

# Papel dos Parques Tecnológicos no Desenvolvimento Regional

---

Judite Sanson de Bem (Org.)

---



EDUCS

# **PAPEL DOS PARQUES TECNOLÓGICOS NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

**FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE  
DE CAXIAS DO SUL**

*Presidente:*  
Roque Maria Bocchese Grazziotin

*Vice-Presidente:*  
Orlando Antonio Marin

**UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL**

*Reitor:*  
Prof. Isidoro Zorzi

*Vice-Reitor:*  
Prof. José Carlos Köche

*Pró-Reitor Acadêmico:*  
Prof. Evaldo Antonio Kuiava

*Coordenador da Educs:*  
Renato Henrichs

**CONSELHO EDITORIAL DA EDUCS**

Adir Ubaldo Rech (UCS)  
Gilberto Henrique Chissini (UCS)  
Israel Jacob Rabin Baumvol (UCS)  
Jayme Paviani (UCS)  
José Carlos Köche (UCS) – presidente  
José Mauro Madi (UCS)  
Luiz Carlos Bombassaro (UFRGS)  
Paulo Fernando Pinto Barcellos (UCS)

# **PAPEL DOS PARQUES TECNOLÓGICOS NO DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

**Judite Sanson de Bem**  
**(org.)**



**EDUCS**

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

P214 Papel dos parques tecnológicos no desenvolvimento regional [recurso eletrônico] / organizadora Judite Sanson de Bem. – Caxias do Sul, RS : Educs, 2013.

Apresenta bibliografia.  
Modo de acesso: World Wide Web.  
ISBN: 978-85-7061-730-9

1. Desenvolvimento econômico. 2. Planejamento regional. 3. Inovações tecnológicas. I. Bem, Judite Sanson de, 1963-.

CDU 2.ed.: 330.34

Índice para o catálogo sistemático:

1. Desenvolvimento econômico	330.34
2. Planejamento regional – Rio Grande do Sul	338.26(816.5)
3. Inovações tecnológicas	005.591.6

Catalogação na fonte elaborada pela bibliotecária  
Carolina Meirelles Meroni - CRB10/2187



**EDUCS – Editora da Universidade de Caxias do Sul**

Rua Francisco Getúlio Vargas, 1130 – Bairro Petrópolis – CEP 95070-560 – Caxias do Sul – RS – Brasil

Ou: Caixa Postal 1352 – CEP 95001-970 – Caxias do Sul – RS – Brasil

Telefone/Telefax PABX (54) 3218 2100 – Ramais: 2197 e 2281 – DDR (54) 3218 2197

Home Page: [www.ucs.br](http://www.ucs.br) – E-mail: [educs@ucs.br](mailto:educs@ucs.br)

## Sumário

### **O trabalho e as questões de gênero:**

#### **a percepção das mulheres caxienses sobre o ambiente profissional na área de comércio internacional**

Vanessa Macedo Fiuza

Fernanda Lazzari

Daísa Ziglioli Pilotto

### **Desenvolvimento sustentável e o consumo: políticas públicas de educação**

João Ignacio Pires Lucas

Cleide Calgaro

### **A cadeia de carne de frango: uma análise dos mercados brasileiro e mundial de 2002 a 2010**

Márcia Voila

Divanildo Triches

### **Desenvolvimento do turismo socioambientalmente sustentável**

Adir Ubaldo Rech

Karine Grassi

### **Análise de cenários em empresas internacionalizadas: estudo de múltiplos casos em Caxias do Sul**

Roberto Birch Gonçalves

### **O capitalismo de estado burguês e o imperialismo**

Lucas Trentin Rech

### **A inovação e os arranjos produtivos locais: perspectivas para a indústria têxtil e de vestuário: um estudo de caso do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha**

Gabriela Martin Golin

Jacqueline Maria Corá

### **Impacto do *Turnover* nos custos de uma indústria do Nordeste Gaúcho**

Alex Eckert

Marlei Salete Mecca

Roberto Biasio

Ângela Chiele

### **Análise do nível de reservas internacionais dos países emergentes de 2000 a 2010**

Romário de Souza Gollo

Divanildo Triches

**O Programa Bolsa Família em terra de migrantes**

Vania Herédia

Maria do Carmo Santos Gonçalves

Bruna Pandolfi

**O papel das políticas públicas para a redução das desigualdades e pobreza e como instrumento de desenvolvimento econômico e social no Brasil**

Luís Davi Siqueira

Marilise Dorneles Spat

**A inserção das vinícolas do vale dos vinhedos no mercado externo: um estudo realizado com as vinícolas Miolo e Pizzato**

Rafaela Crosa de Ross

Fernanda Lazzari

Daísa Ziglioli Pilotto

**Análise da geração de empregos da indústria calçadista no Corede Vale do Rio dos Sinos nos anos 2007 a 2012**

Moisés Waismann

Judite Sanson de Bem

Nelci Maria Richter Giacomini

**Uma avaliação da regulação e concessão do setor de petróleo no Brasil após a Lei 9.478/97**

Márcio Joel Deimling

Divanildo Triches

**Redes de empresas para melhor competitividade no Exterior: observando a configuração dos consórcios de exportação brasileiros**

Aletéia de Moura Carpes

Flavia Luciane Scherer

Maríndia Brachak dos Santos

Bruno de Moura Carvalho

**Poluição atmosférica e efeitos na saúde: uma análise do diesel, sua importância e poluição**

Amanda de Andrade

Rossano Sartori Dal Molin

**Gastos públicos na função educação: um estudo realizado no município de Santa Maria - RS**

Flaviani Souto Bolzan Medeiros

Rosa Angela Chieza

Taize de Andrade Machado Lopes

Andreas Dittmar Weise

**As estratégias de inovação como fator de desenvolvimento e competitividade na indústria de vinhos finos no Município de Flores da Cunha**

Juscélia de Lourdes Longhi  
Maria Carolina Rosa Gullo

**ENADE: uma avaliação das percepções de acadêmicos em uma IES da Serra gaúcha**

Angélica Baldissera  
Ricardo Antonio Reche  
Rosane de Oliveira Romio  
Vinícius Triches

**Análise dos consórcios de exportação como ferramenta estratégica para obtenção de inovações às empresas integrantes**

Aletéia de Moura Carpes  
Flavia Luciane Scherer  
Maríndia Brachak dos Santos  
Bruno de Moura Carvalho  
Luís Paulo Seeling Rangel Arantes

**A gastronomia de imigração italiana em restaurantes turísticos da Região Nordeste do Rio Grande do Sul**

Krisciê Pertile  
Susana Gastal

**Indicadores da demonstração do valor adicionado: uma análise setorial nas 50 maiores empresas brasileiras**

Maríndia Brachak dos Santos  
Sady Mazzioni  
Flávia Luciane Scherer  
Aletéia de Moura Carpes

**Panorama mundial das publicações sobre gestão pública e transparência pública: um estudo na *web of science***

Maríndia Brachak dos Santos  
Aletéia de Moura Carpes  
Flávia Luciane Scherer  
Vanessa Almeida da Silva  
Rafael Barili Brandi  
Atrícia Menezes Pires

**A contribuição da experiência internacional na carreira do profissional de comércio exterior**

Júlia Thomazoni  
Fernanda Lazzari

**Notas sobre o cálculo do índice do custo de vida em Santa Maria/RS (2006-2012)**

Mateus Sangoi Frozza  
Rafael Pentiado Poersckhe  
Taize de Andrade Machado Lopes  
Maria Aparecida Alves de Oliveira

**A pauta de exportação da Região Sul do Brasil:  
um estudo do setor agropecuário no período 2000/2010**

Juliano Luiz Koch  
Rafaela Lauffer Ostermann Tamiosso  
Lisandra Lutz  
Angélica Massuquetti

**Políticas públicas e desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul:  
a governança como elemento político e social de desenvolvimento econômico**

Mario Jaime Gomes de Lima

**Emprego e trabalho no Exterior: perfil e comportamento estratégico de gestores  
brasileiros expatriados na China**

Aletéia de Moura Carpes  
Flavia Luciane Scherer  
Maríndia Brachak dos Santos  
Jordana Marques Kneipp

**Desigualdades de gênero: disparidade salarial e segregação ocupacional**

Ramone Mincato  
Adalberto A. Dornelles Filho  
Lodonha M. P. C. Soares

**Inovação empresarial e redes de inovação: uma relação entre os conceitos de  
inovação e competência**

Fernanda Rocha Bortoluzzi  
Greice Daniela Back  
Daniela Ferreira Dalzotto  
Pelayo Munhoz Olea  
Janaína Macke

**Saneamento no meio rural – avaliação das atividades suinícolas e seus impactos  
ambientais na região do Corede-Serra/RS**

Sofia Carra  
Kira Lusa Manfredini  
Indianara Donazzolo  
Marcio Bigolin  
Ludmilson Mendes  
Vania Elisabete Schneider

**BR 116 como região inovadora: Parque Tecnológico de Caxias do Sul**

**Professores:** Carlos E. M. Pedone; Sandra M. F. Barella; Maria Carolina R. Gullo; Maria Fernanda de O. Nunes; Daniel Tregnago Pagnussat; Jaqueline V. I. C. Pedone; Marcelo Benetti C. da Silva; Alice Rauber Gonçalves.

**Alunos:** Carlos Henrique Tomiello, Caroline Bisol, Crissander Deboni, Eduardo Amaral da Trindade, Elisangela Dagostini Corso, Fabiano Kafer, Geovani Stuaní, Jessica de Vargas Colombo, Laiane Caio, Laís Stangherlin, Luiza Brugger Issler, Marcos Geremia, Michele Paula Basso, Morgana Formolo, Patricia Duarte Silva, Rosiane Machado Pradella, Simone Rodrigues Martini e Vinícius Matana Pereira.

## Apresentação

A temática do desenvolvimento econômico tem sido, cada vez mais, debatida à medida que este objetivo seja perseguido pelas diferentes regiões. A desigualdade regional é percebida à medida que indicadores como renda, saúde, habitação, educação e outros não são uniformes nas diferentes localidades. Assim, o estudo destas desigualdades e as diferentes políticas para reduzi-las é o tema deste livro.

Mas, o estudo do desenvolvimento econômico e a redução das desigualdades passam pelo entendimento de que o primeiro apresenta um caráter multifacetado, ou seja, não só devem ser considerados os indicadores tradicionais, como também as conexões do seu estudo nas diferentes ciências: sociais, humanas, exatas, entre outras.

O presente livro traduz este espírito de interdisciplinaridade: entre ciências, instituições de ensino e regiões mas, independentemente desta, busca explicar os fatores que cada um percebe como importantes para o desenvolvimento equilibrado e duradouro. Assim, o objetivo desta obra é apresentar os diferentes aspectos que envolvem a temática do desenvolvimento regional, dividido em 32 capítulos, providos de diferentes pesquisadores sobre a temática.

Dessa forma, há 12 anos tem sido realizado o Encontro Sobre os Aspectos Econômicos e Sociais da Região Nordeste do RS pelo curso de Ciências Econômicas da Universidade de Caxias do Sul, como um espaço de discussão e aprofundamento do tema do desenvolvimento local com a comunidade científica, pesquisadores, professores e alunos. Foram abordados os seguintes eixos temáticos: Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural; Crescimento, Desenvolvimento e Meio ambiente; Finanças Públicas; História Econômica e Social Regional; Cadeias Produtivas e Sistemas Locais de Produção; Inovação e Competitividade; Setor Externo; Turismo e Desenvolvimento; Emprego e Mercado de Trabalho. Neste ano de 2013, o mesmo ocorreu em 7 e 8 de outubro no CECI em Caxias do Sul.

Agradecemos a Universidade de Caxias do Sul pelo apoio nestes doze anos em que o evento tem sido realizado, o Conselho Regional de Economia do Estado do Rio Grande do Sul, a Luna Alg, Ecoserra e a *People for Business*, pelo apoio financeiro. Nossos agradecimentos especiais aos esforços, à dedicação e ao comprometimento da direção do CECI e de todos os funcionários que estiveram envolvidos com a execução do evento de 2013.

# O trabalho e as questões de gênero: a percepção das mulheres caxienses sobre o ambiente profissional na área de comércio internacional

Vanessa Macedo Fiuza\*  
Fernanda Lazzari\*\*  
Daísa Ziglioli Pilotto\*\*\*

## 1 Introdução

De acordo com a Organização Internacional do Trabalho (OIT) (2010), a lacuna da participação dos gêneros na força de trabalho diminuiu de 32%, em 1980, para 26%, em 2008. Diante deste e de outros dados que serão apresentados neste trabalho, fica claro que a participação da mulher no mercado de trabalho cresce de forma constante e irreversível.

Ao longo dos anos, o papel da mulher na sociedade tem mudado em termos de força de trabalho, aceitação social e experiências. (BOWLER, 1999 apud KNÖRR, 2011). Cada vez mais as mulheres têm rompido barreiras e deixado de exercer apenas responsabilidades familiares, criando um novo perfil da mulher no mundo, já que a mesma está indo em busca de novas oportunidades e condições iguais aos homens em todos os aspectos, incluindo o mercado de trabalho.

Assim como a participação da mulher no mercado de trabalho, é visível o crescimento do comércio internacional no Brasil. Segundo os dados consolidados da Balança Comercial Brasileira pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), no primeiro semestre de 2011, o comércio exterior brasileiro registrou fluxo de comércio recorde de US\$ 223,6 bilhões, com ampliação de 31,2% sobre o mesmo período de 2010, quando atingiu US\$170,5 bilhões. (MDIC, 2011).

Conseqüentemente, abrem-se oportunidades no mercado de trabalho neste campo, e jovens estão buscando graduações de Comércio Internacional e Relações Internacionais. Resta saber, no entanto, se esta profissão oferece oportunidades no mercado de trabalho igualmente para ambos os gêneros.

Neste sentido, o presente estudo busca compreender justamente como se dá a participação da mulher no mercado de trabalho dentro da área do comércio internacional, com ênfase nas empresas localizadas em Caxias do Sul.

Segundo a OIT (2011), atualmente, há mais legislação, mais iniciativas das instituições e um crescimento considerável da conscientização sobre a necessidade de terminar com todos os tipos de discriminação no trabalho. Além disso, a raça e o gênero

---

\* Bacharel em Comércio Internacional pela Universidade de Caxias do Sul. *E-mail:* vanessa.fiuza@hotmail.com

\*\* Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e professora na Universidade de Caxias do Sul. *E-mail:* fernandalazzari@hotmail.com

\*\*\* Acadêmica de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul. *E-mail:* daisazp@hotmail.com

continuam sendo as duas principais causas de discriminação no mercado de trabalho ao redor do mundo.

No Brasil, os dados mostram que a mulher já conquistou espaço no mercado de trabalho, possui maior instrução escolar que o homem e vem vencendo barreiras ao longo dos anos. Todavia, o maior problema continua sendo a cultura ‘machista’ que ainda prevalece no meio empresarial. (INSTITUTO ETHOS, 2004).

Vale destacar que, dentro do meio organizacional, a atuação das empresas brasileiras no mercado global tem ganhado destaque. Em 2010, o Brasil ficou em vigésimo lugar no *ranking* mundial de importadores e em vigésimo segundo entre os exportadores. (MDIC, 2011). No que diz respeito ao contexto de Caxias do Sul, é possível observar um grande crescimento nas importações: de 11,92% em março de 2012 em comparação ao mesmo mês no ano anterior, e nas exportações, de 17,33%. (MDIC, 2012). Além disso, observa-se que a cidade possui um perfil industrial e, desde 1960, este é o setor da economia que quantitativamente gerou mais oportunidades de empregos. Apesar de ser um setor que sempre foi predominantemente masculino, em 2008 foi responsável por 38,5% de mulheres empregadas no mercado formal, e o setor com maior volume da região. (GRAZZIOTIN; MÉNDEZ, 2010).

Dentro desse contexto de crescimento das importações e exportações das empresas da cidade de Caxias do Sul e dada a crescente participação da mulher no mercado de trabalho, o presente trabalho visa a analisar a percepção de mulheres atuantes na área de comércio internacional nas empresas de Caxias do Sul, acerca das características do ambiente profissional em que estão inseridas.

A posição das mulheres na sociedade sempre foi muito visada e tratada de forma diferenciada já que constituem mais da metade da totalidade da espécie humana. (MITCHEL, 2006). Apesar de atualmente a valorização da mulher ser um assunto bastante pesquisado no mundo, ainda não se tem muitas informações referentes ao setor específico de comércio internacional.

Programas como o BASIC ou WEDGE, que visam a desenvolver a igualdade de gênero no mercado de trabalho, acreditam que a equiparação entre o homem e a mulher não é apenas a chave para o desenvolvimento do trabalho, mas também uma oportunidade de negócio, essencial para o crescimento da economia e da boa vivência das famílias e comunidades.

Nesse sentido, este trabalho torna-se relevante porque promove uma reflexão sobre a realidade vivenciada pelas mulheres caxienses no âmbito profissional de comércio internacional. E, ao promover esta reflexão, abrem-se portas para que sejam avaliadas formas de se desenvolver um ambiente organizacional mais equitativo para ambos os gêneros.

Além disso, esta pesquisa é pertinente ao possibilitar às mulheres um panorama sobre as características do ambiente profissional em que atuam, especialmente no que diz respeito às possíveis barreiras e dificuldades do processo de inserção e ascensão profissional.

Por fim, este trabalho poderá ser utilizado como base para estudantes do comércio internacional que visem a seguir na área de recursos humanos, como forma de auxiliar na identificação de características do ambiente profissional de Caxias do Sul e, assim, estruturar um plano adequado ao que diz respeito à seleção, a cargos de gerência, plano de carreira, remuneração e benefícios aos funcionários, buscando condições de igualdade e a equiparação dos gêneros no mercado de trabalho da cidade.

## **2 Referencial teórico**

### ***2.1 Profissionalização da mulher no mundo***

À primeira vista, a participação da mulher no mercado de trabalho parece ser um fenômeno recente; porém, analisando mais profundamente, é possível observar que este já é um fato antigo. (MCDONALD, 2004). Por outro lado, a profissionalização da mulher apenas foi definida como um campo de pesquisa para os pesquisadores, a partir dos anos 80; antes disso, há poucos registros sobre a participação da mulher no mercado de trabalho. (SILVA, 2008). Além disto, apenas no último século a força de trabalho feminina obteve grandes progressos e conquistas no meio trabalhista. (PROBST, 2003).

A inserção da mulher no mercado de trabalho foi marcada por um período de preconceitos e dificuldades, sofrendo desde assédios sexuais de superiores até por situações de humilhação de colegas. (ASSIS, 2009). Os proprietários e gestores das organizações buscavam ter controle total das trabalhadoras, mantendo as portas fechadas durante o expediente, relógios cobertos, exigindo longas jornadas de trabalho e remunerando com salários baixos. (BLAY, 2001).

Alguns autores, como Probst (2003), defendem que o primeiro passo da profissionalização em massa da mulher ocorreu durante a Primeira e Segunda Guerra Mundial, quando elas precisaram assumir os negócios familiares e as posições dos homens no mercado de trabalho, como forma de conseguir manter a família, já que os homens foram para as frentes de batalha. Desta forma, a mulher começou a fazer parte do mundo do trabalho em maior representatividade, ainda que de modo informal e em trabalhos menosprezados pela sociedade. (ASSIS, 2009).

Após o término da Segunda Guerra Mundial, as mulheres foram deixando de exercer apenas cargos domiciliares, pouco valorizados e com remunerações muito pequenas, como de costureira e criada doméstica, passando, cada vez mais, a atuar em setores da indústria e de serviços. Desta forma, deixou-se de lado a visão de a mulher ser apenas esposa, mãe e dona do lar (PROBST, 2003); a figura feminina começou a conquistar espaço no mercado de trabalho.

Mesmo com todos os avanços da igualdade de gêneros, segundo a OIT (2011), as mulheres continuam sofrendo discriminação ao redor do mundo em quase todos os aspectos de trabalho, incluindo remuneração e benefícios, responsabilidades familiares, tipos de empregos, funções que podem exercer e acesso a posições de tomada de decisão e liderança.

## **2.2 Profissionalização da mulher no contexto brasileiro**

No Brasil, é possível verificar a desigualdade entre gêneros desde a época da colonização. Durante a época colonial brasileira, a maioria dos colonizadores portugueses era feita de homens que, através da força, tomaram posse das terras e das mulheres do país. (VAN DEN BERGHE, 1967 apud DESOUZA; BALDWIN; DA ROSA, 2000).

De acordo com Probst (2003), o crescimento da mulher, no mercado de trabalho brasileiro, está vinculado a dois fatores: a queda da taxa de fecundidade e o aumento no nível de instrução da população feminina.

Ao se analisar a educação no Brasil, segundo Priore (1997), nota-se que, após a Proclamação da República, iniciou-se um discurso sobre a importância da educação para o crescimento do País. Priore (1997) também afirma que, inicialmente, o conceito de aprendizado para a mulher foi visto como forma de educá-la a ser mãe e esposa, e não forma de instruí-la com conhecimento e informação.

Os dados nos mostram que as mulheres brasileiras já são um número representativo na força de trabalho do País e possuem níveis de escolaridade superiores ao do homem.

Especificamente em Caxias do Sul, o crescimento da participação da mulher no mercado de trabalho acompanhou o crescimento brasileiro nos últimos 10 anos. Em 2010, a força de trabalho feminino representava 41,7% dos vínculos empregatícios da cidade, chegando a quase 172 mil trabalhadoras registradas na cidade. (OBSERVATÓRIO DO TRABALHO – UCS, 2012).

## **2.3 Aspectos culturais e questões de gênero no ambiente organizacional**

Cada vez mais, o debate sobre as questões de gênero torna-se comum. (DA SILVA, 2001). É importante ressaltar que, dentre outros aspectos, o termo *gênero* resalta as relações de poder; afinal, a autoridade não é um atributo biológico, mas um comportamento aprendido. (MACEDO; MACÊDO, 2004). A cultura de que os homens são superiores e as mulheres subordinadas é antiga (ASSIS, 2009), já que há muito tempo os homens vêm sendo socializados para exercer a autoridade, enquanto que as mulheres restou submeterem-se a ela. (MACEDO; MACÊDO, 2004).

Não é difícil confirmar que a cultura da superioridade masculina é antiga e existe em grande parte das sociedades. Decorrente de diversos aspectos culturais, criou-se, nas diferentes tradições das sociedades, a “cultura machista”. Possivelmente, esta visão da supremacia do homem pode ter iniciado ainda no tempo dos nossos antepassados, quando a caça era essencial para sobrevivência, e as vantagens físicas dos homens propiciaram essa atividade. (DA SILVA, 2001).

A “cultura machista” impõe ao homem a obrigação de ser forte e conquistar *status*, poder, dinheiro e sucesso. Nesta cultura permanece principalmente o poder sobre a mulher e a determinação de atividades específicas apenas para os homens. (DA SILVA, 2001).

Alguns países possuem a tradição cultural machista mais forte entre o seu povo, e o Brasil é um desses países. Por ter isto muito forte na cultura, o papel de mãe e esposa ainda é extremamente valorizado pela cultura brasileira, o que interfere claramente no avanço da participação da mulher no mercado de trabalho. (CARVALHO NETO; TANURE; ANDRADE, 2010).

Nas organizações que possuem um ambiente predominantemente masculino, as mulheres têm que lidar com uma carga considerável de preconceitos machistas por parte de superiores, pares e subordinados. (AYCAN, 2004 apud CARVALHO NETO; TANURE; ANDRADE, 2010). Segundo Gomes (2005), um dos motivos de as empresas ainda estarem voltadas à cultura machista, é o fato de que a inserção das mulheres no meio é muito recente. Sendo assim, conforme o autor, na maioria das empresas, as mulheres não tiveram participação na criação e implementação da organização e de seus valores.

#### ***2.4 A mulher e os aspectos do ambiente de trabalho***

Nos países desenvolvidos, e mais ainda na cultura latina, o mundo do trabalho ainda é predominantemente masculino, e há muita resistência e discriminação na inserção das mulheres no meio organizacional. Porém, o avanço tem sido rápido e contínuo. (DA SILVA, 2001). Com a acelerada inserção feminina no espaço organizacional nos últimos anos, as relações e os aspectos de trabalho ganham novos significados, e, muitas vezes, mais complexos. (EGEPE, 2001).

Priore (1997) defende que no Brasil sempre houve uma divisão clara em relação à área de atuação de cada um dos gêneros. Ainda hoje, mesmo quando a mulher e o homem trabalham nas mesmas empresas, demarcações de gêneros continuam sendo fortemente mantidas, e é possível ver de forma clara uma distinção entre trabalho de homem e trabalho de mulher. (PHILLIPS; TAYLOR, 1980).

Em 2000, a autora Goldenberg afirmou que, “de cada cem trabalhadoras brasileiras, vinte são domésticas; doze são secretárias; doze trabalham no campo; oito são professoras e seis, vendedoras”. Esta afirmação evidencia um fenômeno observado ao longo do crescimento da força de trabalho feminina, a polarização do mercado de trabalho da mulher. Notam-se dois grandes polos em relação à atuação das mulheres: o primeiro em segmentos precários e com baixa remuneração, e o segundo, nas posições com mais prestígio e exigência de maior escolaridade. (SEADE, 2011).

Segundo dados do Observatório do Trabalho – UCS (2012), quando se fala especificamente das mulheres em Caxias do Sul, a concentração das trabalhadoras está nos setores de serviços e administração pública, sendo 58,0% da força de trabalho total, e no comércio, com 51,5% do total dos trabalhadores neste setor. Já no setor industrial, característico da cidade e com grande número de trabalhadores, as mulheres representam apenas 31,9%.

Assim como a profissionalização da mulher, desde o final da Segunda Guerra Mundial, as trocas internacionais tiveram um forte crescimento, o que favoreceu o desenvolvimento do comércio internacional. (HAPPI, 2002).

A expatriação está ocorrendo cada vez mais frequentemente; neste caso, os funcionários da empresa precisam viver e trabalhar fora da região geográfica que consideram a sua “casa” (GLANZ; WILLIAMS; OEKSEMA, 2001). A expatriação tem sido um grande diferencial nas organizações, para alcançarem o sucesso na economia mundial. (ALTMAN; SHORTLAND, 2008).

Segundo Adler (1984), são três as principais razões utilizadas para justificar o fato de os expatriados serem majoritariamente homens: desinteresse das próprias executivas mulheres; resistência das empresas, e o preconceito das nações. No primeiro ponto, a autora acredita que seja apenas um mito; de qualquer maneira, muitas pessoas ainda acreditam que as mulheres não têm interesse de se realocar, principalmente em função da família. No âmbito das organizações, a autora afirma que, apesar de acreditar no sucesso das executivas mulheres, muitas empresas ainda têm receio da resistência de supervisores, colegas e clientes em relação à mulher no mercado de trabalho global. E, por último, a autora comenta que, se expatriadas mulheres em países que não têm uma igualdade de gêneros, elas podem, inclusive, ser consideradas uma forma de ofensa.

As dificuldades que as mulheres encontram, ao buscarem cargos de liderança, são quase palpáveis, que se criou um conceito específico: *Glass Ceiling*. Essa expressão é utilizada para representar as barreiras invisíveis criadas por preconceitos organizacionais que barram as mulheres de chegarem a cargos no topo executivo. (WIRTH, 1998).

Ainda nos dias atuais, existe uma grande resistência de superiores, subordinados, colegas e clientes, ao fato de as mulheres exercerem cargos de liderança em corporações. (ADLER, 1984). Principalmente ao optar por carreiras não consideradas *trabalho de mulher*, como no campo da engenharia ou nas carreiras internacionais. As mulheres podem enfrentar situações como isolamento, acesso limitado à orientação ou até mesmo assédio sexual (OIT, 2004), o que dificulta ou, muitas vezes, impossibilita a mulher de exercer cargos de liderança.

Os dois principais preconceitos que as gestoras mulheres enfrentam são: primeiro, de que a mulher atingiu aquele cargo por ter usado sua sexualidade e, segundo, que para ela obter sucesso naquele cargo ela precisa se comportar como “homem”. (CARVALHO NETO; TANURE; ANDRADE, 2010).

Confirmando a opinião da entrevistada, Capelle et al. (2006 apud LIMA, 2009) afirmam que as mulheres precisam constantemente comprovar que são tão qualificadas e competentes quanto os homens e, muitas vezes, assumem posturas consideradas masculinas para se firmar em posições de liderança. Além disso, segundo Lima (2009), as mulheres executivas estão entre os maiores níveis de escolaridade da população; todavia, a taxa de escolaridade não lhes confere ascensão profissional na mesma velocidade que os homens, ao se analisarem os cargos gerenciais. Diante disso, fica evidente que a mulher precisa se esforçar mais, possuir maior escolaridade e obter melhores performances para conseguir concorrer a vagas gerenciais com os homens.

O empreendedorismo pode ser definido como algo novo e diferente, uma forma de buscar novas oportunidades de negócio com foco na inovação e criação de valor. (DORNELAS, 2004). Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2009), o Brasil ocupou a décima terceira posição no *ranking* mundial de empreendedorismo. E, em 2007, as mulheres representaram 52% dos empreendedores do País, dado que fica acima da média mundial. (GEM, 2009). Para as mulheres, o empreendedorismo parece ser uma estratégia de vida e não apenas uma ocupação ou meio de ganhar dinheiro. (REVISTA DA FAE, 2010).

Segundo Mattis (2004), entre as principais razões para uma mulher preferir ter o seu próprio negócio ao trabalhar em organizações estão: maior flexibilidade e insatisfação com o ambiente de trabalho. Ainda segundo esta pesquisa, ao se tratar de maior flexibilidade, 30% das executivas citam as obrigações familiares, especificamente o comprometimento com os filhos, como motivo para se tornarem empreendedoras. Além disso, citam o fato de “serem seu próprio chefe” um dos pontos positivos para terem seu próprio negócio; dessa, forma podem definir, também, seus próprios horários.

O autor também afirma que, em relação à insatisfação com o ambiente de trabalho e às barreiras culturais nas empresas, as mulheres deixam as empresas para se tornarem donas de seus próprios negócios, principalmente por não sentirem o seu trabalho valorizado, ou seja, não se sentirem levadas a sério como profissionais; por verem outros sendo promovidos ao invés delas e, em muitas vezes, se sentirem isoladas por serem a única ou uma das poucas mulheres no ambiente de trabalho.

Ainda no século XXI, enfrentam-se dois grandes problemas em relação à remuneração das mulheres: a força de trabalho feminina continua predominantemente em áreas menos reconhecidas, com condições de trabalho mais precários e, conseqüentemente, com menor remuneração e, às vezes, quando exercem trabalhos com igual responsabilidade que o homem ainda assim recebem remuneração inferior.

Segundo a OIT (2009), desaponta notar que, apesar dos recentes avanços das mulheres, no que se trata da educação e de experiências profissionais, os salários das mulheres por trabalho de igual valor representam, na maioria dos países, em média 70% a 90% daquele dos homens, não sendo raro encontrar diferenças ainda maiores.

Esta realidade não é diferente no Brasil, segundo dados publicados no Censo 2010 do IBGE, em termos de rendimentos totais (trabalho, aposentadorias, pensões, transferências, etc.), os homens recebem em média 42% mais que as mulheres. Essa diferença persiste mesmo quando se comparam grupos com a mesma escolaridade e o mesmo grupo de atividade.

Segundo dados apresentados pelo Observatório do Trabalho – UCS (2012), a remuneração das mulheres sempre foi inferior à dos homens em Caxias do Sul; porém, no período entre 2002 e 2010, a defasagem ficou ainda maior. Conclui-se que, em 2010, a defasagem fica em torno de 25,8% se comparada a do homem caxiense.

Desta forma, para alcançar a igualdade de gêneros no mercado de trabalho, é imprescindível garantir estabilidade para as mulheres, especialmente no que se refere às

responsabilidades familiares. Porém, conforme a OIT (2009), a discriminação na hora de contratar, promover e demitir mulheres, dada a possibilidade de gestação, uma das principais responsabilidades familiares, é sempre citada como uma das mais apontadas em pesquisas.

### 3 Método

A pesquisa aqui apresentada utilizou um método quantitativo de caráter exploratório, operacionalizado através de questionário estruturado às mulheres atuantes na área de comércio internacional das empresas de Caxias do Sul. As perguntas foram estruturadas especificando um conjunto de alternativas de resposta de múltiplas escolhas. Este estudo quantitativo procura quantificar os dados, generalizar os resultados da amostra para a população-alvo e aplicar uma forma de análise estatística. (MALHOTRA, 2001). Além disso, vale destacar que o questionário foi autoaplicável com perguntas objetivas, disponibilizado *online*, para assim atingir o maior número de pessoas dentro da população-alvo.

As empresas selecionadas para esta pesquisa foram as de importação e exportação, com faturamento acima de US\$10 milhões no período de janeiro a dezembro de 2011, segundo os dados do MDIC (2012). Foi utilizado o critério de maior faturamento em exportações e importações das empresas de Caxias do Sul, por serem organizações expressivas dentro do mercado de trabalho da cidade e, conseqüentemente, terem estrutura e equipe mais preparadas para o mercado global.

Na análise dos dados, primeiramente foi realizada uma filtragem dos dados recebidos. Após a preparação dos dados, os mesmos foram analisados por meio de uma distribuição de frequência. Na distribuição de frequência, a variável é considerada por vez, a frequência de valores diferentes da variável é expressa através de porcentagens. (MALHOTRA, 2005). Entre as estatísticas associadas à distribuição de frequência, estão as medidas de localização: a moda e a média.

Desta forma, o questionário obteve, como respondentes, mulheres atuando nos setores de importação e exportação de dez empresas.

**Figura 1** – Tabela do perfil das empresas participantes

<b>Empresas</b>	<b>Ano de fundação</b>	<b>Setor (*)</b>
Agrale Sociedade Anônima	1962	Automotivo
Fras-le S/A	1954	Automotivo
Guerra S/A Implementos Rodoviários	1970	Automotivo
Madal Palfinger S/A	1946	Automotivo
Máquinas Sanmartin Ltda.	1948	Equipamentos industriais
Marcopolo S/A	1949	Automotivo
Master Sistemas Automotivos Ltda.	1986	Automotivo
Randon S/A Implementos e Participações	1949	Automotivo
Sauer-Danfoss Hidráulica Mobil Ltda.	2000	Automotivo
Suspensys Sistemas Automotivos Ltda.	1997	Automotivo

\* O setor foi determinado de acordo com o tipo de produto de cada empresa.

#### 4 Discussão dos resultados

É possível observar que 78% das mulheres concordaram totalmente, ou parcialmente, que a “cultura machista” está fortemente presente nas empresas em que atuam. Conforme apontado pelo autor Gomes (2005), esta “cultura machista” pode estar presente pelo fato de as empresas participantes desta pesquisa, em sua maioria, possuírem mais de 40 anos de mercado. Ou seja, as mulheres não tiveram participação na criação e implementação da organização e de seus valores. Juntamente a isto, as empresas participantes são todas do setor industrial, que conforme afirmado pelos autores Grazziotin e Méndez (2010), sempre foi um setor predominantemente masculino, o que ratifica que as mulheres possivelmente não estavam presentes durante a criação dessas empresas.

Segundo a OIT (2004), as mulheres continuam enfrentando situações de isolamento, assédio sexual, limitação à orientação e outras formas de preconceito por colegas, superiores e subordinados. Isto pode ser confirmado ao analisar que 47% das entrevistadas afirmaram já ter presenciado consigo ou com colegas situações de inferiorização ou injustiça no ambiente de trabalho, simplesmente pelo fato de serem mulheres. Este alto número é reflexo e mostra a “cultura machista” que existe nas organizações em que trabalham.

Além disso, observou-se que 81% das respondentes afirmaram acreditar que a participação da mulher em empresas do setor industrial é inferior em comparação à do homem, o que ratifica o dado do Observatório do Trabalho da UCS (2012) de que as mulheres representam apenas 31,9% dos trabalhadores neste setor na cidade de Caxias do Sul.

Foi possível perceber que a percepção das respondentes é de que não há restrições de atuação na área administrativa do comércio internacional, com 75% de respostas de discordância da afirmação. Enquanto isso, na área comercial do comércio internacional, a maior parte concordou que há, sim, restrições de atuação para as mulheres, com 81% das respostas. Confrontando esta percepção com a área de atuação das respondentes, é possível notar que há realmente mais mulheres atuando na área administrativa do que comercial nas empresas.

Conforme afirmado por Adler (1984), entre os principais motivos para justificar a ocorrência de mais expatriados homens do que mulheres está o fato de haver resistência das próprias empresas, devido ao receio da receptividade, em especial dos clientes, de a mulher estar no mercado global. Nesta perspectiva, 91% das mulheres concordaram com o fato de os expatriados de suas empresas serem majoritariamente homens.

Ao se tratar do Glass Ceiling, 69% das respondentes concordaram que há barreiras invisíveis, criadas por preconceitos, que dificultam o acesso da mulher aos cargos de alta gerência. Esta percepção evidencia a colocação de Adler (1984) de que ainda há uma grande resistência ao fato de as mulheres exercerem cargos de liderança em corporações; Carvalho Neto, Tanure e Andrade (2010) pontuam que, quanto maior o grau da hierarquia, menos mulheres são encontradas.

Ainda referente à questão das mulheres em cargos de liderança, Capelle et al. (2006 apud LIMA, 2009) citam a necessidade que as mulheres possuem de se afirmarem, constantemente, no ambiente de trabalho, como tão ou mais qualificadas e competentes que os homens. Além disso, os autores também afirmam que, muitas vezes, para isto assumem uma postura “masculina”. As respondentes concordaram com esta colocação, com 62,5% de respostas de concordo totalmente e parcialmente, quando questionadas sobre a necessidade de assumirem uma postura de duronas ao exercerem cargos de liderança.

Além disso, Lima (2009) afirma que as mulheres executivas estão entre as que têm maiores níveis de escolaridade da população e necessitam de um maior nível de instrução que os homens para concorrerem aos mesmos cargos. Foi possível observar que 56% das respondentes concordaram com este posicionamento, o que pode justificar o alto nível de escolaridade das entrevistadas, em que 69% já possuem pelo menos o nível superior completo.

Ao se tratar sobre os aspectos de remuneração dentro do contexto de gênero, conforme apresentado anteriormente, o Observatório do Trabalho da UCS (2012) traz dados que, em média, os homens recebem 42% a mais do que as mulheres na cidade. Apesar de através desta pesquisa não ser possível definir se há efetivamente uma diferença salarial entre os gêneros, a percepção das mulheres respondentes é de que esta lacuna realmente existe, com 81% de concordância ao se tratar da empresa como um todo. Vale ressaltar que, ao serem questionadas especificamente sobre o setor de comércio internacional, houve uma grande parcela de respostas de não concordo nem discordo, demonstrando certo receio em se posicionar a respeito da existência desta lacuna ou mesmo de haver desconhecimento sobre o fato.

Aprofundando um pouco mais sobre a percepção das mulheres frente à remuneração e às questões de gênero, também foi possível observar que as mulheres, que possuem salários maiores dentro das empresas, distinguem menos esta lacuna do que as que recebem menos. Isto pode ocorrer pelo fato de elas estarem mais satisfeitas com o seu salário atual.

Outro dado interessante a respeito da percepção das respondentes sobre a remuneração foi o fato de 50% das entrevistadas concordarem com a existência de um sistema claro e justo de remuneração dentro da empresa em que atuam. Segundo Mattis (1994, apud KNÖRR, 2011), a empresa que possui um sistema claro de remuneração é capaz de proporcionar iguais oportunidades, independentemente do gênero ou da raça. Ou seja, há um confronto de opiniões quando metade das respondentes concordou com a existência de um método justo de avaliação dos funcionários e 81% afirmaram haver uma lacuna na remuneração entre homens e mulheres. Isto evidencia que, na percepção das respondentes, o plano de avaliação permanece apenas no papel e, na realidade, não está ocorrendo de forma efetiva.

Ao ser abordado o tema sobre responsabilidades familiares, as respondentes também se contradisseram, já que 60% discordaram da afirmação de Wirth (1998) de

que as responsabilidades familiares influenciam mais no desempenho do trabalho das mulheres do que dos homens. Contraindo-se a isto, as respondentes concordaram quase unanimemente, 94%, que as mulheres estão optando por terem filhos mais tarde ou não terem, em função da carreira. Considerando que os filhos são a principal responsabilidade familiar das mulheres, segundo Lima (2009), ao constatarem que as mulheres tardam a ter filhos ou optam por não terem, elas podem estar reconhecendo que estes influenciem efetivamente na ascensão da carreira profissional.

Outro fator que pode influenciar as mulheres, ao optarem por ter filhos mais tarde ou não terem, é o “sentimento de culpa”, abordado por Cramer et al. (2001), já que sentem que estão deixando a desejar em alguns dos aspectos, quando tentam conciliar o papel de ser mãe e profissional no meio organizacional.

Sobre esta questão, 47% das respondentes concordaram com a existência deste sentimento nas mulheres que tentam conciliar as funções; esse sentimento pode significar que as responsabilidades familiares influenciam mais na carreira do que elas admitiram anteriormente.

Ainda tratando sobre o tema de responsabilidade familiar, as respondentes foram questionadas se já haviam vivenciado ou presenciado alguma situação de discriminação na contratação ou em promoção de mulheres, devido a esta questão específica. Discordando da colocação da OIT (2009), de que esta ainda é uma das situações de preconceito mais mencionadas em pesquisas, apenas 19% afirmaram ter vivenciado ou presenciado tal situação, enquanto que 38% discordaram de ter presenciado tal fato.

Conforme Lima (2009), a dificuldade das mulheres em relação às responsabilidades familiares já começam na própria licença maternidade; todavia, as respondentes ficaram bastante divididas em suas opiniões a respeito de a licença-maternidade ser uma dificuldade encontrada pelas mulheres dentro das organizações. Esta posição dividida pode ser associada ao fato de as respondentes ainda não terem vivenciado tal situação, possuindo, assim, desconhecimento sobre esse aspecto.

Também foi interessante observar que 75% das respondentes afirmaram que as empresas em que atuam possuem programas de trabalho-família, desde auxílio financeiro até espaço dentro da própria empresa para os filhos, demonstrando, assim, que as organizações já consideram a afirmação de Catalyst (1998 apud KNÖRR, 2011) de que a implementação destes programas contribuem para a retenção e o desenvolvimento das mulheres dentro do ambiente organizacional.

O autor Mattis (2004) traz, como principais razões para as mulheres preferirem ter o seu próprio negócio: a maior flexibilidade e a insatisfação com o ambiente de trabalho. Ao serem questionadas sobre a sua visão sobre estas duas afirmações, 72% concordaram que as mulheres buscam ter seu próprio empreendimento como forma de flexibilidade e autonomia, e 75% concordaram que as mulheres buscam ter seu próprio negócio como forma de progressão na carreira, ao encontrar barreiras ou insatisfações dentro de organizações. Ou seja, este posicionamento das respondentes, referente às mulheres e a seus empreendimentos, ratifica a percepção que elas possuem sobre a

existência de dificuldades e barreiras para a mulher conciliar carreira e responsabilidades familiares, assim como para a sua ascensão na carreira profissional dentro das organizações.

Por fim, a respeito da existência de uma lacuna entre a igualdade de gêneros dentro do mercado de trabalho em geral, 97% das respostas foram de concordância, o que reitera a visão que as respondentes possuem da existência de barreiras na participação da mulher no meio organizacional em diversos aspectos. Além disso, esta resposta confirma a colocação da OIT (2011) de que as mulheres continuam sofrendo discriminação dentro do mercado de trabalho em diferentes questões, desde remuneração até acesso a cargos de liderança.

Frente a resultados e análises das percepções apresentadas pelas respondentes desta pesquisa, é possível sugerir ações gerenciais para auxiliar na busca da equiparação de gêneros dentro do meio organizacional em empresas de Caxias do Sul.

Primeiramente, é necessário começar com a desconstrução de estereótipos de gênero e a quebra da “cultura machista” dentro das empresas; porém, vale destacar que esta mudança cultural é a mais difícil de ser atingida. Neste sentido, deve-se buscar incentivar a inclusão de homens e mulheres em tarefas “atípicas” para o gênero. Além disto, é necessário fomentar a formação de funcionários em áreas não tradicionalmente masculinas ou femininas.

