicismo ao trabalho industrial e condena a prática da responsabilidade social.

Ainda segundo Tenório (2006), o aumento da produção e a geração de lucro trazem uma crescente perda da qualidade de vida, da questão ambiental e das relações de trabalho. O segundo período (após 1950 até os dias de hoje) adota o conceito de que as empresas estão inseridas em um ambiente complexo, onde suas atividades têm ação direta na comunidade/sociedade e, por isso, devem incorporar a responsabilidade social ao planejamento dos seus negócios.

Já para Melo Neto (2001), existe uma tríade geradora de desigualdades: poder, consumo e dinheiro. A grande competitividade gerada juntamente com a globalização produz efeitos devastadores na sociedade, como empobrecimento, negligência à cidadania, abandono da solidariedade, entre outros. Segundo o autor, esse ambiente de grandes desigualdades sociais foi o primeiro campo de trabalho para os assistencialistas, pois para ele, a atividade de filantropia, um auxílio assistencial aos excluídos em que o retorno é o conforto moral do praticante, difere da responsabilidade social que busca a sustentabilidade do grupo através de ações periódicas, planejadas e monitoradas com retorno social coletivo.

Tachizawa (2009) indica que futuramente a sobrevivência dos negócios dependerá das políticas ambientais e sociais desenvolvidas pelas empresas. O autor ainda lembra que a responsabilidade social está ligada a estratégias de sustentabilidade, excluindo, aos poucos, a filantropia e o assistencialismo. Para Tenório (2006), a responsabilidade social corporativa abarca três interpretações distintas: a primeira abordagem é de que a responsabilidade social significa o cumprimento das obrigações legais. A segunda

refere-se ao envolvimento da empresa com atividades comunitárias e uma terceira abordagem é o compromisso da empresa com a melhoria da qualidade de vida da comunidade. Barbieri e Cajazeira (2009) referenciam Carrol, que, em 1979, conceituou responsabilidade social como sendo as expectativas econômicas, legais, éticas e discricionárias que a sociedade tem em relação às organizações em dado período.

As dimensões econômicas, legais, éticas e discricionárias também são descritas por Machado Filho (2011). O autor refere que a dimensão econômica está ligada à produção empresarial, a serviços e atividades ligadas à geração de emprego e lucro, à dimensão legal do enquadramento da empresa e às regras formais estabelecidas. Já a ética está ligada ao comportamento além da legalidade formal, e a dimensão discricionária está ligada ao conceito de responsabilidade social e filantropia.

Melo Neto (2001) indica oito mandamentos da empresa socialmente responsável: ser ecológica, filantrópica, flexível, interessada, saudável, educativa, comunitária e íntegra, ou seja, é necessário todo um planejamento para desenvolver atividades ligadas à preservação ambiental, e isso inclui todo um processo de logística reversa, aberta a estudantes para visitação e a funcionários para aprimoramento pessoal, bem como preocupar-se com a saúde de seus colaboradores, dar liberdade aos funcionários para a prática de filantropia e, acima de tudo, evitar propagandas enganosas.

Foco, estratégia e papel são os elementos que definem, segundo Melo Neto (2001), a visão de responsabilidade social que a empresa possui. São diferentes visões relacionadas a marketing, comportamento ético, valores, estratégias de recursos humanos, à inserção e ao desenvolvimento da comunidade, como consciência ecológica, como exercício de capacitação profissional e como estratégia de inserção social. Para o autor, a responsabilidade social é maior à medida que a empresa aumenta sua participação na análise das ações sociais, na análise de seu comportamento ético e da política institucional.

Peredo (apud SILVA, 2009) aponta que há um amplo consenso de que os empreendedores sociais e seus empreendimentos são guiados por metas sociais, que é o desejo de beneficiar a sociedade de alguma forma, o que, na opinião da autora, seria outra maneira de dizer que o empreendedor social visa aumentar o valor social. Porém, a mesma admite que há uma discussão a respeito da relação entre metas sociais e *status* de organização sem fins lucrativos.

O desenvolvimento econômico, atrelado às mazelas do capitalismo, cria problemas sociais diversos e, na maioria das vezes, destrói a natureza. Um ambiente totalmente desfavorável é, para Bessant e Tidd (2009), um local de grandes oportunidades para o desenvolvimento de negócios. Desse modo, alguns paradigmas devem ser quebrados, como o dos pobres por não representarem um mercado viável, não possuírem consciência de marca, que são difíceis de alcançar e que não estão interessados em tecnologias avançadas. O empreendedor social (ou filantropo de alto rendimento) trabalha nesse nível piramidal, no qual encontra inúmeros paradigmas e

dificuldades. O filantropo de alto rendimento tem habilidade de conectar-se e capacidade de modificar essas estruturas sociais menos favorecidas.