Da mesma forma, é imprescindível desconstruir este paradigma no setor de Recursos Humanos, por ser o setor da empresa que trata das pessoas, trazendo para estes funcionários treinamentos sobre igualdade de gêneros. Ainda na questão do setor de RH é necessário além de formalizar os processos de recrutamento, seleção, promoção e plano de carreira, garantir o efetivo andamento destes processos dentro da empresa, assim evitando discriminações e desigualdades.

Outra medida interessante é proporcionar aos funcionários programas de tutoria, que visam a conhecer e a avaliar o potencial dos funcionários; proporcionar autoconhecimento e conhecimento sobre a empresa para os mesmos; auxiliar e motivar o desenvolvimento e a melhoria das habilidades dos funcionários, destacando o aprimoramento psicológico e, assim, identificar e potencializar futuros gestores para a empresa. Além de programas de tutoria dentro da própria empresa, também é importante incentivar a constante formação dos seus funcionários em diversas áreas do conhecimento.

Da mesma forma, é importante capacitar os gestores da empresa para lidar com os funcionários e as questões de gênero, principalmente na questão de valorização do trabalho da mulher e equilíbrio no trabalho-família, assim como motivar a participação dos mesmos em seminários e eventos relacionados ao assunto.

Além disso, é essencial às empresas buscarem cada vez mais compreender que seus funcionários são extremamente afetados pelas questões familiares, influenciando, inclusive, no desempenho dos mesmos dentro das organizações. Em função disso, algumas ações sugeridas nesse sentido são: flexibilidade nos horários de trabalho,

planejamento antecipado na organização da agenda, programas de apoio psicológico, flexibilidade de local de trabalho, além dos programas apontados pelas respondentes já existentes na maioria das empresas, como auxílio financeiro e espaço para as crianças na própria empresa. Os programas de trabalho-família, conforme citados acima, promovem a retenção dos funcionários, principalmente mulheres, aumentam a qualidade de vida da família, além de oportunizar melhores condições para filhos de funcionários.

Finalmente, é importante deixar claro para todos os públicos, funcionários e clientes, que a empresa possui uma política de meritocracia e igualdade de gêneros, motivando, dessa forma, que todos busquem exercer esta prática, demonstrando, assim, que todos os funcionários são valorizados igualmente dentro da organização.

Para a empresa possuir uma política de igualdade entre homens e mulheres efetiva, terá diversos custos extras. Por outro lado contribui, a longo prazo, para uma maior rentabilidade. Isto pode ser atingido, pois as medidas de igualdade de gênero, principalmente programas de trabalho-família, proporcionam: funcionários mais motivados e fidelizados à empresa; redução de absentismo e rotatividade; melhor ambiente de trabalho; competitividade em relação a outras empresas; reconhecimento pelas ações no mercado de trabalho; dessa forma, aumenta o valor da marca da empresa.

Com isso, é possível concluir que o mercado de trabalho em Caxias do Sul ainda necessita desenvolver muitas ferramentas para alcançar a igualdade de gêneros no meio organizacional e, assim, proporcionar melhores condições de trabalho às mulheres.

## **5 Considerações finais**

Como esperado, foi possível concluir que ainda são grandes as barreiras e dificuldades que as mulheres enfrentam dentro das empresas caxienses no setor de comércio internacional, principalmente no que se diz respeito à remuneração e ao acesso a cargos de alta gerência.

Vale ressaltar que as principais empresas importadoras e exportadoras da cidade atuam na área automotiva, ou seja, as organizações já possuem uma barreira cultural forte desde a sua origem, o que se reflete nos setores de comércio internacional. Possivelmente, considerando outros setores, como têxtil, calçadista e alimentício, seria obtido um panorama diferente sobre a realidade das mulheres, em comparação aos homens, atuantes na área do comércio internacional.

Em resumo, percebe-se que as empresas vêm buscando a igualdade de gêneros, porém ainda não conseguiram atingi-la. Portanto, pode-se concluir que ainda há uma longa caminhada para ser desenvolvida nas empresas caxienses, para atingirem esta igualdade especificamente na área de comércio internacional.

Quanto às limitações deste estudo, para realizar uma análise mais profunda a respeito das percepções da influência das responsabilidades familiares na carreira profissional das mulheres, teria sido interessante averiguar quais das respondentes possuem filhos. Desta forma, seria possível também analisar quais as diferenças de

percepção em situações vivenciadas entre as respondentes com ou sem filhos, obtendo, assim, um panorama mais completo sobre a realidade das mulheres atuantes nestas empresas.

Além disso, a forma escolhida de abordagem da amostragem, por conveniência, traz a limitação que os resultados não podem ser generalizados. Apesar disso, espera-se que este estudo contribua com a reflexão sobre o assunto e como forma de despertar o interesse para outros pesquisadores na realização de estudos complementares.

Para pesquisas futuras, sugere-se a realização da pesquisa em ambos os gêneros para, assim, poder não apenas compreender a percepção da mulher, mas também realizar uma comparação entre cada um dos gêneros e, com isso, abranger mais informações sobre o meio organizacional e a realidade dos gêneros dentro das empresas participantes.

Também é possível estender o tema desta pesquisa para outros setores da empresa, como: produção, recursos humanos, financeiro, compras, entre outros. Dessa forma, seria possível fazer um comparativo da percepção em questões de gênero no comércio internacional e em outras áreas das empresas, possibilitando a compreensão sobre a existência da mesma percepção na empresa como um todo, ou se apenas é percebida pelas atuantes no setor de comércio internacional.

Ainda com o objetivo de compreender melhor a realidade dos gêneros dentro do comércio internacional, um tema interessante para futuras pesquisas é focar nas diferenças de gêneros especificamente nos expatriados. Dessa forma, tentar-se-ia compreender qual o real motivo da maioria dos expatriados serem homens e identificar os principais obstáculos enfrentados pelas mulheres expatriadas.

Além disso, futuras pesquisas poderiam estender o tema abordado para a região da Serra gaúcha, para todo o Rio Grande do Sul ou, até mesmo, para o restante do Brasil, para, assim, construir um panorama da realidade destas diferentes culturas em que o meio organizacional está inserido. Por fim, poderia ir-se realizar um comparativo da realidade brasileira nas questões de gêneros com outros países e, com isso, compreender em que passo está o Brasil nos aspectos relativos à igualdade de gêneros dentro do meio organizacional.

## **Referências**

- ADLER, Nancy J. *Women do not want international careers: and other myths about international management*. [S.L.]. 1984.
- ALTMAN, Yochanan; SHORTLAND, Susan. Women and international assignments: taking shock – a 25 year review. *Human Resource Management*, v. 47, p. 199-216, 2008.
- ASSIS, Rosiane Hernandes de. *A inserção da mulher no mercado de trabalho*. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Instituto Superior de Educação Ceres, 2009.
- BLAY, Eva Alterman. 8 de março: conquistas e controvérsias. *Revista Estudos Feministas*, Florianópolis: UFSC, v. 9, n. 2, p. 601-607, 2001.
- CARVALHO NETO, Antonio Moreira de; TANURE, Betania; ANDRADE, Juliana. *Executivas: carreira, maternidade, amores e preconceitos*. São Paulo: FGV, 2010.

- CRAMER, Luciana; et al. Representações femininas da ação empreendedora: uma análise da trajetória das mulheres no mundo dos negócios. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2, 2001, Londrina. *Anais...* Londrina: Universidade Estadual de Maringá – UEM, 2001, p. 46-59
- DA SILVA, Marco Aurélio Dias. *Todo poder às mulheres: esperança de equilíbrio para o mundo*. 4. ed. São Paulo: Best Seller, 2001.
- DESOUZA, Eros; BALDWIN, John R.; ROSA, Francisco Heitor da. A construção social dos papéis sexuais femininos. *Psicologia: Reflexão e Crítica* [online], v. 13, n.3, 2000.
- DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo corporativo: conceitos e aplicações. *Revista de Negócios*, Blumenau, v. 9, p. 81-90, jun. 2000.
- EGEPE. Encontro de Gestão Estratégica de Pequenas Empresas. *Representações femininas da ação empreendedora: uma análise da trajetória das mulheres no mundo dos negócios*. Londrina: UFLA, 2001.
- GEM. *Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba: Consórcio Gem, 2009.
- GLANZ, Lyn; WILLIAMS, Roger; HOEKSEMA, Ludwig. Sensemaking in expatriation: a theoreticam basis. *Thunderbird International Business Review*, v. 43, p. 101-109, fev. 2011.
- GOLDENBERG, Mirian (Org.). *Os novos desejos: das academias de musculação às agências de encontros*. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- GOMES, Almiralva Ferraz. O outro no trabalho: mulher e gestão. *REGE Rev. Gest.* [online]. v. 12, n.3, p. 1-9, 2005.
- GRAZZIOTIN, Luciane Sgarbi Santos; MÉNDEZ, Natalia Pietra. *Trabalho e gênero, entre o global e o local: um estudo sobre os perfis de trabalhadoras e trabalhadores do mercado formal de Caxias do Sul (200-2008)*. Caxias do Sul: Educs, 2010.
- HAPPI, Jean-Paul Titalom. *Introdução ao comércio internacional*. Trad. de Marcia Maria Cappellano dos Santos. Caxias do Sul: Educs, 2002.
- IBGE. *Censo 2010: resultados preliminares da amostra*, nov. 2011. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_visualiza.php?id\\_noticia=2018&id\\_pagina=1](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=2018&id_pagina=1)>. Acesso em: 3 jan. 2012.
- INSTITUTO ETHOS. *O compromisso das empresas com a valorização da mulher*. São Paulo, SP: [s.n.], 2004.
- KNÖRR, Helena. From top management to entrepreneurship: women's next move? *International Journal of Manpower*, v. 32, p. 99-116, 2011.
- LIMA, Gustavo Simão. *Os desafios da carreira da mulher executiva no Brasil*. 2009. 125 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2009.
- MACEDO, Kátia Barbosa; MACÊDO, Goiacira Segurado. *As relações de gênero no contexto organizacional: o discurso de homens e mulheres*. [S.l.], 2004.
- MALHOTRA, Naresh. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. Trad. de Nivaldo Montingelli. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- MALHOTRA, Naresh K. *Introdução à pesquisa de marketing*. São Paulo: Pearson, 2005.
- MATTIS, Mary C. Women entrepreneurs: out from under the glass ceiling. *Women In Management Review*, v. 19, p. 154-163, 2004.
- McDONALD, Isobel. *Women in management: an historical perspective*. Paisley, UK, p. 307-319. Feb. 2004. Disponível em: <[www.emeraldinsight.com/0142-5455.htm](http://www.emeraldinsight.com/0142-5455.htm)>. Acesso em: 16 out. 2011.
- MDIC. *Balança Comercial – dados consolidados*. Brasília, jan./jul. 2011. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=571>>. Acesso em: 02 nov. 2011.
- OBSERVATÓRIO DO TRABALHO. UCS (Caxias do Sul). *Boletim anual: mulheres e mercado de trabalho*. Disponível em: <[http://www.ucs.br/site/midia/arquivos/boletim\\_mulheres\\_2012.pdf](http://www.ucs.br/site/midia/arquivos/boletim_mulheres_2012.pdf)>. Acesso em: 27 mar. 2012.
- OIT. *Breaking through the glass ceiling: women in management*. Geneva, 2004.
- OIT. *Equality at work: the couting challenge*. Geneva, 2011.

- OIT. *Gender equality at the heart of decent work*. Geneva, 2009.
- OIT. *Women in labour markets: measuring progress and identifying challenges*. Geneva, 2010.
- PHILLIPS, Anne; TAYLOR, Barbara. Sex and skill: notes towards a feminist economics. *Feminist Review*, 1980.
- PRIORE, Mary Del (Org.). *História das mulheres no Brasil*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 1997.
- PROBST, Elisiana Renata. *A evolução da mulher no mercado de trabalho*. 2003. Tese (Doutorado) – Instituto Catarinense de Pós-Graduação, Gestão Estratégica e de Recursos Humanos, 2003.
- REVISTA DA FAE. Curitiba, v. 13, n. 1, jan./jun. 2010.
- SEADE. *Mulher e trabalho: inserção das mulheres com escolaridade superior no mercado de trabalho*. São Paulo, SP. 2011.
- SILVA, Tânia Maria Gomes da. Trajetória da historiografia das mulheres no Brasil. 2008. *POLITEIA: Hist. e Soc.*, Vitória da Conquista, BA, v. 8, n. 1, p. 223-231, 2008.
- WIRTH, Linda. Women in management: closer to breaking through the glass ceiling? Publicado originalmente no *International Labour Review*, v. 137, 1998. (Coleção Women, Gender and Work).

# Desenvolvimento sustentável e o consumo: políticas públicas de educação

João Ignacio Pires Lucas\*  
Cleide Calgaro\*\*

## 1 Introdução

O presente trabalho visa a analisar o problema advindo da relação de consumo no meio ambiente. A discussão central se pauta no desenvolvimento sustentável e na relação de consumo, além de verificar como equacionar o crescimento do consumo e da população com as questões atinentes à sustentabilidade e ao meio ambiente.

Num primeiro momento analisar-se-á o consumo na sociedade brasileira verificando os diversos aspectos atinentes à questão, inclusive o aumento do mesmo no ano de 2012.

E, num segundo momento, estudar-se-á a sustentabilidade e suas principais concepções e características.

Num terceiro momento, analisar-se-ão essas relações acima citadas e, após, propor-se-á uma política pública de educação ambiental para um consumo pertinente ao desenvolvimento sustentável.

Dessa forma, uma política pública de educação ambiental para o consumo sustentável é uma das medidas que pode ser tomada para evitar a degradação ambiental e fazer com que se tenha um planeta para as presentes e futuras gerações.

## 2 O consumo na sociedade moderna

A sociedade de consumidores aumenta a cada ano. As necessidades dos indivíduos se tornam cada vez maiores. O consumo cada vez mais é endeuçado, sendo que a sociedade acaba girando em torno do mesmo. Essas questões acabam suscitando uma problemática na sociedade moderna – o consumo exagerado e desregrado – em que há uma despreocupação com as questões ambientais, que são fundamentais para a sobrevivência do indivíduo e do planeta.

Com o aumento da nova classe média no Brasil, o consumo de bens e serviços também altera o cenário nacional.

Se puxarmos os dados pela vertente da nova classe média, Pazzini alerta que ela se encaixa nas análises diante da proximidade e migração das classes B2 e C1. “O *IPC Maps 2012* estima que este agrupamento social irá responder por uma fatia de quase 43% do consumo nacional”, lembrando que basta observar que envolve R\$ 648,5 bilhões, da classe B2, e R\$ 440,8 bilhões da

---

\* Doutor em Ciência Política (UFRGS); professor de Ciência Política e Sociologia Jurídica na Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail*: jiplucas@ucs.br

\*\* Doutora em Ciências Sociais pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos); doutoranda em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul (Unisc); Mestre em Direito (UCS); professora na Universidade de Caxias do Sul (UCS); pesquisadora no Grupo de Pesquisa Metamorfose Jurídica (UCS). *E-mail*: ccalgaro@ucs.br

classe C1, elevando o poder de compra da classe média a R\$ 1,089 trilhão, com um universo de 24 milhões de domicílios familiares. Em 2011, os dados do IPC Maps indicavam que os desembolsos da classe média foram em torno de R\$ 1,033 trilhão, com 23,1 milhões de domicílios – isoladamente essas duas categorias sociais registraram: B2 = R\$ 592,5 bilhões, com 10,264 milhões de domicílios e C1= R\$ 440,4 bilhões, com 12,892 milhões de domicílios.<sup>1</sup>

Segundo dados do IPC, em 2012 a previsão de consumo foi de R\$ 2,725 trilhões apresentando um crescimento considerável.

O consumo dos brasileiros irá registrar a cifra de R\$ 2,725 trilhões, em 2012, apresentando um crescimento superior a R\$ 273 bilhões quando comparado com o *IPC Maps 2011* (cerca de R\$ 2,45 trilhões). Em termos reais, os cálculos do *IPC Maps 2012* mostram que as despesas das famílias crescerão acima do PIB, equivalente a 3,6%, indicando um aumento populacional da ordem de 0,8%. O estudo foi feito com base em dados secundários atualizados, pesquisados em fontes oficiais de informação, utilizando metodologia própria da empresa. A população ultrapassará 194 milhões de pessoas, atualizada de acordo com os Resultados do Censo 2010. O número de mulheres permanecerá maior que o dos homens (51% contra 49%). A população urbana representará 84,4%, apontando um consumo urbano *per capita* anual de R\$ 15.555,84. Neste ano, o consumo da população residente na área rural chegará a R\$ 176,6 bilhões, significando uma participação de 6,5% na economia.<sup>2</sup>

Como visto acima, a população brasileira está em torno 194 milhões de pessoas, sendo que o número de mulheres continua sendo maior que o de homens, e haverá participação no consumo da classe rural. O desafio e equacionar esses dados com a questão ambiental. Outro fator importante é saber para onde vão os gastos de consumo. Segundo o IPC:

Pelo *IPC Maps 2012* é possível detectar o perfil dos consumidores por classe econômica e onde gastarão seu dinheiro, adverte Pazzini. Os itens básicos lideram os gastos: manutenção do lar, que incorporam despesas com alugueis, impostos e taxas, luz-água-gás (25,5%), alimentação (16,7%, sendo 10,5% no domicílio e 5,1% fora dele, e bebidas 1%), saúde, medicamentos, higiene pessoal e limpeza (8,7%), transportes (7,4%, sendo 5% veículo próprio e transporte urbano 2,4%), materiais de construção (5,3%), vestuário e calçados (4,8%), educação (2,5%) seguidos de recreação e viagens (3,5%), educação (2,4%), eletrônicos-equipamentos (2,2%), móveis e artigos do lar (1,8%), e fumo (0,4%).<sup>3</sup>

Assim, percebe-se que o perfil dos consumidores varia muito, e os gastos também; vão desde a manutenção do lar até equipamentos eletrônicos. Os dados podem ser confirmados pelo gráfico abaixo.

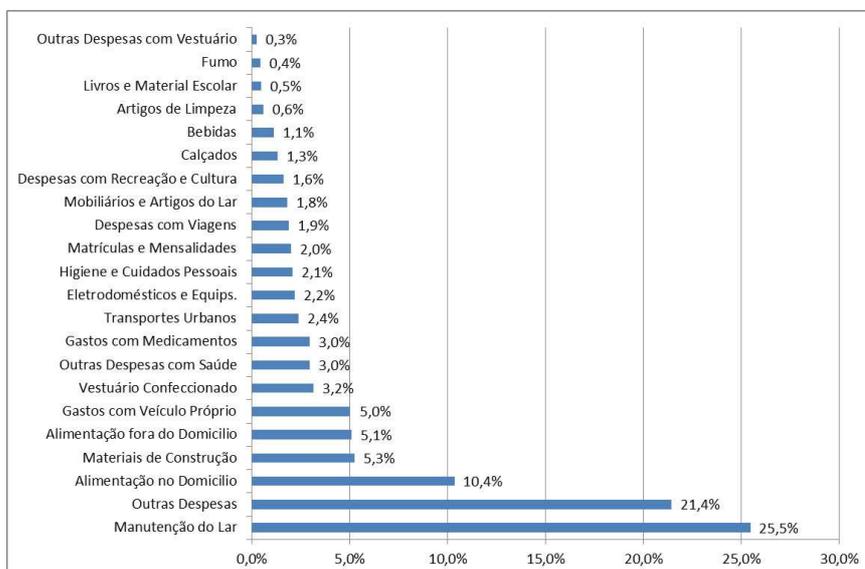
---

<sup>1</sup> IPC. Disponível em: <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

<sup>2</sup> IPC. Disponível em: <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

<sup>3</sup> IPC. Disponível em: <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

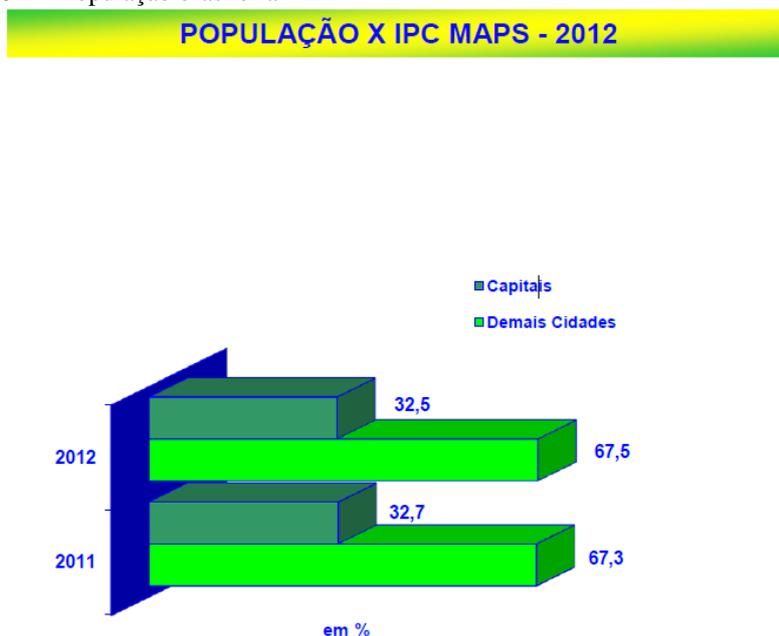
**Gráfico 1 – Gastos com consumo de bens e serviços**



Fonte: IPC, 2012.<sup>4</sup>

Importante, os gráficos abaixo para ilustrar as questões acima.

**Gráfico 2 – População brasileira**



Fonte: IPC, 2012.<sup>5</sup>

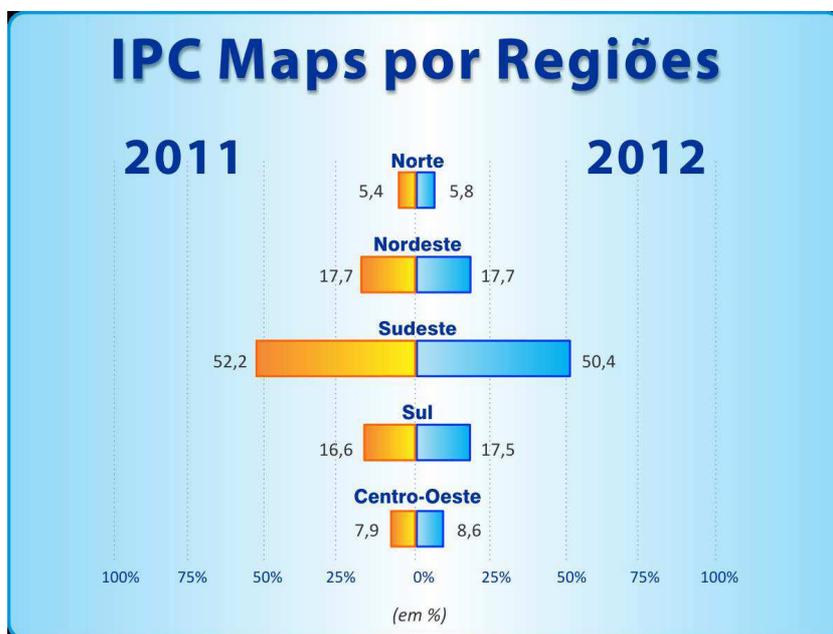
Segundo o gráfico 1 houve um crescimento populacional no ano de 2012 em comparação com o ano de 2011.

<sup>4</sup> IPC. <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

<sup>5</sup> IPC. <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

Já, o gráfico 2 mostra o mapa do IPC por região.

**Gráfico 3** – Mapa por regiões



Fonte: IPC, 2012.<sup>6</sup>

Como visto acima, houve um crescimento considerável em consumo por região; isso influencia muito a questão ambiental, como, por exemplo, o que fazer com os produtos usados, onde colocá-los.

**Gráfico 4** – O consumo



Fonte: IPC, 2012.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> IPC. <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

Como visto na comparação entre 2012 e 2011, o IPC fez uma análise de como será o consumo; pode-se observar que há um aumento na classe B1, B2 e A2, refletindo um novo cenário social no Brasil.

Segundo dados do RDH, o crescimento do consumo sem limites entre os indivíduos faz uma pressão forte no ambiente. Segundo dados:

O crescimento desenfreado do consumo entre os povos com mais posses de todo o mundo esta a exercer uma pressão inaudita sobre o ambiente. As desigualdades persistem. Hoje em dia, há mais de 900 carros por cada 1.000 pessoas em idade de poderem conduzir nos Estados Unidos da América e mais de 600 na Europa Ocidental, mas menos de 10 na Índia. As famílias dos EUA têm, em média, mais de dois televisores, enquanto que, na Libéria e no Uganda, menos de 1 família em cada 10 tem um televisor. O consumo doméstico de água *per capita* nos países com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) muito elevado, é de 425 litros por dia, e mais do que o sêxtuplo do que se verifica nos países com IDH baixo, onde ronda, em média, os 67 litros por dia. Em alguns aspectos, os padrões de consumo estão a convergir, com as pessoas de muitos países em vias de desenvolvimento a consumirem mais bens de luxo: a China prepara-se para alcançar os Estados Unidos da América como o maior mercado de consumidores de luxo do mundo. No entanto, mesmo entre os países com IDH muito elevado, os padrões de consumo variam.<sup>8</sup>

E o IDH continua afirmando:

O consumo representa 79% do PIB no Reino Unido e 34% em Singapura, apesar do IDH quase idêntico dos dois países. Entre as explicações para estas diferenças estão os padrões demográficos e as normas sociais e culturais, que afectam as práticas de poupança, por exemplo. Ao mesmo tempo, as ligações com o desenvolvimento humano são frequentemente quebradas, assunto explorado no *Relatório do Desenvolvimento Humano* de 1998: os produtos novos são frequentemente direccionados para os consumidores mais ricos, menosprezando as necessidades dos pobres nos países em vias de desenvolvimento. A educação pode ter uma importância fulcral na moderação do consumo excessivo. Tais esforços foram promovidos pela declaração da Década da Educação para o Desenvolvimento Sustentável (2005-2014) pela Assembleia Geral da ONU e pelas atividades da Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura orientadas para o encorajamento do consumo sustentável.<sup>9</sup>

Por fim, esta previsão de crescimento do consumo no Brasil, demonstrada pelo IPC e RDH, vai refletir-se na questão ambiental, sendo um desafio equacionar o problema se não houver uma educação para o consumo sustentável.

---

<sup>7</sup> IPC. <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.

<sup>8</sup> RELATÓRIO DE DESENVOLVIMENTO HUMANO 2011. *Sustentabilidade e equidade: um futuro melhor para todos*. PNUD, 2011. p. 30.

<sup>9</sup> RELATÓRIO DE DESENVOLVIMENTO HUMANO 2011. *Sustentabilidade e equidade: um futuro melhor para todos*. PNUD, 2011, p. 30.

### 3 Desenvolvimento sustentável: um desafio

A sustentabilidade é um desafio na sociedade consumidora atual, visto que o consumismo exagerado faz com que cada vez se necessite comprar mais. Mas acredita-se que a sustentabilidade é uma meta que tem de ser alcançada. Mas como atingir um desenvolvimento econômico sustentável? Leff afirma que o desenvolvimento sustentável

vai além do propósito de capitalizar a natureza e de ecologizar a ordem econômica. A sustentabilidade ambiental implica um processo de socialização da natureza e o manejo comunitário dos recursos, fundados em princípios de diversidade ecológica e cultural. Neste sentido, a democracia e a equidade se redefinem em termos dos direitos de propriedade e de acesso aos recursos, das condições de reapropriação do ambiente.<sup>10</sup>

Para Penna, o desenvolvimento sustentável exige que exista um processo de mudanças no uso dos recursos naturais. O autor afirma:

O desenvolvimento sustentável exige da sociedade que suas necessidades sejam satisfeitas pelo aumento da produtividade e pela criação de oportunidades políticas, econômicas e sociais iguais para todos. Ele não deve pôr em risco a atmosfera, a água, o solo e os ecossistemas, fundamentais à vida na Terra. O desenvolvimento sustentável é um processo de mudança no qual o uso dos recursos, as políticas econômicas, a dinâmica populacional e as estruturas institucionais estão em harmonia e reforçam o potencial atual e futuro para o progresso humano. Apesar de reconhecer que as atividades econômicas devem caber à iniciativa privada, a busca do desenvolvimento sustentável exigirá, sempre que necessário, a intervenção dos governos nos campos social, ambiental, econômico, de justiça e de ordem pública, de modo a garantir democraticamente um mínimo de qualidade de vida para todos.<sup>11</sup>

Portanto, o desenvolvimento sustentável requer uma preocupação mais ampla com as questões ambientais. Assim, a sustentabilidade está atrelada à educação e à condição social do cidadão.

Para Della Giustina, as crises são consequências e não causas dos desequilíbrios que atingem nosso planeta:

Na verdade, as crises constituem consequências e não causas dos desequilíbrios do processo. Atuar sobre as consequências – o controle do mundo, a fome ou a exclusão, sem modificar as estruturas, ou a natureza do processo, pode até se constituir numa forma de aquietamento das consequências, enquanto se mantém o modelo que gera os desequilíbrios insustentáveis e que nem fará superar as crises e nem fará as transformações necessárias no rumo da mudança civilizatória.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> LEFF, Enrique. *Saber ambiental: sustentabilidade racionalidade, complexidade, poder*. 2. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2002. p. 82.

<sup>11</sup> PENNA, Carlos Gabaglia. *O estado do planeta: a sociedade de consumo e degradação ambiental*. Rio de Janeiro: Record, 1999. p. 140.

<sup>12</sup> DELLA GIUSTINA, Osvaldo. *Participação e solidariedade: a revolução do terceiro milênio II*. Tubarão: Unisul, 2004. p. 160.

A sustentabilidade é um grande desafio na atualidade. Para Édis Milaré,

compatibilizar meio ambiente e desenvolvimento significa considerar os problemas ambientais dentro de um processo contínuo de planejamento, atendendo-se adequadamente às exigências de ambos e observando-se as suas inter-relações particulares a cada contexto sociocultural, político, econômico e ecológico, dentro de uma dimensão tempo/espaço. Em outras palavras, isto implica dizer que a política ambiental não deve se erigir em obstáculo ao desenvolvimento, mas sim em um de seus instrumentos, ao propiciar a gestão racional dos recursos naturais, os quais constituem a sua base material.<sup>13</sup>

Como visto, compatibilizar o meio ambiente e o desenvolvimento significa verificar os problemas ambientais dentro de um processo de planejamento, além de verificar todas as exigências que existem nas relações entre os indivíduos.

O desenvolvimento sustentável objetiva satisfazer as necessidades das gerações presentes, sem correr o risco das gerações futuras não poderem satisfazer as suas necessidades. Esta foi a definição do conceito de sustentabilidade feita pelo Relatório Brundtland em 1987, conhecido como “Nosso Futuro Comum,” sendo que na ECO/RIO/92, denominada “Cúpula da Terra”, foi ratificada a Agenda 21, que se tornou a cartilha básica do desenvolvimento sustentável.

#### **4 O indivíduo, a relação de consumo e o meio ambiente: políticas públicas de educação para um consumo sustentável**

O indivíduo no século XXI nunca esteve tão “empoderado” como agora, tanto do ponto de vista tecnológico quanto jurídico, mas, ao mesmo tempo, também nunca esteve num ciclo de consumo exagerado com produção de riscos tão forte como o verificado nos dias atuais. E a produção de riquezas casa tecnologia e consumo desenfreado, o faz com que a própria caracterização social seja de uma “sociedade de riscos”, como afirma Beck.<sup>14</sup> O mesmo se realça por uma visão antropocêntrica, em que tudo gira em torno de si mesmo. Como realça Carvalho,

a visão antropocêntrica, panteísta, está profundamente arraigada em nosso universo mental e deita raízes nas origens de nossa civilização atual. Os nossos valores culturais vêm insistindo, praticamente sem interrupção no decurso histórico, na predominância absoluta do ser humano sobre a natureza e sobre os demais seres. A idéia de domínio total impõe, numa categoria de dever moral, a subjugação do não-humano. Dominar, impor, transformar, criar novas realidades materiais parece ser uma determinação inelutável ligada ao destino de “ser humano”.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> MILARÉ, Édis. *Direito ambiental*. 4. ed. São Paulo: RT, 2005. p. 53.

<sup>14</sup> BECK, Ulrich. *Sociedade de risco: rumo a uma outra modernidade*. São Paulo: Ed. 34, 2010.

<sup>15</sup> CARVALHO, Carlos Gomes de. *O que é direito ambiental: dos descaminhos da casa à harmonia da nave*. Florianópolis: Habitus, 2003. p. 16.

Esse indivíduo atual, através da tecnologia, cria problemas ambientais difíceis de serem sanados, visto que somente retira recursos naturais e jamais trabalha com a questão de reposição dos mesmos, numa forma de *gestão predatória*. Outro problema produzido é de como (re)locar o lixo, especialmente os resíduos sólidos, produzidos pela grande quantidade de consumo existente no planeta. A produção industrial sempre cria o novo, o moderno, o insuperável, incentivando as pessoas a comprarem e sempre estarem buscando mais. Porém, se há um grande investimento na propaganda do novo, não há na formulação de uma educação para o tratamento dos resíduos desse novo, pois o que se pensa para a reciclagem, descarte, reaproveitamento do lixo produzido a partir desse incentivo exagerado ao consumismo nunca é na mesma proporção, e sempre está atrelado ao lucro.

O indivíduo, e as empresas públicas e privadas parecem ignorantes acerca da questão. A respeito da ignorância do ser humano frente à natureza, Ilya Prigogine pergunta:

Poderíamos perguntar-nos por que foi preciso tanto tempo para chegar a uma generalização das leis da natureza que incluísse a irreversibilidade e as probabilidades. Uma das razões para tanto é certamente de ordem ideológica: é o desejo de alcançar um ponto de vista quase divino sobre a natureza.<sup>16</sup>

Dessa forma, percebe-se que os indivíduos e suas organizações não são predadores apenas da natureza, mas deles mesmos também. Segundo Levy:

Os homens se ajudam mutuamente (e às vezes se matam mutuamente) para explorar a Terra como sua única fonte de riqueza. O homem se tornou predador universal. Seu principal objetivo é, a partir de agora, o próprio planeta: o petróleo, o carbono, o vento, o átomo, o sol, o clima, as paisagens, o solo, o ar, a água, o mar, os animais, as plantas, a biodiversidade [...].<sup>17</sup>

Levy se pergunta sobre o ser humano e qual o fato que o levou a ter se tornado regente do mundo.

Porque, o homem se tornou o regente do mundo? Não será porque a vida só quer uma coisa, reproduzir-se, e porque o homem é o único vetor possível da vida que pode permitir-lhe propagar-se em outros planetas? Essa seria uma das missões da humanidade: permitir à vida, à consciência, conquistar o universo. A cultura humana é o órgão sexual da biosfera, o DNA da vida, que lhe permitirá, talvez, duplicar-se mais longe, e prosseguir a evolução.<sup>18</sup>

Zizek, na sua extensão e complexa reflexa sobre os tempos atuais, afirma que a degradação ambiental é um dos “quatro cavaleiros do apocalipse”, numa versão metafórica do fim do mundo. Os outros seriam a desigualdade, a biotecnologia e

---

<sup>16</sup> PRIGOGINE, Ilya. *O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza*. Trad. de Roberto Leal Ferreira. São Paulo: Ed. da Universidade Estadual Paulista, 1996. p. 39.

<sup>17</sup> PRIGOGINE, Ilya. *O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza*. Trad. de Roberto Leal Ferreira. São Paulo: Ed. da Universidade Estadual Paulista, 1996. p. 49.

<sup>18</sup> PRIGOGINE, Ilya. *O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza*. Trad. de Roberto Leal Ferreira. São Paulo: Ed. da Universidade Estadual Paulista, 1996. p. 50.

engenharia genética, e os desequilíbrios do mundo econômico. Ou seja, a voracidade com tecnologia é uma “arma de destruição em massa”.<sup>19</sup>

Morin e Kern salientam que o desejo humano é controlar. Os mesmos afirmam:

Dominar a natureza? O homem é ainda incapaz de controlar sua própria natureza, cuja loucura o impele a dominar a natureza perdendo o domínio de si mesmo. Dominar o mundo? Mas ele é apenas um micróbio no gigantesco e enigmático cosmos. Dominar a vida? Mas mesmo se pudesse um dia fabricar uma bactéria, seria como copista que reproduz uma organização que jamais foi capaz de imaginar. E acaso ele saberia criar uma andorinha, um búfalo, uma otária, uma orquídea? O homem pode massacrar bactérias aos milhares, mas isso não impede que bactérias resistentes se multipliquem. Pode aniquilar vírus, mas está desarmado diante de vírus novos que zombam dele, que se transformam, se renovam... Mesmo no que concerne às bactérias e aos vírus, ele deve e deverá negociar com a vida e com a natureza. O homem transformou a Terra, domesticou suas superfícies vegetais, tornou-se senhor de seus animais. Mas não é o senhor do mundo, nem mesmo da Terra.<sup>20</sup>

Na visão de Gama, os recursos naturais são esgotáveis. Segundo o autor:

Como os recursos naturais são esgotáveis e como são eles também escassos ante às pressões de consumo, é natural que parcelas dos responsáveis de consumidores passem a modificar os seus hábitos de consumo, com vistas à procura dos padrões de consumo sustentável. A cada dia modifica-se as preferências dos consumidores responsáveis para os produtos que se mostrem ecologicamente corretos, tanto sob os aspectos de poderem ser substituídos ou reciclados, quando sob a ótica de serem evitados rejeitos não degradáveis. O chamado “custo ambiental” é hoje uma preocupação dos consumidores responsáveis, embora a cultura contínua das adoções de regras ambientais possa encarecer sobremaneira os produtos e serviços.<sup>21</sup>

Assim, a solução proposta é uma mudança de visão, a busca de uma visão biocêntrica, que, na ótica de Nalini,

somente a ética pode resgatar a natureza, refém da arrogância humana. Ela é a ferramenta para substituir o deformado *antropocentrismo* num saudável *biocentrismo*. Visão biocêntrica fundada sobre quatro alicerces/convicções: “a) a convicção de que os humanos são membros da comunidade de vida da Terra da mesma forma e nos mesmos termos que qualquer outra coisa viva é membro de tal comunidade; b) a convicção de que a espécie humana, assim como todas as outras espécies, são elementos integrados em um sistema de interdependência e, assim sendo, a sobrevivência de cada coisa viva bem como suas chances de viver bem ou não são determinadas não somente pelas condições físicas de seu meio ambiente, mas também por suas relações com os outros seres vivos; c) a convicção de que todos os organismos são centros teleológicos de vida no sentido de que cada um é um indivíduo único, possuindo seus próprios bens em seu próprio caminho; d) a convicção de que o ser humano não é essencialmente superior às outras coisas vivas. Esse o verdadeiro sentido de um “existir em comunidade”. (grifo do autor).<sup>22</sup>

<sup>19</sup> ZIZEK, Slavoj. *Viver no fim dos tempos*. Lisboa: Relógio D'Água, 2010.

<sup>20</sup> MORIN, Edgar; KERN, Anne Brigitte. *Terra pátria*. 3. ed. Porto Alegre: Sulina, 2002. p. 176.

<sup>21</sup> GAMA, Hélio Zaghetto. *Curso de direito do consumidor*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. p. 236.

<sup>22</sup> NALINI, José Renato. *Ética ambiental*. Campinas: Millennium, 2001. p. 3.

Essa visão pode ser a solução para fazer com que o homem, a natureza e sua relação de consumo consigam viver em congruência e harmonia e, além disso, para que se possa ter um meio ambiente para as gerações futuras.

Também existe a necessidade de um desenvolvimento voltado para a sustentabilidade. Na ótica de Leff,

[...] o desenvolvimento sustentável é um projeto social e político que aponta para o ordenamento ecológico e a descentralização territorial da produção, assim como para a diversificação dos tipos de desenvolvimento e dos modos de vida das populações que habitam o planeta. Neste sentido, oferece novos princípios aos processos de democratização da sociedade que induzem à participação direta das comunidades na apropriação e transformação de seus recursos ambientais.<sup>23</sup>

Dessa forma, torna-se importante que se crie uma política pública voltada para a educação ambiental baseada numa fórmula de consumo sustentável. As pessoas devem buscar formas de consumir mais sustentáveis, nas quais as mercadorias não sejam para satisfazer o ego mas para satisfazer as necessidades humanas.

O ser humano precisa entender que o planeta e seus recursos podem ser finitos se não forem cuidados adequadamente, e que há a necessidade de se buscar uma nova forma de pensar e agir acerca da questão. A educação não é a única solução, mas pode ser uma viabilidade para tal.

### **Considerações finais**

O maior problema que está associado à sociedade contemporânea é que a produção de riqueza, e não da pobreza, é que está produzindo os riscos de degradação ambiental que destroem o mundo atual. Se os riscos “do passado” estavam associados à pobreza, sujeira, ao fedor, etc., os riscos atuais são, muitas vezes, invisíveis, derivados de uma tecnologia “de ponta” e incrementados com características humanas (pela biotecnologia).

O Direito já tem sofrido impactos com a preocupação ambiental. A Lei 3.924, de julho de 1961, tratava sobre os monumentos arqueológicos e pré-históricos, no Brasil, e até 2010 tinham sido implementadas mais de sessenta leis sobre a questão ambiental. Como em decretos-lei, desde 1937, existem iniciativas de proteção do patrimônio histórico. E a educação?

A educação tem dois problemas atuais, um é a questão tecnológica para “dentro da sala de aula”, mas para que ela não fique restrita “às quatro paredes”. O outro problema é desdobramento do primeiro: saber o que fazer com essa tecnologia toda e com a degradação ambiental. Com essa parafernália tecnológica, os resíduos sólidos aumentaram de dois quilos por pessoa há cinquenta anos atrás, para mais de quatro nos dias atuais, segundo Anthony Giddens.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> LEFF, Enrique. *Saber ambiental: sustentabilidade racionalidade, complexidade, poder*. 2. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2002. p. 57.

<sup>24</sup> GIDDENS, Anthony. *Sociologia*. 6. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.

Por isso, a questão central que pode reverter os riscos modernos é a educação ambiental, pois assim os jovens, desde o início do ciclo da escola, podem resolver criativamente os problemas ambientais que estão presentes na própria casa, em bairro, escolas, etc.

Assim, as alternativas seriam:

- melhorar a compreensão do indivíduo acerca da questão complexa que gira entre o estilo de vida consumista e o meio ambiente;
- gerar alternativas para a busca individual e os limites ecológicos;
- criar uma cultura de educação com políticas públicas voltadas à educação para o consumo sustentável no Brasil.

### Referências

- BECK, Ulrich. *Sociedade de risco: rumo a uma outra modernidade*. São Paulo: Ed. 34, 2010.
- CARVALHO, Carlos Gomes de. *O que é direito ambiental: dos descaminhos da casa à harmonia da nave*. Florianópolis: Habitus, 2003.
- GAMA, Hélio Zagheto. *Curso de direito do consumidor*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.
- DELLA GIUSTINA, Osvaldo. *Participação e solidariedade: a revolução do terceiro milênio II*. Tubarão: Unisul, 2004.
- GIDDENS, Anthony. *Sociologia*. 6. ed. Porto Alegre: Penso, 2012.
- IPC. Disponível em: <[http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012\\_Release.pdf](http://www.ipcbr.com/downpress/IPCMaps2012_Release.pdf)>. Acesso em: 2 mar. 2013.
- LEFF, Enrique. *Saber ambiental: sustentabilidade racionalidade, complexidade, poder*. 2. ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2002.
- MILARÉ, Édis. *Direito ambiental*. 4. ed. São Paulo: RT, 2005.
- MORIN, Edgar; KERN, Anne Brigitte. *Terra pátria*. 3. ed. Porto Alegre: Sulina, 2002.
- NALINI, José Renato. *Ética ambiental*. Campinas: Millennium, 2001.
- PRIGOGINE, Ilya. *O fim das certezas: tempo, caos e as leis da natureza*. Trad. de Roberto Leal Ferreira. São Paulo: Ed. da Universidade Estadual Paulista, 1996.
- RELATÓRIO DE DESENVOLVIMENTO HUMANO 2011. *Sustentabilidade e equidade: um futuro melhor para todos*. PNUD, 2011.
- ZIZEK, Slavoj. *Viver no fim dos tempos*. Lisboa: Relógio D'Água, 2010.

# A cadeia de carne de frango: uma análise dos mercados brasileiro e mundial de 2002 a 2010#

Márcia Voila\*  
Divanildo Triches\*\*

## 1 Introdução

Os grandes avanços da pesquisa, no desenvolvimento de novas tecnologias no setor da avicultura, vêm tornando o Brasil um dos maiores produtores e exportadores de carne de frango mundiais. Aliadas a esse fato, tem havido mudanças não desprezíveis no padrão alimentar, fazendo da carne de frango uma das mais consumidas, principalmente nas últimas duas décadas. Outro fator que também contribuiu para isso refere-se à abertura dos mercados resultante do processo da globalização econômica. Isso fez com que ocorresse uma elevação na escala de produção com a redução de custos e, portando, um aumento no consumo.

Assim, o estudo das principais cadeias produtivas como a de frango permite identificar as suas principais potencialidades e deficiências.<sup>2</sup> Além disso, são destacados os aspectos competitivos, as vantagens comparativas regionais e internacionais, os estrangulamentos setoriais e a necessidade da manutenção do dinamismo produtivo, entre outros de suma relevância para o desenvolvimento da economia local. Outro fator é que a indústria que compõe o agronegócio tende a ser uma fonte importante de agregação de valor, principalmente dos produtos para exportação. A cadeia produtiva da carne de frangos apresenta uma trajetória-destaque dentre as cadeias produtivas agroindustriais, sobretudo no Brasil. Além disso, ela caracterizada-se pela utilização de modernos sistemas de planejamento, organização, coordenação dos elos, incorporação de novas tecnologias, e técnicas gerenciais refletem-se no constante crescimento da produção.

O estudo de Prochnik e Haguener (2001) revela a existência de um vínculo entre o conceito das cadeias produtivas e algumas propostas das teorias de crescimento desequilibrado. As cadeias produtivas resultam da crescente divisão do trabalho e da maior interdependência entre os agentes econômicos. Triches et al. (2004) analisam a cadeia produtiva da carne de frango da Serra Gaúcha. Estimaram, por meio de métodos econométricos, a função demanda por carne de frango, no período de 1992 a 2003. Os resultados indicaram que a cadeia é altamente estruturada e que os principais atores

---

# Artigo resultante da monografia apresentada para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

\* Bacharel em Economia pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* [marcia@multiprado.com.br](mailto:marcia@multiprado.com.br).

\*\* Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professor e pesquisador no Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais da Universidade de Caxias do Sul (Ipes/UCS) e no Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, PPGE/Unisinos e pesquisador CNPq (PQ). *E-mails:* [dtriches@ucs.br](mailto:dtriches@ucs.br) e [divanildot@unisinos.br](mailto:divanildot@unisinos.br).

<sup>2</sup> Os estudos que tratam de cadeias produtivas, ou especificamente de frango são os de Batalha (1997), Braga et al. (2007), Ipardes (2002), Melz (2010), Móri et al. (2011), Oliveira e Gordin (2003), Prochnik e Haguener (2001), Triches et al. (2004), Vieira (2011), Vieira et al. (2011), entre outros.

estão organizados numa linha de integração vertical. Vieira (2011) analisa a estrutura da cadeia produtiva do frango de corte no estado da Bahia. Apresentou as particularidades da cadeia, como suas inter-relações com os aspectos regionais, sociais e econômicos. O resultado indicou que o Estado da Bahia apresenta dois tipos de produção: integrada e independente.

Nesse contexto, o objetivo deste estudo é analisar a evolução dos mercados brasileiro e mundial da carne de frango no período de 2002 a 2010, bem como descrever as características da carne, produção, importação, exportação. Identifica-se e dimensiona-se também a cadeia produtiva de carne de frango no Brasil, demonstrando a produção dos principais estados brasileiros, bem como o destino final da carne de frango. Para tanto, o artigo está organizado em cinco seções, além desta introdução. Na seção 2, encontram-se abordados os aspectos conceituais da cadeia. A terceira, traz uma análise do desempenho do setor da carne de frango brasileira e a localização dos principais produtores. Na quarta seção, abordam-se os aspectos relevantes do mercado mundial da carne de frango, como produção, principais produtores, importadores e exportadores mundiais. Por fim, na quinta seção, encontram-se as conclusões.

## **2 Cadeia produtiva da avicultura**

A cadeia produtiva de frango é caracterizada por uma sequência de operações que conduzem à produção de bens. E pode ser desmembrada em três importantes áreas: a) produção de insumos, b) industrialização, c) comercialização e distribuição. A etapa inicial, a de Produção, foi definida por Batalha (1997) como etapa de produção de matéria-prima. Já que o produto final é o frango abatido, sua matéria-prima é o próprio frango na sua fase inicial da vida. Esse ciclo diz respeito a todos os agentes envolvidos desde o nascimento e crescimento dos frangos até a idade do abate, ou seja, as etapas compreendem desde os avozeiros, matrizeiros e aviários.

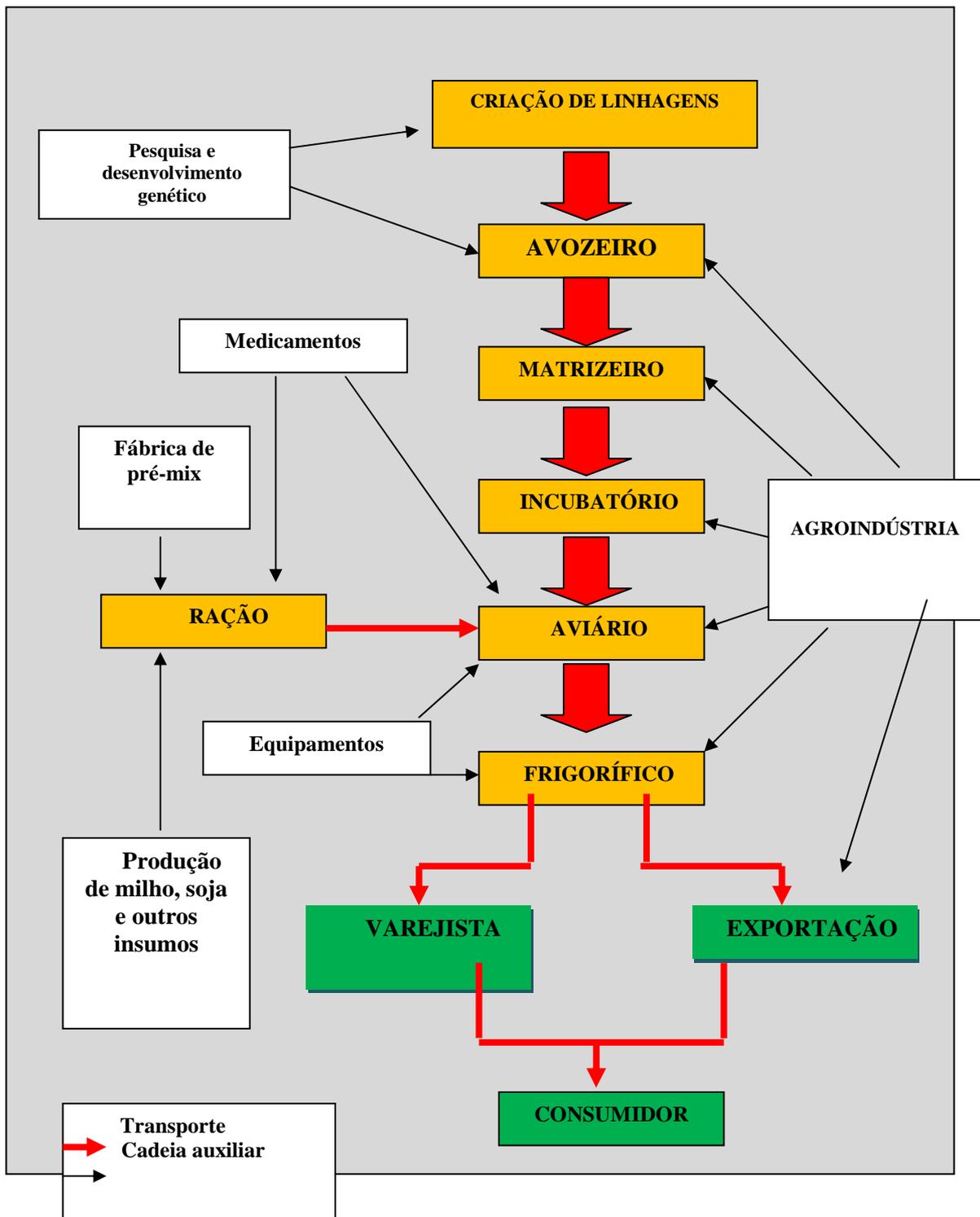
A segunda etapa refere-se à industrialização, caracterizada pelos abatedouros, denominados também de frigoríficos, elo principal da cadeia. E o terceiro e último elo da cadeia é a comercialização/distribuição, e representa as empresas que estão relacionadas diretamente com o consumidor final da cadeia, viabilizando o comércio e o consumo dos produtos finais. Estas empresas distribuidoras são atacadistas: as grandes e pequenas redes de supermercados, açougues, pequenos estabelecimentos varejistas, além de todo o aparato que envolve as negociações do mercado internacional para exportação.

A cadeia produtiva da avicultura é então caracterizada, conforme o esquema representado pela figura 1, por elos principais, isto é, avozeiro, matrizeiro, incubatório/nascedouro, aviário, frigorífico, varejista e consumidor final, e por elos auxiliares (pesquisa e desenvolvimento genético, medicamentos, milho, soja e outros insumos, equipamentos e embalagens). O avozeiro é o primeiro elo da cadeia produtiva, em que ficam as poedeiras avós, que são originadas a partir da importação de ovos das

linhagens-avós, as quais são cruzadas para produzir as matrizes que, por sua vez, vão gerar os frangos comerciais criados para o abate. O matrizeiro é o segundo elo da cadeia produtiva, pertencente, em geral, à agroindústria, da qual se originam os ovos. O incubatório/nascedouro é o terceiro elo da cadeia produtiva. Essa unidade também é pertencente à agroindústria, que recebe os ovos para chocá-los e, na sequência do processo, passa para os nascedouros, cujo objetivo é dar origem aos frangos de corte, que serão encaminhados para os aviários após algumas horas de seu nascimento.

O aviário é o quarto elo da cadeia produtiva, ainda de acordo com a figura 1, e corresponde a uma etapa de produção, caracterizada pelos contratos de integração entre frigoríficos e produtores. É no aviário que se dá o crescimento e a engorda dos frangos, os quais permanecem até a idade de abate, cuja média é de 45 dias. O frigorífico é o quinto elo da cadeia produtiva, é chamado de unidade industrial, abatedouro ou agroindústria; é onde se origina o produto final, o frango resfriado, congelado, inteiro e em cortes/pedaços. É composto por várias seções no processo produtivo, como: recepção, atordoamento, sangria, escaldagem, depenagem, evisceração, lavagem, pré-resfriamento, gotejamento, pré-resfriamento de miúdos, processamento de pé, classificação, cortes, embalagem, congelamento e expedição. As agroindústrias são responsáveis por grande parte da coordenação do funcionamento dessa cadeia produtiva. A partir disso origina-se o segmento varejista, que inclui empresas de distribuição para o mercado interno ou externo. O atacadista não aparece como um elo individual, porque o próprio frigorífico desempenha esse papel.

**Figura 1** – Representação da cadeia produtiva da avicultura



Fonte: Adaptado de Triches et al. (2004, p. 6).

O último elo da cadeia produtiva é o consumidor, representado tanto pelo mercado nacional como pelo mercado internacional. O varejo vem, ao longo dos últimos 40 anos, fazendo significativos investimentos na expansão da sua rede física e

nos sistemas de informação, o que lhe dá grande destaque como setor produtivo da economia nacional.

Outros estudos empíricos, como o de Melz (2010), mostram que o Brasil tornou-se o segundo maior produtor mundial de carne de frango e maior exportador do produto. Ele apresentou os determinantes da competitividade da cadeia de frango no Mato Grosso, no período de 2005 a 2008, e concluiu que houve um aumento de 69,94% no número de aves abatidas nos frigoríficos registrados no sistema de Inspeção Federal. Já Braga et al. (2007) analisam cada um de seus principais elos da cadeia de frango, ao longo período de 1970 a 2004, apontando ameaças e oportunidades. Os autores mostraram que o sucesso da cadeia produtiva de frango passa por uma grande interação com os setores de pesquisa, insumo, produção, transformação e distribuição.

A competitividade da cadeia da carne de frango no Paraná é analisada por Ipardes (2002). O estudo revela que a competitividade está relacionada ao comércio exterior e às condições macroeconômicas com taxa de juros, renda e carga tributária. Por último, Vieira et al. (2011) têm demonstrado os principais elos das cadeias produtivas de frango e bovina no Brasil, por meio das diferenças organizacionais e estruturais sob a ótica da Nova Economia Institucional. Os autores indicaram uma grande diferença organizacional entre as cadeias de carne de frango e de carne bovina. A cadeia produtiva do frango de corte tem gerado redução de custos de transação nas operações entre os agentes, além de inibir o comportamento oportunista e as falhas de mercado.

### **3 Desempenho do setor da avicultura brasileiro**

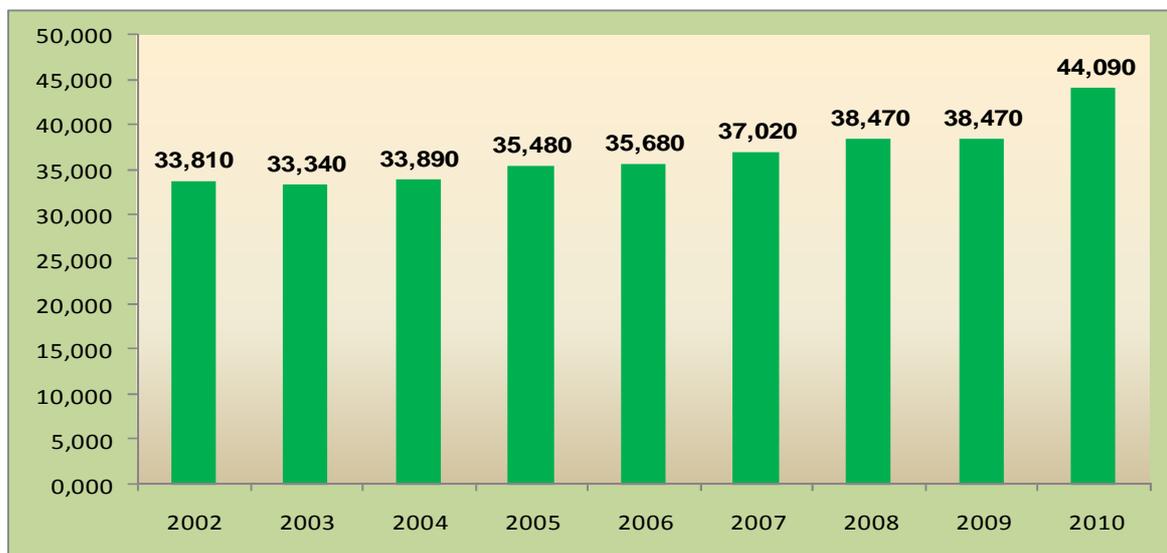
A avicultura brasileira teve seu desenvolvimento a partir do final da década de 50, nos estados da Região Sudeste, principalmente em São Paulo. Esse período foi marcado pelo sistema de produção artesanal, em que o frango caipira era vendido vivo ou já abatido nas feiras livres ou avícolas. A venda era regionalizada, pois a carne era resfriada com pouca validade de, no máximo, 10 dias. Mais tarde, a avicultura começou a ganhar escalas industriais com o surgimento dos primeiros abatedouros com maior capacidade. Na década de 70, houve uma reorganização da produção de carnes no Brasil, tendo a atividade se deslocado para a Região Sul. Criou-se o sistema de integração, em que as empresas firmavam contratos com pequenos agricultores que, em regime de parceria, recebiam assistência técnica, pintinhos, ração e alguns até financiamento para a construção das instalações de aviários.

A produção brasileira de carne de frango teve um rápido desenvolvimento e elevou a posição do Brasil como um dos principais produtores mundiais. Tal fato se dá principalmente em condições climáticas favoráveis e, portanto, as vantagens comparativas encontradas no território brasileiro. A figura 2 apresenta a produção de carne de frango no Brasil, no período de 2002 a 2010. Nota-se que a produção passou de 7,050 milhões de toneladas, em 2002, para 10,692 milhões de toneladas, em 2010.

Isso representa, ao longo do período, uma taxa média anual de crescimento de 5,34% ao ano.

Nos anos de 2005 a 2006, em consequência do foco da gripe aviária, houve uma queda na produção na média dos dois anos de 7,53%. Já, em 2008, a produção apresentou o maior crescimento durante todo o período estudado, ou seja, 13,65% em comparação ao ano anterior, e cujo total foi de 10,215 milhões de toneladas. Em outubro de 2008, houve o impacto da crise econômica; tal fato fez com que o ano de 2009 tivesse uma queda de 2,7%, prejudicando assim o crescimento da produção. Já, em 2010, o País voltou a apresentar um crescimento que foi impulsionado pelo aumento do consumo de carne de frango e pela expansão nas exportações.

**Figura 2** – Produção da carne de frango no Brasil, no período de 2002 a 2010 (em milhões toneladas)



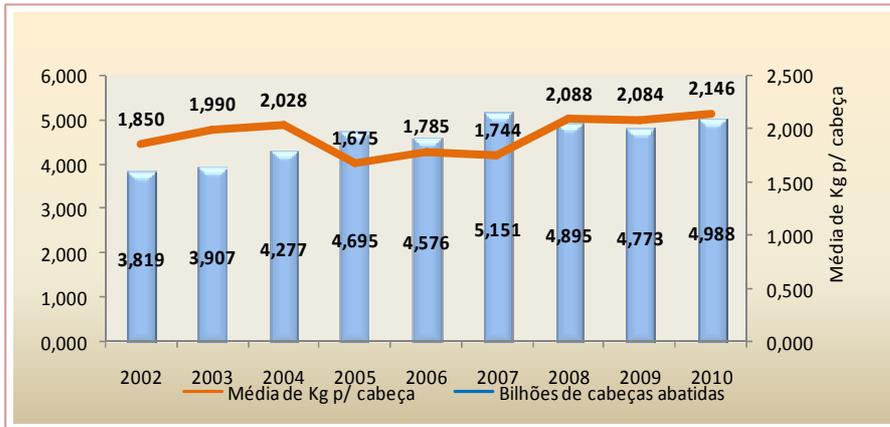
Fonte: FAO (2012).

A principal preocupação dos produtores ao longo do tempo é aumentar o peso médio e melhorar a qualidade das aves a serem abatidas, visando ao maior rendimento da atividade industrial e ao atendimento da exigência do mercado comprador. Na figura 3, pode-se observar o crescimento de cabeças abatidas ao longo do período de 2002 a 2010. A taxa média anual de crescimento foi de 3,39% ao ano. O número de cabeças abatidas, em 2002, era de 3,819 bilhões, e o peso de cada ave era de 1,850 quilo por cabeça.

O número de cabeças abatidas passou para 4,988 bilhões, e o peso da ave passou para 2,146 quilos por frango em 2010. Isso representa, no período 2002 a 2010, um crescimento médio, por ordem, de 3,39% e 1,88% ao ano. Salienta-se que o recorde de abate deu-se, em 2007, com 5,151 bilhões, ou seja, cerca de 12,6% a mais do que foi registrado no ano anterior. A crise financeira internacional de 2008 afetou o segmento

da avicultura brasileira, em que houve queda de quase 380 milhões de frangos ou 7,3% em 2009 quando comparado a dois anos anteriores.

**Figura 3** – Número de cabeças abatidas e peso dos frangos, período 2002 a 2010



Fonte: FAO (2012).

A figura 4 ilustra a evolução do consumo de frango *per capita* no Brasil ao longo de 2002 a 2010. Observa-se que o consumo passou de 33,810 quilos por habitante, em 2002, para 44,090 quilos em 2010, com crescimento médio de 3,37% ao ano. Em 2005 e 2006, mesmo com as suspeitas da gripe aviária, o consumo se manteve na faixa de 35 quilos. O grande saldo no consumo *per capita* deu-se, em 2010, passando de 38,5 quilos no ano anterior para 44,0 com uma elevação de 14,3%.

**Figura 4** – Evolução do consumo de frango *per capita* no Brasil ao longo de 2002 a 2010 (kg)



Fonte: UBA (2012).

Segundo Triches (2004), o aumento da carne de frango está associado a quatro fatores básicos: a) a substituição das carnes vermelhas, em decorrência principalmente da crescente preocupação com saúde e ordem ambiental; b) melhor capacidade de coordenação da cadeia agroindustrial do frango, aliado ao baixo preço relativo às outras carnes, além de constante desenvolvimento de novos produtos e marcas; c) grande aceitação da carne de frango pela maioria da população; e d) crescentes ganhos de produtividade na indústria da carne de frango, em relação às melhorias tecnológicas.

As agroindústrias vinculadas à avicultura, como os grandes abatedouros e frigoríficos, estão concentradas principalmente na Região Sul, expandindo-se para a Região Sudeste e, mais recentemente, para a região Centro-Oeste, em busca de oferta e de novas fronteiras agrícolas. Em todas as regiões, a diferenciação no nível de tecnologia de algumas empresas permite a produção de cortes de frango com alto grau de padronização, oferecendo ao mercado um produto com maior valor agregado.

Na tabela 1, podem-se observar as dez maiores empresas brasileiras de abate de frango. No ano de 2003, o número de cabeças abatidas foi de 3.907 bilhões, já em 2007 o número passou para 5.152 bilhões de cabeças abatidas.<sup>3</sup> Isso representa uma taxa média anual de 7,2% ao ano. Ao longo do período, nota-se ainda que a primeira colocação em termos de abate de frango é ocupada pela empresa Sadia, com uma participação de 12,3% do total ou 480 milhões de aves em 2003. Quatro anos mais tarde, a empresa cresceu na participação do total do abate para 18%, que representa 930 milhões de aves, o que resulta em 18% de crescimento médio anual, longo, do período.

**Tabela 1** – Número de frangos abatidos por empresa no período de 2003 a 2007 (mil cabeças)

Empresas	2003	%	2005	%	2007	%	Var* (%)
Sadia	479.901	12,3	629.210	13,4	929.058	18,0	17,9
Perdigão	427.440	10,9	498.851	10,6	605.209	11,7	9,1
Seara	246.151	6,3	277.321	5,9	270.171	5,2	2,4
Frangosul	237.804	6,1	237.068	5,0	255.941	5,0	1,9
Aurora	87.567	2,2	91.826	2,0	113.813	2,2	6,8
Dagranja	95.785	2,5	117.200	2,5	104.234	2,0	2,1
Big Frango	41.892	1,12	48.194	1,0	75.888	1,5	16,0
Penabranca	72.163	1,8	82.155	1,7	71.623	1,4	-0,2
Copacol	56.438	1,4	72.080	1,5	69.890	1,4	5,5
Pif Paf	48.561	1,2	53.192	1,1	51.252	1,0	1,4
Outros	2.113.298	54,1	2.588.903	55,10	2.604.921	50,6	5,4
Total	3.907.000	100,0	4.696.000	100,0	5.152.000	100,0	7,2

Fonte: UBA (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica de variação anual no período considerado.

O ano de 2010 foi marcado pela fusão das empresas Sadia e Perdigão, transformando-se na empresa Brasil Foods S.A., que passou a deter quase 30,0% do total do mercado. O terceiro lugar continuou à empresa Seara, que manteve sua

<sup>3</sup> Na tabela 1 do anexo, encontra-se a relação das principais empresas brasileiras exportadoras de frangos no Brasil, no período de 2002 a 2010.

participação sempre em 10% do total, sendo que no ano de 2003 o número de abates foi de 246 milhões. Já, em 2007, a quantidade abatida de aves passou para 270 milhões, representando uma taxa média anual de 2,4%. A empresa com maior taxa de crescimento no número de frangos abatidos foi a Big Frango, com uma média anual de 16% ao ano. Em 2003, a empresa abatia 42 milhões de frangos e, em 2007, passou para 76 milhões.

O número total de abates de frangos por estado brasileiro, no período 2003 a 2009, encontra-se na tabela 2. Nota-se que o Paraná apareceu na primeira colocação com mais de 20% do total, ou 813 milhões de aves abatidas em 2003, e cresceu para 26% do total, seis anos mais tarde, abatendo 1.243 bilhões de aves. Ao longo do período, o estado registrou uma taxa média anual de 7,3% ou 3,9 pontos percentuais acima da média nacional, que foi de 3,4% ao ano. A segunda posição era ocupada por Santa Catarina, que representava mais de 16% do total de abate ou com 649 milhões de aves em 2003. Já, em 2009, tal número passou para 871 milhões, o que representou uma taxa média anual de 5% ao ano. O Rio Grande do Sul apareceu em terceiro lugar com 759 milhões de frangos abatidos em 2009 e taxa média anual de 3,9% ao ano.

**Tabela 2** – Abate de frangos por estado brasileiro no período 2003 a 2009 (mil cabeças)

Empresas	200	%	2005	%	2009	%	Var.(%) *
Paraná	813.374	20,8	1.010.640	21,5	1.243.245	26,0	7,3
Santa Catarina	648.752	16,6	741.941	15,8	871.156	18,2	5,0
Rio G. do Sul	602.214	15,4	653.434	13,9	758.951	15,9	3,9
São Paulo	467.215	12,0	638.623	13,6	659.382	13,8	5,9
Minas Gerais	233.045	6,0	570.909	12,2	363.219	7,6	7,7
Goiás	138.022	3,5	172.656	3,7	271.309	5,7	11,9
Mato Grosso	66.332	1,7	67.543	1,4	150.322	3,1	14,6
Mato G. do Sul	112.087	2,9	122.789	2,6	128.614	2,7	2,3
Distrito Federal	31.506	0,8	60.910	1,3	72.514	1,5	14,9
Bahia	33.228	0,9	44.862	1,0	64.598	1,4	11,7
Pernambuco	37.140	1,0	44.052	0,9	51.644	1,1	5,6
Outros	223.804	5,7	7.701	0,2	8.550	0,2	-42,0
Abate S/SIF	500.281	12,8	559.940	11,9	130.496	2,7	-20,1
Total	3.907.000	100,0	4.696.000	100,0	4.774.000	100,0	3,4

Fonte: UBA (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica de variação anual.

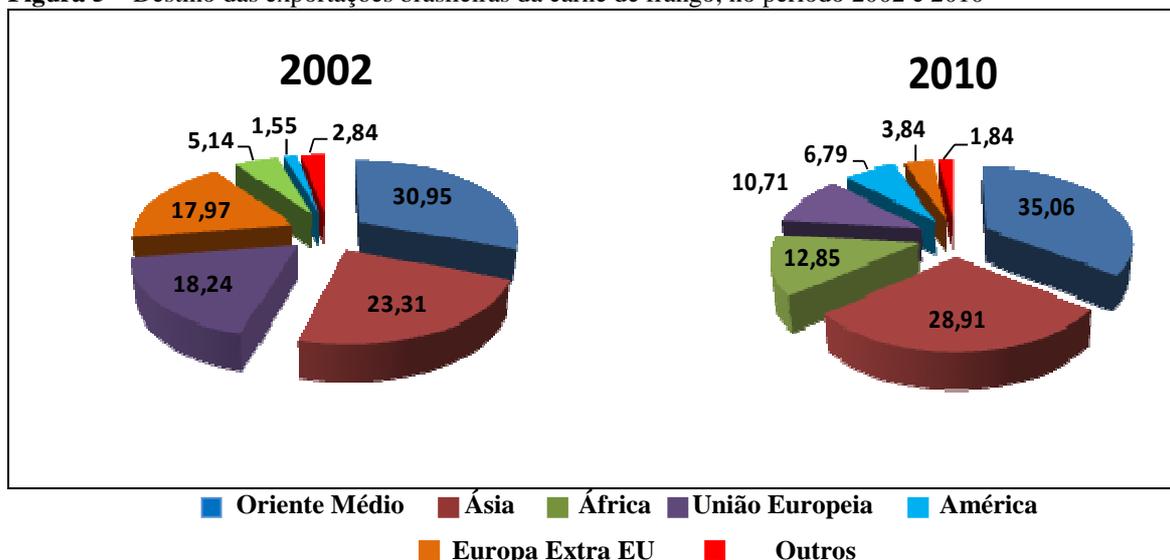
As unidades da Federação que mais se destacaram em termos de taxa média anual de crescimento de abate de frango foram: Distrito Federal, Mato Grosso, Goiás e Bahia. O primeiro passou 31,5 milhões de aves abatidas em 2003, para 72,5 milhões seis anos mais tarde, registrando uma taxa média de 14,9% ao ano ou 11,5 pontos percentuais acima da média brasileira. O Estado de Mato Grosso, no período, cresceu de 66,3 milhões para 150,3, com taxa média positiva de 14,6% ao ano. Goiás, por sua vez, passou de 138 milhões de aves abatidas em 2003, para 271 milhões em 2009, com uma média de 11,9 ao ano. Por último, o Estado da Bahia registrou um crescimento de 11,7% ao ano, atingindo, em 2009, 65 milhões de frangos abatidos.

Os destinos das exportações brasileiras da carne de frango aumentaram de maneira significativa, passando de 125 países em 2003, para 158 países em 2006, e para mais de 170 países em 2010.<sup>4</sup> Sendo que os principais destinos, no período 2002 e 2010, encontram-se ilustrados na figura 5. Observa-se que, embora a carne de frango brasileira tenha conquistado grande quantidade de mercados externos, as suas exportações são bastante concentradas. Somente o Oriente Médio detém cerca de um terço do total da pauta. As vendas para essa região passaram de 458 mil toneladas, em 2002, para 1,162 milhão de toneladas oito anos mais tarde, significando uma taxa média de crescimento de 12,3% ao ano ao longo do período.

O segundo destino mais relevante das exportações brasileiras da carne de frango foi para o mercado asiático, o qual demandou 23,0% das exportações, em 2002, representando 345 mil toneladas. Já em 2010, esse mercado representava 28,0% das exportações, um total de 958 mil toneladas. Tal fato traz num crescimento médio de mais de 13,6% ao ano. A União Europeia, por sua vez, caracterizou-se, em 2002, como terceiro maior comprador com 18,2% do total da pauta de exportações brasileira de frango. Em 2010, essa região reduziu a demanda por carne de frango brasileira e passou para quarto lugar, com uma proporção de 10,7% do total.

O continente africano, em 2002, ocupava a quinta posição com 5,1% da pauta das exportações de carne de frango, perfazendo um total de 76 mil toneladas. Oito anos mais tarde, passou para o terceiro lugar, um crescimento considerável de consumo de frango brasileiro, totalizando 426 mil toneladas ou 12,8% do total da pauta. Em termos de crescimento médio anual, essa evolução representa uma elevada taxa de 24% ao ano.

**Figura 5** – Destino das exportações brasileiras da carne de frango, no período 2002 e 2010



Fonte: Secex, Abef (2012).

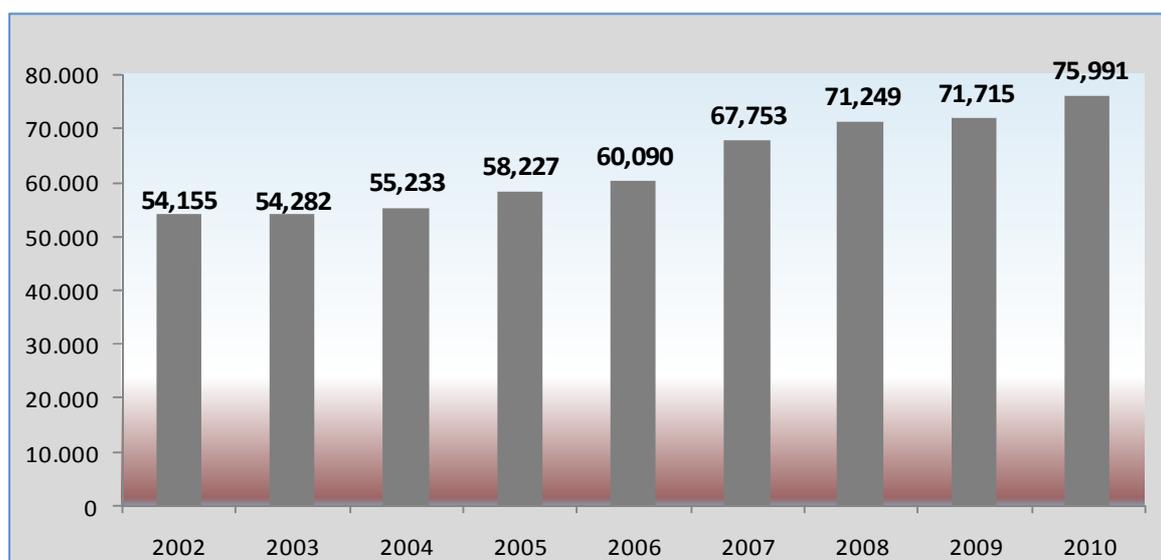
<sup>4</sup> Maiores detalhes sobre os países importadores da carne de frango brasileira encontram-se em ABEF (2012). A tabela 2 do anexo relaciona os principais estados brasileiros exportadores e sua respectiva participação e taxa média anual de crescimento.

Nota-se ainda, por meio da figura 5, que, em 2010, a América ocupava o quinto lugar com 6,8% na pauta das exportações brasileiras de carne de frango, representando um total de 225 mil toneladas. Em 2002, o continente americano detinha a sexta posição com apenas 1,5% das exportações, um total de 23 mil toneladas de frango. Ao longo do período, a demanda por carne de frango cresceu significativamente com uma taxa média anual de mais de 32% ao ano. Já a Europa, excluindo a União Europeia, em 2002, ocupava o quarto lugar, com 18,0% da pauta e com um total de 266 mil toneladas, passando para o sexto lugar, com apenas 3,8% nas exportações oito anos mais tarde.

#### 4 Análise do mercado mundial da carne de frango

A produção mundial de carne de frango, no ano de 2002, foi de 54,1 milhões de toneladas, como mostra a figura 6. Já, em 2010, essa produção passou para 76,0 milhões de toneladas de frango. A taxa média de crescimento da produção mundial foi 4,33% ao ano ou um crescimento acumulado de 40,3% ao longo do período. Nota-se ainda uma redução na taxa de crescimento de produção mundial, em 2006, que foi de cerca de 60 milhões de toneladas. Esse fato deveu-se em função da queda no consumo provocada pelo surto da gripe aviária nos países asiáticos e europeus. Em compensação, o maior aumento na taxa de crescimento ocorreu em 2007, que foi de 12,75% em comparação ao ano anterior. Sob o impacto da crise econômica mundial, ocorrida a partir de outubro de 2008, a produção mundial de carne de frango registrou um leve crescimento de 0,65% ao ano em 2009. No ano seguinte, a produção elevou-se cerca de 6,0% em relação ao período imediatamente anterior.

**Figura 6** – Evolução da produção mundial da carne de frango no período 2002 a 2010 (em milhões de toneladas)



Fonte: Abef (2012).

Os principais países produtores de carne frango, ao longo do período de 2002 a 2010, são ilustrados na tabela 3. Nota-se que as maiores taxas médias anuais de crescimento foram registradas pelo conjunto de outros países e pelo Brasil, com 6,47% e 5,34% ao ano, respectivamente, bem acima portanto da média mundial. Em seguida, aparecem a União Europeia com 3,62% e a China com 3,47%. Dentre os países maiores produtores, os Estados Unidos apareceram em primeiro lugar com 26,7% do total mundial ou 14,5 milhões de toneladas em 2002 e passaram para 16,5 milhões de toneladas ou 21,8% do total. Isso representa uma redução de 4,9 pontos percentuais na participação total. A China e o Brasil ocuparam a segunda e terceira posição, participando com 17,6% e 13,0% da produção total mundial de carne de frango, em 2002, respectivamente. Essas participações passaram, na ordem de oito anos mais tarde, para 16,5% e 14,1%, o que corresponde a 12,5 e 10,6 milhões de toneladas produzidas. Os três países primeiros, em conjunto, respondem por aproximadamente 52,4% da produção mundial de carne de frango, o que demonstra uma alta concentração de mercado.

Outros países detinham, ainda de acordo com a tabela 5, 26,1% do total mundial de carne de frango produzida em 2002, e passaram para 32,0% em 2010, o que representa um crescimento de cerca de 6,0 pontos percentuais na participação. O México aparece com um leve decréscimo na proporção da produção mundial, passando de 4,0% para 3,7% ao longo do período de 2002 a 2010. Esse comportamento também é observado para o total da União Europeia, na qual a perda da participação foi de 0,6 ponto percentual.

**Tabela 3** – Principais países produtores de frango ao longo do período de 2002 a 2010 (milhões ton.)

País	2002	%	2006	%	2010	%	Var. (%)*
EUA	14.467	26,71	16.162	26,90	16.563	21,80	1,71
China	9.558	17,65	10.350	17,22	12.558	16,53	3,47
Brasil	7.050	13,02	8.164	13,59	10.692	14,07	5,34
UE	6.788	12,53	7.425	12,36	9.025	11,88	3,62
México	2.157	3,98	2.610	4,34	2.809	3,70	3,36
Outros	14.135	26,10	15.379	25,59	23.344	32,04	6,47
Total	54.155	100,0	60.090	100,0	75.991	100,0	4,33

Fonte: Abef (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica de variação no período considerado.

No que concerne às importações de carne de frangos verificadas no decorrer do período de 2002 a 2010 e, por meio da tabela 4, observa-se que em 2002 as importações correspondiam em torno de 4,0 milhões de toneladas, já em 2010, as importações passaram para quase 8,0 milhões de toneladas. Esse resultado representou uma taxa de crescimento média anual de 7,63%. Nota-se ainda que os cinco principais países importadores de carne de frango responderam por cerca de 70,0% do total importado em 2002, e reduziram substancialmente essa proporção para perto de 40%, o que vem a demonstrar um crescimento na desconcentração das importações. Esse resultado

também é ilustrado pelas taxas médias anuais de crescimento registradas pelo conjunto de outros países, que foram de 16,5%, cuja participação no total era de 31,1%, em 2002, e cresceu para 58,6% em 2010. A Rússia se destacava na primeira posição como o maior importador de frango até 2006, que detinha mais do que um quarto do total mundial e reduziu as compras externas passando, em 2010, para aproximadamente 7,73%; portanto, caiu para a quarta posição. Isso representou, ao longo do período, uma redução da taxa média de crescimento de mais de 8% ao ano.

**Tabela 4** – Principais países importadores de frango no período de 2002 a 2010 (mil toneladas)

Países	2002	%	2006	%	2010	%	Var. (%)*
Japão	744	16,75	740	14,32	789	9,86	0,74
Arábia Saudita	391	8,80	434	8,40	678	8,48	7,12
UE	500	11,25	600	11,61	676	8,45	3,84
Rússia	1.208	27,19	1.240	23,99	618	7,73	-8,04
México	219	4,93	400	7,74	549	6,86	12,17
Outros	1.381	31,08	1.754	33,94	4.689	58,62	16,51
Total	4.443	100,0	5.168	100,0	7.999	100,0	7,63

Fonte: Abef (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica de variação no período considerado.

O Japão, que ocupava a segunda posição até 2006, com uma média de cerca 15,0% do total das importações mundiais de carne de frango, passou para a primeira, em 2010, embora com queda na sua participação para 9,9% ou equivalente a 789 mil toneladas de carne. Em seguida, desponta a Arábia Saudita que, em 2002, detinha a terceira colocação com 391 mil toneladas e passou para o segundo maior importador, com 678 mil toneladas oito anos mais tarde. Esse país apresentou a segunda maior taxa de crescimento médio anual, que foi de 7,1%.

Na sequência, a União Europeia desponta como a terceira região maior importadora: 676 mil toneladas de carne de frango ou 8,4% do total. O quinto lugar é ocupado pelo mercado mexicano com 549 mil toneladas de frango, o que equivale a mais ou menos 7,0% do total mundial importado. Salienta-se que o México foi o país que registrou a maior taxa média de crescimento entre os demais países analisados com quase 12,7% ao ano.

Os principais mercados nacionais exportadores de carne de frango, no período de 2002 a 2010, encontram-se reportados na tabela 5. Percebe-se que as exportações mundiais de carne de frango cresceram à taxa média anual de 5,56% no período de 8 anos, passando de 5.702 milhões de toneladas, em 2002, para 8.793 milhões de toneladas em 2010. Os Estados Unidos aparecia, em 2002, na primeira posição com 38,2% do total ou 2,2 mil toneladas, e o Brasil, na segunda, com cerca de 26,0%. No conjunto, esses dois países participavam com quase dois terços do total. Essas posições foram invertidas oito anos mais tarde, o Brasil passou a ocupar a primeira posição e os Estados Unidos a segunda, com 37,7% e 34,9%, respectivamente. Com isso, a concentração do mercado mundial exportador cresceu ainda mais, superando 70% do

total. Salienta-se que o mercado brasileiro foi o principal responsável por esse fato. O Brasil registrou uma taxa de crescimento média anual das exportações de carne de frango de 10,6%, ou seja, quase o dobro da taxa média mundial. Ainda, em 2002, a carne de frango brasileira registrou uma marca histórica, passou a ser comercializada para mais de cem países.

**Tabela 5** – Principais países exportadores de frango no período de 2002 a 2010 (mil toneladas)

Países	2002	%	2006	%	2010	%	Var. (%)*
Brasil	1.480	25,96	2.367	36,58	3.314	37,69	10,60
EUA	2.180	38,23	2.254	34,84	3.072	34,94	4,38
UE	871	15,28	820	12,67	992	11,28	1,64
Tailândia	427	7,49	280	4,33	432	4,91	0,15
China	438	7,68	350	5,41	379	4,31	-1,79
Demais	306	5,37	399	6,17	604	6,87	8,87
Total	5.702	100,0	6.470	100,0	8.793	100,0	5,56

Fonte: Abef (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica.

A União Europeia deteve a terceira posição como maior mercado exportador da carne de frango. Em 2002, a região participava com 15,3% do total, que representava 871 mil toneladas de carne. Essa proporção caiu, oito anos mais tarde, para 11,3% do total, resultado de taxa média de crescimento anual abaixo da média mundial em quase 4,0 pontos percentuais. Em seguida, aparecem a Tailândia e a China, que também perderam participação no volume mundial exportado, na ordem de 7,5% e de 7,7% do total, em 2002, para 4,9% e para 4,3% em 2010. Salienta-se que o mercado chinês foi o único entre os cinco principais exportadores mundiais, pois registrou taxa média de crescimento negativa de 1,8% ao ano. Esse fato pode ser explicado pelo surgimento de focos da gripe aviária em países asiáticos no início de 2006. Por último, os demais países participam em média com 6,0%, o que vem confirmar o elevadíssimo grau de concentração do mercado exportador da carne de frango.

Em síntese, enfatiza-se que a posição de destaque assumida pelo Brasil, como maior mercado exportador brasileiro de carne de frango, deve-se a diversos fatores, dentre os quais estão: a) mudanças nos fluxos de comércio motivadas por ocorrências sanitárias, como a “vacina louca, no Canadá e nos Estados Unidos em 2003; b) o surgimento da “gripe aviária” em países asiáticos como a Tailândia, o Vietnã, a China, e em países de outros continentes, como Estados Unidos e Canadá; c) o avanço tecnológico e melhorias no processo e na cadeia produtiva; e d) a conjuntura internacional favorável com o crescimento da demanda mundial, especialmente no Oriente Médio e na Ásia Oriental.