No desenvolvimento de suas atividades, o empreendedor social, segundo Bessant e Tidd (2009), deve ter criatividade suficiente para alocar recursos e administrá-los guiando os participantes ao seu objetivo central; deve planejar estrategicamente e evitar o idealismo desacreditado. Junto com essas gestões, a inovação e os vínculos de trabalho fortalecidos são aliados poderosos de uma excelente gestão.

De acordo com Tachizawa (2004), a gestão de programas sociais do Terceiro Setor difere da gestão social das empresas privadas, o que significa dizer que o bom executivo não será, necessariamente, um excelente gestor social. Para Melo Neto (2001), uma empresa responsável social e sustentavelmente atua em três dimensões: na preservação ambiental, no apoio ao desenvolvimento econômico e na promoção da igualdade social.

Segundo Bessant e Tidd (2009), algumas dicas de empreendedores sociais experientes são importantes, como identificar um vazio no mercado e preenchê-lo basicamente onde os setores público e privado falham, objetividade e paciência suficiente, não ter medos e saber se relacionar com várias pessoas e comunidades, gerenciar o caixa e tirar o máximo do mínimo de recursos existentes, utilizando-se para isso do marketing viral e principalmente do boca a boca, utilizando para isso a internet. É ter uma estratégia e saber como sair de situações desfavoráveis e pedir ajuda técnica para avaliar seu negócio.

5 Método

Segundo a visão de Lakatos (1991), é por meio de um método que é possível alcançar conhecimentos válidos e verdadeiros, através de atividades sistemáticas e racionais que traçam caminhos e detectam erros auxiliando nas decisões dos cientistas.

Conforme Cervo (2002), a pesquisa descritiva estabelece o estudo da descrição das características e propriedades de grupos ou indivíduos. Busca observar, registrar e relacionar os fenômenos sem alterá-los ou manipulá-los. Este estudo buscou identificar as características individuais dos gestores que podem (ou não) interferir no desenvolvimento da sustentabilidade de empresas não governamentais.

Existem em Santa Maria-RS 22 Organizações Não Governamentais ligadas a atividades sociais, que trabalham com crianças e adolescentes. A amostra trabalhada foi com 50% da população. A proposta de estudo não se limitou a um único caso, mas a um conjunto de 11 instituições pré-selecionadas, sendo necessário adotar o conceito de estudo multicaso.

Como instrumento de coleta de dados, foi utilizado um questionário em uma amostra não probabilística típica da população, separada por conveniência. O questionário foi dividido em duas partes: a primeira, composta por 23 perguntas abertas e fechadas, serviu para compor o perfil do empreendedor, as características da organização social e o motivo que levou o gestor a trabalhar na área social.

A segunda parte do instrumento foi elaborada e adaptada do modelo de Dornelas (2007), com 85 itens de avaliação sobre o perfil empreendedor, visando responder aos objetivos propostos. Os itens foram marcados numa escala de 1 a 5, demonstrando a frequência com que realiza certas atividades. A soma de seis itens da tabela menos o fator de correção gera um número entre 0 e 30 que identifica as características do empreendedor. Para demonstrar se o gestor possui características de empreendedor, utilizou-se a seguinte classificação: de 0 a 10 = baixo, de 11 a 20 = médio, de 21 a 25 = médio-alto e de 26 a 30 = alto.

Por ser uma pesquisa de abordagem qualitativa e quantitativa, os resultados quantitativos foram tabulados, e os dados qualitativos foram alvo de reflexões detalhadas.

6 Análise de resultados

Os dados analisados foram divididos em três etapas: a primeira corresponde a uma breve contextualização dos dados das instituições pesquisadas e suas principais dificuldades; na segunda etapa, apresenta-se o perfil dos gestores e, por fim, a análise das principais motivações e/ou razões que os levaram a trabalhar com instituições sociais. É possível perceber as principais atividades realizadas pelas instituições, no quadro 4.