O comércio mundial de frango é dominado por grandes empresas multinacionais, localizadas principalmente nos Estados Unidos. As empresas norte-americanas são caracterizadas como integradores, porque o seu processo produtivo apresenta um elevado grau de integração verticalizada. Isso significa que as empresas controlam todas

as fases de sua operação. Os integradores coordenam o fornecimento de frangos por meio de um sistema de contratos com os produtores, avicultores.

**Tabela 6** – Empresas mundiais selecionadas e produtoras de frango no ano de 2010 (mil toneladas)\*

Empresas	Localização	Produção	%
Tyson Foods	EUA	4.300	5,66
JBS Pilgrim's	Brasil	3.500	4,61
Brasil Foods SA - BRF	Brasil	1.700	2,24
Marfrig	Brasil	1.450	1,91
Perdue	EUA	1.300	1,71
Sanderson Farms	EUA	1.200	1,58
Koch Farms	EUA	800	1,05
Wayne Farms	EUA	750	0,99
Moutaine Farms	EUA	740	0,97
Doux	França	710	0,93
Outros		59.541	78,35
Total Mundo		75.991	100,00

Fonte: AVEWORLD (2012).

\* Somente nesse ano foram obtidas as informações de produção.

As dez empresas mundiais selecionadas como produtoras de carne de frango no ano de 2010 estão reportadas na tabela 6. Observa-se que a maior empresa produtora de carne de frangos é a norte-americana *Tyson Foods*, que detinha 5,6% do total da produção, que representava 4,30 milhões de toneladas de carne de frango. As três classificações seguintes são ocupadas por empresas situadas no Brasil. A *JBS Pilgrim's* participa com 4,6% do total produzido. A terceira posição ficou com *Brasil Foods* com 2,2% ou equivalente a 1,70 milhão de toneladas. Essa empresa resultou da união, em meados de 2009, das principais empresas brasileiras: a Perdigão SA e a Sadia SA. Em quarto lugar, encontra-se a *Marfrig* com uma produção e 1,450 milhões de toneladas, o que representa 1,9% do total. A soma das dez maiores empresas produtoras de frango são responsáveis por 21,6% do total mundial produzido no ano de 2010. As demais empresas representam 78,3% do total da produção mundial.

Em síntese, o mercado mundial de carne de frango tem se caracterizado pelo aumento do consumo de frango, em função do crescimento da demanda da população, e pela redução dos preços ocorridos ao longo do tempo. Nas exportações de 2010, está o Brasil em primeiro lugar, seguido pelos Estados Unidos, que, no período de 2002 a 2004, permaneceu em primeiro lugar. A produção mundial de carne de frango está associada a novas tecnologias utilizadas pelas empresas, o que provoca a redução dos custos de produção, gerando assim aumento na produtividade.

## 5 Conclusões

A análise da cadeia produtiva da avicultura permitiu verificar a inter-relação existente entre os elos que a compõem e, principalmente, os benefícios dessa diversificação. Além disso, é caracterizada pela utilização de modernos sistemas de

planejamento, organização, coordenação, incorporação de novas tecnológicas e técnicas gerenciais, o que se reflete no constante crescimento da produção. O mercado da carne de frango aponta um forte dinamismo, e a carne deixou de ser considerada às classes sociais com níveis mais elevados.

A produção brasileira de carne de frango, no período de 2002 a 2010, registrou uma taxa média anual de crescimento de 5,3%. Esse crescimento se dá devido às condições climáticas favoráveis e da matéria-prima, contando também com um sistema de integração de pequenos produtores rurais desenvolvidos pelas agroindústrias. A produção está altamente concentrada nos estados da Região Sul e São Paulo que, em conjunto, respondem por cerca de 70% do total do abate de frangos do País. Os Estados do Paraná, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul são os maiores produtores nacionais. Os resultados demonstram que a fusão das empresas Sadia e Perdigão, formando a empresa *Brasil Foods S.A.*, que passou a deter quase um terço do total do mercado. Contudo, a *Big Frango*, constituiu-se na empresa com maior taxa de crescimento, 16% ao ano. Quanto aos destinos das exportações brasileiras da carne de frango, embora elas aumentassem de maneira significativa, passando para mais de 170 países, as vendas externas são bastante concentradas. Apenas o Oriente Médio detém cerca de um terço do total da pauta.

A produção mundial de carne de frango vem crescendo à taxa média de 4,3% ao ano; portanto, pouco abaixo da nacional de cerca de um ponto percentual, e atingiu um volume de 75,991 milhões de toneladas em 2010. Os Estados Unidos, a China, o Brasil, a União Europeia destacam-se como os países maiores produtores que, no conjunto, representam mais 60% da produção mundial. No que se refere às exportações, os Estados Unidos e o Brasil aparecem como os principais ofertantes de carne de frango no mercado mundial, com 72% do total comercializado em 2010. Já as importações são direcionadas principalmente para o Japão, a Arábia Saudita, a União Europeia. Assim, o mercado mundial de carne de frango tem se caracterizado pelo aumento do consumo em função do crescimento da demanda, pela preferência da população por carne branca, e pela redução dos preços ocorridos ao longo do tempo, devido ao aumento da escala de produção por parte dos produtores.

#### **Referências**

ABEF. *Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango*. Disponível em: <<http://abef.com.br>>. Acesso em: 10 maio 2012.

AVEWORLD. Portal a Avicultura Brasileira. Disponível em: <<http://www.aveworld.com.br>>. Acesso em: 1º set. 2012.

BATALHA, Mário O. *Gestão agroindustrial: grupo de estudos e pesquisas agroindustriais*. São Paulo: Atlas, 1997. v. I.

BRAGA, Natália M. et al. Relatório Setorial: *A cadeia da carne de frango: tensões, desafios e oportunidades*. Rio de Janeiro: BNDES, 2007.

CASTRO, Antônio M. G. *Prospecção de cadeias produtivas e gestão da informação*. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/tecnologia/revistas/artigos/SPcamp>>. 2002. Acesso em: 20 mar. 2012.

FAO. Food and Agriculture Organization of United Nations. *FAOSTAT Database Collections*. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/site/569/default.aspx#ancor>>. Acesso em: 12 maio 2012.

IPARDES. *Análise da competitividade da cadeia agroindustrial de carne de frango no estado do Paraná*. Curitiba: Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social, 2002.

MELZ, Laércio J. *Competitividade da cadeia produtiva de carne de frango em Mato Grosso: avaliação dos segmentos de avicultura e processamento*. 2010. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de São Carlos, Departamento de Engenharia de Produção, São Paulo, SP, 2010.

MÓRI, Cleusa et al. Carne de ave separada mecanicamente. *Revista Electrónica de Veterinaria REDVET* ®. ISSN 1695-7504, v. VII, n. 4, Espanha, abril 2006. Disponível em: <[www.veterinaria.org/revistas/redvet/n040406/040602.pdf](http://www.veterinaria.org/revistas/redvet/n040406/040602.pdf)>. Acesso em: 23 out. 2011.

OLIVEIRA, Tito C. M. de; GORDIN, Mara H. de O. *Cadeia produtiva e desenvolvimento local (o caso da carne de frango no Mato Grosso do Sul)*. 2003. 118 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Local) – Universidade Católica Dom Bosco, Campo Grande, MS, 2003.

PROCHNIK, Victor; HAGUENAUER, Lia. *Cadeias produtivas e oportunidade de investimento no nordeste brasileiro*. Rio de Janeiro: Instituto de Economia, ago. 2001. (Texto para Discussão n. 453).

TRICHES, Divanildo et al. A cadeia produtiva da carne de frango da região da Serra gaúcha: uma análise da estrutura de produção e mercado. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2004, Ribeirão Preto, USP. *Anais..* Ribeirão Preto: v. 1, 24 a 15 de set. 2004.

UBA. *União Brasileira de Avicultura*. Disponível em: <<http://uba.com.br>>. Acesso em: 12 maio 2012.

VIEIRA, Adriana C.P.; CAPACLE, Vivian H.; BELIK, Walter. *Estrutura e organização das cadeias produtivas das carnes de frango e bovina no Brasil: reflexões sob a ótica das instituições*. 2011. Tese (Doutorado em Economia) – Unicamp, São Paulo, 2011.

VIEIRA, Guilherme A. *Análise comparativa da cadeia produtiva do frango de corte na Bahia*. 2011. Dissertação (Mestrado) – Universidade Metropolitana de Educação e Cultura – UNIME, Salvador, BA, 2011.

## Anexo

**Tabela 1** – Empresas produtoras e exportadoras de frangos no Brasil no período de 2002 a 2010 (em toneladas)

Empresas	Cidade/ Estado	2002	%	2010	%	Var. (%) *
Perdigão	Curitiba/PR	315.504	21,32	848.984	25,62	13,17
Sadia	Curitiba/PR	367.014	24,80	816.370	24,63	10,51
Seara	Seara/SC	264.163	17,85	687.546	20,75	12,70
Frangosul	Jaguará do Sul/SC	265.459	17,94	405.346	12,23	5,43
Big Frango	Rolândia/ PR	2.330	0,16	67.402	2,03	52,29
Copacol	Cafeilândia/PR	43.750	2,96	60.725	1,83	4,18
Aurora	Chapecó –SC	29.486	1,99	59.977	1,81	9,28
Agrovêneto	Nova Veneza/SC	16.704	1,13	39.922	1,20	11,51
Coop. Lar	Matelândia/PR	24.256	1,64	37.444	1,13	5,58
Pif Paf	Palmeiras de Goiás/GO	2.300	0,16	12.851	0,39	23,99
Outros		149.034	10,05	277.433	8,38	8,08
<b>Total Geral</b>		<b>1.480.000</b>	<b>100,00</b>	<b>3.314.000</b>	<b>100,00</b>	<b>10,60</b>

Fonte: Abef (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica.

**Tabela 2** – Estados exportadores de frangos no período de 2002 a 2010 (em toneladas)

Estado	2002	%	2006	%	2010	%	Var. (%)*
Santa Catarina	578.431	39,08	661.340	27,94	884.838	26,70	5,46
Paraná	327.431	22,12	655.422	27,69	867.937	26,19	12,96
Rio Grande do Sul	414.035	27,98	531.865	22,47	694.283	20,95	6,67
São Paulo	37.799	2,55	168.767	7,13	231.980	7,00	25,46
Goiás	31.329	2,12	85.212	3,60	171.002	5,16	23,63
Mato Grosso	9.004	0,61	52.311	2,21	149.130	4,50	42,03
Minas Gerais	39.304	2,66	90.419	3,82	142.833	4,31	17,50
Mato Grosso do Sul	28.750	1,94	82.608	3,49	114.002	3,44	18,79
Distrito Federal	8.540	0,58	36.215	1,53	49.047	1,48	24,42
Outros	5.377	0,36	2.841	0,12	8.948	0,27	6,57
<b>Total</b>	<b>1.480.000</b>	<b>100,0</b>	<b>2.367.000</b>	<b>100,0</b>	<b>3.314.000</b>	<b>100,0</b>	<b>10,60</b>

Fonte: Abef (2012).

\* Refere-se à taxa média geométrica.

# Desenvolvimento do turismo socioambientalmente sustentável

Adir Ubaldo Rech\*  
Karine Grassi\*\*

## Introdução

Muito se tem falado sobre planejamento e políticas públicas voltadas ao desenvolvimento do turismo, mas muito pouco tem feito o Poder Público de concreto nesse sentido, ficando muito mais a cargo da iniciativa privada, que o faz sem diretrizes, sem critérios, sem normas e sem segurança jurídica relativamente a seus investimentos. Efetivamente, o turismo é um negócio lucrativo, mas também é um instrumento de construção da dignidade, de renda, de empregos e de desenvolvimento socioambientalmente sustentável. O papel do Poder Público é mais no sentido de coordenar políticas, mediante diretrizes e normas efetivas que motivem e materializem o planejamento de políticas públicas de desenvolvimento do turismo, no espaço e no tempo de forma permanente.

Ocorre que a iniciativa privada é motivada pela segurança dos investimentos, pela certeza do lucro e com base no princípio da livre iniciativa, enquanto o Poder Público, para incrementar políticas públicas de turismo, está obrigatoriamente vinculado à lei, na forma como dispõe o art. 37 da CF/88. Mas a responsabilidade pela transposição da lei para a concretização das políticas públicas de turismo é tarefa que deve ser compartilhada por ambos.

Fensterseifer reconhece que

incumbe ao Estado, por sua vez, à luz da perspectiva organizacional e procedimental do direito fundamental ao ambiente, criar instituições e procedimentos administrativos e judiciais adequados. No entanto, para que tais valores constitucionais sejam implementados, deve-se transportá-los do universo cultural para espaço político e jurídico, depositando tal responsabilidade de “transposição” a cargo não apenas do Estado, mas também dos atores privados.<sup>1</sup>

Na realidade, o Poder Público não tem coordenado nem organizado procedimentos efetivos e tampouco executado políticas públicas de desenvolvimento do turismo socioambientalmente sustentáveis, como se pode concluir, após a leitura desta reflexão jurídica.

---

\* Pós-Doutor pela Universidade de Lisboa – Portugal. Doutor e Mestre pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor no Programa de Pós-Graduação Mestrado em Direito pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Advogado. *E-mail*: aurech@gmail.com

\*\* Mestranda em Direito pela UCS. Bolsista Capes. Membro do Grupo de Pesquisa Direito Ambiental na Sociedade de Risco – GPDA-UFSC/CNPq. *E-mail*: karinegmalinverni@gmail.com

<sup>1</sup> FENSTERSEIFER, Tiago. *Direitos fundamentais e proteção do ambiente*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008. p. 123-124.

## **1 Da legislação existente e da falta de zoneamento de locais e áreas de interesse turístico**

Verifica-se que a CF/88 estabelece no seu art. 180 que é competência da União, dos estados e dos municípios promover e incentivar o turismo como fator de desenvolvimento social e econômico. Almeida e outros explicam que a autonomia municipal, inclusive, é uma das características nucleares da nossa Carta Magna, assim como prevê o atendimento dos assuntos de interesse locais através de aspectos administrativos, políticos e legislativos.<sup>2</sup>

A Lei Federal 11.771/2008 regulamenta a Política Nacional do Turismo, sendo que a Lei Federal 6.513/1977 fixa normas gerais sobre a criação de áreas especiais e de locais de interesse turístico. Ambas as leis são normas gerais que vinculam as políticas públicas de turismo das diferentes esferas federativas, mas não obrigam a nada, pois cada esfera tem autonomia, e as referidas leis não localizam, especificamente, nenhum espaço e tampouco estabelecem normas de ocupação para esses, como, por exemplo, as atividades que neles podem ser desenvolvidas. O desenvolvimento do turismo fica apenas na intenção da lei, não se materializando em lugar algum.

O Estado do Rio Grande do Sul, por exemplo, através da Lei Estadual 8.108, de 19 de dezembro de 1985, fixou diretrizes para a criação de áreas especiais e locais de interesse turístico, definindo, no seu art. 2º, como locais de interesse turístico, as paisagens notáveis, as localidades que apresentam condições climáticas favoráveis, os bens de valor histórico, artístico e arqueológico, e as manifestações religiosas e culturais.

Ocorre que isso soa genérico, indefinido, pois o Estado não tem um zoneamento territorial turístico e, por isso, não fixa normas específicas de proteção, preservação, ocupação e incentivo a nenhum espaço. O estado faz de conta que tutela as áreas e locais de interesse turístico, mas, apesar das leis, os melhores locais e áreas de interesse turístico estão sendo degradadas, descaracterizadas e ocupadas sem nenhuma preocupação socioambiental.

Não há dúvida de que as áreas e locais de interesse turístico são espaços que exigem preocupação com o meio ambiente natural e com o criado e sobre os quais o Estado pode propiciar, incentivar e assegurar o desenvolvimento do turismo, instrumento valioso de construção da dignidade e do crescimento humano social e econômico, com efetiva qualidade de vida de forma sustentável.

Nesse sentido, afirma Sarlet:

Estado Socioambiental de Direito, longe de ser um Estado “Mínimo”, é um Estado regulador da atividade econômica, capaz de dirigi-la e ajustá-la aos valores e princípios constitucionais, objetivando o desenvolvimento humano e social de forma ambiental sustentável. O princípio do desenvolvimento sustentável expresso no art. 170 (inciso VI) da CF88, confrontando com o

---

<sup>2</sup> ALMEIDA, Josimar Ribeiro et al. *Planejamento ambiental: caminho para participação popular e gestão ambiental para nosso futuro comum: uma necessidade, um desafio*. 2. ed. Rio de Janeiro: Thex; Biblioteca Estácio de Sá, 1999. p. 131.

direito de propriedade privada e a livre iniciativa (*caput* e inciso II do art. 170), também se presta a desmitificar a perspectiva de um capitalismo liberal-individualista em favor de sua leitura à luz dos valores e princípios constitucionais socioambientais.<sup>3</sup>

Na realidade, apesar do ordenamento jurídico existente, que propicia a preservação, conservação e criação de espaços de interesse turístico, em termos de turismo, nada acontece de concreto, e tudo o que acontece é improvisado, pois tudo o que sucede ou vem a suceder deveria estar regulamentado nas normas de ocupação desses espaços. Não é diferente, pois, essa situação em todos os demais estados da Federação.

A CF/88, no que se refere às competências federativas, no seu art. 30, preceitua que compete aos municípios legislar sobre assuntos de interesse local, bem como suplementar a legislação federal e a estadual no que couber, sendo que o art. 182 atribui aos municípios à execução de políticas de ocupação do território, dispositivo regulamentado pelo Estatuto da Cidade que ordena a elaboração de Plano Diretor em todo o território do município, quer na área urbana, quer na rural.

A própria legislação federal e a estadual, que dizem respeito à definição de espaços especiais e locais de interesse turístico, têm um caráter geral, isto é, não definem, especificamente, nenhum espaço, deixando, portanto, a critério dos municípios, fato que se verifica, em regra, em todos os estados do Brasil. Portanto, os municípios não fazem corretamente o “dever de casa”.

As questões-chave são: Como fazer, e o que fazer?

## **2 O Plano Diretor Municipal e o desenvolvimento do turismo socioambientalmente sustentável: as cidades gaúchas de Bento Gonçalves e Gramado**

Primeiramente, o instrumento jurídico para planejamento urbano e rural, bem como a definição, ou o zoneamento dos espaços e locais de interesse turístico, conforme já mencionado, é o Plano Diretor Municipal. Não há como se incrementar o desenvolvimento do turismo, simplesmente criando-se leis e políticas públicas de turismo local, sem que isso seja concretizado, através do planejamento da ocupação dos espaços, quer aproveitando e preservando as potencialidades ambientais naturais ou criadas, quer propiciando infraestruturas adequadas e socioambientalmente sustentáveis.

Ocorre que os Planos Diretores Municipais não estabelecem zoneamentos especiais para o desenvolvimento do turismo, não regulamentando a forma de ocupação, as atividades permitidas e proibidas, a preservação e conservação do meio ambiente natural e do criado, a proteção dos patrimônios histórico, cultural, artístico, arquitetônico, paisagístico e arqueológico. Também não definem os índices construtivos compatíveis e a adequada acessibilidade aos espaços e locais turísticos, assim como não

---

<sup>3</sup> SARLET, Ingo Wolfgang. *Estado socioambiental e direitos fundamentais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2010. p. 22.

incentivam ou restringem atividades econômicas, evitando impactos ambientais que possam degradar as próprias belezas e potencialidades naturais desses espaços.<sup>4</sup>

Magalhães explica que, a partir de encontros e conferências mundiais, a Organização Mundial de Turismo (OMT)<sup>5</sup> – estabeleceu orientações para o desenvolvimento do turismo sustentável, quais sejam:

Antes de dar início a qualquer projeto turístico, devem ser efetuadas análises econômicas, sociais e ambientais, dando uma especial atenção aos diversos tipos de desenvolvimento do turismo e às formas de vida e questões ambientais; as organizações, empresas, grupos e indivíduos devem seguir princípios éticos e outros que respeitam a cultura e o ambiente da área anfitriã, o modo de vida e o comportamento tradicional da comunidade, os padrões de liderança e política; o turismo deve ser planejado e gerido de forma sustentável, tendo em conta a proteção e a utilização econômica adequada do ambiente natural e humano das áreas anfitriãs; durante todas as fases do desenvolvimento e operação do turismo, deve ser preparado um programa de avaliação, supervisão e mediação cuidadoso que possa permitir à população local tirar partido das oportunidades ou adaptar-se às alterações.<sup>6</sup>

Contudo, os municípios que de alguma forma estimulam o desenvolvimento do turismo, ignoram esses princípios no momento da organização do local destinado à atividade. Nesse sentido, esclarece Magalhães que há um descaso da administração pública local, principalmente quanto se trata de problemas criados pelo turismo, acabando por beneficiar poucos empresários, os quais agem, muitas vezes, consoante critérios e interesses próprios, sem cautela com o social e o ambiental.<sup>7</sup>

A definição do zoneamento de áreas e locais de desenvolvimento do turismo deve ser precedida de um diagnóstico específico das potencialidades naturais e criadas e de um prognóstico criativo de profissionais do Direito, de urbanismo e de turismo, devidamente qualificados, pois se trata de uma construção epistêmica. Além disso, cada município tem suas características peculiaridades e potencialidades próprias.

Apesar da existência do Programa Nacional da Municipalização do Turismo (PNMT) – que objetiva, em linhas gerais, o fortalecimento do papel do município no turismo (sustentável nos níveis social, econômico e ambiental), através das diretrizes fornecidas nos “Cadernos de Turismo”<sup>8</sup> – poucas são as cidades que se utilizam dessa política, ou que fazem uso do instrumento de zoneamento para fins de turismo.

Para exemplificar a necessidade de zoneamento de locais e áreas de interesse turístico, trazem-se algumas situações concretas, que mostram que o planejamento dos

---

<sup>4</sup> Pesquisa realizada pela coautora, tendo como amostragem 100 municípios brasileiros. Projeto desenvolvido pela Universidade de Caxias do Sul e publicado no livro: RECH, Adir Ubaldó. *Direito urbanístico: fundamentos para a construção de um plano diretor sustentável na área urbana e rural*. Caxias do Sul: Educus, 2010.

<sup>5</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO (OMT). *Guía para administraciones locales: desarrollo turístico sostenible*. Madrid: OMT, 1999.

<sup>6</sup> MAGALHÃES, Cláudia Freitas. *Diretrizes para o turismo sustentável em municípios*. São Paulo: Roca, 2002. p. 88-89.

<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 89.

<sup>8</sup> Vide BRASIL. Ministério do Turismo. Coordenação Geral de Regionalização. Programa de Regionalização do Turismo – Roteiros do Brasil: Ação Municipal para a Regionalização do Turismo. Brasília, 2007.

espaços resultou em significativo resultado. É o caso do Vale dos Vinhedos, no Município de Bento Gonçalves/RS que, cumprindo o que estabelece a CF/88, de promover e incentivar o turismo como fator de desenvolvimento social e econômico, planejou a ocupação das potencialidades naturais da área do vale, criando um zoneamento específico no Plano Diretor Municipal, cujo sucesso e reconhecimento são internacionais.

O Plano Diretor Municipal de Bento Gonçalves define o Vale dos Vinhedos como zoneamento especial de vitivinicultura. Protege, incentiva e prioriza a cultura da uva, permitindo que as outras culturas tenham apenas caráter complementar e de sustento. Vale-se da paisagem natural estabelecendo regras de proteção e fixando atividades permitidas, como hotéis, cantinas, restaurantes, produção de vinhos, etc., aproveitando tudo para incentivar e incrementar o desenvolvimento do turismo.

É importante salientar que o turismo acontece em espaços com potencialidades naturais ou criadas, e o ambiente turístico criado decorre do planejamento desses espaços naturais. O planejamento consiste, na realidade, em definir a forma de ocupação, a preservação e conservação desses espaços e o incremento de estruturas e atividades a ele direcionadas.

Assim dispõe o Plano Diretor Municipal de Bento Gonçalves<sup>9</sup> em seu art. 164:

Art. 164. Distrito do Vale dos Vinhedos tem como vocação natural consolidada, a vitivinicultura, cuja cultura, ocupação do solo e paisagem ficam protegidas na forma desta lei.

Nesse sentido, Rech, ao fazer referência ao Plano Diretor de Bento Gonçalves, afirma:

O Novo Plano Diretor de Bento Gonçalves, por exemplo, criou zoneamentos rurais diversificados, como é o caso do Vale dos Vinhedos, nacionalmente conhecido, buscando combinar o manuseio e a ocupação do solo com o desenvolvimento de determinado setor da economia, no caso, a vitivinicultura. Além disso, incentiva o desenvolvimento de serviços como comércio de produtos coloniais, hotéis e áreas de lazer, buscando incrementar o turismo como fator de desenvolvimento da atividade econômica naturalmente desenvolvida pelos colonizadores italianos, na área rural. Definiu que no Vale dos Vinhedos, a videira é cultura prioritária, sendo o cultivo das demais culturas apenas complementares e de sustento.<sup>10</sup>

Fica evidente que o desenvolvimento do turismo no Vale dos Vinhedos (Bento Gonçalves) não decorre do simples fato de existir legislação que define a necessidade de políticas públicas de turismo, mas concretamente se dá por meio de normas cogentes de definição de um zoneamento específico, regrido a ocupação, a preservação e a conservação dos espaços com potencialidades naturais, históricas, culturais e econômicas.

---

<sup>9</sup> Lei Complementar Municipal 103, de 26 de outubro de 2006.

<sup>10</sup> RECH, Adir Ubaldó. *A exclusão social e o caos nas cidades: um fato cuja solução também passa pelo Direito como instrumento de construção de um projeto de cidade sustentável*. Caxias do Sul: EducS, 2007.

Há, na realidade, uma garantia jurídica para investimentos específicos na vitivinicultura e no turismo no Vale dos Vinhedos, os quais se perpetuam no tempo e no espaço.

A existência de legislação federal e estadual estabelecendo diretrizes ou políticas de turismo, assim como a vontade política não são suficientes para garantir o desenvolvimento do turismo, pois não se constituem, na prática, em políticas públicas de turismo, pois essas prescindem de normas que localizem e regulamentem concretamente áreas especiais e locais de interesse turístico, e, ao mesmo tempo, que vinculem a Administração Pública e a iniciativa privada, no que se refere à forma de ocupação, preservação ou conservação desses locais ou áreas.

Outro exemplo é a cidade de Gramado/RS, onde todos os espaços têm regras de ocupação e atividades direcionadas, que asseguram políticas públicas e privadas de desenvolvimento do turismo. Da mesma forma, o bairro de Santa Felicidade, em Curitiba, capital do Estado do Paraná, que, mesmo inserido no seio de uma cidade industrial, aproveitou a localidade ocupada e com atividades desenvolvidas e preservadas pelos imigrantes italianos, regrou e assegurou a continuidade da forma de ocupação e o tipo de arquitetura, incentivou as atividades gastronômicas, etc. transformando o referido bairro em área especial para o desenvolvimento do turismo.

As potencialidades de imensas áreas, como é o caso das existentes na Serra Gaúcha, são um exemplo de espaço que necessita de zoneamento, pois tem, nos campos, uma região de paisagens exuberantes e, em cada lugar, uma história diferente, contada por pessoas diferentes, impregnadas de sentimentos e simbologias, que se confundem com a paisagem, as comidas típicas, o misticismo, a hospitalidade, as rodas de chimarrão e as tradições que encantam.

No caso do *zoneamento dos campos naturais* da Serra Gaúcha, é preciso que o ordenamento jurídico do Plano Diretor tenha como princípio norteador, na solução de qualquer conflito de norma, priorizar ou assegurar a *preservação ambiental dos campos naturais, a preservação de sua finalidade econômica e pastoril e a preservação de sua paisagem notável de grande potencialidade turística*. Sem isso, com o tempo, vão sendo degradados o ambiente natural, o encanto e a beleza de uma das mais belas regiões do Rio Grande do Sul, bem como a preservação de área ou local de interesse turístico, na forma como dispõem a legislação federal e a estadual.

Assim, poderiam ser referidas dezenas de outros locais deste imenso Brasil, em que, apesar da existência de legislação nacional e estadual e de políticas públicas de turismo, nada acontece, senão a constante ocupação desordenada, a degradação ambiental e a descaracterização da paisagem e das potencialidades turísticas.

Isso ocorre exatamente porque nem o estado e tampouco os Planos Diretores municipais estabeleceram zoneamentos com regras de localização e ocupação dos espaços, buscando incrementar atividades econômicas específicas de desenvolvimento do turismo sustentável.

O zoneamento é o principal instrumento de planejamento de políticas públicas de turismo, pois consiste em repartir o território de forma a contemplar tipos de atividades ou políticas desejadas sobre determinado espaço, sem degradá-lo e descaracterizá-lo. O turismo sempre acontece num determinado espaço e em decorrência das características desse mesmo espaço.

Afirma Silva:

O zoneamento de uso do solo constitui um dos principais instrumentos do planejamento urbanístico municipal. O zoneamento pode ser entendido como um procedimento urbanístico ou de ocupação destinado a fixar os usos adequados para as diversas áreas do solo municipal.<sup>11</sup>

O autor se refere ao solo municipal e acrescenta, citando texto da Associação Internacional de Administradores Municipais “que o zoneamento serve para encontrar lugar para todos os usos e potencialidades do solo, dos espaços e colocar cada coisa em seu lugar adequado, inclusive, as atividades incômodas”.<sup>12</sup>

O zoneamento do turismo e de outras formas de ocupação e parcelamento do solo com finalidades urbanas, cuja competência concreta e material é dos municípios, é dispositivo calcado na legislação, na forma que prevê os arts. 30 e 182 da CF/88,<sup>13</sup> cujas normas de ocupação e expansão urbana, que devem englobar as áreas urbana e rural, conforme dispõe o art. 40 do Estatuto da Cidade,<sup>14</sup> tem como instrumento local o Plano Diretor Municipal.

O Estatuto da Cidade reza que o Plano Diretor definirá a função social da propriedade no que se refere à sua ocupação para atividades urbanas,<sup>15</sup> o que implica zoneamento. Silva, ao fazer referência ao regime jurídico do zoneamento, afirma que “trata-se de legítima restrição ao direito de propriedade e ao direito de construir, estabelecendo o planejamento da ocupação dos espaços, com vistas às mais diversas políticas públicas”.<sup>16</sup> Além de o zoneamento das formas de ocupação de todo o território do município ser de competência local, o desenvolvimento do turismo é uma política pública de caráter urbano, mesmo que possa se desenvolver na área rural.

Efetivamente, a proteção do patrimônio natural e criado, na forma prevista no art. 2º do Estatuto da Cidade,<sup>17</sup> constitui a base de toda política de desenvolvimento do turismo. Por isso, exige uma maior atenção por parte da Administração Pública, bem

---

<sup>11</sup> SILVA, José Afonso. *Direito urbanístico brasileiro*. 4. ed. São Paulo: Malheiros, 2006. p. 241.

<sup>12</sup> *Ibidem*, p. 306.

<sup>13</sup> “Art. 30. Compete aos Municípios: I – legislar sobre assuntos de interesse local; II – suplementar a legislação federal e a estadual no que couber.” [...]. “Art. 182. A política de desenvolvimento urbano, executada pelo Poder Público municipal, conforme diretrizes gerais fixadas em lei, tem por objeto ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e garantir o bem-estar de seus habitantes.”

<sup>14</sup> “Art. 40. O Plano Diretor, aprovado por lei municipal, é o instrumento básico da política de desenvolvimento e expansão urbana. § 2º O Plano Diretor englobará o território do Município como um todo.”

<sup>15</sup> “Art. 2º. A política urbana tem por objetivo ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e da propriedade urbana.” [...].

<sup>16</sup> SILVA, *op. cit.*, p. 249.

<sup>17</sup> “Art. 2º. [...] inciso XII – proteção, preservação e recuperação do meio ambiente natural e construído, do patrimônio cultural, histórico, artístico, paisagístico e arqueológico.”

como desperta grande interesse da iniciativa privada, tendo em conta que é um fenômeno social, mas, fundamentalmente, uma atividade econômica sustentável, que muito tem crescido nas últimas décadas.

Em sua modalidade urbana ou rural, é concebido como uma apropriação do espaço típico para atividades turísticas. Essas atividades têm hoje, especialmente, lugar no campo, originando transformações naturais, espaciais e culturais, bem como permitem a abordagem geográfica para a compreensão de mecanismos processuais desse segmento turístico.

Paralelamente à função mercadológica na prática do turismo e, devido às mudanças trazidas pelo Estatuto da Cidade, no sentido de uma nova forma de concepção dos espaços urbano e rural, denotando o fortalecimento da relação cidade/campo e o planejamento da ocupação, por parte dos municípios de ambas as áreas, consolida-se a inter-relação entre esses dois espaços. Verifica-se, apesar da resistência de velhas formas de produção e a permanência da cultura rural, a existência de relações de complementaridade, que se caracterizam por uma articulação entre tais espaços, seja na esfera tecnológica, na cultural, seja na produtiva.

Silva afirma:

O espaço rural não só deixa de ser um espaço monofuncional, estritamente ligado às atividades primárias, mas também ligado às novas configurações espaciais do processo de globalização da economia. O meio rural ganhou, por assim dizer, novas funções e novos tipos de ocupações: **propiciar lazer, descanso e práticas turísticas**; moradia para empreendedores e trabalhadores rurais, função turística, além de promover preservação e conservação do meio ambiente humano e natural.<sup>18</sup>

O continente europeu, de modo geral, representa um exemplo de ocupação de áreas para o turismo, tanto dos espaços urbanos quanto dos espaços rurais, e da necessidade de definir normas cogentes de ocupação, buscando evitar a descaracterização dos espaços naturais, históricos, culturais, religiosos e econômicos. Swarbrooke exemplifica o turismo rural na França, que é desenvolvido desde os anos 50, inclusive com práticas harmoniosas com o meio ambiente. O autor cita como empreendimentos bem sucedidos, com incentivo do Poder Público, pousadas, museus ecológicos, alimentos e bebidas tradicionais, fazendas-albergues, dentre outros.<sup>19</sup> Já no âmbito urbano, o autor faz referência ao papel positivo que constitui, para as pequenas e grandes cidades, o desenvolvimento de eventos e festivais tradicionais, citando conhecidos exemplos, tais como: o Festival de Edimburgo, na Escócia; o Festival das Ostras, na Irlanda; o Festival da Baleia, na Islândia.<sup>20</sup>

Fica evidente que, devido às transformações na política, na economia e no âmbito social, vislumbram-se uma nova sociedade e novos estilos de vida, de lazer e de

<sup>18</sup> SILVA, A. M. Os caminhos do turismo em espaço rural goiano. *Revista da UFG*, v. 7, n. 1, jun. 2004. Disponível em: <www.proec.ufg.br>. Acesso em: 21 set. 2011.

<sup>19</sup> SWARBROOKE, John. *Turismo sustentável: setor público e cenários geográficos*. 2. ed. Trad. de Esther Eva Horovitz. São Paulo: Aleph, 2000. p. 22-25.

<sup>20</sup> *Ibidem*, p. 43-44.

atividades econômicas que exigem, urgentemente, regras de conservação e preservação das nossas potencialidades geográficas e da identidade, elementos que nos tornam diferentes e que são buscados pelos turistas.

O novo estilo e a qualidade de vida ganham importância dentro do "status profissional", e as inovações nos setores das comunicações e dos transportes tornam possível a globalização e mudam completamente as noções relativas, criadas pelas distâncias físicas já conhecidas, facilitando a atividade turística.

A industrialização nos torna iguais na ocupação dos espaços, e o único elemento que nos resta para sermos diferentes, para que possamos atrair o turista é a preservação da história, das paisagens, da arquitetura, da cultura, do meio ambiente, em fim dos espaços com potencial para o desenvolvimento do turismo. A necessidade de lazer e a qualidade de vida, associadas ao crescente poder aquisitivo, levam o cidadão a buscar (comprar) o prazer nas paisagens naturais, no contato com a natureza pouco transformada e no retorno às antigas formas de produção, similarmente a qualquer mercadoria que precisa ser consumida.

Vale lembrar o importante papel da "Cidade de Cultura Européia", criada pela União Europeia. Ao estabelecer o programa, explica Swarbrooke, desde os anos 80 uma cidade é escolhida – sem deixar de lado as cidades menores – e, através de investimentos financeiros da própria União Europeia, dos governos nacionais e das entidades privadas, desenvolve seu potencial para o turismo com eventos, feiras, conceitos e outras atividades, tanto tradicionais como alternativas.<sup>21</sup>

Na perspectiva brasileira, a melhor e mais efetiva forma de planejar políticas de desenvolvimento do turismo é voltar-se à perspectiva espacial, cujas regras gerais podem ser estabelecidas por lei federal, cabendo aos Estados legislar subsidiariamente sobre os espaços de interesse regional. Não obstante, consoante dispõem a CF/88 e o Estatuto da Cidade, a competência material é dos municípios, tanto na área urbana quanto na área rural.

Ignorar isso, ou seja, a necessidade de planejar, através do Plano Diretor Municipal, espaços prioritários para o incremento do turismo, mediante zoneamentos específicos, estabelecendo normas de ocupação do solo, bem como de atividades permitidas ou proibidas, é deixar o trem do desenvolvimento do turismo socioambientalmente sustentável passar, para, depois, amargar anos de atraso.

## **Conclusão**

O turismo, como qualquer outra atividade social e econômica se dá em um determinado espaço. A Constituição e a legislação infraconstitucional federal e estadual estabelecem diretrizes e normas gerais de políticas públicas sobre o desenvolvimento do turismo, porém não são materializados, de forma efetiva, o zoneamento das áreas e dos locais de potencial interesse turístico, tampouco são delimitadas a forma de ocupação ou

---

<sup>21</sup> SWARBROOKE, op. cit., p. 48-49.

as atividades permitidas nesses espaços, com vistas ao desenvolvimento de um turismo socioambientalmente sustentável.

O que se vê em nosso país, parafraseando Magalhães, são *projetos mirabolantes e inconsequentes* nos órgãos de planejamento do turismo, pois não existe cautela em verificar as peculiaridades de cada cidade e suas potencialidades, tampouco preocupação com os recursos naturais e as comunidades locais.<sup>22</sup> As cidades gaúchas de Bento Gonçalves e Gramado são exemplos raros da utilização adequada do espaço urbano e rural para o turismo socioambientalmente sustentável.

Desta feita, não ficam asseguradas políticas públicas permanentes que vinculem a administração pública ao problema em tela, e que deem segurança jurídica aos investimentos da iniciativa privada. A única forma de tornar obrigatório, duradouro e seguro o desenvolvimento do turismo, em um determinado local ou área, é mediante o zoneamento. Estes, nos seus aspectos gerais e regionais, podem ser definidos, respectivamente, por lei federal ou estadual, mas cuja competência material é efetivamente dos municípios, tanto na área urbana quanto na área rural, através dos Planos Diretores de cada município.

## Referências

ALMEIDA, Josimar Ribeiro et al. *Planejamento ambiental: caminho para participação popular e gestão ambiental para nosso futuro comum: uma necessidade, um desafio*. 2. ed. Rio de Janeiro: Thex; Biblioteca Estácio de Sá, 1999.

BRASIL. *Constituição Federal* de 1988. Brasília, DF, 1988.

\_\_\_\_\_. *Lei Federal* 11.771, de 17 de setembro de 2008. Brasília, DF, 2008.

\_\_\_\_\_. *Lei Federal* 257, de 10 de julho de 2001. Brasília, DF, 2001.

\_\_\_\_\_. *Lei Federal* 6.513, de 20 de dezembro de 1977. Brasília, DF, 1977.

\_\_\_\_\_. Ministério do Turismo. Coordenação Geral de Regionalização. Programa de Regionalização do Turismo. *Roteiros do Brasil: Ação Municipal para a Regionalização do Turismo*. Brasília, 2007. 61 p. Disponível em: <[http://www.turismo.gov.br/export/sites/default/turismo/o\\_ministerio/publicacoes/downloads\\_publicacoes/conteudo\\_fundamental\\_aca\\_o\\_municipal\\_para\\_a\\_regionalizacao\\_do\\_turismo.pdf](http://www.turismo.gov.br/export/sites/default/turismo/o_ministerio/publicacoes/downloads_publicacoes/conteudo_fundamental_aca_o_municipal_para_a_regionalizacao_do_turismo.pdf)>. Acesso em: 26 ago. 2013.

FENSTERSEIFER, Tiago. *Direitos fundamentais e proteção do ambiente*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

MAGALHÃES, Cláudia Freitas. *Diretrizes para o turismo sustentável em municípios*. São Paulo: Roca, 2002.

OMT. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO. *Guía para administraciones locales: desarrollo turístico sostenible*. Madrid: OMT, 1999.

PREFEITURA MUNICIPAL DE BENTO GONÇALVES. *Lei Complementar Municipal 103*, de 26 de outubro de 2006. Bento Gonçalves, 2006.

RECH, Adir Ubaldo. *A exclusão social e o caos nas cidades: um fato cuja solução também passa pelo Direito como instrumento de construção de um projeto de cidade sustentável*. Caxias do Sul: Educus, 2007.

RECH, Adir Ubaldo; RECH, Adivandro. *Direito urbanístico: fundamentos para a construção de um plano diretor sustentável na área urbana e rural*. Caxias do Sul: Educus, 2010.

RIO GRANDE DO SUL. *Lei Estadual* 8.108, de 19 de dezembro de 1985. Porto Alegre, 1985.

SARLET, Ingo Wolfgang. *Estado socioambiental e direitos fundamentais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2010.

---

<sup>22</sup> MAGALHÃES, op. cit., p. 156.

SILVA, Arlete Mendes. Os caminhos do turismo em espaço rural goiano. *Revista da UFG*, v. 7, n. 1, jun. 2004. Disponível em: <[www.proec.ufg.br](http://www.proec.ufg.br)>. Acesso em: 20 out. 2011.

SILVA, José Afonso. *Direito urbanístico brasileiro*. São Paulo: Malheiros, 2006.

SWARBROOKE, John. *Turismo sustentável: setor público e cenários geográficos*. 2. ed. Trad. de Esther Eva Horovitz. São Paulo: Aleph, 2000.

# **Análise de cenários em empresas internacionalizadas: estudo de múltiplos casos em Caxias do Sul**

Roberto Birch Gonçalves\*

## **1 Introdução**

A intensificação do nível de competição, nos mercados mundiais, tem forçado as empresas a adotarem diferentes estratégias para que consigam sobreviver e prosperar. Nas últimas décadas, principalmente a partir dos anos noventa, está sendo dada uma grande importância à gerência multicultural, à necessidade de investimentos no Exterior e à criação de redes produtivas. (MINERVINI, 2005).

As empresas foram obrigadas a ajustar e flexibilizar suas estruturas, para superarem os impactos vindos dos setores socioeconômicos mundiais. Assim, organizações que nunca tiveram nenhum contato com o mercado externo precisaram entender mais sobre isso e prospectar meios que as permitissem permanecer atuantes.

Com base nessa nova ideologia exposta e inevitável, um planejamento *a priori* é considerado por estudiosos, como Porter (2002), Heijden (2009) e Oliveira (2007), a melhor maneira de começar um projeto, principalmente no âmbito empresarial. As empresas não podem se lançar simplesmente no mercado externo, sem ter uma ideia geral do que está acontecendo; como seus concorrentes estão se comportando; quais as necessidades dos clientes; quais as novas tendências, tecnologias, leis e projetos. A partir do entendimento das técnicas utilizadas e da metodologia empregada, pode-se fazer uma comparação, decidindo-se qual o melhor ou o mais eficiente cenário para a organização no momento. Em seguida, optar por uma integração de métodos para estabelecer-se as estratégias mais adequadas e assim melhorar os resultados em longo prazo.

Muitos estudos foram feitos em torno desse tema, dentre eles destacam-se autores como Peter Schwartz e, principalmente, Pierre Wack com o caso da Shell. (HEIJDEN, 2009). Porém, com a evolução rápida da tecnologia, alterando significativamente o comportamento socioeconômico da população, e em consequência, das organizações, tornou-se importante analisar como as empresas com participação internacional vêm se preocupando atualmente com a análise dos cenários em que estão integradas.

Ainda dentro do planejamento estratégico, os estudos sobre cenários exploratórios e cenários normativos têm grande ajuda para alimentar a capacidade de entendimento dos tomadores de decisão, na hora da elaboração dos projetos. (BUARQUE, 2003). Com função fundamental dentro do planejamento estratégico de uma empresa, os cenários utilizam-se das várias ferramentas disponibilizadas pela Inteligência Competitiva, principalmente nas fases de coleta e análise de dados. (MARCIAL, 1999).

---

\* Professor na Universidade de Caxias do Sul (UCS).

Os cenários contribuem para o tomador de decisão seguir o caminho mais apropriado para a empresa e não apenas acompanhar o mercado. Empresas seguidoras, em situações de crises inesperadas ou mudanças repentinas, não têm a flexibilidade para contornar a situação, justamente por não terem montado uma estratégia *a priori* baseada nas possibilidades, prováveis ou não, provenientes das alterações do mercado. O que sobra então é uma tentativa de seguir estratégias já antes aplicadas com sucesso por outras empresas, mas que provavelmente tiveram outros cenários para se basear. Heijden (2009, p. 12) diz que “copiar ideias que funcionam para os outros dificilmente será uma estratégia vencedora”, pois é provável que apenas se consiga chegar aonde outras chegaram, mas com atraso.

A região estudada é da Serra Gaúcha, mais especificamente a cidade de Caxias do Sul, destaque em diversos ramos da indústria, sendo considerado o segundo polo metalomecânico do Brasil. Dentro desse ambiente situam-se algumas das maiores empresas do Rio Grande do Sul e do Brasil; além disso, a cidade de Caxias do Sul vem sendo muito visada por empresas estrangeiras, principalmente na forma de aquisições de empresas, *Joint Ventures* e outras formas de associação.

Para a realização da pesquisa, foram escolhidas empresas que participassem ativamente do comércio internacional e que atuassem no mínimo há dez anos no mercado internacional.

O estudo realizado foi uma pesquisa exploratória, para uma melhor compreensão do assunto (HAIR et al., 2005), e conduzido através de entrevistas em profundidade alicerçadas num questionário semiestruturado. Foram analisadas proposições formadas durante o trabalho que confirmam o pouco uso e desconhecimento da maioria das ferramentas utilizadas para compor cenários.

## **2 Fundamentação teórica**

### **2.1 Cenários**

Um dos anseios do ser humano desde os tempos pré-históricos é entender as relações existentes entre o passado e o futuro. Isso, por muitas vezes, foi tido como curiosidade entre os povos, mas, com o passar do tempo, tornou-se até questão de sobrevivência. Procurar antecipar o que aconteceria no futuro traria uma grande vantagem competitiva para dominar a maior extensão de terra possível e expandir seus descendentes.

Segundo Franco (2007), ainda na pré-história, o homem compreendeu que suas experiências passadas serviam como base para as tomadas de decisão futuras. E essas decisões teriam que ser tomadas diante de inúmeras possibilidades que apareceriam.

No meio religioso, a questão do futuro aparece em duas formas, determinista e indeterminista. (BUARQUE, 2003). A ideia determinista diz que o futuro já está prefixado por Deus, que por ser onipotente, o conhece por antecipação e nem mesmo ele pode ser capaz de mudar o que criou. Essa visão traz o futuro como uma ordem predefinida e que está só esperando para se manifestar. Já a ideia indeterminista diz que o futuro ainda

está indefinido, pois cabe a Deus mudar conforme sua escolha. Essa visão, portanto, pressupõe que as coisas podem mudar e não existe nenhuma possibilidade de o homem antecipar o futuro. (BUARQUE, 2003).

Baseado em todo esse contexto passado, técnicas começaram a ser elaboradas e testadas no início do século XX. Segundo Buarque (2003), as primeiras técnicas prospectivas, entre elas os cenários, começaram a ser utilizadas entre os militares durante a Segunda Guerra Mundial, principalmente nos Estados Unidos, como um mecanismo de apoio à formulação de estratégias de guerrilha.

A partir da década de 60, a técnica de cenários começa a ser introduzida no mundo empresarial, primeiramente experimentada pelas multinacionais nas suas estratégias corporativas mundiais. (BUARQUE, 2003).

Buarque (2003) diz que, inicialmente de forma rudimentar, com cálculos de probabilidade dentre outras técnicas, os cenários foram ganhando espaço no planejamento das empresas. As condições de incerteza e de mudanças, no final do século XX, criaram um campo vasto para estudos de prospecção. Muitos autores ficaram conhecidos por seus estudos, como David Skidmore, Peter Schwartz, Godet, Heijden, e até mesmo consultores como Wack, que influenciou Porter, em 1985, a analisar os cenários sob a perspectiva econômica. (MARCIAL, 1999).

Como aplicação seminal, todos os estudos conduzem ao caso da empresa Shell, a qual ficou conhecida como uma das pioneiras da análise de cenários. Esse processo ocorreu na década de 60, quando, por meio de crescentes falhas do planejamento baseado em previsões, os cenários foram introduzidos como uma maneira de planejar sem ter que prever o que todos sabiam ser imprevisível. (HEIJDEN 2009). Pierre Wack foi o introdutor dos cenários na Shell, baseando-se na filosofia de Herman Kahn fundador da Hudson Institute, um dos precursores do estudo de cenários. Na Shell, as grandes decisões relacionadas ao futuro estão ligadas a projetos, e Wack foi capaz de analisar, além de fenômenos técnicos e macroeconômicos, as pessoas por trás das decisões, o que, resumidamente, levou a Shell a superar a crise do petróleo em 1973 sem problemas. (HEIJDEN, 2009).

Marcial (1999) diz que em 1988 inicia-se a popularização da utilização dos cenários como instrumento de planejamento estratégico para empresas com o surgimento da *Global Business Network* (GBN), empresa de prospectiva criada por Peter Schwartz e Pierre Wack.

Segundo Buarque (2003), a técnica de cenários começou a ser utilizada muito tarde no Brasil, na segunda metade da década de 80, por empresas estatais que operam no segmento de longo prazo de maturação. São elas a Petrobras e a Eletrobras.

De acordo com Jawrski (2012), cenários são histórias sobre como o futuro deve se abrir para as organizações. O propósito do pensamento de cenários não é prever o futuro, mas criar um mapa de incertezas, para reconhecer e examinar as forças visíveis e invisíveis que direcionam as empresas para o futuro desconhecido. Ainda segundo Jawrski (2012), cenários vão desde ajudar as empresas a organizarem e planejarem seu

processo de longo prazo, como proporcionam ferramentas de confiança para agir rápido, até ajudar as empresas a encontrar forças de propósito e direção estratégicas em face de circunstâncias ameaçadoras e caóticas.

Conforme Godet (1997), cenário é um conjunto formado pela descrição, de forma coerente, de uma situação futura, podendo ser distinguidos entre cenários possíveis, cenários realizáveis e cenários desejáveis. Ainda segundo Godet (1997), um cenário não é a realidade futura, mas um meio de representá-la, como o objetivo de nortear a ação presente à luz dos futuros possíveis e desejáveis.

Porter (2002) define cenários com uma visão internamente consistente daquilo que o futuro poderia vir a ser, ainda, os cenários permitem que uma empresa se afaste de previsões perigosas do futuro em casos em que este não pode ser previsto. O estudo de cenários de uma forma bem industrial, levando em conta as incertezas macroeconômicas, políticas, tecnológicas e principalmente o comportamento da concorrência, fonte-chave de incerteza na escolha de estratégias.

O método de cenários, para Buarque (2003), é uma tecnologia, com vários instrumentos e técnicas de organização e sistematização, que constrói tendências lógicas e consistentes. Porém, como se trata de futuro, deve-se trabalhar com eventos imponderáveis e utilizar hipóteses sobre comportamentos futuros, o que necessita certa sensibilidade para identificação.

Pode-se notar uma coincidência geral entre os autores de que os cenários tratam da descrição de um futuro, possível, imaginável ou desejável, mas com certo nível de incerteza e risco. Portanto, quanto melhor for a metodologia aplicada e a capacidade dos técnicos melhor será o resultado da análise através de cenários.

### **2.3 Cenários e Planejamento Estratégico**

A utilização de cenários é um dos segmentos mais importantes e que podem contribuir positivamente com o planejamento estratégico. Segundo Godet (1999), a antecipação não é muito praticada por tomadores de decisões, porque quando as coisas vão bem eles normalmente não precisam disso; porém, quando os resultados não são os esperados, é tarde para um planejamento incluindo cenários.

A incerteza e o risco são elementos do cotidiano organizacional, porém não são abordados de um modo adequado na formulação da estratégia competitiva. (PORTER, 2002). As estratégias são baseadas no pensamento de que o passado se repetirá, o que afeta todo processo da análise de cenários de forma não positiva dentro do planejamento estratégico.

Heijden (2009, p. 39) faz uma declaração que evidencia exatamente o processo de cenários dentro do planejamento estratégico: “Se tudo for conhecido e predeterminado não haverá espaço para a estratégia. Mas, por outro lado, se tudo for totalmente incerto e nada for previsível será impossível formular estratégias.”

Segundo Godet (1997), o processo de planejamento não teria o mínimo sentido se a natureza ou qualquer que fosse a força que regesse o mundo tivesse histórias futuras

predefinidas. Por isso, segundo Buarque (2003), os estudos prospectivos oferecem uma orientação muito importante para a tomada de decisões sobre iniciativas e ações para a construção do futuro da empresa.

Para Heijden (2009), se o processo de análise dos cenários funcionar bem dentro do planejamento estratégico, a organização alcança um nível maior de habilidade estratégica. Para o autor, a necessidade de um pensamento estratégico eficiente fica mais saliente em tempos de mudanças aceleradas, quando o tempo de reação da organização é fundamental para sua sobrevivência e seu crescimento.

Porter (2002) relata um dilema nas empresas, quando devem traçar uma estratégia em torno dos cenários. Se decidirem por um cenário específico, o risco é muito grande, e o investimento pode estar sendo feito em vão. Por outro lado, uma estratégia projetada para garantir o sucesso em todos os cenários demanda muito tempo e esforço.

Buarque (2003) diz que, dentro do planejamento estratégico, os cenários procuram descrever futuros alternativos, com eventos incertos, e justamente por estarem baseados na tese do indeterminismo, não podem e nem pretendem eliminar a incerteza, dizer o que vai ocorrer e eliminar todos os riscos, oferecendo segurança e tranquilidade aos agentes econômicos. Eles analisam as diversas probabilidades dos eventos por meio da exploração dos pontos de mudança e das grandes tendências, tentando antecipar as alternativas mais prováveis para situação.

Segundo Heijden (2009), os planejadores de cenários devem começar tudo levando em conta as percepções do cliente. Ele precisa ter acesso a informações que só o cliente pode fornecer.

Considerando-se o relacionamento do planejamento estratégico com cenários, pode-se fazer a primeira proposição deste trabalho, “as empresas que têm em seu planejamento estratégico a elaboração de cenários, como uma ferramenta de análise, aumentam significativamente suas chances de sucesso de entrada no mercado internacional”.

Ainda dentro do campo de estudos sobre cenários, é possível distinguir tipificando os cenários em dois blocos: cenários exploratórios e cenários normativos ou desejados. Segundo Buarque (2003, p. 22), “os cenários exploratórios têm um conteúdo essencialmente técnico e racional. Eles procuram intencionalmente excluir as vontades e os desejos dos formuladores no desenho e na descrição dos futuros”.

Franco (2007) afirma que o propósito dos cenários exploratórios é identificar em que sentido o ambiente apresentado está indo, fornecendo um suporte referencial para a tomada de decisão presente.

Godet (1999) explica que os estudos exploratórios partem das tendências passadas e presentes e conduzem a futuros verossímeis.

Marcial (1999), além de definir cenários exploratórios praticamente no mesmo contexto de Buarque (2003), alega que eles podem ser divididos em dois tipos: cenários extrapolativos, ou, segundo Franco (2007) cenários projetivos, nos quais o futuro configura-se como um prolongamento do passado e do presente, constituídos em

ambientes de poucas incertezas e surpresas; ou cenários múltiplos; segundo Franco (2007), cenários prospectivos, por sua vez, são construídos em ambiente de grande incerteza. Estes, também conhecidos como alternativos, contemplam a possibilidade e a probabilidade de o futuro ser completamente diferente do passado recente.

Segundo Buarque (2003), os cenários normativos são praticamente uma utopia que pode ser realizada. Eles definem aspirações dos tomadores de decisão em relação ao futuro, refletindo a melhor previsão possível, ou seja, transformam desejos em cenários, tudo dentro de uma lógica, certamente.

É um tipo de abordagem usada normalmente para planejamento governamental, e “pode exercer um papel importante na orientação das ações dos atores para intervir e transformar o futuro no desejado, expressando o espaço da construção da liberdade dentro das circunstâncias.” (BUARQUE, 2003, p. 23).

Godet (1999) diz que os cenários normativos definem escolhas estratégicas; em outras palavras, escolhas que são possíveis e desejáveis.

Gordon (1994) exemplifica um cenário normativo para o mundo em 2050, dizendo que “o mundo terá atingido uma economia global que parece ser sustentável enquanto proporciona para praticamente todas as pessoas as necessidades básicas de uma vida, a maioria com um padrão de vida confortável”. (GORDON, 1994, p. 3).

Para Buarque (2003), os cenários normativos expressam o compromisso no futuro estabelecido entre a vontade e as circunstâncias. Sua metodologia de formação começa com um futuro desejado, livre de restrições, e passa a se tornar um cenário quando for demonstrada a sua plausibilidade.

“Esse confronto de desejos com as possibilidades pode ser feito numa relação direta do futuro esperado com a realidade atual mediante a construção de uma trajetória invertida, em que o futuro olha para o presente.” (BUARQUE, 2003, p. 38).

Desse modo pode ser trabalhada a segunda proposição deste trabalho baseada nos estudos de Buarque (2003), Godet (1997), Heijden (2009), Oliveira (2007) e Porter (2002). *Os cenários utilizados no planejamento estratégico empresarial são os mais prováveis e não os normativos.* Ou seja, as empresas empregam seus esforços na construção de cenários desejados, porém seu planejamento tem que ser baseado em cenários mais realistas e prováveis, para que a execução tenha mais chances de ser bem-sucedida.

A partir da compreensão e do potencial de uso dos cenários, como ferramenta gerencial, torna-se importante utilizar um método eficaz para a sua aplicação.

Buarque (2003) diz que para que se possa lidar com as incertezas e complexidades existentes, é preciso considerar algumas medidas ou princípios, pois estes são fatores fundamentais dentro de uma boa análise de cenários, denotando a necessidade de um método para melhor se operacionalizar o uso de cenários.

Para melhor entender como os cenários podem ser montados, quanto a sua metodologia, os mesmos foram separados em dois métodos distintos que, dependendo da empresa e de seus recursos, interferem muito no processo, o indutivo e o dedutivo.

## **2.4 Metodologias de construção de cenários**

O método indutivo provém da indução “o processo de raciocínio pelo qual se chega a uma conclusão geral a partir da experiência ou da evidência experimental, é o raciocínio do específico para o geral”. (HEIJDEN, 2009, p. 269). O método indutivo baseia-se na construção de cenários partindo-se dos detalhes até chegar a um cenário geral. Como exemplo Heijden (2009) explica o método indutivo na construção de cenários políticos na África do Sul. Primeiramente, um grupo é formado e dividido. Todos devem fazer projeções, não baseadas em desejos, mas em explicações plausíveis, de como pensam no futuro do objeto de estudo que estão analisando (no caso, o futuro político da África). Na apresentação não se pode fazer comentários que desestimulem as ideias, exemplo: “Isso é impossível!”, somente do tipo: “Por que isso aconteceria?”. (HEIJDEN, 2009). Com isso o grupo vai enxugando os cenários até chegar a quatro ou cinco úteis e plausíveis e, por fim, pode apresentá-los. É uma forma simples, mas explica bem como o processo pode começar a ser feito.

Já o método dedutivo provém da dedução “é um processo de raciocínio pelo qual uma conclusão específica deriva-se lógica e necessariamente de um conjunto de premissas gerais.” (HEIJDEN, 2009, p. 275). O método dedutivo para cenários baseia-se na construção de cenários gerais (mundiais, por exemplo) para cenários específicos (regionais, por exemplo).

Na hierarquia linear, os impactos externos seguem uma sequência espacialmente definida. Os cenários mundiais, por exemplo, influenciam os cenários do Brasil, que, por meio da incorporação de processos globais, determinam os futuros alternativos da região. Esse processo parte de uma hierarquia linear e rígida. (BUARQUE, 2003). Ou seja, um processo hierárquico dedutivo: cenários mundiais, cenários nacionais, cenários regionais e assim por diante.

Assim, pode-se estabelecer a terceira proposição: Empresas internacionalizadas se utilizam mais da dedução do que da indução, para elaborar seus cenários. Isso se deve a Buarque (2003) que mostra que para planejar seus cenários as empresas internacionalizadas partem de premissas gerais (no caso, mundiais), para chegar a premissas específicas (no caso, mercado interno). Isso ajuda o processo, uma vez que lidam principalmente e primeiramente com fatores globais em seus negócios.

## **3 Metodologia**

Muitos planos de pesquisa podem ser usados para o estudo de problemas administrativos, como é o caso deste trabalho. Em geral são usadas as pesquisas exploratórias, descritivas ou casuais. (HAIR et al., 2005). O presente estudo caracteriza-se como pesquisa exploratória, pois possui características de sondagem, e está sendo usada para uma melhor compreensão do assunto. (HAIR et al., 2005).

De acordo com Schramm (1971 apud YIN, 2001, p. 31), “a principal tendência em todos os tipos de estudo de caso é que eles tentam esclarecer uma decisão ou conjunto

de decisões”, definindo então o motivo pelo qual foram tomadas, como foram implementadas e com quais resultados. Assim sendo, este estudo se caracteriza por constituir uma abordagem ideal quando as perguntas envolvem causas e formas de ocorrência dos fatos ou, então, em outras palavras, quando a questão em investigação gira em torno de perguntas básicas: como e por que. (YIN, 2001).

Yin (2001) enfoca as entrevistas como uma das principais fontes de informações para um estudo de caso, e salienta que é muito comum que as mesmas sejam conduzidas de forma espontânea, permitindo que o entrevistador tanto indague respondentes-chave sobre os fatos de uma maneira, quanto peça a opinião deles sobre determinados eventos. (YIN, 2001).

A escolha de estudo de múltiplos casos para este trabalho permitiu ver o processo da forma em que ocorreu no seu ambiente, identificando suas singularidades. A utilização de métodos qualitativos de pesquisa ocupa um reconhecido e bem destacado lugar entre as várias possibilidades de se estudar fenômenos que envolvam os seres humanos e suas relações sociais, estabelecidas em diversos ambientes. (GODOY, 1995). “Como no longo prazo as variáveis quantitativas perdem seu significado em função da incerteza implícita, os cenários são baseados em variáveis qualitativas”. (MARCIAL, 1999, p. 43). Portanto, foram escolhidas entrevistas individuais em profundidade e menos estruturadas, permitindo maior flexibilidade e profundidade dos dados. (GODOY, 1995).

A coleta de dados se deu através de uma pesquisa que utilizou como instrumento um questionário semiestruturado, para orientar as entrevistas em profundidade. Esse tipo de pesquisa auxilia muito mais no objetivo final do estudo, diferentemente da pesquisa quantitativa, em que dificilmente se escuta o participante após a coleta de dados (GÜNTHER, 2006), sendo que uma inclusão de acontecimentos e conhecimentos cotidianos na interpretação de dados depende da audiência e do meio de divulgação. (GÜNTHER, 2006).

A coleta de dados se fez através de entrevistas semiestruturadas. Com o objetivo de que a relação entre teoria e prática fosse entendida, foi aplicado um método de análise por meio de estudo de casos com pessoas ligadas à formulação e análise de cenários. Os três entrevistados escolhidos responderam a um questionário semiestruturado com base nos estudos dos principais autores como Buarque (2003), Godet (1997, 2000) e Heijden (2009). Os resultados das entrevistas realizadas foram positivos em relação aos objetivos e às proposições dispostos no trabalho, uma vez que se encaixaram e deixaram espaços para discussões e conclusões.

### ***3.1 Perfil das empresas estudadas***

Para o estudo empírico deste trabalho, foram escolhidas empresas que primeiramente tivessem uma ligação forte com o mercado externo. Dessa forma, ambas, total ou parcialmente, pertencem a grupos estrangeiros, o que enriquece o projeto, uma

vez que foi possível coletar informações de como os *stakeholders* de fora veem o processo.

Em segundo lugar, foram utilizados critérios de conveniência, uma vez que o assunto abordado é de competência e conhecimento dos gestores de maior cargo das empresas (OLIVEIRA, 2007), sendo estes principalmente diretores das mesmas. Portanto, o fato de conhecer os entrevistados ajudou muito no processo através da facilidade de acesso.

A apresentação de cada empresa foi feita através de um apanhado geral, para que fosse possível entender o ramo de atividade, o mercado de atuação, os acontecimentos marcantes e a situação atual.

A empresa A foi fundada em 1974 por um grupo de engenheiros. Sociedade de capital aberto, tinha como objetivo fabricar válvulas direcionais, bombas hidráulicas e cilindros hidráulicos. A preocupação primordial era desenvolver equipamentos oleodinâmicos com padrões rígidos de qualidade, a fim de atender mercados específicos – principalmente a linha hidráulica móbil.

Em 2001, a empresa foi adquirida pelo grupo americano líder mundial na fabricação de cilindros hidráulicos, com fábricas na Alemanha, no Canadá, nos Estados Unidos e no México (esta última recentemente fechada). A denominação social da empresa foi mudada e hoje a empresa produz somente cilindros hidráulicos, sendo parte integrante do conglomerado de plantas no mundo. Com a venda da empresa, o quadro diretivo e de funcionários foi alterado. Anteriormente, a empresa era dirigida por três sócios-fundadores, dos quais apenas um permaneceu atuando na condução dos negócios da empresa – atual diretor comercial. Um dos antigos gerentes assumiu a diretoria administrativo-financeira e foram incorporados um gerente industrial e um supervisor de engenharia.

A empresa B é líder nacional na produção de sistemas de suspensões, eixos, vigas, cubos, tambores de freios e suportes para veículos comerciais. Foi criada em 1997, com o objetivo de fornecer ao mercado nacional eixos e suspensões para veículos comerciais. Em 2002, com a parceria de *Joint Venture* entre a matriz do conglomerado de empresa, de Caxias do Sul (RS), e outra empresa nos Estados Unidos, a empresa passa a somar o conhecimento de mercado e de tecnologia das sócias, ambas tradicionais fornecedoras das principais montadoras globais.

### ***3.2 Perfil dos entrevistados***

Ao longo das pesquisas que cercam o assunto, foi possível corroborar o que diz Oliveira (2007), de que somente os gestores de maior competência dentro das empresas possuíam um conhecimento satisfatório para contribuição no trabalho. Portanto, conforme a tabela 1, foram entrevistados dois gestores com o cargo de diretores gerais e um gestor com o cargo de *controller*, que tinha, dentro da empresa, a tarefa de auxiliar e subsidiar o diretor com informações referentes aos cenários.

**Tabela 1** – Perfil dos entrevistados

Entrevistados	Cargo	Formação	Idade	Tempo de Empresa
A1	Diretor-geral	Eng. Químico e Administração	59	19
A2	Controler	Contábeis e Administração	59	21
B1	Dir. Comercial e de Tecnologia	Eng. Mecânico	60	35

Fonte: Os autores.

#### 4 Discussão dos resultados

A proposta inicial do trabalho foi fazer uma análise de como as empresas internacionalizadas elaboram, analisam e executam os cenários. Como citado anteriormente, não foi possível a coleta de dados com profissionais da área, ou seja, empresas especializadas na elaboração dos cenários; porém, o material obtido muitas vezes corroborou, e outras não, com os estudos feitos sobre o assunto. Embora os entrevistados mostrassem não ter conhecimento acadêmico avançado sobre o assunto, foi possível fazer ligações consistentes entre os fundamentos teóricos e as respostas obtidas. As entrevistas proporcionaram respostas relacionadas aos objetivos principais e específicos do trabalho, dentre eles destacam-se a visão prospectiva (cenários exploratórios e normativos), a metodologia de construção, as técnicas utilizadas e, por fim, a grande ligação dos cenários com a matriz SWOT, principalmente dentro das oportunidades e ameaças do mercado.

A empresa A mostrou que o fato de não ter se planejado e analisado os cenários antes da sua entrada no mercado externo trouxe consequências ruins, e a experiência inicial não foi boa. Eles tiveram um sucesso imediato, mas como não analisaram um futuro de longo prazo, os lucros foram diminuindo até o fechamento da empresa. De outra forma, a empresa B, introduzida no mercado internacional, após um parceria com um grupo americano, armado com estratégias e análises, aumentou muito mais suas chances e, conseqüentemente, otimizou de forma considerável seus lucros no começo dessa jornada.

O entrevistado A1 também falou sobre um aumento das importações da empresa A, após a venda da planta nacional para o grupo americano, o qual já tinha em seu planejamento a elaboração dos cenários, tornando-se uma forte evidência de confirmação da primeira proposição.

As empresas também mostraram que, dentro das teorias de internacionalização, ambas tiveram sua entrada no mercado externo baseadas nos estudos das teorias econômicas. Assim, de forma distinta de uma para a outra, a análise de cenários se mostrou fundamental no processo. Ligação que talvez as empresas não percebam e podem, a partir deste estudo, tomar como importantes e úteis, uma vez que, segundo os próprios entrevistados, a entrada no mercado internacional, sem um estudo prévio dos cenários para seu país e o país escolhido, de no mínimo cinco anos, torna as chances de sucesso consideravelmente incertas.

Através disso, a proposição um do trabalho se confirma de forma muito clara. Uma vez que, se no passado, como no caso da empresa A, na década de 90, as empresas internacionalizadas não tiveram muito sucesso sem um olhar no futuro, hoje em dia isso seria inimaginável.

Em relação à metodologia e técnicas abordadas, as empresas mostraram diferentes facetas, provando que o sucesso pode ser alcançado de todas as maneiras, apenas adequando a melhor para o próprio negócio.

A empresa A se mostrou diferente da B quanto a metodologia de construção, quando enfatizou que tudo é elaborado de forma indutiva (de dentro para fora), ao contrário da empresa B, cujo entrevistado, fazendo uma boa ligação com a relação de preços no mercado atual, afirmou que eles analisam primeiramente de forma dedutiva (de fora para dentro), pois no seu ponto de vista as oportunidades e ameaças sempre vêm nessa direção.

Sobre a segunda proposição deste trabalho, que diz que os estudos de cenários realizados nas empresas são os mais prováveis, e não os desejados; o entrevistado B1 deixa bem claro que a empresa se baseia muito no que vem acontecendo, chamados, conforme estudos de Franco (2007), cenários extrapolativos. E também nos futuros mais prováveis, descartando qualquer possibilidade de tratar tudo de forma normativa, ou desejada. Em termos de estratégia, fica clara a utilização do paradigma processual, que denota muito bem a adaptabilidade da empresa, devido a sua boa preparação. (HEIJDEN, 2009).

Um item que acabou não ficando muito claro, e foi inviável chegar à conclusão, foi quando os entrevistados foram questionados sobre as técnicas de elaboração de cenários. Mostrando ser um assunto com alta complexidade, ainda na elaboração do referencial teórico, foi tentado facilitar as perguntas para os entrevistados, que provaram não conhecer as técnicas, exceto uma (*brainstorming*).

Por outro lado, os entrevistados concordaram e tiveram respostas parecidas nas outras principais perguntas. Tanto os entrevistados da empresa A quanto da B afirmaram não contratar profissionais para elaboração dos seus cenários. Essa resposta não está de acordo com a literatura, que diz que as empresas contratam terceiros para elaboração dos seus cenários, o que leva a crer que apenas empresas de porte realmente grande ou empresas que lidam diretamente com o público final, o que não é o caso das analisadas, contratem esse tipo de trabalho. Ambas recebiam visitas de conselheiros que, através de idéias, auxiliavam nos seus trabalhos. O entrevistado A2 falou um pouco sobre o fato de a matriz da empresa A fazer pesquisas de mercado sobre tendências dos consumidores para os próximos anos, mas esse é um assunto que pode se tornar uma sugestão para próximos trabalhos.

As empresas mostram que a ajuda de conselheiros ou pessoas de fora é muito importante no processo, o que reforça a ideia de diversidade de visões apontada por Buarque (2003). Para ele, sempre procurar novas ideias e informações, evitando grupos com uniformidade de visão de mundo é muito importante dentro da elaboração dos

cenários. As técnicas de Godet (2007) falam muito da contratação de profissionais para a elaboração ou então envio de ideias, mas nada sobre as consultas mais particulares, qualitativas e semiestruturadas, que subjetivamente ajudam o tomador de decisão a planejar os cenários.

Outra concordância ocorreu na prospectiva, onde os representantes de ambas as empresas disseram se basear em cenários exploratórios para a elaboração dos seus. Dentro desses, foi possível ouvir exemplos tanto de cenários extrapolativos (prolongamento do passado) quanto prospectivos (construídos em ambiente de incerteza). Os cenários normativos, por sua vez, acabaram no caso da empresa A, sendo confundidos com a técnica de *brainstorming*. Assim, pouco se concluiu sobre eles, e ficou difícil distinguir a diferença nas opiniões dos entrevistados. Ambas as empresas mostram também utilizar estratégias processuais (HEIJDEN, 2009) de execução, com muita flexibilidade para mudanças, derivadas de seu bom planejamento antecipado.

As empresas também se mostraram extremamente preocupadas com a ligação dos cenários com a matriz SWOT. Ambas sinalizaram todo tempo o objetivo da construção dos cenários para o aproveitamento das oportunidades e o distanciamento das ameaças. Ficou muito claro que independentemente dos resultados, as empresas não deixarão de fazer esse tipo de trabalho, uma vez que, por menor que sejam as chances de acerto, são muito maiores do que das empresas que não fazem.

Outra confirmação muito importante nas entrevistas foi a ênfase dada pelos entrevistados aos casos de empresas que negligenciaram o estudo dos cenários e acabaram sendo devastadas pela concorrência. O que, de certa forma, nos remete aos primórdios dos estudos de cenários, quando segundo Buarque (2003), o homem compreendeu que suas experiências passadas serviam como base para a tomada de decisões futuras. E essas decisões teriam que ser tomadas diante de muitas possibilidades que apareceriam, para assim garantir sua sobrevivência perante os outros.

Por fim, para provar a forte ligação dos estudos de Heijden (2009), com a realidade das entrevistas, destaca-se uma frase do entrevistado B1 em relação ao planejamento de cenários.

Entrevistado B1 – “É esse cenário e pronto, nada mais vai me acontecer e o meu desejo é ir lá e, portanto, é lá que eu vou. Isso normalmente significa o fim, pois nunca acontece exatamente conforme você previu.”

Heijden (2009, p. 39) diz que os cenários foram introduzidos como uma maneira de planejar sem ter que prever o que todos sabiam ser imprevisível. Segundo ele, “se tudo for conhecido e predeterminado não haverá espaço para a estratégia. E se tudo for totalmente incerto e nada for previsível será impossível formular estratégias”.

## **5 Considerações finais**

Através deste trabalho destacou-se a complexidade dos assuntos que entornam o tema de cenários dentro do planejamento estratégico. Foi possível compreender e

analisar desde a história e o início dos estudos nas empresas, passando pela metodologia, pelas estratégias e técnicas até chegar à relação dos cenários com o âmbito empresarial interna e externamente.

Por meio de entrevistas semiestruturadas com os principais gestores das empresas analisadas, foi possível corroborar ou não a veracidade das proposições elaboradas durante o trabalho, assim como cumprir de forma coerente os objetivos específicos propostos.

Destacam-se algumas confirmações de proposições estabelecidas durante o trabalho, principalmente da importância do planejamento de cenários quando da entrada das empresas no mercado internacional. Outra concordância importante ocorreu na forma como as empresas constroem seus cenários. Segundo estudos de Godet (2007), isso aconteceria por meio de empresas terceirizadas e especializadas no assunto, o que foi desmitificado nas pesquisas, uma vez que as empresas fazem os estudos internamente. Aparentemente, este fato, é característico de empresas brasileiras, nas quais a disponibilidade desse tipo de serviço é restrita.

Outra constatação importante ficou para a forte ligação dos cenários e suas estratégias com a matriz SWOT; os entrevistados de ambas as empresas mostram que a utilização dos cenários é quase sempre feita para controle das oportunidades e ameaças do mercado.

Dentre as limitações, ressalta-se que o estudo se limitou a duas empresas, portanto mostra a realidade dos casos estudados. Os casos foram investigados dentro de um mesmo setor industrial (metalomecânico). Além disso, as empresas estudadas fazem parte da região da Serra Gaúcha, mais especificamente da cidade de Caxias do Sul, o que limita as visões de gestores de uma mesma cultura. E, ainda que sejam empresas internacionalizadas e com percepções globais, fatores culturais podem alterar o modo como os gestores enxergam e avaliam as situações.

A partir de um aprofundamento maior sobre o tema dentro das organizações, levando em conta termos estratégicos, culturais e psicológicos, novas conclusões poderão ser destacadas, pois, uma vez que a amplitude de aplicação aumenta, os resultados podem variar indefinidamente.

## **Referências**

- BUARQUE, S. C. Metodologia e técnicas de construção de cenários globais e regionais. *Texto para discussão*, n. 939, 2003.
- FRANCO, F. L. *Prospectiva estratégica: uma metodologia para a construção do futuro*. 2007. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.
- GEUS, A. *The living company: habits for survival in a turbulent business environment*. Boston: Harvard Business Scholl, 1997.
- GODET, M. A caixa de ferramentas da prospectiva estratégica – problemas e métodos. Trad. de J. Dias e P. Ramallete. *Cadernos do Centro de Estudos de Prospectiva e Estratégia*. Lisboa, 2000a. [Trad. do Caderno n. 5 do LIPS de 1997].
- GODET, M. The art of scenarios and strategic planning: tools and pitfall. *Technological Forecasting and Social Change*, n. 65, p. 3-22, 2000.

- GODOY, A. S. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. *Revista de Administração de Empresas*, v. 35, n. 3, p. 20-29, 1995.
- GORDON, T.; GLENN, C. The world in 2050: a normative scenario. *Foresight*, v. 1, n. 5 p. 453-465, 1999.
- HAIR, J. F.; BABIN, B; MONEY, A. *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HEIJDEN, K. V. D. *Planejamento por cenários: a arte da conversação estratégica*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- JAWRSKI, J. Why Scenarios. Disponível em: <<http://www.gbn.com/>>. Acesso em: 20 maio 2012.
- MARCIAL, E. C. *Aplicação de metodologia de cenários no Banco do Brasil no contexto da inteligência competitiva*. 1999. Dissertação (Mestrado em Inteligência Competitiva) – Université de Droite et des Sciences D’Aix-Marseille, 1999.
- MINERVINI, Nicola. *O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais*. 4. ed. São Paulo Prentice Hall, 2005.
- OLIVEIRA, D. P. R. *Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- PORTER, M. E. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. 22. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- REZENDE, S.F.L. Internationalization processes: an analytical framework. *RAC. Revista de Administração Contemporânea*, v. 7, n. 2, p. 137-156, 2003.
- SCHRAMM, W. Notes on case studies of instructional media projects. *Working paper, the Academy for Educational Development*, Washington, DC, 1971.
- VERRUCK, F. *Processo de internacionalização das empresas: um estudo multicaso nas cinco maiores empresas da Serra Gaúcha*. 2009. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2009.
- YIN, R. K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

# O capitalismo de estado burguês e o imperialismo

Lucas Trentin Rech\*

## 1 Introdução

O conceito de Imperialismo surge com o economista inglês John Atkinson Hobson em sua obra *O Imperialismo*, de 1902. O autor, defensor do social-reformismo, faz uma descrição das particularidades econômicas e políticas fundamentais do imperialismo. Oito anos depois, em 1910, surge o artigo do marxista austríaco Rudolf Hilferding, “O capital financeiro”, com uma análise teórica da fase de desenvolvimento capitalista da época. Conciliando as duas obras, além de outros diversos artigos, surge a obra de Vladimir Ilytch Lenin, *O imperialismo: fase superior do capitalismo*, em 1917.

O imperialismo é compreendido por Lenin (1917) a partir da concentração monopolista da produção. Ao citar Karl Marx, o autor afirma que a livre concorrência gera a concentração da produção que, em certo grau de desenvolvimento, conduz ao monopólio. Esta concentração monopolista é um processo natural do capitalismo. A concorrência transforma-se em monopólio e deste ponto ocorre um progresso na socialização da produção. Progresso que extermina, desse modo, a livre concorrência defendida pelos liberais.

Para Lenin (1917), a fase monopolista, que extermina a livre concorrência, chega a determinado ponto de concentração em que é possível inventariar todas as fontes de matérias-primas no mundo. Para o autor, a maioria dessas fontes encontra-se na mão de gigantes monopolistas, assim como as matérias-primas, a mão de obra, os meios de comunicação e as ferrovias também são monopolizados. Compreende desta maneira que a produção passa a ser social, embora a apropriação dos lucros continue privada e restrita a um número reduzido de indivíduos.

O Capitalismo de Estado, modelo econômico introduzido por Lenin em 1918, tem por objetivo a produção monopolista estatal controlada por um Estado dirigido pelos trabalhadores, o Estado Proletário. É um sistema, em que a produção e a apropriação dos lucros devem ser socializadas. Diferentes dos demais modelos de Estado, que existem sob o regime capitalista, o Estado não deve mais se subordinar às empresas capitalistas, mas sim apoiar-se sobre o proletariado e a este conceder todas as vantagens políticas.

Vê-se dessa maneira que os dois sistemas, tanto o capitalista de livre concorrência, que conduz ao imperialismo, quanto o Capitalismo de Estado, conduzem a economia ao monopólio. No primeiro sistema, a economia é conduzida ao monopólio global privado, enquanto no segundo sistema a economia é levada ao monopólio nacional estatizado.

Com isso, este artigo tem o objetivo de sumarizar as duas teorias de Lenin e, posteriormente, demonstrar como o Capitalismo de Estado, dirigido pela burguesia

---

\* Bacharel em Economia pela Universidade de Caxias do Sul. E-mail: [luksrech@hotmail.com](mailto:luksrech@hotmail.com)

capitalista e não por um Estado Proletário, privilegia e defende os interesses imperialistas.

## **2 O capitalismo de estado**

Ao tratar-se deste tópico, é necessária a compreensão do que é Estado, qual sua natureza e qual sua significação na visão leninista. Dessa maneira, entende-se também qual a atitude que Lenin defendia ser a correta em relação ao Estado e ao seu desenvolvimento.

Engels (1884), vê na antiga Atenas a primeira fase de evolução do Estado, a partir da transformação e substituição parcial dos órgãos da constituição gentílica pela introdução de novos órgãos, até que se instaurem completamente autoridades com poderes realmente governamentais. O autor destaca que a fusão das tribos, em um Estado único, o de Atenas, que passavam a centralizar as decisões, antes decididas particularmente pelas tribos, particularmente, além de estender os direitos e a proteção legal aos cidadãos atenienses, mesmo fora do território de suas tribos, acaba por dividir o povo em três classes: os nobres, os agricultores e os artesãos.

Eram garantidas aos nobres, e somente a eles, as funções públicas. Imediatamente esta distinção de classes não resultou em qualquer efeito mais importante, pois de imediato não estabelecia nenhuma distinção de direito entre as classes. Porém, a herança permanente de cargos públicos por algumas famílias se transforma em um direito incontestável e passa ao longo do tempo a gerar uma diferença de oportunidade entre as classes.

Esta concepção da formação do Estado, como se conhece hoje, é citada por Lenin em sua obra de 1919, *O Estado*. Com uma concepção de que o Estado foi o principal divisor da sociedade em classes, divisão que, segundo o autor, não existia na sociedade primitiva, quando vivíamos em pequenos grupos familiares. Lenin (1919) afirma que “o Estado é um aparelho de governo separado da sociedade humana”. Para ele o poder e a permanência do Estado só são possíveis através da coerção pela força:

Quando existe um grupo especial de homens, dedicados em exclusiva a governarem e que para governarem precisam de um aparelho especial de coerção para submeterem a vontade de outros pela força — cárceres, grupos especiais de homens, exércitos, etc. —, é quando ocorre o Estado. (LENIN, 1919).

As transições econômicas ocorridas nos últimos séculos, quando a sociedade passou de escravagista plena para feudalista e, por fim, para capitalista, estão, na visão do autor, todas baseadas em um mesmo pilar, “a dominação do homem pelo homem”. Esta dominação transforma-se em sua forma, porém sem abandonar a sua essência. Na sociedade escravagista, os escravos não eram sequer considerados seres humanos, eram apenas propriedade de seu senhor. O feudalismo altera minimamente esta condição; mesmo mantendo os escravos, os feudos além dos senhores feudais eram habitados pelos camponeses; estes, embora não tivessem o mesmo direito de seus senhores,

podiam trabalhar para si próprios em um período estipulado pelo proprietário das terras. Mas é na fase de transição do feudalismo para o capitalismo, depois da descoberta da América, que Lenin constata a transformação mais cínica do sistema:

A sociedade reorganizou-se de modo tal, que todos os cidadãos pareciam ser iguais, desapareceu a velha divisão em proprietários de escravos e escravos, e todos os indivíduos foram considerados iguais perante a lei, para além do capital que possuíam – proprietários de terras ou pobres homens sem mais propriedade do que a sua força de trabalho, todos eram iguais perante a lei. A lei protege todos por igual; protege a propriedade dos que a têm, contra os ataques das massas que, ao não possuírem qualquer propriedade, ao não possuírem mais do que a sua força de trabalho, se vão tornando mais pobres e arruinando-se aos poucos até se converterem em proletários. Tal é a sociedade capitalista. (LENIN, 1919).

O cinismo, destacado pelo autor, vem da falsa aparência de igualdade e liberdade que a ordem capitalista transmite. Nesta transição sistêmica, os escravos ficaram sem nada enquanto os camponeses receberam pequenas parcelas de terra, que foram indenizadas pelo Estado aos antigos senhores feudais. De forma prática, nada se transformou nesta transição, senão a aparência do sistema.

Uma característica do sistema capitalista é o sistema eleitoral democrático. A palavra *democracia*, advinda do grego, significa poder ao povo. Engels (1884) diz que em todo o Estado em que exista propriedade privada dos meios de produção e da terra, haverá a dominação do capital, por mais democrático que seja o Estado. Para ele, a Assembleia Constituinte, ou o Parlamento, são meramente uma forma que em nada muda a essência do assunto. Embora concorde com Engels, Lenin (1919) compreende que democracia representa um progresso e que sem ela o proletariado não atingira tal unidade e solidariedade conquistada na época. É neste ponto, no desenvolvimento da unidade operária, que o autor entende existir um perigo, pois é isso que, em seu entendimento, faz com que as pessoas desprezem outro modelo político-social.

A humanidade avançou para o capitalismo e foi o capitalismo somente, o que, mercê da cultura urbana, permitiu à classe oprimida dos proletários adquirir consciência de si própria e criar o movimento operário mundial; os milhões de operários organizados em partidos no mundo inteiro em partidos socialistas que dirigem conscientemente a luta das massas. Sem parlamentarismo, sem um sistema eleitoral, **teria sido impossível** (grifo nosso) este desenvolvimento da classe operária. É por isso que todas estas coisas adquiriram uma importância tão grande aos olhos das grandes massas do povo. É por isso que parece tão difícil uma mudança radical. Não são apenas os hipócritas conscientes, os sábios também sustentam e defendem a mentira burguesa de que o Estado é livre e que tem por missão defender os interesses de todos. (LENIN, 1919).

Citando como exemplos Estados Unidos e Europa, o autor afirma que quanto mais democrática uma república mais poder emana do capital. Para o autor, assim como para Engels, a democracia não passa de uma forma, é o capital e sua força que definem os rumos do Estado. “A força do capital é tudo, a bolsa é tudo, enquanto o Parlamento e as eleições não são mais do que bonecos, fantoches.”