Quadro 4 – Instituições sociais e seus objetivos

Instituição	Objetivos	Público Atendido
Escola de Ensino Fundamental Paulo Freire	Educação e orientação a crianças em situação de rua.	Acima de 50 crianças
Núcleo de Práticas Profissionais	Assistência de profissionais da saúde a crianças que não possuem plano de saúde.	Até 50 crianças
Lar de Joaquina	Orientar e dar apoio psicossocial a crianças do sexo feminino em situação de vulnerabilidade social.	Acima de 50 crianças
Lar Vila das Flores	Apoio socioeducativo em meio aberto, programa de erradicação do trabalho infantil, educação e orientação às mães.	Acima de 50 crianças
Lar Acalanto – Casa de apoio a crianças com HIV/AIDS	Alimentar, abrigar e dar assistência médica a crianças portadoras de HIV.	Até 50 crianças
Pastoral da Criança	Ações básicas de saúde, nutrição, educação e cidadania.	Acima de 50 crianças
ASENA	Educação, cidadania, Projeto Remar.	Até 50 crianças
Instituto Sociedade Civil Servos da Caridade – Pão Dos Pobres Santo Antônio	Apoio socioeducativo em meio aberto e cursos profissionalizantes a crianças em situação de risco.	Acima de 50 crianças
Aldeias Infantis SOS	Alimentar, abrigar e dar assistência médica a crianças vítimas de violência, negligência e abandono.	Acima de 50 crianças
Instituição Beneficente Lar de Mirian e Mãe Celita	Proteção integral à criança.	Acima de 50 crianças
Centro Social Marista-Santa Marta	Serviços sociais, atendimento médico, odontológico, de enfermagem e psicológico a crianças da comunidade e bairros próximos.	Até 50 crianças

Fonte: Elaborado pelos autores

O presente estudo também buscou identificar quais são as principais dificuldades encontradas pelos gestores na administração das instituições. Como retorno, consideram a dificuldade financeira (66,70%) e a dificuldade de pessoal (33,40%).

Os problemas financeiros estão ligados à necessidade de sustentabilidade e os problemas de pessoal, à mão de obra e a questões trabalhistas. Os gestores responderam como arrecadam recursos para o desenvolvimento de suas atividades, podendo marcar mais de uma opção. Os recursos que movem essas instituições são oriundos das seguintes fontes: 28,27% do governo, 14,10% de instituições particulares, 19,03% de projetos internos, 5,60% de ONGs, e 33% se valem de atividades como rifas, risotos, telemarketing, convênios e outros eventos para suprir a demanda de recursos.

Lidar com problemas financeiros e de pessoal para Bessant e Tidd (2009) são capacidades inerentes aos empreendedores sociais. Das organizações pesquisadas, 54,50% possuem problemas financeiros, contudo, apenas 18% dos gestores têm características comportamentais que os habilitam a administrar esses recursos.

Dando sequência à análise dos dados, foi possível verificar o perfil dos gestores, utilizando como base a primeira parte do instrumento de coleta de dados, com questões abertas e fechadas sobre os gestores. Dos gestores pesquisados, percebe-se que 54,50% são do gênero feminino, e 45,50%, do masculino e possuem idade entre 21 e 50 anos. Em média, estão há mais de 11 anos na função. Quanto ao estado civil, 55% são solteiros, e 45% são casados. Dos casados, têm filhos, e sua renda familiar está situada entre R$ 1.500 a R$ 5.000 Reais mensais.

Apenas dois gestores têm outro trabalho além da organização social; os demais dedicam-se apenas às atividades de gestão social. Dos gestores pesquisados, seis recebem uma remuneração específica pelo trabalho desempenhado, os demais exercem atividades de forma voluntária.

Entre os 11 gestores, apenas cinco possuem Ensino Superior completo, e dois, o curso está em andamento, sendo que o curso de Administração é a principal formação. Os pesquisados afirmam também que estão em constante atualização, realizando cursos de gestão social, liderança e logística. Farah (2011) destaca a importância do conhecimento como instrumento necessário nas atividades de gestão empreendedora, principalmente quando o foco é social.

Para ilustrar as características empreendedoras, foi utilizada uma tabela proposta por Dornelas (2007) da qual os gestores preencheram 85 questões sobre atitudes e reações rotineiras na instituição. Uma única alternativa foi marcada para cada questão com um índice de 1 a 5 (1 – Nunca, 2 – Raramente, 3 – Algumas vezes, 4 – Frequentemente e 5 – Sempre). Para cada característica empreendedora, foi realizado um somatório dos índices encontrados em cinco questões da tabela. Por fim, um fator de correção é subtraído das pontuações totais para evitar que a pessoa crie uma imagem favorável de si mesma.

Os resultados encontrados, por características, receberam a seguinte classificação: de 0 a 10: baixo (indica que a pessoa terá que desenvolver ações para atingir seu

potencial), de 11 a 20: médio (existe potencial latente, que, quando for requisitado, se manifesta), de 21 a 25: médio-alto (pode contar, seu potencial está presente), de 26 a 30: alto (é uma característica forte, é sua força).

Para ilustrar a quantidade de características empreendedoras que os gestores possuem, utilizou-se o gráfico 1. Pode-se concluir que 45,50% dos gestores possuem algumas características empreendedoras altas como planejamento sistemático, busca por oportunidades, persistência e exigência de qualidade. Segundo Leite (2012), essas características estão ligadas ao conjunto de realizações do empreendedor. Além dos gestores que apresentaram características comportamentais altas, podem-se destacar os que apresentaram características do tipo médio-alto em quantidades superiores a 65%, como no caso dos gestores 1 e 6.