Além de reconhecer que o instrumento democrático burguês foi um fator determinante na conquista da união classista, o autor reconhecia a importância da grande indústria:

O único socialismo que podemos imaginar é aquele baseado em todas as lições aprendidas através da cultura capitalista em larga escala. Socialismo sem serviços postais e telegráficos, sem máquina, é uma frase vazia. (LENIN, 1918).

Vê-se, portanto, que na concepção leninista o Estado revolucionário implantado não deve abrir mão da grande indústria e da tecnologia. Ao possuir o poder político, o governo revolucionário deve então estabelecer uma fase transitória do capitalismo privado ao socialismo, fase que, em 1918, Lenin define por Capitalismo de Estado. Este novo sistema teria portanto “elementos, partículas, fragmentos tanto do capitalismo como do socialismo”, além de requerer a existência de um Estado forte e centralizado no controle da cadeia de produção:

O socialismo é inconcebível... sem uma organização planejada de Estado que subordine dezenas de milhões de pessoas ao mais estrito cumprimento de normas únicas de produção e distribuição. (LENIN, 1918).

Esta fase de transição, que Lenin começava a teorizar em maio de 1918, tem seu curso alterado e de certa maneira acelerado com o início da guerra civil em junho de 1918. A guerra que se estende até o início de 1921, dá impulso à ampliação do controle estatal, à eliminação da burguesia e, por fim, ao desaparecimento dos mecanismos de mercado e da moeda. Nesta fase chamada por Lenin de “comunismo de guerra”, embora a burguesia privada tenha sido eliminada através da ampliação do número de empresas estatizadas, houve também um retrocesso na eliminação dos órgãos de administração operária, passando o estado a nomear diretamente os diretores de fábricas.

Terminada a guerra, o Exército Vermelho comandado pelos bolcheviques era amplamente vitorioso, tornando-se a mais poderosa força militar da Europa. O partido comandado por Lenin pouco teve a comemorar; pela primeira vez na história da Revolução Russa, há um descontentamento dos camponeses e operários em relação aos bolcheviques; surge nas greves operárias de Petrogrado o movimento “soviets sem bolcheviques”. Lenin, em 1922, em sua reflexão sobre os cinco anos da Revolução Russa escreveria as seguintes palavras sobre aquele movimento:

Em 1921, depois de ter superado a etapa mais importante da guerra civil – e de tê-la superado vitoriosamente – sentimos o impacto de uma grave – julgo que foi a mais grave – crise política interna da República soviética. Esta crise interna trouxe à luz o descontentamento de uma parte considerável dos camponeses e também dos operários. Foi a primeira vez, e espero que seja a última, que largas massas de camponeses estiveram contra nós, não de modo consciente mas instintivo. (LENIN, 1922, p. 421).

Não só os camponeses, mas o próprio Lenin se vê descontente com a aceleração da transição imposta pela época do comunismo de guerra e lamenta a derrota sofrida no

“frente econômico”. Considera um erro a passagem direta para a produção e distribuição comunista e ainda em 1921 decide voltar atrás de algumas decisões tomadas:

A Nova Política Econômica, significa substituir a requisição de alimentos por uma taxa; significa voltar ao capitalismo numa extensão considerável — numa extensão que nós não sabemos exatamente. As concessões aos capitalistas estrangeiros (de fato, apenas um pequeno número delas foi aceito, especialmente quando as comparamos com o número que oferecemos) e os arrendamentos de empresas aos capitalistas privados significam claramente a restauração do capitalismo, e isso é parte e parcela da Nova Política Econômica; a abolição do sistema de apropriação dos excedentes de alimentos significa permitir aos camponeses comerciar livremente o excedente da produção agrícola e tudo o mais que for deixado depois que a taxa for coletada — e a taxa representa somente uma pequena parcela do que é produzido. Os camponeses constituem uma enorme seção de nossa população e de toda economia. É por isso que o capitalismo deve crescer sobre este solo de livre comércio. (LENIN, 1922, p. 279).

Esta restauração do capitalismo não significava o retorno do capitalismo privado; era, na visão de Lenin, muito difícil o retorno ao velho sistema já que os principais meios de produção estavam sob domínio do Estado. Para explicar o capitalismo de Estado, o autor retoma os pensamentos expostos em 1918, entre eles a caracterização dos cinco estágios da evolução econômica da sociedade, desde a patriarcal até a socialista:

1) economia camponesa, patriarcal, isto é, natural em grau significativo; 2) pequena produção mercantil (isto inclui a maioria dos camponeses que vendem cereais); 3) capitalismo privado; 4) capitalismo de Estado; 5) socialismo. (LENIN, 1921).

Ao permitir o retorno do Capitalismo de Estado e não o privado, o Estado soviético regride ao 4º estágio de desenvolvimento econômico social leninista. Essa regressão começa a ser questionada por muitos comunistas céticos em relação à compatibilidade do Estado soviético com o Capitalismo de Estado. Questionamento respondido de forma clara por Lenin:

Claro que é possível. Era isto precisamente que eu procurava demonstrar em Maio de 1918. É isto que eu espero ter demonstrado em Maio de 1918. Mais ainda: demonstrei também então que o capitalismo de Estado é um passo em frente em comparação com o elemento pequeno-proprietário (pequeno-patriarcal e pequeno-burguês). Comete-se uma infinidade de erros ao contrapor ou comparar o capitalismo de Estado apenas com o socialismo, enquanto situação político-econômica presente é obrigatório comparar também o capitalismo de Estado com a produção pequeno-burguesa. (LENIN, 1921).

O capitalismo de Estado é desenvolvido através de concessões (necessárias e importantes) explicadas detalhadamente por Lenin:

*As concessões* – São um acordo, um bloco, uma aliança do poder de Estado soviético, isto é, proletário, com o capitalismo de Estado, contra o elemento

pequeno-proprietário (patriarcal e pequeno-burguês). O concessionário é um capitalista. Dirige as coisas à maneira capitalista, com o objetivo de obter lucros, estabelece um acordo com o poder proletário a fim de obter lucros extras, superiores aos habituais, ou de obter um tipo de matérias-primas que doutro modo não poderia conseguir ou que dificilmente poderia conseguir. O Poder Soviético obtém vantagens sob a forma do desenvolvimento das forças produtivas, do aumento imediato, ou o mais breve prazo, da quantidade de produtos. Temos, por exemplo, uma centena de explorações, minas ou florestas. Nós não podemos explorar tudo: não temos máquinas, víveres, meios de transporte suficientes. Pelo mesmo motivo exploramos mal os restantes setores. Em consequência da má e insuficiente exploração das grandes empresas reforça-se o elemento pequeno-proprietário em todas as suas manifestações: enfraquecimento da economia camponesa vizinha (e depois também de toda a economia camponesa), declínio das suas forças produtivas, diminuição da sua confiança no Poder Soviético, pilhagem e pequena especulação em massa (a mais perigosa), etc. Implantando o capitalismo de Estado sob a forma de concessões, o Poder Soviético, reforça a grande produção contra a pequena, a avançada contra a atrasada, a mecanizada contra a manual, aumenta a quantidade de produtos da grande indústria em suas mãos, reforça as relações econômicas reguladas pelo Estado como contrapeso às relações pequeno-burguesas anárquicas. A política das concessões, aplicada com medida e prudência, ajudar-nos-á, sem dúvida, a melhorar rapidamente (até certo grau, não muito elevado) o estado da produção, a situação dos operários e dos camponeses – à custa naturalmente de certos sacrifícios, da entrega aos capitalistas de dezenas e dezenas de milhões de *puds* de produtos valiosíssimos. (LENIN, 1921).

Fica claro em sua obra o descontentamento com as concessões, que os bolcheviques se veem obrigados a fazer, sendo a concessão à pequena indústria aquela que mais o desagradava. Este descontentamento faz com que Lenin explique constantemente em sua obra as diferenças entre o Capitalismo de Estado, o Capitalismo Privado e o Socialismo propriamente dito:

O capitalismo de Estado, segundo todos os livros de economia, é o capitalismo que existe sob regime capitalista, quando o Poder estatal subordina diretamente as empresas capitalistas. Porém, nosso Estado é proletário, apoia-se sobre o proletariado, dá ao proletariado todas as vantagens políticas... Nenhuma teoria, nenhuma literatura analisa o capitalismo de Estado na forma em que ele existe aqui, pela simples razão que todos os conceitos usuais relacionados com este termo estão associados com a dominação burguesa numa sociedade capitalista. A nossa sociedade é uma sociedade que saltou dos trilhos do capitalismo mas ainda não encontrou novos trilhos... Nunca na história houve uma situação em que o proletariado, a vanguarda revolucionária possuísse suficiente poder político e o capitalismo de Estado coexistisse com ele. (LENIN, 1922, p. 282).

Em suma, a Nova Política Econômica era a instauração esquemática do Capitalismo de Estado na república soviética. A transição do comunismo de guerra para o Capitalismo de Estado era para Lenin (1921) urgentemente necessária e seria pautada na liberdade de comércio – sem abdicar porém da luta contra a especulação – no estímulo governamental a circulação de mercadorias entre a agricultura e a indústria, além da distribuição de matérias-primas do Estado para apoiar a pequena indústria. O Capitalismo de Estado soviético era sim capitalismo, mas como dito por Lenin (1922),

era um capitalismo onde o Estado é proletário, sendo todas as vantagens concedidas ao proletariado e não mais à burguesia.

A ideia do Estado socialista de Lenin era apoiada na grande indústria e na produção em escala. A produção monopolista de Estado, aplicada em proveito de todo o povo, era para Lenin (1917) o socialismo de fato. Portanto as concessões eram, na visão do autor, menos perigosas que o incentivo à pequena indústria, mesmo as duas políticas sendo devidamente exigidas e executadas no período pós “comunismo de guerra”. O objetivo do incentivo à pequena indústria era necessário para melhorar “em primeiro lugar” a situação dos camponeses, através da circulação de mercadorias. Ao mesmo tempo, o elemento pequeno-proprietário era o maior inimigo do socialismo segundo Lenin, o qual deveria ser combatido através das concessões. Concessões que tinham como objetivo ampliar o monopólio estatal sob a produção, mesmo “à custa de certos sacrifícios”, como a cessão de valores monetários aos capitalistas.

Dessa maneira, compreende-se que o grande desafio para a implantação do Capitalismo de Estado soviético era incentivar o desenvolvimento temporário da pequena indústria (pequena burguesia), sem deixar que esta se ampliasse e o espírito pequeno-burguês ameaçasse sistematicamente a transição para o Estado Socialista. Entende-se, embora isso não fique claro na obra de Lenin, que no futuro as grandes concessões seriam ampliadas para a extinção do elemento pequeno-burguês.

Sobre os textos acima descritos, entende-se que para Lenin o Capitalismo de Estado era uma fase transitória ao socialismo e não o socialismo propriamente dito. Este período transitório deve ser pautado na ampliação da grande indústria e do monopólio estatal, para que, por consequência, a pequena indústria e a pequena burguesia sejam definitivamente exterminadas. Além disso, esta transição contaria com concessões a capitalistas internacionais e nacionais (que poderiam lucrar a partir destas), submetidos duramente ao Estado proletário, com o objetivo único de ampliar o bem-estar do proletariado.

### **3 O imperialismo**

Para a compreensão do imperialismo, é necessário que se entenda como o mesmo se concretizou. Em sua obra de 1917, Lenin cita, ainda na introdução, a obra do marxista austríaco Rudolph Hilferding, *O capital financeiro*. O capital financeiro, que a seguir será explicado, é para Lenin o fator acelerador da concentração monopolista do capital.

Hilferding define o capital financeiro como aquele que se encontra à disposição dos bancos e que os industriais utilizam. Para Lenin (1917), esta definição é correta embora incompleta, por desconsiderar o aumento da concentração da produção e do capital em grau tão elevado, que conduz ao monopólio. A concentração da produção e os monopólios são resultantes da fusão dos bancos com a indústria. Dessa maneira, o capital concentrado em poucas mãos obtém um lucro enorme, que amplia-se com a constituição de sociedades, a emissão de valores e os empréstimos do Estado.

Nada foi tão lucrativo na época descrita por Lenin, como a emissão de valores. Estes lucros são “desmedidos durante os períodos de ascenso industrial” enquanto nos períodos da depressão “arruinam-se as pequenas empresas enquanto os grandes bancos ‘participam’ na aquisição das mesmas a baixo preço”. Este processo contribui, então, para a consolidação monopolista e oligárquico-financeira. O crescimento do capital financeiro através da concentração monopolista do capital dos grandes bancos acaba por arruinar determinados aspectos da separação capitalista:

É próprio do capitalismo em geral, separar a propriedade do capital da sua aplicação à produção, separar o capital-dinheiro do industrial ou produtivo, separar o rentier, que vive apenas dos rendimentos provenientes do capital-dinheiro, do empresário e de todas as pessoas que participam diretamente na gestão do capital. O imperialismo, ou domínio do capital financeiro, é o capitalismo no seu grau superior, em que essa separação adquire proporções imensas. O predomínio do capital financeiro sobre todas as demais formas do capital implica o predomínio do rentier e da oligarquia financeira, a situação destacada de uns quantos Estados de “poder” financeiro em relação a todos os restantes. (LENIN, 1917).

Como descrito por Lenin, o capital financeiro dizima a separação entre os diferentes tipos de capital, passando a deter o “poder” em relação a todo o restante.

Sendo a fase monopolista do capitalismo, o imperialismo descaracteriza a livre concorrência e termina em certa medida com a exportação de mercadorias. Esta nova fase do capitalismo implica a exportação do próprio capital:

O que caracterizava o velho capitalismo, no qual dominava plenamente a livre concorrência, era a exportação de mercadorias. O que caracteriza o capitalismo moderno, no qual impera o monopólio, é a exportação de capital. (LENIN, 1917).

Esta exportação do capital financeiro dá-se em virtude da busca incessante por lucros. O capitalismo em sua fase imperialista caracteriza-se pelo transbordamento do capital financeiro que flui dos países avançados, para os atrasados com o propósito único de maximização dos lucros. Lenin faz questão de enfatizar que este capitalismo em nada resulta na melhoria das condições de vida das massas:

Enquanto o capitalismo for capitalismo, o excedente de capital não é consagrado à elevação do nível de vida das massas do país, pois significaria a diminuição dos lucros dos capitalistas, mas ao aumento desses lucros através da exportação de capitais para o estrangeiro, para os países atrasados. Nestes países atrasados o lucro é em geral elevado, pois os capitais são escassos, o preço da terra e os salários relativamente baixos, e as matérias-primas baratas. (LENIN, 1917).

A exportação de capitais obedece ao fato de que o capitalismo “amadureceu excessivamente” em alguns países, e o capital carece de campo para a obtenção dos grandes lucros. Esta exportação resulta na dominação de um número cada vez maior de nações por parte do capital financeiro. Um exemplo claro desta dominação é a apropriação de 90% do território africano por parte do capital financeiro internacional,

no início do século XX. Com a exploração de nações distantes e as mais distintas características do imperialismo, cria-se o que Lenin (1917) caracteriza como “capitalismo parasitário”, em que a burguesia dos Estados usuários (os que dominam através do capital financeiro) vive cada vez mais à custa da exportação de capitais e do “corte de cupões”.

O imperialismo é uma enorme acumulação num pequeno número de países de um capital-dinheiro... Daí o incremento extraordinário da classe ou, melhor dizendo, da camada dos rentiers, ou seja, de indivíduos que vivem do "corte de cupões", que não participam em nada em nenhuma empresa, e cuja profissão é a ociosidade. A exportação de capitais, uma das bases econômicas mais essenciais do imperialismo, acentua ainda mais este divórcio completo entre o setor dos rentiers e a produção, imprime uma marca de parasitismo a todo o país, que vive da exploração do trabalho de uns quantos países e colônias do ultramar. (LENIN, 1917).

Lenin (1917) ainda caracteriza os cinco traços fundamentais do imperialismo:

1) a concentração da produção e do capital levada a um grau tão elevado de desenvolvimento que criou os monopólios, os quais desempenham um papel decisivo na vida econômica; 2) a fusão do capital bancário com o capital industrial e a criação, baseada nesse "capital financeiro" da oligarquia financeira; 3) a exportação de capitais, diferentemente da exportação de mercadorias, adquire uma importância particularmente grande; 4) a formação de associações internacionais monopolistas de capitalistas, que partilham o mundo entre si; e 5) o termo da partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas mais importantes. (LENIN, 1917).

Estes cinco traços fundamentais fazem com que o “poder”, mesmo em uma democracia, onde o poder supostamente seria do povo, emane em sua totalidade do capital. Schulze-Gaevenitz, classificado como um entusiasta do imperialismo alemão por Lenin, acaba por definir, mesmo que sem intenção, a totalidade do poder do capital financeiro.

Se, no fim de contas, a direção dos bancos alemães se encontra nas mãos de uma dúzia de pessoas, a sua atividade é já, atualmente, mais importante para o bem público do que a atividade da maioria dos ministros. (SCHULZE-GAEVERNITZ apud LENIN, 1917).

O Imperialismo é, portanto, a fase superior da exploração capitalista. Nesta nova fase, a concorrência capitalista já não existe mais, a liberdade é transformada em dominação, e a democracia é transformada em mero teatro. A produção é socializada com apropriação privada dos lucros, o capital financeiro controla as mais diversas formas de governo, tanto nas colônias como no centro do próprio império e, por fim, são criados os Estados parasitas, nos quais a burguesia vive à custa dos Estados explorados (colônias).

#### **4 O capitalismo de estado burguês e o imperialismo**

Quando se fala em Estado burguês, há de se destacar que nem toda a democracia ou ditadura são necessariamente burguesas, como nem todo o Estado dirigido por um

partido, que se diz proletário, é necessariamente proletário. Trotsky deixa isso muito claro:

A natureza de classe do Estado define-se, não por suas formas políticas, mas sim por seu conteúdo social, quer dizer pelo caráter das formas de propriedade e das relações de produção que o Estado em questão protege e defende. (TROTSKY, 1937).

Portanto, um Estado, que permite propriedade privada burguesa e a proteja, é um Estado burguês. Em contrapartida, um regime que conserva a propriedade expropriada e nacionalizada, é então um Estado proletário (salvo o Estado burocrata stalinista que, segundo Trotsky (1937), serve à burocracia em defesa de seus próprios interesses).

O Capitalismo de Estado burguês é o que Lenin (1922) definiu como um Estado subordinado às empresas capitalistas e que trabalha tanto para sua preservação quanto as auxilia em sua expansão. Desta maneira, esta forma de capitalismo, em nada altera a lógica capitalista. O excedente do capital segue aplicado em busca de maiores lucros, enquanto a qualidade de vida das massas permanece inalterada.

Mantida a lógica capitalista, este sistema político-econômico impulsionará a criação da produção monopolista privada. Através de concessões, os concessionários capitalistas terão a oportunidade de apropriar-se de lucros extras cada vez maiores, patrocinados pelo Estado Capitalista burguês. Diferentemente do Estado Soviético, que não possuía recurso algum para impulsionar a produção, o Estado Capitalista burguês possui estes recursos e os põe a serviço da burguesia, tanto nacional quanto internacional.

Este novo Estado atuante – e não mais apenas regulador como no capitalismo de livre concorrência – proclama-se constantemente defensor dos interesses da nação, com seus interesses supostamente voltados para a qualidade de vida das massas, além de defensor do fortalecimento da indústria nacional contra a indústria internacional. A defesa dos interesses da nação é para Trotsky a defesa dos interesses da classe dominante,

Quando a reação exige que os interesses da “nação” sejam colocados acima dos interesses de classe, nós, os marxistas, dizemos que, sob a forma do interesse “geral”, a reação defende os interesses de classe dos exploradores. (TROTSKY, 1931).

É sabido, a partir da análise da obra de Lenin, que a livre concorrência conduz ao monopólio que, posteriormente, conduz ao imperialismo, que nada mais é do que uma fase avançada do monopólio, em que o capital passa a dominar todas as relações dentro da sociedade. Através da leitura de Marx (1867), entende-se que é a partir da luta de classes que a sociedade e suas relações sociais são construídas. Com isso, enquanto houver classes, a classe dominante sempre defenderá seus interesses. O crescimento e o surgimento do Capitalismo de Estado burguês, em uma sociedade dominada pela burguesia, é portanto uma defesa aos interesses burgueses.

Depois da grande depressão de 1929, é quando o Capitalismo de Estado burguês começa a ganhar força, através da defesa de intervenções governamentais na economia propagadas por John Maynard Keynes, o novo sistema econômico passa a ser implementado em diversos países, incluindo o principal império econômico da época, os Estados Unidos da América.

Sendo o imperialismo a fase superior do capitalismo, é também o Imperialismo uma fase superior do Capitalismo de Estado burguês, mesmo o segundo sendo uma fase superior ao capitalismo de livre concorrência. O novo sistema econômico, que ganhou forças a partir da grande depressão econômica de 1929, facilita a criação de monopólios, além de proteger grandes potências industriais e financeiras da falência, em nome da defesa dos interesses da nação. A oligarquia financeira que já dominava os parlamentos na primeira década do século XX, além de utilizar o capital financeiro para dominar nações mais pobres, cria com o Capitalismo de Estado burguês, uma nova forma de defender seus interesses e de proteger seu patrimônio.

O novo sistema político-econômico diminui a possibilidade de concorrência ao financiar ou conceder benefícios a uma empresa específica. Este processo resulta na rápida ascensão de monopólios, que, depois de estabelecidos, terão seu domínio monopolístico garantido pela intervenção estatal no setor onde desempenham sua atividade.

A grande indústria monopolista era sim objetivo de Lenin ao introduzir o Capitalismo de Estado na economia soviética. O diferencial entre o sistema proposto por Lenin e o Capitalismo de Estado burguês está na apropriação dos lucros e em sua posterior distribuição entre as massas. Enquanto Lenin tinha por objetivo exterminar a pequena indústria, para assim eliminar de vez a burguesia, o Capitalismo de Estado Burguês tem por objetivo exterminar a pequena indústria, para ampliar seus lucros e não ver os privilégios auferidos pela burguesia dominante serem ameaçados.

## **Conclusão**

O capital financeiro, que foi determinante na formação do sistema econômico imperialista, ao dominar as classes políticas de diversas nações, criou então um novo sistema político-econômico, capaz de proteger seus interesses e ampliar sua capacidade de lucro, o Capitalismo de Estado burguês. Embora ainda capitalista, portanto a favor do livre comércio concorrencial, este novo sistema suprime a liberdade e a concorrência através do monopólio privado.

O Estado utilizará todo o seu aparato repressor em defesa do capital financeiro. Este capital, hora a serviço da burguesia internacional, hora da burguesia nacional, terá privilégios concedidos pela classe política por ele comandada, além de ser protegido por intervenções estatais em caso de eventuais falências de suas empresas. Essas intervenções serão sempre justificadas pelo Estado, através da defesa dos interesses da nação.

Conclui-se, dessa forma, que o Capitalismo de Estado burguês é um sistema político-econômico introduzido pela burguesia, que, embora em sua forma assemelhe-se ao Capitalismo de Estado leninista, tem em seu conteúdo social o extremo oposto. Enquanto o sistema proposto por Lenin objetivava o extermínio da burguesia, o sistema político-econômico burguês tinha (tem) por objetivo a manutenção e proteção da classe burguesa vigente.

## Referências

- ENGELS, Friedrich. A origem da família, da propriedade privada e do Estado. Zurique, 1884. Tradução, Editorial Vitória, Rio de Janeiro, 1964. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/marx/1884/origem/index.htm>>. Acesso em: 22 ago. 2013.
- LENIN, V. I. O Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo. Moscou, 1917. Tradução Editorial Avante, Lisboa 1984. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/lenin/1916/imperialismo/index.htm>>. Acesso em 22 ago. 2013.
- LENIN, V. I. Relatório Político ao Comitê Central ao XI Congresso. Moscou, 1922. Trad. Editorial Avante. Lisboa; Moscou, 1977.
- LENIN, V. I. O Estado. Moscou, 1919. Tradução João Castinheira. Disponível em: <[http://marxists.org/portugues/lenin/1919/07/11\\_ga.htm#note1](http://marxists.org/portugues/lenin/1919/07/11_ga.htm#note1)>. Acesso em: 22 ago. 2013.
- LENIN, V. I. Réplica ao Debate do Relatório sobre as Tarefas Imediatas. Moscou, 1918. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/lenin/1918/04/26.htm>>. Acesso em: 22 ago 2013.
- LENIN, V. I. Cinco Anos de Revolução Russa e as Perspectivas da Revolução Mundial, 1922. Trad. Editorial Avante. Lisboa – Moscou, 1977.
- LENIN, V. I. Sobre o Imposto em Espécie. Moscou, 1921. Trad. Editorial Avante, Lisboa – Moscou, 1977. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/lenin/1921/04/21.htm>>. Acesso em: 22 ago. 2013.
- MARX, Karl. *O Capital*. Hamburgo, 1867. Tradução, Centelha – Promoção do Livro, SARL. Coimbra, 1974. v. 1. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/marx/1867/ocapital-v1/index.htm>>. Acesso em: 22 ago. 2013.
- TROTSKY, Leon. Um Estado Não Operário e Não Burguês. Moscou 1937. Trad. Proposta Editorial, 1942. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/trotsky/1937/11/25.htm>>. Acesso em: 22 ago. 2013.
- TROTSKY, Leon. O ultimatismo burocrático. 1931. Tradução Edições Unitas, 1933. Disponível em: <<http://marxists.org/portugues/trotsky/1931/revolucao/cap03.htm>>. Acesso em: 22 ago. 2013.

# **A inovação e os arranjos produtivos locais: perspectivas para a indústria têxtil e de vestuário – um estudo de caso do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha**

Gabriela Martin Golin\*  
Jacqueline Maria Corá\*\*

## **1 Introdução**

O setor têxtil é tido como um setor tradicional nas economias mundiais e, em conjunto com o de vestuário, configura-se como uma cadeia produtiva complexa e heterogênea, dotada de elevado grau de complementaridade, englobando empresas de diversos portes e estruturas com mão de obra diversificada, e aglomeram diferentes tipos de segmentos, desde as atividades manufatureiras de base até avançados serviços de distribuição e beneficiamento.

No âmbito da economia brasileira, a partir da década de 90, iniciam-se importantes modificações macroeconômicas e de políticas internas, tais como a abertura comercial, que modificam o ambiente competitivo das empresas. O setor têxtil e de vestuário (T&V) foi um dos mais afetados, pois não estava preparado para enfrentar a competição externa, visto os custos mais elevados comparativamente aos importados, aliados a um parque produtivo obsoleto e defasado tecnologicamente, entre outras questões.

Uma avaliação dessa nova conjuntura mundial, visando a medidas que proporcionem competitividade à cadeia têxtil e de confecções, torna-se fundamental para manter a participação desse setor no mercado e no PIB brasileiro. Portanto, torna-se necessário a busca por alternativas que possibilitem a sobrevivência das empresas do setor T & V diante dos novos padrões de competitividade vigentes. Neste sentido, a abordagem da inovação propõe alterar o enfoque da competição por preços, em cuja estratégia o Brasil não possui competitividade, para a competição baseada na diferenciação de produtos e serviços. Essa diferenciação pode ser obtida pela implementação de inovações, tanto no âmbito do produto quanto da estrutura ou da organização produtiva. Desse modo, a inovação ganha destaque, propiciando, através da junção de diferentes competências em projetos cooperativos de caráter interdisciplinar, mudanças, inclusive, no âmbito político industrial, com alterações no enfoque, a fim de se privilegiar o apoio a redes de empresas, ao invés do apoio a firmas isoladamente. Portanto, este estudo se propõe a apresentar a inovação como indutor a da competitividade e, assim, fator de desenvolvimento econômico, por meio do estudo de caso do Arranjo Produtivo Local Associação Polo de Moda da Serra Gaúcha, a partir de 2000.

---

\* Bacharel em Ciências Econômicas (UCS). *E-mail*: gabrielagolin@hotmail.com

\*\* Mestre pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora no curso de Ciências Econômicas da UCS. *E-mail*: jmcora@ucs.br

## 2 Referencial teórico: inovação, diferenciação e organização industrial em aglomerados

Como base para o estudo de caso do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha, faz-se necessário o embasamento teórico sobre a inovação, diferenciação e competitividade, bem como sobre os Arranjos Produtivos Locais, que serão apresentados neste item.

### 2.1 Inovação: aspectos conceituais e teóricos

Ao longo da evolução das economias capitalistas, diferentes estudos apresentam o tema da inovação como propulsora do desenvolvimento econômico. De acordo com a Lei da Inovação, de 2 de dezembro de 2004, e instituída no País para estimular a atitude inovativa nas indústrias brasileiras, em seu art. 2º a inovação é definida como a “introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços”. (BRASIL, 2004). Isto é, trata-se da entrada de alguma *novidade* no meio em análise. Para que a inovação seja um fator para o desenvolvimento, ela deverá agregar valor de alguma forma, seja econômica ou não.

O modelo econômico atual é baseado no sistema capitalista, que se caracteriza pelas transformações econômicas e, por isso, não deve ser analisado como estático. (SCHUMPETER, 1961a). Dessa forma, pode ser definido como um “processo evolutivo sujeito a flutuações em decorrência dos impactos da mudança tecnológica”. (CARLEIAL, 2011, p. 117). Do mesmo modo, Goodwin (1992, apud FERRARI; PAULA, 1999) aponta que o sistema capitalista se constitui como um ambiente criativo e, por isso, mutável, o que acarreta transformações cumulativas e irreversíveis para a sociedade. Portanto, a inovação encontra-se intrínseca ao sistema, gerando *spillovers*<sup>1</sup> para além da própria firma inovadora.

A noção de que a inovação representa a força motriz do capitalismo surgiu com J. Schumpeter, em sua obra *Capitalism, socialism and democracy*, de 1942. O autor baseou sua teoria em um estudo sistemático sobre um aspecto da vida econômica, que denominou como “novas combinações”. Delas decorreriam as grandes transformações do sistema capitalista e da sociedade como um todo. Para o autor (1961b), produzir significa uma combinação entre as forças de que se dispõe e os materiais que se possui, e para que surja uma inovação não é necessária a existência de forças ou materiais diferentes daqueles que já se dispõe, mas de uma nova ou diferente junção dos mesmos. Além disso, para que as inovações se caracterizem como tais, devem aparecer de forma descontínua no meio, isto é, não pelo avanço paulatino do tempo ou através do simples aprimoramento rotineiro. Nesse sentido, entende que o desenvolvimento econômico ocorre por meio de rupturas, que permitem saltos qualitativos e colocam determinada sociedade em um padrão superior ao que se encontrava anteriormente.

Na visão de Schumpeter (1961b, p. 93), são cinco os aspectos que podem ser caracterizados como inovações: (i) a aceitação do novo bem, com qualidades e aspectos

---

<sup>1</sup> Transbordamentos.

desconhecidos pelo consumidor; (ii) um novo método de produção ou de comercialização do bem; (iii) o surgimento de um mercado ou apenas sua descoberta pela firma em questão; (iv) a utilização de novas fontes de matérias-primas e insumos; (v) o aparecimento de outras organizações industriais e de mercado.

A inovação, assim, pode ser uma fonte de melhoria para o desempenho da firma, na medida em que ela aumente sua capacidade de inovar, pois, como destacou Brinco (2010, p. 201), é “essencial a existência de uma atitude criativa por parte das empresas”. Outrossim, segundo Alvarez (2010, p. 37), esta estratégia além de gerar valor, pode, inclusive, reduzir os custos, configurando-se como “vantagens mercadológicas” para as firmas que a utilizam. Desse modo, a inovação apresenta-se atrelada a outros fatores, como diferenciação e diversificação de produtos e serviços. Mas para que as firmas alcancem os objetivos advindos do uso desses fatores, elas terão de investir em conhecimento, pesquisa e desenvolvimento (P&D), além de buscarem um modo de apropriação desse saber, como um tipo de diferencial competitivo. (ARBIX, 2010). Verifica-se, ainda, uma relação de *path-dependence*<sup>2</sup> desse conhecimento, resultando em evoluções e, conseqüentemente, em uma mudança de paradigmas. (CARLEIAL, 2011).

Na evolução do pensamento que originou a teoria da inovação, os neoschumpeterianos<sup>3</sup> propõem a organização da firma de modo diferenciado, sugerindo que a existência de bons resultados decorra da aglomeração produtiva, da tecnologia desenvolvida no âmbito interno da mesma e do desenvolvimento territorial. (CARLEIAL, 2011; BRINCO, 2010). Por isso, o ambiente em que a empresa estiver inserida também é fundamental, uma vez que os fatores externos à empresa possuem grande representatividade para a geração de inovações. Podem ser considerados como tais a natureza e a ação do Estado em questão, a posição da escola científica de cada nação, a capacidade tecnológica disponível, bem como as condições ocupacionais e as qualificações dos envolvidos no processo, as tendências macroeconômicas e a possibilidade de financiamento das próprias inovações. Além do fato de as firmas incorporarem às suas rotinas as experiências das demais empresas, as quais dividem conhecimentos, técnicas e outros tipos de informações, aprimorando seu desenvolvimento através desse convívio de mútua utilidade.

Assim, infere-se que há um princípio dinâmico na evolução do sistema econômico. Nesse caso, a *tecnologia* é a sua base principal, sendo a responsável por impactos nos quais a inovação surge como uma promotora de assimetrias<sup>4</sup> entre as empresas de um mesmo setor, assim como entre os setores da atividade econômica, resultando na transformação das firmas. (CARLEIAL, 2011).

---

<sup>2</sup> Conforme Tigre (1998, p. 100), a relação de *path-dependence* ocorre quando a evolução da firma somente se dá através das acumulações provenientes dos conhecimentos adquiridos anteriormente, por suas competências acumuladas e devido a fatores endógenos a ela.

<sup>3</sup> Corrente de pensamento a partir dos estudos de Schumpeter, que abrange também as novas formas de organização das firmas e da sociedade, levando-se em conta os novos hábitos sociais.

<sup>4</sup> Segundo Cunha, trata-se de “aptidões diferenciais”. (1997, p. 6).

Schumpeter (1961b) distingue a inovação, quanto ao impacto dela decorrente, como sendo do tipo *radical* ou *incremental*. O primeiro tipo representa rupturas significativas, seja para o sistema econômico, para a empresa, ou para o método produtivo, enquanto que o segundo é o responsável por dar continuidade aos processos de mudança, visto que denota apenas pequenas modificações ou aperfeiçoamentos que tornam os produtos novos sob algum ponto de vista. Outra distinção que deve ser ponderada é quanto à materialização da inovação, o autor se utiliza de três conceitos: a invenção, a inovação *propriamente* e a imitação. A invenção é o estágio que precede a inovação. A diferença entre ambas baseia-se na existência – ou não – de um impacto econômico, ao passo que a imitação seria a consequência de uma inovação relevante.

Há, ainda, a questão quanto à inovação organizacional, a qual representa, especificamente, um novo método organizacional, tanto nas práticas de negócios da empresa, quanto em seu local de trabalho ou em suas relações externas. Compreendem a implementação de novos meios para organizar as relações com outras firmas ou instituições públicas, tais como o estabelecimento de novos tipos de colaborações com organizações de pesquisa ou consumidores, novos métodos de integração com fornecedores, entre outras possibilidades.<sup>5</sup> Neste estudo será analisada, portanto, a necessidade de implementação, por parte das empresas, da inovação de diferentes maneiras, seja no mercado, no produto, seja em seu processo produtivo, a fim de garantir sua competitividade.

## **2.2 Diferenciação de produtos e serviços e a concorrência monopolística**

Através da introdução de inovações pela empresa, resulta-se a diferenciação, como um meio de melhorar sua atuação no mercado, pois dela decorrem vantagens competitivas às demais empresas concorrentes. A diferenciação abrange tanto fatores objetivos e, portanto, facilmente identificáveis, como subjetivos, dependentes das preferências dos consumidores. Sua teoria ganhou espaço com o surgimento, a partir dos estudos de Chamberlin e Robinson,<sup>6</sup> nas primeiras décadas do século XX, da estrutura de mercado conhecida como concorrência monopolística,<sup>7</sup> cujo cerne é a possibilidade de ofertar produtos similares com características diferentes, despertando o desejo dos consumidores.

Schumpeter aponta a diferenciação como a essência da concorrência monopolística, por meio da qual emergem as inovações. Em suas palavras:

[...] na realidade capitalista, diferentemente [...] não é esse tipo de concorrência que conta, mas a concorrência através de novas mercadorias, novas tecnologias, novas fontes de oferta, novos tipos de organização (a grande unidade de controle em larga escala) – concorrência que comanda

---

<sup>5</sup> Nesse sentido, o presente trabalho abordará a questão da organização produtiva em Arranjos Produtivos Locais (APLs) como sendo, também, um tipo de inovação para as empresas envolvidas nestes arranjos.

<sup>6</sup> Edward Chamberlin e Joan Robinson, década de 30.

<sup>7</sup> Para maiores explicações acerca do surgimento do modelo de concorrência monopolística, consultar Melo (2002, p. 3) e Tigre (2005, p. 202).

uma vantagem decisiva de custo ou qualidade e que atinge não a fímbria dos lucros e das produções da firma, mas suas fundações e suas próprias vidas. (1961a, p. 107).

Nessa acepção da concorrência monopolística, portanto, a ideia é que os produtos que concorrem entre si não sejam realmente iguais. Os consumidores, inclusive, podem pagar preços maiores por aqueles *diferenciados* sob diversos aspectos, tais como a qualidade da mercadoria, o local da oferta, e também a percepção da marca. De modo geral, é apenas necessário que os consumidores compreendam os produtos como *diferentes*, para que, então, tenham preferências subjetivas distintas e, por isso, se disponham a arcar com um custo mais elevado pela compra desses produtos. (LOSEKANN; GUTIERREZ, 2002). Assim, as técnicas de vendas e as propagandas veiculadas cumprem um importante papel na diferenciação, além das especificidades técnicas e de qualidade dos produtos, e a localização geográfica, que, em conjunto, determinam a escolha do consumidor. (MELO, 2002).

Além disso, outros teóricos abordam as questões acerca da diferenciação. A teoria da seleção natural, por exemplo, sugere que da diferenciação possa decorrer o próprio desenvolvimento. Ao ser introduzido o processo de diferenciação à dinâmica das indústrias; portanto, tem-se como consequência o aparecimento de novas variações, em um *ambiente seletivo*, no qual irão sobressair-se as firmas com as melhores variações, e que, assim, poderão estimular desenvolvimento.

A diferenciação ainda pode levar a empresa à diversificação de produtos e atividades. Isso ocorre, segundo Penrose (2006), toda vez que, sem abdicar de suas antigas linhas de produtos, a firma consiga meios para a fabricação de outros, suficientemente diferentes dos quais já se produzia, e de cuja fabricação decorra importantes alterações nos programas de produção e distribuição da empresa. Dessa forma, serão multiplicadas as variedades ofertadas e as áreas básicas de produção, fortalecendo a integração vertical da firma a montante e a jusante.

A diferenciação de produtos é um meio pelo qual as empresas podem adquirir vantagens competitivas e, a partir disso, melhorar sua posição no mercado de concorrência. Na busca pela competitividade, as firmas podem se unir, de modo que sua organização seja reconhecida como um diferencial no mercado. Nesse sentido, serão abordados, na próxima seção, conceitos e aspectos que englobam as redes de empresas.

### ***2.3 Redes de empresas: arranjos produtivos, cooperação e competição industrial com vistas ao desenvolvimento regional***

A fim de se auferir o esperado e satisfatório desempenho competitivo, é necessária uma análise acerca das relações envolvendo a empresa e as demais instituições. Para isso, utiliza-se o conceito de *rede de empresas*<sup>8</sup> em assuntos que abarcam, desde as alianças estratégicas entre as firmas e outros meios de cooperação produtiva e

---

<sup>8</sup> Britto (2002, p. 346) faz referência aos arranjos interorganizacionais, que se baseiam em conexões sistemáticas – até mesmo de atitude cooperativa – entre firmas independentes, surgindo, assim, uma forma específica de governança, capaz de promover uma coordenação eficaz das atividades econômicas.

tecnológica, até sistemas nacionais e regionais, com vistas à inovação baseada em especialização e interação entre os agentes.

De acordo com a conceituação de Sistema Nacional de Inovações (SNI), a interatividade entre os agentes econômicos, sociais e políticos fortalece a capacitação e beneficia a difusão de inovações. Em nível local, os estudos fundamentaram o surgimento de modelos de desenvolvimento, que tratam das relações entre o território e as formas de organização produtiva. Segundo os mesmos, ficou estabelecida uma ligação entre inovação e território, também se atribuindo relevância à interação entre agentes públicos e privados, em um meio que envolve concorrência, cooperação e rivalidade. (MANUAL DE OSLO, 2004).

Assim, a formação de redes, a exemplo dos “arranjos produtivos locais”, propicia uma melhora na eficiência produtiva, com o aproveitamento da sinergia<sup>9</sup> entre os seus integrantes, os quais fortalecem suas chances de sobrevivência e crescimento. Constitui-se, pois, como uma fonte de vantagens competitivas duradouras, ao criar um ambiente favorável ao aumento da competitividade. (BRITTO, 2002; CASSIOLATO; LASTRES, 2003).

As economias decorrentes das redes sugerem que fatores externos às firmas podem ocasionar tanto externalidades positivas quanto explicar a razão pela qual há a concentração de certos tipos de indústria em determinados locais. Isto é, pode haver economias de aglomeração externas à firma. Os estudos sobre essa teoria iniciaram-se por Marshall (1982), abarcando diversos outros autores, os quais destacam que as aglomerações produtivas fomentam o crescimento e o desenvolvimento da região em que estiverem inseridas. Posteriormente, novos autores incluíram enfoques dinâmicos a essa teoria, aprimorando as abordagens existentes. (FOCHEZATTO, 2010).

Um Arranjo Produtivo Local (APL) se refere a um conjunto de empresas, unidas por fatores como proximidade geográfica e especialização produtiva em um determinado setor. Mais especificamente, conforme aponta a Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI),

entende-se por APL um recorte de segmento econômico com base regional, uma parcela de cadeia produtiva, de caráter essencialmente regional, territorial e de cooperação público-privada. Pressupõe auto-organização, cooperação e sistema. Gera ganhos econômicos, que podem ser sociais, e vantagens para diversificar a economia. Possui interfaces internas e externas à sua região de atuação. (2013).

Esse conjunto visa, portanto, através da cooperatividade, promover o desenvolvimento, com equidade e sustentabilidade, das empresas em questão, bem como da região em que estiver inserido, visto que proporcionará competitividade e diferenciais aos agentes envolvidos. Para isso, somam-se às indústrias as demais instituições que formam, segundo Marshall (1982), a “atmosfera favorável” ao desenvolvimento, como os governos, os centros de ensino, de suporte técnico e

---

<sup>9</sup> No sentido de externalidades positivas.

tecnológico, de apoio mercadológico, e as entidades de classe. Assim, a região terá, além de empresas com capacidade competitiva, profissionais qualificados e um ambiente propício a uma maior produtividade no setor, fomentando seu crescimento.

Para que se identifique um APL, segundo a Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento de APLs, é necessário um conjunto de variáveis, tais como: (i) a concentração setorial de empreendimentos no território, isto é, a quantidade de empreendimentos, predominantemente de micro, pequeno e médio porte, que seja relevante para o contexto econômico regional; (ii) concentração de indivíduos ocupados em atividades produtivas relacionadas ao setor de referência do APL; (iii) cooperação entre os atores do arranjo, na busca por competitividade, ou seja, percepção de interação na realização de ações que buscam um objetivo comum; (iv) existência de mecanismos de governança, na forma de organizações, que propiciem, dentre outras atividades, liderança e coordenação de ações em prol do arranjo e de seus agentes. (BRASIL, 2004).

A seguir apresenta-se o panorama da indústria têxtil e de vestuário, tendo em vista o estudo do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha.