Gráfico 1 – Presença de características empreendedoras

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os itens classificados como médios indicam que o gestor apresenta características empreendedoras, porém, para aparecerem, devem ser requisitadas. Os itens classificados como médio-alto indicam que a característica é latente no gestor e pode ser usada em seus empreendimentos, porém as características altas são o diferencial empreendedor. A experiência entre os gestores é um importante degrau no desenvolvimento da capacidade de assumir riscos, segundo Degen (2009).

Dos gestores analisados, 55,6% trabalham há mais de dez anos no trabalho social, o que lhes remete a um conhecimento amplo sobre a atividade. Conhecimento, habilidade e atitude são fatores primordiais à competência dos empreendedores segundo Lenzi (2009). A iniciativa, sinônimo de atitude, é característica médio-alta de quatro dos 11 gestores.

A análise dos resultados remete à existência de uma interligação entre as características empreendedoras, o que fazem com que o gestor tenha um perfil empreendedor. Dos 11 perfis estudados apenas um se aproximou do perfil esperado de um empreendedor, com 90,01% das características altas e médio-altas.

A terceira etapa da análise dos dados buscou identificar as principais razões e/ou motivações de estarem na gestão de uma instituição social, as quais são apresentadas no

gráfico 2. Na visão de Spector (2002), motivação é um termo difícil de definir e geralmente é definido como um sentimento interior que faz uma pessoa agir de determinada maneira ou desenvolver certo tipo de comportamento. O questionário apresentou cinco motivos, sendo que o pesquisado não teve restrição com relação ao número de proposições marcadas. As cores identificam a motivação de acordo com o gestor.

Gráfico 2 – Motivos para trabalhar na área social

Fonte: Elaborado pelos autores.

Percebe-se que inúmeras são as razões que os fizeram empreender na área social, porém merece destaque a busca pela satisfação pessoal. A área social é um grande campo para empreendedores que buscam grande rendimento como afirma Bessant e Tidd (2009), porém os gestores pesquisados não revelaram grande interesse em lucro, apenas 27% deles procuram lucro no desempenho de atividades sociais.

Por fim, solicitou-se aos gestores que citassem duas características importantíssimas no desempenho de suas funções. Obtiveram-se 15 resultados: dedicação (13,30%), amor (13,30%), competência técnica, qualidade no atendimento, humildade, fidelidade, dedicação, honestidade, compromisso, perseverança, gostar do que faz e ética (6,70%). Todas obtiveram a mesma média.

É notório que as características citadas estão relacionadas diretamente ao relacionamento com o público-alvo da instituição, que é prioritário para esse tipo de empreendedor, diferenciando-se dos demais. Conforme Melo Neto (2001), a medida do sucesso do empreendedor social é o impacto social que esse exerce na sociedade na qual está inserido.

7 Considerações finais

O estudo das organizações sociais que trabalham com crianças e adolescentes foi realizado através de uma pesquisa aplicada e descritiva com questionário de abordagem qualitativa e quantitativa e que faz parte de um estudo multicaso. O objetivo foi identificar o perfil dos gestores que estão à frente dessas instituições, as estratégias para

tomadas de decisão sustentáveis e descobrir suas reais contribuições à sociedade de Santa Maria-RS.

A partir dos resultados apresentados, chega-se às seguintes conclusões: a experiência ligada ao conhecimento e à autoconfiança remete o gestor à possibilidade de enxergar novas oportunidades que aparecem e, através de sua iniciativa, criar e assumir riscos no desenvolvimento desse novo projeto. O projeto passa por um planejamento de utilização de recursos financeiros e de pessoas, por um estabelecimento de metas a serem atingidas e pelo comprometimento do empreendedor. Por ser persistente e, principalmente, pela qualidade dos produtos e serviços que oferece, é reconhecido por sua eficiência. Suas atitudes motivadas e sua autoconfiança lhe emprestam a característica de um líder, capaz de conduzir com o exemplo e sua *expertise* os seus comandados.

Assim, são os gestores das empresas de sucesso, pois têm características empreendedoras que lhe dão suporte para desenvolverem novos projetos e assumirem riscos calculados. Ao utilizarem seus conhecimentos para inovar em suas organizações, os gestores poderão atingir bons resultados financeiros e de sustentabilidade.

Como exemplo de perfil empreendedor, destaca-se o gestor 10 que possui seis características empreendedoras marcantes e nove características empreendedoras latentes, trabalha sem remuneração, de forma voluntária, buscando satisfação pessoal pela via do amparo aos necessitados.

As instituições sociais trabalham com crianças e adolescentes, atendem a um mercado superior a mil crianças e são de suma importância no contexto social, tendo em vista não existirem programas e instituições governamentais capazes de atender a esse público.

A sustentabilidade dessas instituições está atrelada à inovação e à busca de oportunidades, qualidades pouco encontradas nos gestores analisados. Atualmente, vários projetos internos são realizados em instituições sociais, mas não são frequentes nem autossustentáveis.

O empreendedor social tem como objetivo principal aumentar o valor social. Nesse sentido, o trabalho desenvolvido pelas instituições sociais cumpre com seu objetivo. Para manter a instituição funcionando e sustentável, os gestores devem buscar oportunidades e informações a todo momento, trabalhar sua autoconfiança e ser persistentes em seus objetivos, buscando construir uma liderança baseada em características essenciais como habilidade, atitude e conhecimento.

Referências

BARBIERI, José Carlos; CAJAZEIRA, Jorge Emanuel Reis. *Responsabilidade social empresarial e empresa sustentável*: da teoria à prática. São Paulo: Saraiva, 2009.

BERNARDI, Luiz Antônio. *Manual de empreendedorismo e gestão*: fundamentos, estratégias e dinâmicas. 5. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

BESSANT, John; TIDD, Joe. *Inovação e empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2009.

CERVO, Arnaldo Luiz. *Metodologia científica*. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo*: dando asas ao espírito empreendedor. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

DEGEN, Ronald Jean. *O Empreendedor*: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José Carlos de Assis. *Empreendedorismo na prática:* mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

_____. *Empreendedorismo*: transformando ideias em negócios. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

FARAH, Osvaldo Elias. *Empreendedorismo estratégico*. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

HISRICH, Robert D. *Empreendedorismo.* 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

LAKATOS**,** Eva Maria. *Fundamentos de metodologia científica*. 3. ed., rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 1991.

LEITE, Emanuel. *O fenômeno do empreendedorismo.* São Paulo: Saraiva, 2012.

LENZI, Fernando César. *A nova geração de empreendedores*. São Paulo: Atlas, 2009

MACHADO FILHO, Cláudio Pinheiro. *Responsabilidade social e governança:* os debates e as implicações. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. *Administração para empreendedores:* fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

MELO NETO, Francisco Paulo de. *Gestão da responsabilidade social corporativa*: o caso brasileiro. Rio de Janeiro: QualityMark Ed., 2001.

SILVA, Amalin Vieira da. *Como empreendedores sociais constroem e mantêm a sustentabilidade de seus empreendimentos.* 2009. 102 f. Dissertação (Mestrado Executivo) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas (Ebrape), Rio de Janeiro, 2009.

SPECTOR, Paul E. *Psicologia nas organizações.* São Paulo: Saraiva, 2002.

TACHIZAWA, Takeshy. *Organizações Não Governamentais e Terceiro-Setor:* criação de ONGs e Estratégias de atuação. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

_____. *Gestão ambiental e responsabilidade social corporativa*: estratégias de negócios focadas na realidade brasileira. 6. ed., rev. e amp. São Paulo: Atlas, 2009.

TENÓRIO, Fernando Guilherme. *Responsabilidade social empresarial*: teoria e prática. 2. ed., rev. e ampl. Rio de Janeiro: Ed. da FGV, 2006.

Perfil da mulher vítima de violência doméstica no Brasil, no Rio Grande Sul e em Caxias do Sul

Adalberto Ayjara Dornelles Filho*
Ramone Mincato**
Paula Cervelin Grazzi***

Resumo: Uma breve revisão de estudos sobre a violência contra a mulher na sociedade brasileira sinaliza que esse fenômeno social é resultado de vários condicionamentos, uma vez que análises realizadas têm evidenciado variadas correlações entre os dados. Diante disso, o objetivo deste artigo é estudar o perfil de mulheres vítimas de violência no Brasil, no Rio Grande do Sul e em Caxias do Sul, estratificado por faixa etária, raça e grau de escolaridade. A análise quantitativa é feita com dados do SINAM, da RAIS, da FIRJAN e do IBGE para o ano de 2012. As análises indicaram que o perfil das mulheres vitimadas pela violência doméstica é composto por crianças e mulheres jovens até 39 anos, negras ou pardas e com baixa escolaridade. Parece não haver associação imediata entre violência doméstica e desenvolvimento socioeconômico (medido pelo IFDM).
Palavras-chave: Violência doméstica. Mulher. Condicionamentos históricos.

Abstract: A brief review of studies on violence against women in Brazilian societyindicates that this social phenomenon is a result of various conditioning factors, since analyzes have shown varying correlations between data. Thus, the aim of this paper is to study the profile of women victims of violence in Brazil, Rio Grande do Sul and Caxias do Sul, stratified by age, race and education level. Quantitative analysis is done with data SINAN, RAIS, FIRJAN and IBGE for the year 2012 The analysis indicated that the profile of women victimized by domestic violence are children and young women up to 39 years, black or brown and with low education. There seems no immediate association between domestic violence and socio-economic development (measured by IFDM).
Keywords: Domestic violence. Women. Historical conditioning.