### **3 Panorama econômico da indústria têxtil e de vestuário (T&V)**

A cadeia produtiva têxtil e confeccionista no Brasil, em 2010 estava composta por cerca de 30 mil indústrias, as quais geraram, aproximadamente, 1,7 milhões de empregos; a produção têxtil atingiu 2.249 mil toneladas. Assim, acumulou US\$ 56,7 bilhões em valores de produção e US\$ 1,4 bilhão investidos; o consumo interno chegou a 2.833 mil toneladas, com um consumo *per capita* de 14,7 kg, superior, inclusive, à média mundial. No entanto, 28% desse total foi suprido por manufaturas e confeccionados importados. (IEMI, 2012). A importação de vestuário, que prejudica a cadeia produtiva do setor T&V, aumentou, segundo a ABIT (2011), 16 vezes em menos de uma década, devido à forte penetração de importados, fruto da falta de competitividade dos produtos nacionais.

O setor têxtil e de confecções é o segundo maior gerador do primeiro emprego e segundo maior empregador da indústria de transformação brasileira, segundo dados da ABIT. (2013). Além disso, constitui-se majoritariamente por mão de obra feminina, e absorve todos os níveis da pirâmide social e educacional, representando, assim, 16,4% dos empregos e 5,5% do faturamento da indústria de transformação brasileira. Desse modo, percebe-se a importância do setor para o País, bem como sua fragilidade, na atual conjuntura global e econômica. Nesse sentido, a reorganização, a flexibilização e a reestruturação produtiva desta cadeia são prioritárias para um bom desempenho tanto nacional como internacionalmente.

Na indústria têxtil e de vestuário, distinguem-se dois setores fundamentais: o setor têxtil é pertinente às atividades que se iniciam na obtenção das fibras, dos fios e tecidos, além dos respectivos tratamentos em nível de tinturaria e beneficiamento, bem como da produção de têxteis para o segmento “cama, mesa e banho” (“lar”) e os têxteis para outras indústrias (“técnicos”). Já o setor de vestuário está vinculado às atividades de

transformação dos materiais têxteis em peças de vestuário, englobando atividades como o corte, a confecção e o acabamento destas peças. (APMSG, 2013a).

A cadeia produtiva T&V é constituída por etapas de produção inter-relacionadas e que apresentam especificidades próprias, e cada etapa contribui para o desenvolvimento da fase seguinte. Assim, essa cadeia também se caracteriza como um complexo industrial: conjunto articulado de indústrias, que, de maneira direta ou mediatizada, se relaciona a partir de significativos atos de compra e venda de mercadorias. Posteriormente, essas mercadorias são reincorporadas e transformadas no mesmo processo de produção, agregando-se valor a elas em cada etapa da cadeia. (COSTA; ROCHA, 2009; HAGUENAUER et al., 2001).

O processo de criação tanto do produto têxtil quanto da confecção tem intrínseca em si a concepção de moda e estilo. Na indústria da moda, a capacidade de diferenciação dos produtos é tida como uma fonte de vantagens competitivas, de maneira que eles não sejam facilmente reproduzidos pelas firmas concorrentes. As empresas que concorrem por diferenciação, portanto, não possuem o preço como fator preponderante, já que sua estratégia baseia-se no lançamento de produtos que possam se sobressair no mercado, atraindo aqueles que dispõem-se a pagar mais por eles, caracterizando-se como uma situação de concorrência monopolística.

Entretanto, trata-se também de uma indústria com um contraste em seu processo produtivo, pois, como sugere Vincent-Ricard (1989), o produto “roupa” é um dos únicos objetos na sociedade de consumo que demora cerca de dois anos para estar finalizado, desde seu início como fibra têxtil até atingir o ponto de venda, e, no entanto, sua forma renova-se a cada semestre. Nesse sentido, se faz uso, mais uma vez, de Lipovetsky (1989, p. 160), que aponta: “[...] uma firma que não cria regularmente novos modelos perde a força de penetração no mercado e enfraquece sua marca de qualidade [...]”. Para tanto a inovação, como um estratégia de diferenciação dos produtos, é essencial nesta indústria e postula-se como ferramenta para uma melhora na capacidade competitiva desta indústria. Da mesma forma, a organização em redes de cooperação, como os arranjos produtivos locais, tem tido destaque nessa indústria, pois fomentam diferentes regiões, fortalecendo diversas áreas de produção na extensão do País. A seguir o caso do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha.

#### **4 APL Polo de Moda da Serra Gaúcha**

Conforme referencial teórico apresentado, uma das alternativas para melhorar a competitividade setorial, incluindo o setor têxtil, é a formação de APLs. Nestes moldes, pois, foi criado, em 2003, o APL Polo de Moda da Serra Gaúcha, localizado no Corede<sup>10</sup> Serra, no Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul. Segundo Braga (2013), para que se constitua um APL, “necessariamente deve haver o tripé: instituições de ensino,

---

<sup>10</sup> Conselhos Regionais de Desenvolvimento, criados pela Lei 10.283, de 17 de outubro de 1994. São 28 Conselhos que contemplam a área do Rio Grande do Sul. Eles têm por objetivo a promoção do desenvolvimento regional, visando, principalmente, a uma melhora na qualidade de vida da população. (FEE, 2013d).

poder público e poder privado”. E dessa maneira constituiu-se o Polo, com o apoio e a união de instituições vinculadas a estas três esferas.

Para que um APL tenha sucesso, deve haver a parceria público-privada. Segundo a Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais, de 2004, uma das estratégias de atuação do governo federal, para o desenvolvimento do País, consiste na realização de ações integradas de políticas públicas para APLs. Esta iniciativa resultou, a partir de 2003, em um movimento em favor da abordagem de APL.<sup>11</sup>

O Polo de Moda da Serra Gaúcha é um exemplo de APLs que surgiu como resultado do Projeto Extensão Produtiva e Inovação, em parceria com a Universidade de Caxias do Sul, formando o Núcleo de Extensão Produtiva e Inovação (Nepi) da Região da Serra. O Programa de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais também faz parte do Sistema de Desenvolvimento Econômico do RS, coordenado pela Agência Gaúcha de Desenvolvimento e Promoção do Investimento (AGDI).

#### **4.1 Informações socioeconômicas do Polo de Moda: Corede Serra**

A região do Corede Serra,<sup>12</sup> na qual se localiza o APL, possui cerca de 870 mil pessoas distribuídas em uma área de 6,95 mil km<sup>2</sup>. O PIB *per capita* da região, em 2010, totalizou R\$ 32.104,00 enquanto que o PIB *per capita*, no mesmo ano, de Caxias do Sul, a cidade-sede do Polo, chegou a R\$ 36.034,00 (FEE, 2013a; 2013b; 2013c).

No Estado do RS, a indústria têxtil é formada por um conjunto de 9.225 empresas que geraram 38.251 empregos. A região da Serra abarca cerca de 21% do total dessas empresas, ou seja, um conjunto de 1.913 empresas, que geram 11.570 empregos, tendo por base o ano de 2010. Dentre os municípios da região do Corede Serra, os principais são os municípios fundadores do Polo: Caxias do Sul, Farroupilha, Flores da Cunha e Guaporé, visto que, somente nestes municípios, há 1.429 empresas da indústria têxtil, que juntas geraram, em 2010, 9.918 empregos. Desse modo, as principais cidades do Polo representaram 15% das empresas do setor e 26% dos empregos, em relação ao total de empregos da indústria têxtil e de vestuário do Estado do RS. (FEE, 2013c). O município-sede do Polo, Caxias do Sul, que, de acordo com os dados do MTE/RAIS de

---

<sup>11</sup> O Sistema Moda Brasil foi criado em 2008, pelo MDIC, tendo como missão promover a articulação público-privada para o desenvolvimento das cadeias produtivas relacionadas à moda brasileira, dividindo-se em oito temas: marca, *design*, promoção comercial, inovação, sustentabilidade, capacitação, Arranjos Produtivos Locais (APLs) e arcabouço normativo legal. (MDIC, 2013; SMB, 2013); na esfera Estadual, foi a partir da Lei da Inovação, que se retomou, de forma mais ativa, a parceria do governo estadual junto aos APLs regionais. A Lei prevê, além do apoio aos arranjos, a expansão do investimento em pesquisa científica e tecnológica e a incorporação de inovações (CDESRS, 2011); em 2011, a Política Estadual de Fomento à Economia da Cooperação, deu origem ao Programa Estadual de Fortalecimento das Cadeias e Arranjos Produtivos Locais (CAPLs), o qual prevê a execução de dois projetos: o Projeto de Fortalecimento dos Arranjos Produtivos Locais e o Projeto Extensão Produtiva e Inovação. Os dois primam pelo desenvolvimento regional e têm como um dos seus pilares a organização industrial em APL e a cooperação entre seus agentes, visando ao desenvolvimento das regiões e à melhoria nas condições das empresas envolvidas, por meio de cooperação e inovação.

<sup>12</sup> Visto que a área de abrangência do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha é o próprio Corede Serra, considerar-se-á que as empresas presentes no Polo são todas aquelas presentes no Corede Serra.

2010, detém 10% das indústrias do setor em relação ao total do estado, 48% com relação à região Corede Serra e 64% em comparação ao total de empresas dos quatro municípios principais. Do mesmo modo, os empregos concentram-se em Caxias do Sul, que detém 44% dos empregos do setor têxtil do Corede Serra. O porte predominante das empresas que compõem o Polo (99%), segundo o Sebrae,<sup>13</sup> é de micro e pequenas empresas, de acordo com o número de funcionários. Sendo que mais de 75% das empresas da região têm menos de dez funcionários, evidenciando a questão quanto à baixa escala produtiva. Além disso, quanto à escolaridade, nota-se um baixo nível de graduação, sendo que mais de 40% dos empregados têm apenas o Ensino Fundamental completo (EFC). O faturamento anual médio atingido pelas empresas que compõem o APL pode ser obtido através de pesquisa amostral realizada pela Associação Polo de Moda da Serra Gaúcha (APMSG) em 2012,<sup>14</sup> evidencia que 17% das empresas faturam até R\$ 50 mil ao ano; 37% de R\$ 51 a R\$ 500 mil ao ano e, 46% faturam entre R\$ 500 e R\$ 1.500 ao ano.

#### ***4.2 Origem, desenvolvimento e estruturação do Polo de Moda da Serra Gaúcha***

A criação de um APL na região teve por objetivo melhorar as condições para o setor têxtil e de vestuário, contribuindo para o desenvolvimento da Serra Gaúcha, uma vez que este setor surgiu desprovido de planejamento estratégico ou econômico. Isto é, seu surgimento se deu pela necessidade de trabalho, criada a partir de reestruturações de grandes empresas do ramo nesta região,<sup>15</sup> na década de 80, em busca de novas tecnologias, formando um mercado secundário local, com mão de obra disponível e maquinário ocioso. Desta forma, pequenas malharias e confecções domésticas foram sendo criadas e, com o tempo, ganharam espaço na região. No entanto, a partir da década de 90, conforme abordado anteriormente, passaram a ter dificuldades para enfrentar a concorrência externa. Desse modo, uma reestruturação, na indústria local, era necessária, e precisava do apoio de entidades que pudessem fomentar atividades de caráter inovativo, com vistas à superação da crise ora instalada.

Segundo Braga (2013) e Manfredini (2013), o precursor do Polo de Moda da Serra foi o RSModa, que, durante os anos 2000, acolhia as empresas do setor T&V do

---

<sup>13</sup> O Sebrae utiliza-se das seguintes medidas para a indústria: Microempresa (até 19 empregados); Empresa de Pequeno Porte (de 20 a 99 empregados); Empresa de Médio Porte (de 100 a 499) e Empresa de Grande Porte (mais de 499 empregados).

<sup>14</sup> Este estudo foi realizado em 2012, com a utilização de uma pesquisa estruturada, desenvolvida pela Universidade de Caxias do Sul, a partir de uma amostra estabelecida conforme proposições da AGDI, a fim de caracterizar-se o contexto socioeconômico das empresas presentes no APL. Teve por objetivo o desenvolvimento de um Plano para esta cadeia produtiva, para discussão, elaboração e implementação de políticas para o desenvolvimento do referido segmento industrial. A partir deste estudo, foram analisadas 91 empresas sediadas no APL Associação Polo de Moda da Serra Gaúcha, sendo: 59 empresas de confecção, 28 empresas de malhas, duas indústrias de máquinas e duas empresas de acessórios.

<sup>15</sup> Ver, por exemplo, a reestruturação ocorrida na empresa Pettenati S.A. Indústria Têxtil, a qual modificou seu foco de malharia retilínea para malharia circular e tecidos planos, e o encerramento das atividades da empresa Kalil Sehbe S.A. devido a problemas financeiros. (BRAGA, 2013).

estado, especialmente da Serra Gaúcha, na FIERGS.<sup>16</sup> No ano de 2002, iniciou-se um processo aberto de discussão sobre o setor da moda na região da Serra Gaúcha e estabeleceu-se que o Polo visaria a ações nas áreas tecnológica, da criação e *design*, para que as empresas da região pudessem ser distinguidas por sua capacidade inovadora e diferenciada de criar, confeccionar e vender moda, e, como consequência de um ciclo virtuoso, propiciar o desenvolvimento econômico setorial e regional. Assim, após vencer as etapas necessárias, no ano de 2007 o Polo constituiu-se juridicamente, sob a denominação de Associação Polo de Moda da Serra Gaúcha (APMSG), consolidando-se como um APL, de atuação constante e permanente, tendo como parceiros estratégicos, atuando como sócios-fundadores mantenedores, as Prefeituras Municipais da região da Serra Gaúcha, o governo do Estado do Rio Grande do Sul e a Universidade de Caxias do Sul. O repasse de recursos, bem como de outros apoios, se acordou por intermédio de convênios e contratos. (APMSG 2011).

O APL Polo de Moda da Serra Gaúcha foi criado para agrupar entidades que manifestam seu interesse de, coletivamente, mapear as necessidades e carências do setor e, conjuntamente, buscar soluções e implementação de ações exigidas para tal, sendo reconhecido pelo Ministério de Ciência e Tecnologia e Inovação (MCTI) como um APL, e atendendo, ainda, aos requisitos de estrutura e qualificação, de acordo com o referencial teórico apresentado. A governança do APL é composta pelos Conselhos Administrativo, Fiscal e Ético, composto pelos diretores das instituições participantes. A diretoria do APL é composta por integrantes designados pelo Conselho Administrativo.

Visando a atingir os ideais de um APL, o Polo estabelece, periodicamente, um Planejamento Estratégico, que contempla: missão, visão, políticas, valores e macro diretrizes.<sup>17</sup> No planejamento para os anos de 2011 a 2013, a missão proposta foi a de “integrar, promover e desenvolver o setor de moda da Serra Gaúcha” (APMSG, 2011, p. 9), sendo que o Polo deve ser o instrumento fundamental através do qual é possível a atualização e inovação permanente para o setor.

As políticas para orientar esta missão conjugam aspectos como: (i) o engajamento das empresas do setor, via sensibilização e motivação, para que sejam agrupadas por afinidade produtiva e, com isso, possibilitem o fortalecimento do APL; (ii) a promoção da expansão do mercado doméstico e internacional; (iii) a incorporação de *design* ao produto do setor; (iv) o estabelecimento de gestão empresarial, tecnológica e de conhecimento nas empresas do Polo; (v) a viabilização dos recursos financeiros para o desenvolvimento dos projetos deste APL. (APMSG, 2011).

No organograma do APL, a atuação do Polo de Moda é dividida em cinco Grupos de Trabalho (GTs), os quais contemplam as dimensões de 1) *Design*; 2) Marketing; 3) Mercado; 4) Qualificação e Tecnologia; 5) Projetos e Captação de Recursos; e, com

---

<sup>16</sup> Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (FIERGS), vinculada a Confederação Nacional da Indústria (CNI).

<sup>17</sup> Possível consultá-los no site [www.polodemoda.com.br](http://www.polodemoda.com.br).

isso, priorizam os temas críticos com os quais estas dimensões estão relacionadas. (APMSG, 2011; APMSG, 2013a). O objetivo central destes grupos é a discussão acerca das necessidades e respectivas soluções para o segmento têxtil e de vestuário da região, dentro do foco de cada grupo, de modo que, em conjunto, se afixem as metas estabelecidas pelo planejamento estratégico do Polo.

As macrodiretrizes do Polo procuram compreender a realidade, bem como elevar o nível das empresas, agregando valor à produção local e qualificando as indústrias em todas suas áreas, possibilitando a esperada competitividade do setor. Nesse sentido, as principais ações desenvolvidas pelo Polo de Moda são:

a) O **Integramoda RS** é um evento no qual são vistos os principais lançamentos e as tendências para a preparação das novas coleções pelas empresas – como cores, formatos e silhuetas: o que estará em voga para a próxima estação. As apresentações são abertas para o público em geral. Este evento é realizado sob a coordenação do Polo de Moda da Serra Gaúcha, com apoio dos sindicatos Fitemasul e Sindinvest, da Universidade de Caxias do Sul e do Fiergs/Senai. A pesquisa de moda apresentada no evento, sob a forma de desfile, é desenvolvida pelos observatórios de tendências, sediados nos sindicatos: o Comitê de Estilo, do Fitemasul e o Núcleo de Moda, do Sindinvest. (APMSG, 2013b).

b) **Alinhavando Ideias**: também voltado para o público geral, em especial para os participantes dos Grupos de Trabalho do Polo de Moda. Neste evento são oferecidas palestras e *workshops* com palestrantes convidados. Geralmente, o palestrante é sugestão dos próprios grupos, visto serem nomes do cenário nacional, que podem melhorar as carências encontradas nas empresas, discutidas durante as reuniões dos GTs.

c) A **Rota Polo de Moda** tem o objetivo de integrar o setor e as cidades no trabalho cooperado e nas ações e GTs do APL, ao apresentar as conquistas e metas já atingidas, além de outras atividades, tais como: Rodada de Negócios, Alinhavando Ideias, Clínica de Avaliação de Produtos, e Identidade Cultural da Moda da Serra Gaúcha. Através da Rota, as cidades da região, como Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Farroupilha, Flores da Cunha, Guaporé e Nova Petrópolis, recebem o Conselho de Administração do Polo, o qual busca dar apoio às empresas fomentando a sinergia entre elas.

d) O **Banco do Vestuário**, por sua vez, é uma solução criativa e sustentável para a destinação dos resíduos das indústrias de malharia e confecção. Também possui um papel social, na capacitação de pessoas para o setor têxtil da região. Conforme Sindinvest (2012), o Banco conta com cerca de 200 entidades parceiras e 50 empresas cadastradas, tendo removido mais de 137 toneladas de resíduos têxteis, os quais deixaram de poluir o meio ambiente e cujos 123 mil quilos já foram redistribuídos. Ainda, formou mais de 500 pessoas para o mercado de trabalho, especialmente no segmento de corte e costura,

proporcionando inclusão social, geração de emprego e renda, autoestima e autonomia para os beneficiados.

e) Por fim, há o **TecModa** (Tecnologia na Moda), projeto aprovado em 2011 na modalidade “Participação Cidadã”, por um convênio criado entre a UCS e a AGDI; com apoio da empresa Best Malhas,<sup>18</sup> proporciona qualificação da mão de obra da região, em especial a destinada às malharias, tornando-as aptas a lidarem com a recente tecnologia de máquinas eletrônicas, utilizadas na produção de peças em malharia retilínea. Diferentemente dos teares tradicionais, as máquinas eletrônicas possibilitam desde a escolha do fio até a visualização da peça-piloto em formato digital. Através de simulações, apresentam a modelagem com o caimento real e as cores possíveis de cada peça. Assim, agilizam a produção e reduzem custos com testes desnecessários. No entanto, existem dois obstáculos na obtenção destas máquinas pelas empresas: primeiro, o custo, que é elevado e exige do empresário alto nível de investimento, e posteriormente, ainda não há mão de obra qualificada para operar as máquinas e seus sistemas diferenciados. (MANFREDINI, 2013).

Contudo, segundo a pesquisa realizada pela Associação Polo de Moda da Serra Gaúcha em 2012, muitas empresas do setor T&V ainda não se utilizam das ações do APL, enquanto algumas sequer o conhecem. Conforme este estudo, portanto, ainda é necessário que as empresas da região percebam as vantagens que podem obter a partir destas ações praticadas pelo Polo, uma vez que mais de 47% das empresas não se utilizam delas.

#### ***4.3 Análise da competitividade no Polo de Moda da Serra Gaúcha***

O Polo de Moda da Serra Gaúcha abarca diversos segmentos, tais como ateliês de bordados, crochês e outros trabalhos manuais, além de acessórios e aviamentos, e malharias retilíneas e circulares. Para fins de classificação produtiva, o Polo segue o código de Classificação das Atividades Econômicas (CNAE),<sup>19</sup> cujo enquadramento se dá a partir da seção das Indústrias Transformadoras, englobando a Fabricação de Têxteis e a Indústria do Vestuário, Preparação, Tingimento e Fabricação de artigos de peles com pelo.

Sobre a cadeia produtiva têxtil e de vestuário presente no Polo, notam-se algumas peculiaridades. Ressalta-se, por exemplo, a ausência do elo inicial da cadeia, os produtores de insumos. Por conta disso, há grande dependência de fornecedores distantes da região,<sup>20</sup> os quais, geralmente, são controladores de preço, devido à estrutura de mercado na qual estão classificados.<sup>21</sup> Nos elos finais da cadeia, em especial no segmento de confecção, encontra-se a menor escala de produção, pois é

---

<sup>18</sup> Representante da marca japonesa de teares computadorizados Shima Seiki, sediada em Caxias do Sul/RS.

<sup>19</sup> Atividades relativas à indústria de moda desenvolvidas nos municípios integrantes do APL Polo de Moda da Serra Gaúcha classificação CNAE 95 – classe (APMSG, 2013a).

<sup>20</sup> Ver tópico sobre logística.

<sup>21</sup> O elevado poder de mercado de certos segmentos de fornecedores, como o petroquímico, é uma característica estrutural da cadeia têxtil mundial não sendo, portanto, uma especificidade regional (APMSG, 2013a).

composto por um grande número de micro e pequenas empresas, em um mercado onde predomina a concorrência monopolística. Faz-se necessário destacar que é este o segmento que mais absorve a produção de fibras e fios (80%) e de tecidos (80%), segundo a APMSG (2013a).

Por conta destas questões, a indústria T&V, em especial de confecções e malharias, é, de certa forma, pressionada, tanto pelo lado da oferta quanto pelo da demanda, ou seja, de um lado, portanto, a pressão se dá no elo inicial da cadeia, uma vez que, a maioria comporta poucas e grandes empresas, oligopolistas e, assim, controladoras de preços. Em contrapartida, do outro lado, há um segmento pulverizado, em que não se tem barreiras à entrada de novas firmas. A pressão, portanto, ocorre devido à presença de muitos produtores no mercado, que, mesmo havendo certa diferenciação nos produtos ofertados, ocorre ainda a tendência à competição por preços, pois os consumidores, em sua maioria, não identificam ou valorizam tais diferenciais. Dessa forma, o elo das empresas de confecções e malharias, que compõe o APL, tende à situação de lucro zero no longo prazo, devido a esta pressão pela redução de preços. Nesse sentido, individualmente, as empresas do Polo não têm poder para barganhar em negociações, por conta das reduzidas escalas produtivas e, ainda, existem diversos fatores, incluindo a questão quanto aos custos de fornecedores, que fazem com que esta indústria não seja competitiva por baixos preços. Como um APL, no entanto, busca-se a união das empresas para que, em conjunto, tenham algum poder de mercado, ainda que a variedade de atividades exercidas pelas empresas seja um entrave na organização de, por exemplo, compras coletivas.

Com relação à estratégia de diferenciação de produtos, esta é uma alternativa que pode conferir às empresas certo poder de mercado, na formação dos preços, pelo fato de se enquadrarem em um mercado de concorrência monopolística. Assim, tanto a organização em APL quanto a diferenciação de produtos podem caracterizar-se como agregadores de competitividade para as indústrias da região.

#### 4.3.1 Investimento e inovação

No que diz respeito à inovação de processos e operações no setor T&V da região do Corede Serra, destacam-se os elos de fibras (filatório/fiação) e de tecelagem (para malharia circular e retilínea). As inovações que ocorrem nestes elos, mesmo que do tipo incrementais, podem ser relativas à busca de fios mistos (naturais e artificiais) e novos acabamentos (texturas) ou tingimentos (beneficiamentos), além do uso de maquinários, equipamentos e *softwares* modernos na produção. Ainda que o elo de fibras seja incipiente<sup>22</sup> na região, possui tecnologia atualizada, em virtude de sua necessidade de máquinas diferenciadas. A julgar pela presença de algumas empresas-líderes,<sup>23</sup> considerou-se a indústria do elo tecelagem como sendo de nível alto em atualização

---

<sup>22</sup> No sentido de pouca quantidade de empresas, não de pouca representatividade econômica.

<sup>23</sup> Apesar da variedade de empresas, a região apresenta poucas empresas-líderes em comparação ao total de firmas. Um número maior de líderes possibilitaria o encadeamento da produção e a difusão de inovações das quais elas já se utilizam, beneficiando, assim, toda a cadeia produtiva.

tecnológica. Há, entretanto, certa heterogeneidade, pois muitas empresas encontram-se no nível médio, principalmente quando há baixa escala de produção.

Algumas empresas locais são reconhecidas nesses segmentos, pois se mostram altamente focadas na qualidade de seus produtos e, por isso, são consideradas *benchmarking*.<sup>24</sup> Entre elas, a APMSG (2013a) cita: Pettenati S.A. Indústria Têxtil; Sultextil S.A. Indústria de Tecidos; Malharia Anselmi Ltda.; Biamar Malhas e Confecções Ltda. Estas empresas destacam-se pela utilização contínua de investimentos e inovações, ao incorporarem o *design* na fabricação de produtos diferenciados, com alto valor agregado e, especialmente, pelo desenvolvimento de identidade própria que proporciona a criação de produtos únicos no âmbito de toda a indústria, conferindo, a estas empresas, certo poder de mercado, na medida em que deslocam o foco da competição dos preços para a diferenciação produtiva. No entanto, estas representam um pequeno número de empresas, já que a maioria ainda carece de investimentos e qualificação, dificultando a formação de um produto diferenciado no APL, com identidade e *design* próprios. (MANFREDINI, 2013).

Já o elo de Confecção, segundo o estudo da APMSG (2013a), é o mais defasado tecnologicamente, sendo classificado nos níveis baixo e médio, devido, principalmente, pela baixa escala produtiva, além de possuir máquinas e equipamentos obsoletos, com mais de cinco anos de uso, característica da falta de investimentos neste segmento. Desta forma, sua produção “perde” o valor agregado que havia adquirido no elo anterior (tecelagem): não há exploração das inovações e dos diferenciais já incorporados no processo produtivo. Neste sentido, faz-se necessário que as firmas que compõem o elo de confecções consigam acompanhar o potencial de inovações e diferenciais adicionados à produção, para que o produto final tenha, de fato, valor agregado e atenda às expectativas do mercado.

Apesar de já haver algumas firmas no Polo com capacidade inovativa, o que se desprende da pesquisa amostral realizada em 2012 pela APMSG (2013a), é que os empresários, no geral, ainda não estão conscientes quanto à real necessidade da inovação como fonte de competitividade para suas empresas. Segundo a pesquisa amostral já citada, cerca de 26% dos empresários consideram que, expandindo seu mercado de atuação, terão mais demanda para seus produtos. No entanto, a expansão do mercado só será um fator de ampliação de demanda quando as empresas apresentarem, por exemplo, produtos de baixo custo ou de alto valor agregado, que se configurem como vantagens competitivas, o que ainda não é o caso para a maioria das empresas da região, segundo a APMSG (2013a).

A diferenciação, obtida pela inovação ao longo da cadeia produtiva, conforme visto no referencial teórico deste estudo, pode servir como fator qualificador para os produtos gerados no Polo, o que definirá, assim, a preferência desses produtos pelo mercado.

---

<sup>24</sup> Líderes de mercado.

De acordo com a pesquisa já citada, a inovação como fator de competitividade foi relevante para 10% dos empresários consultados. Se forem considerados, ainda, o aperfeiçoamento da produção e o investimento em maquinário como fontes de inovação, a proporção aumenta, visto que 23% dos empresários acreditam nestes fatores. Dentre as outras opções citadas na pesquisa, destacam-se ainda a questão quanto à mão de obra qualificada, à gestão e ao marketing, que podem ser melhores explorados pelas empresas.

Isso significa que, para a maioria dos empresários pesquisados na amostra, ainda não está clara a concepção de que a inovação nos produtos, serviços e processos gera demanda para a empresa, não sendo a oferta o fator condicionante para a sua competitividade.

#### 4.3.2 Mão de obra

As principais carências relacionadas à mão de obra geralmente convergem para a falta de qualificação dos trabalhadores da produção. Contudo, segundo a APMSG (2013a), há outras demandas a serem supridas nesta questão, como a informalidade nas contratações de mão de obra. Isso prejudica a eficiência e a qualidade da produção, dificultando o crescimento e a capacidade de investimento das empresas, seja em bens de capital para a manufatura ou em tecnologia da informação. Dificulta, também, a apropriação de dados coerentes à realidade do setor, uma vez que a parcela informal é de difícil mensuração. Essa informalidade, no entanto, foi a forma encontrada para estas pequenas e micro empresas reduzirem seus custos, não precisando, desse modo, arcar com tributos referentes à folha de pagamentos.<sup>25</sup> (APMSG, 2013a; BRAGA, 2013).

Além disso, há grande precariedade de mão de obra, visto que há elevada rotatividade de mão de obra técnica, principalmente no setor de confecção. Esta rotatividade está ligada a duas situações: primeiro, à baixa valorização da profissão de costureira, vista, conforme Braga (2013) e Manfredini (2013), de modo pejorativo pelos profissionais que a exercem e a contratam;<sup>26</sup> segundo, as empresas do Polo oferecem reduzidos benefícios ao trabalhador, assim, a indústria T&V acaba perdendo a mão de obra qualificada para outras indústrias da região, como a indústria metalomecânica, especialmente na cidade de Caxias do Sul.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Sobre este aspecto, uma das medidas do PBM pretende desonerar os encargos trabalhistas, cuja medida ainda está em andamento.

<sup>26</sup> Segundo Braga (2013) e Manfredini (2013), a própria nomenclatura influencia na valorização – ou não – da profissão: deixou de ser uma função especializada para tornar-se somente operacional, isto é, de costureira, passou a “auxiliar de produção”.

<sup>27</sup> Em um estudo feito pelo Polo da Moda, em conjunto com o SEBRAE de Caxias do Sul, como apontam Manfredini (2013) e Braga (2013), grande parcela dos alunos concluintes dos cursos de capacitação em corte e costura ingressaram nas empresas metalúrgicas da região (que possuem demandas para, por exemplo, costura de assentos em ônibus), pelo fato de estas empresas serem de grande porte e proporcionarem benefícios aos seus trabalhadores, além de o piso salarial ser superior (conforme convenções coletivas ano base 2012 da Fitemasul, Sindinvest e Simecs).

Outra característica da mão de obra do setor refere-se ao aspecto gerencial, pois, como aponta a APMSG (2013a), a maioria dos gestores apresenta um perfil operacional voltado à produção.

#### *4.3.3 Canais de distribuição, logística e infraestrutura*

Como visto, o Polo não possui fornecedores próximos à sua cadeia produtiva. Desse modo, o que ocorre é a grande dependência de fornecedores de fora do APL e, inclusive, do Estado, variando em 70% a dependência de fio. Em relação aos tecidos, 90% do utilizado provém de fora do Rio Grande do Sul. (APMSG, 2013a).

No que se refere à logística, o Polo está distante dos grandes centros do País, onde se localizam os principais compradores nacionais (Região Sudeste). Da mesma forma, segue distante dos centros internacionais, situação agravada pelo fato de a indústria do Polo, em sua maioria, não ter contato com o mercado global. Também carece de alternativas para o escoamento da produção, visto que está distante de portos e o aeroporto existente na cidade de Caxias do Sul ainda é precário, restando apenas as rodovias.

#### *4.3.4 Cooperação*

Sob a perspectiva de análise do desenvolvimento local, que se baseia na cooperatividade, concordam Manfredini (2013), Braga (2013), Dartora (2013) e APMSG (2013a) quanto à baixa sinergia notada entre as empresas locais. Mesmo com a proximidade existente entre elas, a tendência ao individualismo se sobrepõe ao comportamento cooperativo, prejudicando a efetividade do APL, e havendo, inclusive, resistência ao fornecimento de informações que poderiam facilitar as ações de cooperação, e melhorar a inserção destas empresas no mercado, seja ele regional, nacional ou internacional.

Segundo o estudo realizado pela APMSG, com uma amostra das empresas da região em 2012, os próprios empresários concordam que a falta de cooperatividade entre eles prejudica a competitividade da região, visto que 36% deles acreditam que o principal problema para gerar competitividade na região é a falta de cooperação entre as empresas.

#### *4.3.5 Competitividade*

Conforme Manfredini (2013) e a APMSG (2013a), as empresas que não possuem o conceito de identidade própria, referente à sua cultura empresarial e à cultura da região, facilmente a buscam em referências externas,<sup>28</sup> ocasionando, desse modo, cópias

---

<sup>28</sup> Segundo Manfredini (2013), é uma característica cultural, de qualquer povo que tenha sofrido a colonização, crer na superioridade dos estrangeiros, em qualquer sentido: “É do nosso povo acreditar que o que vem de fora é melhor do que o que se tem aqui. Tudo sempre nos foi imposto. A nossa identidade foi esquecida para se buscar referências externas, baseadas na ideia do que é de fora é superior. No entanto, essas referências geram cópias, reproduções, e carecem de inovação, diferenciais e da

e imitações, o que dificulta a agregação de valor ao produto, fazendo com que estas firmas tenham que concorrer por baixos preços e não por produtos qualificados e diferenciados.

Nesse sentido, Prado (2013a) menciona a importância da estratégia de diferenciação para uma empresa, ratificando o referencial teórico deste estudo: “É imprescindível a construção de uma estratégia que permita construir valor para nossas marcas [...] O melhor caminho é [...] a construção de um conjunto de diferenciais que lhe confira identidade própria, tornando-a inovadora, diferenciada e única perante seus consumidores.”

Desse modo, a estratégia a ser adotada não deve ser a de concorrência por baixos preços, já que a matéria-prima e mão de obra têm alto custo na região, mas sim fortalecendo outros aspectos a partir da inovação pela diferenciação: como *design*; tecnologia; organização industrial; qualidade e marca. Isso facilita, inclusive, a inserção em uma maior parcela do mercado nacional<sup>29</sup> e, ainda, no mercado externo, por estas empresas, tendo em vista a importância de novos focos de especialização, que não concorram diretamente com aqueles produtos já estruturados por outras cadeias produtivas, organizadas nos grandes mercados mundiais.<sup>30</sup> Prado elucidava ainda sobre o ponto de vista dos consumidores quanto ao preço e o diferencial do produto:

Cada vez mais, no mercado brasileiro, podemos afirmar que todos os consumidores estão em busca do melhor que o seu dinheiro pode pagar e não exatamente da opção mais barata. [...] Um bom exemplo da mudança que estamos assistindo no consumo é que nas mais recentes pesquisas de comportamento de compra do IEMI, têm sido identificado um total entre 60 e 70% de consumidores **dispostos a pagar mais por um produto ou serviço, no qual eles percebiam algum diferencial**. Mais, este diferencial, muitas vezes nem está associado ao produto em si, muitas vezes ele está associado à ambientação da loja, sua localização, conveniência, atendimento e tudo o mais. (2013b, grifo da autora).

Tão importante quanto a atualização tecnológica, no padrão competitivo atual da indústria têxtil e de confecção, é mister o conhecimento e atendimento rápido às mudanças nas preferências dos consumidores. Dessa forma, a maior integração da cadeia produtiva, partindo da ponta do consumo final (varejo) para trás (indústria) é fundamental, além da adequação do *timing* produtivo, que está cada vez menor para a cadeia T&V.

## 5 Conclusão e considerações finais

---

criatividade que também são características do povo brasileiro. É preciso aproveitar nossa cultura, nossa miscigenação e criar o novo, o que não existe, o que é só nosso. As marcas não surgem do dia para noite. É através de uma identidade, construída ao longo do tempo, que elas serão reconhecidas.”

<sup>29</sup> Conforme a APMSG (2013a), pelo fato de o Brasil possuir uma vasta extensão territorial, existem regiões não exploradas pela indústria do APL da Serra Gaúcha, assim como diferentes classes sociais.

<sup>30</sup> As grandes empresas estrangeiras, na busca por mão de obra a baixo custo (o que, logicamente, tende a diminuir o preço das mercadorias), deslocaram seus centros produtivos para outras regiões do globo, ressaltando sua capacidade competitiva neste enfoque mercadológico. (APMSG, 2013a).

De acordo com o referencial teórico deste estudo, a inovação se mostra eficaz tanto para a questão da concorrência monopolística, com a diferenciação de bens e serviços, quanto para a organização industrial, ao abordar novas formas de posicionamento no mercado, com as redes de empresa e os arranjos produtivos locais, mais eficientes que uma atuação isolada da firma no mercado. Essas características investem nas firmas inovadoras a possibilidade de crescimento, uma vez que a diferenciação diminui a sensibilidade do consumidor a preços, e a produção em APLs possibilita ganhos de especialização e aproveitamento de economias de escalas internas às regiões. Nesse sentido, no que concerne ao objetivo deste estudo, foi possível constatar que a diferenciação e a organização em arranjos produtivos podem caracterizar-se como inovações para a indústria T&V do Polo de Moda da Serra Gaúcha, propiciando vantagens para que o setor torne-se mais competitivo e haja, assim, o desenvolvimento regional esperado. O Polo, através da sua estrutura, tanto de Governança, quanto de seus Grupos de Trabalho e Núcleos de Pesquisa, promove ações que incitam a inovação sob os cinco diferentes aspectos teorizados por Schumpeter.

Tais ações evidenciam-se com o evento denominado Integramoda RS. Este evento, realizado pela soma de esforços dos Grupos que compõem o APL e de seus parceiros, como os sindicatos, através dos Núcleos de Pesquisa, promove a difusão das tendências do mercado da moda e a aplicabilidade das mesmas na tecelagem e na confecção. É, também por meio deste evento, que a inovação, presente de forma mais significativa nos elos da fiação e tecelagem – os quais possuem mais investimentos neste aspecto –, pode ser repassada aos demais elos da cadeia, como o de confecções, cujas firmas, de maneira isolada, tendem a não se apropriar das inovações já ocorridas ao longo do processo produtivo. Desta forma, com suas ações, o Polo aproxima as empresas de diferentes níveis de inovação, e, assim, pode atingir seus objetivos.

Ainda com base na Teoria de Schumpeter, no que diz respeito à inovação de produtos, outro diferencial do Polo consiste no estímulo à criação da identidade regional pelas empresas deste segmento na região, a fim de caracterizar e diferenciar os produtos desenvolvidos por elas. No entanto, apesar dos esforços, verificou-se que há certa carência de produtos diferenciados e com *design* inovador no setor, mas, na medida em que estas ações promovidas pelo Polo alcançarem uma parcela maior de empresas, essa carência tenderá a diminuir.

Com relação a novos métodos produtivos, há o exemplo do TecModa e, dessa forma, espera-se avanços tecnológicos para a região através do APL, como a introdução dos teares eletrônicos, que possibilitam a modificação no processo produtivo e diminuem o *timing* da cadeia T&V da região. Há, também, os cursos de capacitação promovidos pelo APL, os quais estimulam a qualificação do empresário local, que pode, através deles, aprimorar seus métodos produtivos e de comercialização.

No caso de novos mercados, conforme a pesquisa, o Polo age como uma ferramenta intermediadora, possibilitando a interação dos diversos elos da cadeia produtiva e, com disso, promovendo *networking* aos seus integrantes. Aí, novos

relacionamentos se estabelecem, gerando possibilidade de novos negócios. A participação em feiras especializadas na região e em âmbito nacional também é uma maneira de se firmarem novas parcerias e, assim, atingir outros mercados.

Sobre a utilização de novas fontes de matérias-primas e insumos, de acordo com o estudo, o Polo, através dos cursos promovidos, também capacita os empresários no aspecto produtivo. Com Integramoda, ainda, são fornecidas atualizações quanto a tecidos, fios, e formas de enquadrar as novidades na produção.

Com relação ao aparecimento de novas organizações industriais, quinto aspecto citado na Teoria, a própria organização em APL é um exemplo disso. No entanto, pela pesquisa, a Associação, para ter êxito, deve ser mais conhecida, divulgada e apreciada pelos agentes locais, visto que pelas políticas públicas já existem incentivos a serem aproveitados.

Com base nestas questões apresentadas, conclui-se que o APL Polo da Moda, além de configurar-se como uma inovação organizacional, promove a inovação por meio da diferenciação para as empresas. Vale ressaltar que, apesar de completar uma década, o APL, de forma estruturada, existe há apenas cinco anos. Se for levada em conta a participação pública na sua concepção, essa relação torna-se ainda mais recente. Desse modo, os resultados obtidos, os quais ainda parecem superficiais, são positivos, tendo em vista a necessidade de estimular uma indústria onde predominam as micro e pequenas firmas, que, muitas vezes, não compreendem a abrangência e a importância das ações promovidas pelo Polo, e por isso, sequer participam destas iniciativas. Para tanto, essas ações promovidas pelo APL deverão, em um segundo momento, visar a alcançar de forma mais específica a realidade das empresas locais, que, até então, não se encontram integradas ao APL e, dessa forma, não estão sujeitas aos aspectos benéficos da colaboração, sinergia, *spillovers* de conhecimento, entre outros, desenvolvidos nos diversos elos da cadeia produtiva e de valor do APL.

## Referências

AGÊNCIA BRASILEIRA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (ABDI). *Estudos Setoriais de Inovação: Indústria Têxtil e de Vestuário*. Belo Horizonte: FUNDEP/UFMG, fev. 2009. Disponível em: <<http://www.abdi.com.br/Estudo/Ind%C3%BAstria%20T%C3%AAxtil%20e%20de%20Vestu%C3%A1rio.pdf>> Acesso em: 4 nov. 2012.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL E DE CONFECÇÃO (ABIT). *Polos têxteis e de confecções*. (Economia, análise setorial, publicações). Disponível em: <[http://www.abit.org.br/site/navegacao.asp?id\\_menu=8&id\\_sub=25&idioma=PT](http://www.abit.org.br/site/navegacao.asp?id_menu=8&id_sub=25&idioma=PT)>. Acesso em: 28 nov. 2012.

AGÊNCIA GAÚCHA DE DESENVOLVIMENTO E PROMOÇÃO DO INVESTIMENTO (AGDI). *APL polo de moda da Serra Gaúcha*. Porto Alegre, 2012. Disponível em: <[http://www.agdi.rs.gov.br/upload/1351259682\\_Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20-%20APL%20Polo%20de%20Moda%20da%20Serra%20Gaucha.pdf](http://www.agdi.rs.gov.br/upload/1351259682_Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20-%20APL%20Polo%20de%20Moda%20da%20Serra%20Gaucha.pdf)>. Acesso em: 28 nov. 2012.

\_\_\_\_\_. Arranjos Produtivos Locais. *Site*. Disponível em: <<http://www.agdi.rs.gov.br/?model=conteudo&menu=148>>. Acesso em: 1º mar. 2013.

ALMEIDA, L. N.; MORÉ, J. D. A percepção ambiental de micro e pequenas empresas – o caso do APL de moda íntima de Nova Friburgo. In: SABRÁ, F. (Org.). *Inovação, estudos e pesquisas: reflexões para o*

universo têxtil e de confecção. Rio de Janeiro: Senai/Cetiqt; São Paulo: Estação das Letras e Cores, 2012. p. 41-60. v. 1,

ALVAREZ, R. R. Inovar é preciso! In: ARBIX, G. et al. (Org.). *Inovação: estratégias de sete países*. Brasília: ABDI, 2010. p. 32-65. (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XV).

ASSOCIAÇÃO POLO DE MODA DA SERRA GAÚCHA (APMSG). *Informe Setorial 2011*. Caxias do Sul, 2011.

\_\_\_\_\_. *Plano de desenvolvimento de arranjos produtivos locais: desenvolver para Crescer*. Caxias do Sul, 2013a.