1 Introdução

Uma breve revisão de literatura sobre a violência contra as mulheres mostra que esse fenômeno social é resultado de múltiplos condicionamentos culturais, jurídicos, religiosos, econômicos, políticos, emocionais e psíquicos.

No campo cultural, para Lage e Nader (2012), ao longo da história do Brasil, a justificativa da violência contra as mulheres está ligada à ideologia patriarcal. O patriarcalismo confere aos homens um grande poder sobre as mulheres ao permitir "um sentimento de posse sobre o corpo feminino" e atrelar "a honra masculina ao comportamento das mulheres sob sua tutela". Desde o período colonial cabia a eles "disciplinar e controlar as mulheres da família, sendo legítimo que, para isso, recorressem ao uso da força" (LAGE e NADER, 2012, p. 287).

Reiterando a importância dos múltiplos fatores que contribuem para explicar a violência contra as mulheres, o objetivo deste artigo é construir o perfil de mulheres vítimas de violência no Brasil, no Rio Grande do Sul e em Caxias do Sul, estratificado

* Mestre em Matemática Aplicada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor no curso de Engenharia na Universidade de Caxias do Sul (UCS). Pesquisador do "Observatório do Trabalho" onde estuda o mercado de trabalho em Caxias do Sul.
** Doutora em Ciência Política pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professora na Universidade de Caxias do Sul (UCS).
*** Bacharel em História.

por faixa etária, por raça e grau de escolaridade e verificar a pertinência das seguintes hipóteses de associação:

(a) quanto maior for o grau de escolaridade menor será a violência doméstica;

(b) a violência doméstica contra mulheres negras é maior que a contra mulheres brancas; e

(c) quanto maior for a participação feminina no mercado de trabalho, menor será a violência doméstica.

2 O registro da violência

A partir de 2010, o Ministério da Saúde, através da Portaria 3.252/2010, estabelece as diretrizes para execução e financiamento das ações de Vigilância em Saúde pela União, pelos estados e municípios. Entre as ações, reforça a adoção do Sistema de Informação de Agravos de Notificação (SINAN) que é alimentado, principalmente, pela notificação e investigação de casos de doenças e agravos que constam da lista nacional de doenças de notificação compulsória. Entre as notificações obrigatórias consta a denominada violência doméstica, sexual e outras.

A análise dos dados disponíveis permite perceber claramente que existe um aumento bastante acentuado do número de notificações de violência registrado nos últimos quatro anos. No Brasil, em 2009, foram notificados 24,1 mil casos de violência doméstica contra a mulher. Já em 2012, esse número passa para 103,8 mil notificações (um incremento de 330%). Descontada a taxa de crescimento populacional, o mesmo movimento é verificado nas proporções de notificação: no Brasil, em 2009, houve 12,6 notificações para cada 100.000 habitantes. Em 2012, essa proporção passa para 53,5 notificações (um incremento de 324%). A cada ano, em média, houve um crescimento de 62,6% no número de notificações.

O incremento do número de registros pode ser explicado, em boa parte (esperamos), pelo aumento da visibilidade da violência doméstica (maior consciência da sua existência, aumento da pressão social pela denúncia do agressor e ampliação da rede de proteção e amparo às vítimas). Uma questão que se impõe é: Sobrepondo-se a esse maior *registro* da violência também existe uma maior *ocorrência* de violência?

3 Caracterização da violência doméstica

O registro do SINAN conta com muitas informações relativas à vítima, ao agressor, às circunstâncias e à evolução de cada caso de violência doméstica. Para efeitos de comparação com a população geral e análise de aderência (TRIOLA, 2013) utilizou-se de dados relativos ao sexo, à idade, à raça/cor e à escolaridade da vítima.

3.1 O sexo da vítima

A tabela 1 mostra o número de notificações registrado e a população residente no Brasil, no Rio Grande do Sul e em Caxias do Sul em 2010, estratificado por sexo. A

tabela mostra também a proporção que esses valores representam. As classes em que a proporção de notificações é superior à proporção populacional estão assinaladas com um *.

Tabela 1 – Notificações de violência doméstica e população estratificada por sexo e nível geográfico – 2010.

Nível geográfico	Sexo	Notificações	Prop.	População	Prop.
Brasil	Masculino	22.382	33,9%	93.406.990	49,0%
	Feminino	43.620	66,1%	97.348.809	51,0% *
	Total	**66.002**	**100,0%**	**190.755.799**	**100,0%**
Rio Grande do Sul	Masculino	2.260	40,9%	5.205.057	48,7%
	Feminino	3.262	59,1%	5.488.872	51,3% *
	Total	**5.522**	**100,0%**	**10.693.929**	**100,0%**
Caxias do Sul	Masculino	616	44,7%	213.612	49,0%
	Feminino	761	55,3%	221.952	51,0% *
	Total	**1.377**	**100,0%**	**435.564**	**100,0%**

Fonte: SINAN/IBGE. Tabulação: Observatório do Trabalho – UCS

A tabela mostra que, no Brasil, foram notificados 66.002 casos de violência doméstica. Desses, 43.620 vitimaram mulheres perfazendo 66,1% dos casos. Essa proporção é significativamente[1] superior à proporção de mulheres entre a população total de 51,0%. No Rio Grande do Sul, tivemos 5.522 notificações. Dessas, 3.262 vitimaram mulheres perfazendo 59,1% dos casos. Essa proporção é significativamente[2] superior à proporção de mulheres entre a população total de 51,3%. Para o Município de Caxias do Sul, tivemos 1.377 notificações. Dessas, 761 vitimaram mulheres perfazendo 55,3% dos casos. Essa proporção é significativamente[3] superior à proporção de mulheres entre a população total de 51,0%.

Da análise da tabela verificou-se que, em primeiro lugar, existe a evidência de que é a mulher a maior vítima da violência doméstica. Em segundo lugar, percebeu-se um decréscimo no percentual de notificação feminina do Brasil para o Rio Grande do Sul e deste para Caxias do Sul.

Dado que a mulher é a maior vítima da violência doméstica, a partir daqui os dados apresentados se referem apenas às mulheres.

3.2 Idade da vítima

Outras análises mostram que, de modo geral, as idades em que as mulheres são mais vitimadas pela violência estam na faixa de 0 a 39 anos. Dentro dessas faixas, as exceções estão no Brasil e em Caxias do Sul para a faixa de 5 a 9 anos e no Rio Grande do Sul para a faixa de 30 a 39 anos.

[1] Teste de aderência, qui-quadrado = 5986, GL = 1, P < 0,0001.
[2] Teste de aderência, qui-quadrado = 132,6, GL = 1, P < 0,0001.
[3] Teste de aderência, qui-quadrado = 10,2, GL = 1, P = 0,0014.

3.3 Raça/cor

Perpassando todos os níveis geográficos, as mulheres negras (raça/cor preta) são consistentemente mais vitimadas pela violência. Os dados amostrais corroboram a hipótese (b) levantada na seção 1.

3.4 Escolaridade da vítima

Outras análises mostram que, entre as vítimas de violência doméstica, é maior a proporção pessoas com menor escolaridade, que corroboram a hipótese (a) levantada na seção 1.

4 Violência e participação feminina no mercado de trabalho

A hipótese (c) levantada na seção 1 é que a violência doméstica pode decorrer do estado de submissão econômica da mulher. Assim, as mulheres que se tornam mais independentes economicamente, assumindo postos de trabalho remunerados estariam menos sujeitas à violência.

A tabela 2 reapresenta a proporção de notificações no Brasil e unidades da federação, como na tabela 1, porém restrito ao ano de 2010. Apresenta também a população (estimada pelo Censo 2010 do IBGE) e a quantidade de trabalhadoras no mercado formal de trabalho (extraídos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do Ministério do Trabalho e Emprego). Apresenta, ainda, a proporção de trabalhadoras relativamente à população de cada unidade da federação.

A tabela mostra que no Brasil, a cada 100 habitantes, 8,8 mulheres estão no mercado de trabalho formal. O Distrito Federal apresenta a maior participação feminina: cerca de 13,4 mulheres a cada 100 habitantes. No Rio grande do Sul, a participação está acima da média nacional: cerca de 10,4 trabalhadoras para cada 100 habitantes.

O coeficiente de correlação entre a proporção de notificações e a participação feminina (excluído o Estado de Mato Grosso de Sul) é r =0,359. O valor sugere uma *leve* tendência de aumento do número de notificações com o aumento da participação feminina no mercado de trabalho. No entanto, esse valor não é suficientemente significativo [P = 0,072] para se afirmar a existência dessa relação.

Tabela 2 – Proporção de notificações e participação feminina no mercado de trabalho – 2010

UF	Proporção de notificações (por 100.000)	População	Trabalhadoras formais	Proporção (por 100)
Acre	**38,1**	733.559	55.077	**7,0**
Alagoas	**28,0**	3.120.494	170.819	**5,2**
Amapá	**20,5**	669.526	49.248	**6,9**
Amazonas	**26,5**	3.483.985	244.954	**6,6**
Bahia	**15,7**	14.016.906	892.170	**6,0**
Ceará	**3,9**	8.452.381	587.494	**6,5**
Distrito Federal	**25,2**	2.570.160	399.326	**13,4**
Espírito Santo	**5,0**	3.514.952	350.876	**9,1**
Goiás	**20,1**	6.003.788	548.237	**8,4**
Maranhão	**5,2**	6.574.789	272.997	**4,0**
Mato Grosso	**6,7**	3.035.122	242.337	**7,4**
Mato Grosso do Sul	**116,6**	2.449.024	227.179	**8,5**
Minas Gerais	**20,4**	19.597.330	1.921.785	**8,9**
Pará	**12,9**	7.581.051	370.211	**4,7**
Paraíba	**14,0**	3.766.528	250.338	**6,2**
Paraná	**20,3**	10.444.526	1.194.155	**10,3**
Pernambuco	**30,7**	8.796.448	609.439	**6,5**
Piauí	**9,4**	3.118.360	165.486	**5,0**
Rio de Janeiro	**16,3**	15.989.929	1.638.358	**9,3**
Rio Grande do Norte	**8,9**	3.168.027	241.494	**7,1**
Rio Grande do Sul	**30,5**	10.693.929	1.247.523	**10,4**
Rondônia	**7,2**	1.562.409	134.349	**7,9**
Roraima	**39,4**	450.479	37.441	**7,7**
Santa Catarina	**29,9**	6.248.436	862.060	**12,1**
São Paulo	**34,0**	41.262.199	5.343.083	**11,5**
Sergipe	**2,7**	2.068.017	152.261	**6,9**
Tocantins	**30,9**	1.383.445	106.900	**7,2**
Brasil	**22,9**	**190.755.799**	**18.315.597**	**8,8**

Fonte: Censo 2010/SINAN/RAIS Tabulação: Observatório do Trabalho - UCS

O gráfico 1, ilustra os dados mostrados na tabela 2.

Gráfico 1 – Proporção de participação feminina e proporção de notificações – 2010

Os dados apresentados *não* corroboram a hipótese (c). No entanto, é importante ressaltar que os dados analisados não são atributos associados a um mesmo indivíduo (caso). Portanto, a não associação dos dados disponíveis não implica que essas associações não existam de fato. Caso a informação sobre a situação laboral estivesse presente, talvez, essa associação fosse corroborada.

5 Conclusões

Analisando os dados apresentados, pode-se verificar que o registro da violência vem aumentando, estando as mulheres mais sujeitas à violência doméstica. O perfil das mulheres vitimadas pela violência indica que elas são majoritariamente *crianças* e *mulheres jovens até 39 anos*, *negras* e *pardas*, com *baixa escolaridade* (até o Ensino Médio incompleto). Os dados amostrais corroboram as hipóteses (a) e (b) (levantadas na seção 1). No entanto, parece não haver associação imediata entre violência doméstica e desenvolvimento econômico e social nem com a participação feminina no trabalho formal. Assim, os dados amostrais não corroboram a hipótese (c).

Assim, o principal resultado deste artigo consiste em revisitar a ideia de associação entre violência e economia. Embora se tenha verificado que a *leve tendência*

de incremento de notificações com aumento da participação feminina no mercado de trabalho, não seja estatisticamente significativa, levanta-se a hipótese de que esse aumento do número de notificações ocorre, em parte, pelo aumento de autonomia econômica da mulher. Há de se destacar, também, a conjunção com a intensificação de politicas públicas de proteção às vítimas de violência.

A presente análise colabora com a problematização dos referenciais teóricos que afirmam que a violência doméstica diminui com a autonomia econômica das mulheres. Conclui-se que essa relação não é trivial e, se for verdadeira, depende de análises mais pontuais. Ressalta-se a presente análise toma por base os *registros* de violência que não dão conta da complexidade do fenômeno. A violência *doméstica* está ainda muito confinada ao ambiente privado e carregada de estigma social que culpa a vítima pela sua própria condição.

Como o intervalo de tempo fornecido pelo banco de dados do SINAN compreende apenas quatro anos, não é possível uma análise maior da série histórica. No entanto, uma possibilidade de avanço no debate do tema associação entre violência e economia pode consistir na resposta à questão: Haveria uma tendência de aumento de violência nos períodos de crise econômica? A questão, por enquanto, fica em aberto.

Referências

BRASIL, Ministério da Saúde. *Portaria 3.252*, de 22 dezembro de 2009. Disponível em: <dtr2004.saude.gov.br/sinanweb/novo/Documentos/portaria3252.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2014.

LAGE, Lana; NADER, Maria Beatriz. Violência contra a mulher: da legitimação à condenação social. In: _____. *Nova história das mulheres*. Carla Bassanezi e Joana Pedro (Org.). São Paulo: Contexto, 2012.

TRIOLA, Mario. *Introdução à estatística.* 11. ed. LTC. 2013.