\_\_\_\_\_. Repaginado, Integramoda RS se molda ao novo calendário do setor e acompanha a agenda internacional. 12º Integramoda RS, confirmação. *Release*, Caxias do Sul, 2013b.

ARBIX, G. et al. Síntese e propostas. In: ARBIX, G. et al. (Org.). *Inovação: estratégias de sete países*. Brasília: ABDI, 2010. p. 312-331. (Série Cadernos da Indústria ABDI, v. XV).

ARBIX, G.; NEGRI, J. A. A nova competitividade da indústria e o novo empresariado: uma hipótese de trabalho. *São Paulo em perspectiva*, São Paulo, v. 19, n. 2, p. 21-30, abr./jun. 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/spp/v19n2/v19n2a02.pdf>>. Acesso em: 12 out. 2012.

BASSO, I. P. *Entrevista sobre o Polo da Moda da Serra Gaúcha*. Caxias do Sul, 19 abr. 2013.

BENTO, C. F. *Dinâmica da moda: um estudo sobre a cadeia produtiva da moda*. Florianópolis, 2008. 78 p. Monografia (Graduação) – Universidade Federal de Santa Catarina, Curso de Ciências Econômicas, 2008. Disponível em: <[http://www.cse.ufsc.br/gecon/coord\\_mono/2008.2/Camila%20Fernandes.pdf](http://www.cse.ufsc.br/gecon/coord_mono/2008.2/Camila%20Fernandes.pdf)>. Acesso em: 1º nov. 2012.

BRAGA, R. *Entrevista sobre o Polo da Moda da Serra Gaúcha*. CICS, Caxias do Sul, 8 abr. 2013.

BRANDÃO, V. et al. *Brasil inovador: o desafio empreendedor. 40 histórias de sucesso de empresas que investem em inovação*. Brasília: IEL – NC, 2006. 164 p. Disponível em: <<http://download.finep.gov.br/dcom/brasilinovador.pdf>>. Acesso em: 1º out. 2012.

BRASIL. Lei 10.973, de 2 de dezembro de 2004. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 3 dez. 2004. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm)>. Acesso em: 29 set. 2012.

\_\_\_\_\_. *Termo de Referência para a Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais*. Versão para Discussão do GT Interministerial. Brasília, 2004. Disponível em: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1289322946.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1289322946.pdf)>. Acesso em: 1º abr. 2013.

BRINCO, R. Velhos e novos caminhos da geografia da inovação. In: CONCEIÇÃO, Octávio A. C. et al. (Org.). *O ambiente regional*. Porto Alegre: FEE, 2010. (Três décadas de economia gaúcha, v. 1, p. 193-226). Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/3-decadas/downloads/volume1/6/ricardo-brinco.pdf>>. Acesso em: 6 out. 2012.

BRITTO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial*. São Paulo: Campus, 2002. Cap. 15, p. 345-388.

CARLEIAL, L. A contribuição neoschumpeteriana e o desenvolvimento regional. In: CRUZ, Bruno de Oliveira et al. (Org.). *Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil*. Brasília: Ipea, 2011. Cap. 4, p. 113-139.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. *Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais*. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 2003. 29 p. Disponível em: <[http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1289323549.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1289323549.pdf)>. Acesso em: 28 out. 2012.

CASTELLS, M. *A era da informação: economia, sociedade e cultura*. 4. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

CENTRO DE TECNOLOGIA DA INDÚSTRIA QUÍMICA E TÊXTIL (CETIQT); SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL (SEBRAE). Projeto de prospectiva tecnológica industrial para a cadeia de vestuário de malha. *Relatório final de pesquisa*. Rio de Janeiro, 2003. 104 p. Disponível em: <[http://www.inovacao.usp.br/images/pdf/Projeto\\_de\\_Prospectiva\\_Tecnologica\\_Industrial\\_para\\_a\\_cadeia\\_de\\_vestuário\\_e\\_malha.pdf](http://www.inovacao.usp.br/images/pdf/Projeto_de_Prospectiva_Tecnologica_Industrial_para_a_cadeia_de_vestuário_e_malha.pdf)>. Acesso em: 28 nov. 2012.

CORRÊA, A.; MONTEIRO, D. C. F. *O complexo têxtil*. BNDES, um banco de idéias: 50 anos refletindo o Brasil, 2002. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro\\_setorial/setorial11.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_setorial/setorial11.pdf)>. Acesso em: 1º nov. 2012

COSTA, A. C. R.; ROCHA, E. R. P. *Panorama da cadeia produtiva têxtil e de confecções e a questão da inovação*. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 29, p. 159-202, mar. 2009. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/Set2905.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/Set2905.pdf)>. Acesso em: 1º nov. 2012.

COUTINHO, L.; FERRAZ, J. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 4. ed. Campinas: Papirus, 2002.

CUNHA, A. M. *O enfoque evolucionário da firma*. Textos Didáticos. UFRGS, Porto Alegre, 1997, 20 p. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/decon/publionline/textosdidaticos/Textodid13.pdf>>. Acesso em: 14 out. 2012.

DARTORA, L. *Entrevista sobre o Polo da Moda da Serra Gaúcha*. Farroupilha, 20 abr. 2013.

FAGUNDES, J.; PONDE, J. Barreiras à entrada e defesa da concorrência: notas introdutórias. (*Texto para Discussão*, n.1, Cadernos de Estudo), Universidade Cândido Mendes, 1998.

FERRARI, M. A. R.; PAULA, T. H. P. Inovação tecnológica e dinâmica econômica: uma síntese de algumas contribuições evolucionistas. *Revista Economia*, Curitiba, n. 23, p. 139-157, 1999. Editora da UFPR. Disponível em: <<http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/economia/article/view/1978/1639>>. Acesso em: 22 ago. 2012.

FERRAZ, J. C.; KUPFER, D.; PAULA, G. M. Política industrial. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial*. São Paulo: Campus, 2002. Cap. 23, p. 545-567.

FOCHEZATTO, A. Desenvolvimento regional: novas abordagens para novos paradigmas produtivos. In: CONCEIÇÃO, Octávio A. C. et al. (Org.). *O ambiente regional*. Porto Alegre: FEE, 2010. (Três décadas de economia gaúcha, v. 1 p. 160-192). Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/3-decadas/downloads/volume1/5/adelar-fochezatto.pdf>>. Acesso em: 30 set. 2012.

FROTA, G. S. L. *A cadeia produtiva da moda: o design como agregação de valor no segmento do jeanswear*. 2011. 144 p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Fortaleza, 2011.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA (FEE). *Corede Serra*. Site. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg\\_coredes\\_detalhe.php?corede=Serra](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_coredes_detalhe.php?corede=Serra)>. Acesso em: 30 mar. 2013a.

\_\_\_\_\_. *Caxias do Sul*. Site. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg\\_municipios\\_detalhe.php?municipio=Caxias+do+Su](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_municipios_detalhe.php?municipio=Caxias+do+Su)>. Acesso em: 30 mar. 2013b.

\_\_\_\_\_. *Resumo Estatístico RS – Estado*. Site. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg\\_estado.php](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_estado.php)>. Acesso em: 30 mar. 2013c.

\_\_\_\_\_. *FEE Dados: Unidades geográficas*. Site. Disponível em: <[http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/unidades\\_geo\\_coredes.asp](http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/unidades_geo_coredes.asp)>. Acesso em: 30 mar. 2013d.

HAGUENAUER, L. et al. Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90. *Textos para discussão* n. 786. Brasília: IPEA, 2001.

HASENCLEVER, L.; TIGRE, P. Estratégias de inovação. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial*. São Paulo: Campus, 2002. Cap. 18, p. 431-447.

INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL (IEMI). *Brasil Têxtil 2012*. Site. Disponível em: <<http://www.iemi.com.br/biblioteca/textil/brasil-textil-2011/#mercado>>. Acesso em: 25 mar. 2013.

INSTITUTO EUVALDO LODI (IEL). Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae); Confederação Nacional da Agricultura (CNA). *Análise da eficiência econômica e da competitividade da cadeia têxtil brasileira*. Brasília: IEL, 2000.

KELLER, P. F. Economia global e novas formas de organização da produção na cadeia têxtil – confecções. *Revista Universidade Rural*, Série Ciências Humanas, v. 24, n. 1-2, p. 193-206, jan./jul. 2002. Disponível em:

- <[http://www.editora.ufrj.br/revistas/humanasesociais/rch/rch24n1\\_2/Humanas24n%B01-2p193\\_206economiaglobalenovas.PDF](http://www.editora.ufrj.br/revistas/humanasesociais/rch/rch24n1_2/Humanas24n%B01-2p193_206economiaglobalenovas.PDF)>. Acesso em: 23 set. 2012.
- LIPOVETSKY, G. *O império do efêmero: a moda e seu destino nas sociedades modernas*. São Paulo: Cia. das Letras, 1989.
- LOSEKANN, L.; GUTIERREZ, M. Diferenciação de produtos. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial*. São Paulo: Campus, 2002. Cap. 5, p. 91-108.
- MANFREDINI, M. L. *Entrevista sobre o Polo da Moda da Serra Gaúcha*. UCS, Caxias do Sul. 24 abr. 2013.
- MANUAL DE OSLO. *Proposta de diretrizes e interpretação de dados sobre inovação tecnológica*, 2. ed. (OCDE/1997, traduzido para o português em 2004 pela Finep). Disponível em: <[http://download.finep.gov.br/dcom/brasil\\_inovador/arquivos/manual\\_de\\_oslo/prefacio.html](http://download.finep.gov.br/dcom/brasil_inovador/arquivos/manual_de_oslo/prefacio.html)>. Acesso em: 30 set. 2012.
- MARSHALL, A. *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo: Nova Cultural, 1982. 2 v. (Coleção Os Economistas).
- MELO, L. M. Modelos tradicionais de concorrência. In: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (Org.). *Economia industrial*. São Paulo: Campus, 2002. Cap. 1, p. 03-22.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR (MDIC). *Governo Federal lança Sistema Moda Brasil no Plano Brasil Maior*. Site. Rio de Janeiro, 8 nov. 2012. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=2&noticia=11948>>. Acesso em: 20 abr. 2013.
- \_\_\_\_\_. *Sistema Moda Brasil: Têxteis e Confecções*. Site. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=3696>>. Acesso em: 20 abr. 2013.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS). *Número de Estabelecimentos Subsetor Indústria Têxtil no Rio Grande do Sul*, ano base 2010. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>>. Acesso em: 1º mar. 2013.
- PENROSE, E. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas, SP: Unicamp, 2006. (Clássicos da Inovação).
- PRADO, M. V. *Crescer sim, a qualquer custo não*. Site. São Paulo, 16 abr. 2013. Disponível em: <<http://www.iemi.com.br/2013/04/16/crescer-sim-a-qualquer-custo-nao/>>. Acesso em: 20 abr. 2013a.
- \_\_\_\_\_. Estratégias para criar valor: oferta e demanda. *Revista Costura Perfeita*, São Paulo, 72 ed., 19 mar. 2013. Disponível em: <<http://www.costuraperfeita.com.br/edicao/19/materia/oferta-e-demanda.html>>. Acesso em: 20 abr. 2013b.
- \_\_\_\_\_. *Construindo marca*. Site. São Paulo, 8 maio 2013. Disponível em: <<http://www.iemi.com.br/2013/05/08/construindo-marca/>>. Acesso em: 8 maio 2013c.
- \_\_\_\_\_. *Cadeia produtiva da moda: um modelo conceitual de análise da competitividade no elo confecção*. 2006. 301p. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Florianópolis, 2006. Disponível em: <<http://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/88623/235597.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 22 jun. 2013.
- \_\_\_\_\_. *Modelo conceitual de análise competitiva em micro e pequenas empresas do setor de confecções*. Unopar Científica: Ciências Jurídicas e Empresariais, Londrina, v. 10, n. 1, mar. 2009. Disponível em: <<http://bdjur.stj.jus.br/dspace/handle/2011/39140>>. Acesso em: 1º nov. 2012.
- RIO GRANDE DO SUL. Lei 13.196, de 13 de julho de 2009. *Diário Oficial [do] Estado do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, RS, 13 jul. 2009. Disponível em: <<http://www.legislacao.sefaz.rs.gov.br/Site/Document.aspx?inpKey=163254&inpCodDispositivo=&inpDsKeywords=13196>>. Acesso em: 1º abr. 2013.
- \_\_\_\_\_. Lei 13.839 de 5 de dezembro de 2011. *Diário Oficial [do] Estado do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, RS, 6 dez. 2011. Disponível em: <[http://www.sdr.rs.gov.br/upload/20120314161251lei\\_13.839\\_2011\\_economia\\_da\\_cooperacao.pdf](http://www.sdr.rs.gov.br/upload/20120314161251lei_13.839_2011_economia_da_cooperacao.pdf)>. Acesso em: 1º abr. 2013.
- \_\_\_\_\_. Decreto 48.936, de 20 de março de 2012. *Diário Oficial [do] Estado do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, RS, 21 mar. 2012. Disponível em:

<[http://www.al.rs.gov.br/legis/M010/M0100099.ASP?Hid\\_Tipo=TEXT0&Hid\\_TodasNormas=57479&Hid\\_Texto=&Hid\\_IDNorma=57479](http://www.al.rs.gov.br/legis/M010/M0100099.ASP?Hid_Tipo=TEXT0&Hid_TodasNormas=57479&Hid_Texto=&Hid_IDNorma=57479)>. Acesso em: 1º abr. 2013.

\_\_\_\_\_. Decreto 49.102, de 14 de maio de 2012. *Diário Oficial [do] Estado do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, RS, 15 mai. 2012. Disponível em:

<<http://www.al.rs.gov.br/filerepository/repLegis/arquivos/DEC%2049.102.pdf>>. Acesso em: 1º abr. 2013.

RIOS, D. R. *Dicionário prático da Língua Portuguesa*. São Paulo: Difusão Cultural do Livro, 1997.

SCHUMPETER, J. A. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961a.

\_\_\_\_\_. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961b.

SDPI. Como Investir no Rio Grande do Sul. *Cadernos de Desenvolvimento (1)*. Disponível em:

<[http://www.sdpi.rs.gov.br/upload/20130404104335guia\\_como\\_investir\\_no\\_rs\\_\\_\\_versao\\_final\\_portal.pdf](http://www.sdpi.rs.gov.br/upload/20130404104335guia_como_investir_no_rs___versao_final_portal.pdf)>. Acesso em: 1º abr. 2013a

\_\_\_\_\_. Histórico SDPI. *Site*. Disponível em:

<<http://www.sdpi.rs.gov.br/?model=conteudo&menu=108>>. Acesso em: 11 abr. 2013b

\_\_\_\_\_. Projeto Arranjos Produtivos Locais (APLs). *Encarte*. Política Estadual Economia da Cooperação. Porto Alegre, 2011.

SECRETARIA EXECUTIVA DO CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (SECDDES). Ações do Governo do Estado a partir das Recomendações da Câmara Temática Desenvolvimento da Região da Serra e Arranjos Produtivos Locais. *Relatório CDESRS*. Porto Alegre, jun. 2012. Disponível em: <<http://www.cdes.rs.gov.br/biblioteca/interna/cda/899>>. Acesso em: 5 abr. 2013.

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DO VESTUÁRIO E DO CALÇADO DO NORDESTE GAÚCHO (SINDIVEST). *Banco de Vestuário é destaque estadual*. *Site*. Caxias do Sul, 2012. Disponível em: <[http://www.sindivest.com/i10/interna.php?menu=banco\\_de\\_vestuario&url=banco\\_de\\_vestuario\\_e\\_destaque\\_estadual](http://www.sindivest.com/i10/interna.php?menu=banco_de_vestuario&url=banco_de_vestuario_e_destaque_estadual)>. Acesso em: 15 mar. 2013.

SISTEMA MODA BRASIL (SMB). Sistema Moda Brasil no Plano Brasil Maior. *Site*. Disponível em: <<http://www.sistemamodabrasil.com.br/>>. Acesso em: 20 abr. 2013.

TIGRE, P. B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, n. 3, p. 67-111, jan./jul. 1998. Disponível em:

<[http://www2.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%202/REC\\_2.1\\_04\\_Inovacao\\_e\\_teorias\\_da\\_firma\\_em\\_tres\\_paradigmas.pdf](http://www2.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%202/REC_2.1_04_Inovacao_e_teorias_da_firma_em_tres_paradigmas.pdf)>. Acesso em: 4 jun. 2012.

\_\_\_\_\_. Paradigmas tecnológicos e teorias Econômicas da Firma. *Revista Brasileira de Inovação*, Rio de Janeiro, v. 4, n. 1, p. 187-223, jan./jun. 2005. Disponível em:

<[http://www.sumarios.org/sites/default/files/pdfs/46105\\_5578.PDF](http://www.sumarios.org/sites/default/files/pdfs/46105_5578.PDF)>. Acesso em: 12 out. 2012.

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL (UCS). *Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação*. Projeto: Tecnologia na moda – TecMODA. *Site*. Disponível em: <<http://www.ucs.br/site/pesquisa-inovacao-e-desenvolvimento-tecnologico/projetos-de-pesquisa-desenvolvimento-e-inovacao/>>. Acesso em: 20 abr. 2013.

VINCENT-RICARD, F. *As espirais da moda*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.

# Impacto do *Turnover* nos custos de uma indústria do Nordeste gaúcho

Alex Eckert\*  
Marlei Salete Mecca\*\*  
Roberto Biasio\*\*\*  
Ângela Chiele\*\*\*\*

## Introdução

É importante que as empresas avaliem o seu *turnover*, pois pode causar dificuldades não só para a organização, que perde em nível financeiro, produtivo e de qualidade, mas para o próprio funcionário, pois gera um acúmulo de trabalho, prazos não cumpridos em decorrência da demissão de outro funcionário.

Conforme Milkovich e Boudreau (2008), a rotatividade é um processo oneroso. Algumas vezes, a diminuição do quadro de pessoal diminui também os custos e aumenta os lucros. Obviamente, se as demissões forem feitas de maneira correta, uma organização pode tornar-se mais competitiva. Por isso, as empresas precisam buscar mais do que simplesmente reduzir sua rotatividade, mas determinar a quantidade certa de demissões e considerar cuidadosamente quanto é eficaz que os empregados saiam da empresa ou quanto é melhor tentar retê-los.

Rotatividade de pessoal, segundo Silva (2001 p. 2), “é a suspensão da condição de membro de uma organização por parte de um indivíduo que recebia compensação monetária desta, ou seja, demissão”. Este fator interfere no ritmo de um setor produtivo, podendo ocasionar atrasos nas entregas dos produtos produzidos e, por consequência, perda da credibilidade perante seus clientes que, insatisfeitos buscam alternativas na concorrência, ocasionando a baixa do nível produtivo.

---

\* Doutorando em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração (UCS/PUCRS). Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), 2006. Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Professor na graduação e pós-graduação da Universidade de Caxias do Sul (UCS). Coordenador no curso de Ciências Contábeis no Campus de São Sebastião do Caí (CVALE). Coordenador do curso de Pós-Graduação, *Lato Sensu*, em Planejamento Tributário Contábil. Integrante do Núcleo de Pesquisa Estudos de Internacionalização. Autor do livro *Teoria da Contabilidade para o Exame de Suficiência*.

\*\* Doutora pela Universidade Federal de Santa Catarina, 2010. Mestrado em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1998. Especialização em Contabilidade e Controladoria pela Universidade do Oeste de Santa Catarina, 1995. Bacharelado em Ciências Contábeis pela Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões, 1993. Bacharelado em Administração pela Universidade de Caxias do Sul (UCS), 2010. Atualmente é avaliadora do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes) e membro da Comissão de Estudos de Acompanhamento da Área do Ensino Superior do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul. Professora no Mestrado em Turismo, coordenadora, professora e pesquisadora no curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul (UCS).

\*\*\* Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor no curso de Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail*: commcenter-rs.com.br

\*\*\*\* Universidade de Caxias do Sul.

A visão é a imagem que a empresa tem dela mesma perante a sociedade, os clientes, os funcionários e todos que estejam envolvidos diretamente ou indiretamente com a organização. Por isso, uma empresa com um alto nível de rotatividade de pessoal não possui uma boa imagem social, visto que demonstra uma instabilidade no quadro pessoal e causa insegurança para futuros profissionais que possam vir fazer parte do quadro de funcionários.

Diante do exposto, o objetivo da pesquisa é identificar os impactos da rotatividade nos custos através de análises dos últimos três anos em uma empresa do segmento vidraceiro de Caxias do Sul/RS. Entende-se que o tema pesquisado tem grande importância, tanto para fins acadêmicos, como científicos e profissionais.

## **2 Metodologia**

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa é qualitativa e quantitativa. Segundo Beuren

Na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. A abordagem qualitativa não emprega um instrumento estatístico como base do processo de análise do problema, não se pretende numerar ou medir unidades ou categoria homogênea. (2006, p. 92).

E a pesquisa quantitativa caracteriza-se pelo emprego de técnicas e informações estatísticas, define como quantificar dados e opiniões públicas. São feitas coletas de informações para descobrir variáveis. (BEUREN, 2006).

Quanto aos objetivos, a pesquisa é descritiva. Para Gil (2010, p. 27), “as pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população. Podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis”. Cervo e Bervian (2002, p. 66) lecionam que “a pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”.

O procedimento técnico desta pesquisa é o estudo de caso. Mattar (2001 p. 22) afirma que o estudo de caso é um processo de avaliar problemas não suficientemente definidos através de outras fontes de pesquisa. Este método envolve uma análise de registros existentes, a observação da ocorrência do fato. O objeto do estudo pode ser um indivíduo, um grupo de indivíduos, uma organização, um grupo de organizações ou uma situação. Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

## **3 Custos**

Segundo Santos (2011), o nascer da contabilidade de custos ganhou importância com o surgimento do Capitalismo Industrial. Era através desse instrumento que o comerciante tinha resposta se estava lucrando com o negócio, pois confrontava receita com despesa do período.

De acordo com Martins

A Contabilidade de Custos nasceu da Contabilidade Financeira, quando da necessidade de avaliar estoques na indústria, tarefa essa que era fácil na

empresa típica da era do mercantilismo. Seus princípios derivam dessa finalidade primeira e, por isso, nem sempre conseguem atender completamente as suas outras duas mais recentes e provavelmente mais importantes tarefas: controle e decisão. (2003, p. 23).

Os custos são uma das principais consequências geradas pela rotatividade de pessoal. Para Megliorini (2007), os custos devem refletir a empresa. Quanto mais estruturada for a empresa, melhores serão os resultados obtidos por meio de um sistema de custos.

Para ter uma eficiente gestão de custos, é necessária a compreensão dos conceitos básicos relacionados ao tema. Conforme Wernke (2008), *gasto* é um termo usado para definir transações financeiras, na qual a empresa utiliza recursos para aquisição de um bem ou serviço. Investimentos são gastos que irão beneficiar a empresa em períodos futuros. Custos são gastos efetuados no processo de fabricação de bens ou serviços. Desperdícios são consideradas todas as atividades que não agregam valor ou resultam em gastos de tempo.

Os custos na área de recursos humanos começam desde a admissão, no momento em que se procura um funcionário no mercado de trabalho, na sua contratação, no seu treinamento e na sua possível demissão.

O recrutamento de funcionário dá-se através de seleção interna e externa. No recrutamento interno, a vaga é disponibilizada para funcionários internos, que, interessados na vaga, podem se candidatar. Caso a empresa não possua candidato para vaga, será solicitada a busca externamente. Desta forma, haverá custo com recrutamento e seleção externamente, pois a busca é feita através de anúncios de revistas, jornais, agência de emprego, dentre outros. A partir do anúncio acontecem os custos com admissão, entrevistas, testes psicológicas, além de outros. Selecionado o candidato, o mesmo deverá passar por exame médico admissional, que representa custo para a empresa. Após o recrutamento, o funcionário passa por um treinamento, o que causa perda, a produção durante o período de aprendizagem e enquanto a vaga estiver em aberto.

Estes custos passam despercebidos pelos gestores. No momento de uma admissão ou desligamento, todos os custos deveriam ser avaliados, para um processo de reduzi-los ou evitá-los. O setor da contabilidade e o setor de recursos humanos, trabalhando juntos, contribuirão para a redução dos custos gerados pelo desligamento de um funcionário insatisfeito com as normas e a política da empresa.

### **3.1 Custos diretos e indiretos**

A contabilidade de custo ajusta o sistema de informação destinado a prover as necessidades da empresa para a tomada de decisão. Sendo assim, fornece informações à gerência para alocar os recursos para as áreas mais eficientes e a apuração do custo do seu produto para a venda.

Conforme Megliorini (2007, p. 8), “todos os gastos ocorridos na divisão de fábrica são classificados como custos”. Classifica como custo a matéria-prima, a mão de obra, a energia elétrica e até mesmo o cafezinho e os materiais de higiene e limpeza consumidos pela divisão de fábrica. Estes custos são separados em diretos e indiretos, que são alocados aos produtos de fabricação.

Conforme Wernke (2008), os custos podem ser classificados como custos diretos e indiretos. Custos diretos são gastos que podem ser apropriados diretamente aos produtos na produção de bens e serviços, como matéria-prima, mão de obra, e outros.

Já os custos indiretos são os gastos que não podem ser alocados de forma direta aos produtos, como aluguel, energia, salários e encargos administrativos, seguro predial.

Conforme Gonsiorkiewicz

Os custos indiretos não são bem claros e definidos como os custos diretos, mas eles são existentes nos produtos e precisam ser contabilizados para que não gerem prejuízo para a empresa no final de exercício. (2006, p. 1).

Beltrame e Beuren (2008) aduzem que se entendem como gastos tudo o que a empresa investe em seus funcionários, como gastos com recrutamento, contratação, treinamentos e cursos. Os gastos contribuem para a formação, qualificação e geração dos recursos humanos presentes na empresa, que, assim, estará investindo em seus funcionários, formando capital humano precioso, o qual contribuirá na geração de resultados para a empresa. Os custos que ocorrem para contratar e desenvolver os empregados, decorrentes então da contratação e de aprendizado, são separados de custos diretos e indiretos para melhor contabilização. Os custos originais de recursos humanos dividem-se em custos de contratação e custos de aprendizagem.

Os *Custos de Contratação*: dividem-se em custos diretos, que são o recrutamento, a seleção, contratação e colocação; os custos indiretos envolvem a promoção que ocorre dentro da empresa, as oportunidades de crescimento.

Os *Custos de Aprendizado*: também são classificados custos diretos, pois é o custo com treinamento e orientações formais proporcionados aos funcionários das empresas; e os custos indiretos são destinados ao custo com o tempo do instrutor e a produtividade perdida durante o treinamento.

Conforme dados da Cenofisco (2012), os custos com pessoal dividem-se normalmente em três grupos, a saber:

*Remuneração Bruta*: é a remuneração que o empregado tem direito a receber pelos serviços prestados à empresa, no que se incluem horas normais, horas extras, adicional noturno, adicional de insalubridade, periculosidade e outras remunerações.

*Encargos Legais e Trabalhistas*: podem-se destacar as férias, 1/3 sobre as férias, 13º salário, auxílio doença, previdência social e FGTS.

*Benefícios Sociais*: composição de série de benéficos que os funcionários vão adquirindo, como: vale-transporte, vale-alimentação, auxílio-creche, assistência médica hospitalar, auxílio à educação, entre outros.

O custo do pessoal dá-se com a remuneração e os benefícios que lhe são proporcionados alocando no custo do produto. A remuneração e os benefícios são considerados os principais fatores que definem melhores empresas e melhores empregos. O custo de mão de obra compreende todos os gastos realizados, direta ou indiretamente, a título de remuneração por contribuições fornecidas pelos empregados da empresa ao processo de produção de bens e serviços, incluindo todos os tributos dela decorrentes, bem como os benefícios adicionais a eles concedidos e ainda todos os gastos necessários para atrair, contratar, manter e desligar os empregados.

### ***3.2 Custos incidentes na folha de pagamento***

Além do salário, vários outros custos devem ser calculados para que se conheça o real valor do custo da mão de obra, salientando-se que certos encargos são fixados por lei, como um percentual fixo sobre a folha de pagamento.

Os encargos sociais incidentes sobre a folha restringem-se às contribuições sociais pagas pelas empresas como parte do custo total do trabalho, mas que não revertem em benefício direto e integral ao trabalhador. São recolhidos aos cofres públicos, sendo alguns deles repassados para entidades patronais de assistência e formação profissional.

Cálculo dos encargos: o recolhimento previdenciário das empresas em geral corresponde à aplicação das seguintes alíquotas, sobre o total da remuneração paga ou creditada, a qualquer título, no decorrer do mês, aos segurados empregados.<sup>1</sup>

INSS, geralmente, de 20% podendo chegar a 22,50%, de acordo com o enquadramento da atividade da empresa no Fundo de Previdência e Assistência Social (FPAS);

Risco de Acidente de Trabalho (RAT) de 1%, 2%, 3% e contribuição adicional, variando conforme o grau de risco, para a complementação das prestações por acidente do trabalho e aposentadoria especial, em conformidade com o art. 202 do Regulamento da Previdência Social (RPS), aprovado pelo Decreto 3.048/99, acrescido do Fator Acidentário de Prevenção (FAP), a partir de janeiro/2010;

O grau de risco, ao qual cada empresa está enquadrada, é determinado pelo Código de Atividade Econômica constante no Cartão do CNPJ, em tabela divulgada pelo Ministério do Trabalho, de acordo com a média apurada nos registros dos Acidentes de Trabalho, sendo:

1% – para a empresa cuja atividade preponderante tem o risco de acidente de trabalho considerado leve;

2% – para a empresa cuja atividade preponderante tem o risco de acidente de trabalho considerado médio;

3% – para a empresa cuja atividade preponderante tem o risco de acidente de trabalho considerado grave.

---

<sup>1</sup> BRASIL. *Decreto n. 3.048*, de 6 de maio de 1999. DOU de 7/5/1999.

Contribuição variável de outras entidades (terceiros), destinada às entidades e aos fundos que, por força de legislação e/ou convênio, o INSS se incumba de arrecadar e repassar, como, por exemplo, Senai, Sesc, Sesi e Senac.

Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), todos os empregadores ficam obrigados a depositar, até o dia sete de cada mês, em conta bancária vinculada, a importância correspondente a 8% da remuneração paga ou devida, no mês anterior, a cada trabalhador, incluídas na remuneração as parcelas de que tratam os arts. 457 a 458 da CLT e a gratificação de Natal (13º salário), assim redigidos:

Art. 457. Compreendem-se na remuneração do empregado, para todos os efeitos legais, além do salário devido e pago diretamente pelo empregador, como contraprestação do serviço, as gorjetas que receber.

§ 1º – Integram o salário, não só a importância fixa estipulada, como também as comissões, percentagens, gratificações ajustadas, diárias para viagem e abonos pagos pelo empregador.

Art. 458. Além do pagamento em dinheiro, compreende-se no salário, para todos os efeitos legais, a alimentação, habitação, vestuário ou outras prestações in natura que a empresa, por força do contrato ou do costume, fornecer habitualmente ao empregado. Em caso algum será permitido o pagamento com bebidas alcoólicas ou drogas nocivas.

As empresas que optarem pelo Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples), nos termos da Lei 9.317/96, efetuavam o pagamento mensal unificado, mediante aplicação de determinado percentual sobre a receita bruta mensal, dos seguintes impostos: Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas (IRPJ), contribuições para o PIS/Pasep, Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Cofins, IPI e Contribuição para a Seguridade Social a cargo da pessoa jurídica.

As contribuições englobadas pelo pagamento mensal unificado referem-se, à quota patronal (a cargo da empresa – 20%, RAT e Terceiros, e 15% sobre o valor pago para as cooperativas de trabalho), da contribuição previdenciária incidente sobre as remunerações pagas ou devidas aos empregados e avulsos e dos contribuintes individuais (empresários e trabalhadores autônomos).

Com a Lei 12.546/2011, que alterou o recolhimento de 20% destinado à Previdência Social (INSS) sobre a folha de pagamento de todos os funcionários, será substituída por um recolhimento de 1% a 2% sobre o faturamento bruto da empresa. Ao tirar tributos incidentes sobre os salários dos trabalhadores, o governo estimula a geração de empregos no país e a melhoria da competitividade das empresas brasileiras.

Quantos aos encargos sociais, foi adotada uma média entre as três taxas de Risco de Acidente do Trabalho (RAT), na qual foi encontrado um percentual de 2%. Cada empresa deve levar em consideração o seu próprio enquadramento e alíquota. O enquadramento da empresa será efetuado de acordo com a Relação de Atividades Preponderantes e Correspondentes Graus de Riscos, conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), constante do Anexo V do RPS, aprovado pelo Decreto 3048/99.

Toda vez que a empresa terminar um contrato de trabalho com um funcionário, sem justa causa, terá uma indenização de 50% sobre o valor depositado na conta de FGTS, inclusive contribuições devidas sobre verbas rescisórias, da qual caberá ao funcionário apenas 40%, sendo que 10% do valor fica com o governo.<sup>2</sup>

Conforme Bohlander, Snell e Sherman (2003), os custos de um funcionário que está saindo da empresa são estimados conservadoramente como duas ou três vezes o seu salário mensal, e eles não incluem os custos indiretos, como baixa produtividade antes de sua saída e o baixo moral e horas extras de outros funcionários em função do cargo vago.

#### **4 Estudo de caso em uma indústria de vidros**

A empresa em estudo é Indústria e Comércio de Vidros S/A, que iniciou suas atividades em 1989, com nove funcionários, como distribuidora de vidros, em sua primeira unidade fabril localizada no Bairro São José, Caxias do Sul. Em 1990, comercializava vidros temperados de 08 mm e 10 mm, para o segmento da construção civil. Em 1991, ampliou sua linha de produtos, atendendo também as indústrias automotivas e as de linhas brancas. Em 1997, a empresa adequou todo o seu processo às exigências de órgãos internacionais, os quais certificam à empresa, em diversos níveis como: ISO/TS 16949, ISO 14001, ISO 9001, Certificado IQA – Segmento Automotivo, Certificado Inmetro – IFBQ, entre outros.

A referida empresa possui como escopo a fabricação e venda de vidros de segurança temperados, laminados e insulados, aplicados em diversos segmentos de mercado. Atualmente encontra-se com um quadro de 580 colaboradores, distribuídos nas duas unidades fabris, localizadas em Caxias do Sul/RS, e mais quatro Centros de Distribuição. Em 2008, inaugurou o Centro de Distribuição em Pará de Minas; em 2009, um Centro de Distribuição em São Paulo e Cascavel, no Paraná. Em 2012, foi a vez do Centro de Distribuição em Goiânia (Goiás), para tudo ficar mais próximo de seus clientes e, assim, mais competitiva ficar a empresa no mercado.

##### *Turnover*

A rotatividade de pessoal ou *turnover* está relacionada com as admissões e demissões dos empregados de uma empresa, ou seja, é o volume de pessoas que ingressam e saem da empresa. Conforme tabela 1, verifica-se a relação dos admitidos e demitidos na empresa em estudo.

---

<sup>2</sup> BRASIL. *Lei Complementar 110, de 29 de junho de 2001*, DOU de 30.6.2001.

**Tabela 1** – Relação dos admitidos e demitidos

	Janeiro		Fevereiro		Março		Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto		Setembro		Outubro		Novembro		Dezembro		Total	
	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão	Admissão	Demissão
2010	46	26	41	24	28	19	25	13	10	16	31	25	15	22	30	27	11	22	37	26	34	24	13	15	321	259
2011	23	23	29	28	36	33	31	22	36	23	31	24	40	27	47	38	22	36	47	27	26	26	15	28	383	335
2012	33	36	55	34	21	27	34	33	28	32	9	25	32	27	27	24	26	22	8	30	1	13	2	6	276	309

*Fonte:* Elaborada pelos autores.

Com base na fórmula apresentada por Chiavenato (2009, p. 43), é possível comparar os índices de *turnover* dos últimos três anos, considerando as admissões e demissões.

$$\text{Turnover} = \frac{[(\text{demissões} + \text{admissões})/2] \times 100}{\text{Média de funcionários ativos do período}}$$

A tabela 2 demonstra que, no ano de 2010, no mês de janeiro, o desligamento de funcionários ficou em 7,29%, em seguida vieram os meses de fevereiro e outubro. No mês de maio concentrou-se o menor índice de desligamento, ficando em 2,63%. Em 2011, no mês de agosto, obteve-se, em 7,10%, o maior índice de desligamento de funcionários seguido pelos meses de julho e outubro. O mês de dezembro apresentou baixo desligamento de pessoal. No ano de 2012, os meses de alto índice de desligamento foram janeiro e fevereiro. No mês de dezembro apresentou o menor índice de desligamento, permanecendo com 0,70%.

**Tabela 2** – Índice de *turnover*, considerando as admissões e demissões

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total
2010	7,29%	6,58%	4,76%	3,85%	2,63%	5,67%	3,74%	5,77%	3,34%	6,38%	5,87%	2,83%	58,70%
2011	3,84%	4,76%	5,76%	4,42%	4,92%	4,59%	5,59%	7,10%	4,84%	6,18%	4,34%	3,59%	59,93%
2012	6,00%	7,74%	4,17%	5,83%	5,22%	2,96%	5,13%	4,43%	4,17%	3,30%	1,22%	0,70%	50,87%

Fonte: Elaborada pelos autores.

Conforme a tabela 3, as exigências do mercado de trabalho e o aumento da produtividade exigem a admissão de novos funcionários, com as qualificações necessárias e experiência na função. Não encontrando este profissional, a empresa precisa capacitar o funcionário para a função, através de treinamento e qualificação, isso faz a empresa diminuir a produtividade, atrasos na entrega de produtos e, muitas vezes, o funcionário não permanece na empresa.

**Tabela 3** – Comparativo total de funcionários do ano com os demitidos e admitidos

	Nº de Funcionários no Ano	Demitidos	Porcentagem	Admitidos	Porcentagem	Turnover
2010	494	259	52,43%	321	64,98%	58,70%
2011	599	335	55,93%	383	63,94%	59,93%
2012	575	309	53,74%	276	48,00%	50,87%

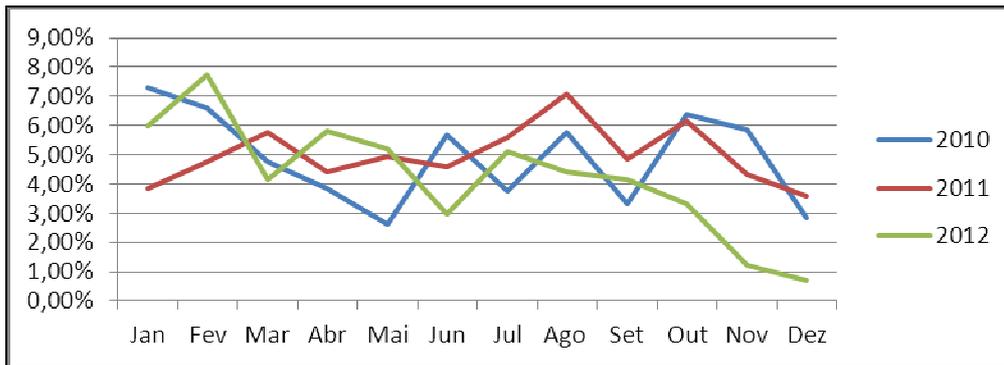
Fonte: Elaborado pelos autores.

Após uma análise do total de funcionários dos anos de 2010, 2011 e 2012, verificou-se que houve um aumento de funcionários: em 2010 foram 64,98% admitidos

versus 52,43% dos demitidos; em 2011 foram 63,94% versus 55,93% dos funcionários demitidos. Já no ano 2012, houve uma queda significativa na admissão; 48% foram admitidos versus 53,74% dos funcionários demitidos.

A figura 1 apresenta a média da rotatividade da empresa em análise, considerando a admissão e demissão ocorridas no período.

**Figura 1** – Índice de rotatividade da empresa em análise



Fonte: Elaborada pelos autores.

O *turnover* da empresa em estudo acontece entre funcionários novos que permaneceram na empresa menos de três meses. Considerando que os custos de recrutamento e seleção, exames admissionais, treinamento e substituição são altos, o *turnover* imediato pode ter uma atitude negativa para a organização.

#### 4.2 Desoneração da Folha de Pagamento

A desoneração da Folha de Pagamento é a substituição da contribuição previdenciária patronal de 20% (vinte por cento) sobre o salário de contribuição dos empregados, trabalhadores avulsos e contribuintes individuais pela contribuição sobre a receita bruta auferida, ajustada pelas deduções previstas à alíquota de 2% (dois por cento) ou 1% (um por cento) para determinados tipos de atividades.

De acordo com a tabela 4, a partir do mês de agosto de 2012, a empresa em estudo começou a desonerar parcialmente, por ser beneficiadora de vidros para a linha automotiva. Nos primeiros 5 (cinco) meses do ano de 2012, a empresa teve redução no pagamento do INSS, o que a empresa utilizou para diminuir o seu prejuízo e pagamento de dívidas da empresa.

**Tabela 4 – Desoneração da Folha de Pagamento**

Meses	Base de INSS	INSS da Empresa 20%	Com a Desoneração			Redução INSS
			S/ Folha	S/ Receita Bruta	Total	
Agosto	1.049.946,04	209.989,21	84.619,30	62.881,03	147.500,33	62.488,88
Setembro	1.071.066,11	214.213,22	91.844,36	47.096,76	138.941,12	75.272,10
Outubro	1.035.822,16	207.164,43	87.745,98	55.631,91	143.377,89	63.786,54
Novembro	993.675,31	198.735,06	80.540,60	56.137,90	136.678,50	62.056,56
Dezembro	1.125.430,30	225.086,06	98.859,61	33.138,56	131.998,17	93.087,89

Fonte: Elaborado pelos autores.

Sendo assim, com o programa de redução da alíquota sobre a folha de pagamento, a empresa em estudo obteve uma redução nos custos da mão de obra, no custo do produto, sendo que, com a economia gerada a empresa liquida dívidas geradas no período.

#### 4.2.1 Custo com rescisão

Na tabela 5 é possível visualizar as despesas geradas pelas rescisões de contratos nos anos 2010, 2011 e 2012. Os anos de 2011 e 2012 apresentaram maior custo com rescisão no departamento da produção em relação a 2010. Ou seja, o pagamento das verbas rescisórias e os encargos sobre as rescisões fazem aumentar os custos com a Folha de Pagamento.

**Tabela 5 – Custos com rescisão**

Departamentos	Proventos Rescisórios			Encargos s/ Rescisão			Total		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Produção	470.222,92	625.785,15	560.766,77	277.554,24	401.872,70	344.282,25	747.777,16	1.027.657,85	905.049,02
Administrativo	82.723,82	81.080,48	84.139,61	48.828,64	52.069,04	51.657,44	131.552,46	133.149,52	135.797,05
Comercial	64.716,50	23.812,99	36.670,60	38.199,62	15.292,45	22.513,88	102.916,12	39.105,44	59.184,48
Transportes	21.572,31	8.467,62	27.309,17	12.733,29	5.437,82	16.766,44	34.305,60	13.905,44	44.075,61
Total	639.235,55	739.146,24	708.886,15	377.315,80	474.672,01	435.220,01	1.016.551,35	1.213.818,25	1.144.106,16

Fonte: Elaborada pelos autores.

Além do salário, vários outros custos e encargos devem ser calculados para que se conheça o real valor da mão de obra. Conforme Silva (2001), o administrador de empresa, junto com os setores de RH e a contabilidade, deve estar atento aos índices de *turnover* e saber as causas que o geram e as prováveis consequências para organização, dentre as quais se se pode destacar os custos incidentes na Folha de Pagamento.

O valor gasto com rescisão de um funcionário que possui três meses de empresa e com um salário base de R\$ 900,00, considerando que o desligamento se deu sem justa causa é de R\$ 2.435,23.

O alto índice de *turnover* causa redução na produtividade, na lucratividade e na saúde organizacional da empresa. O elevado índice gera perda de talentos,

conhecimento, acúmulo de trabalho e um aumento nas rescisões e nos encargos da Folha de Pagamento.

A tabela 6 expressa o custo total da rescisão em relação ao CPV. Em 2010, a empresa obteve 2,05% do total do custo do produto vendido com rescisões e encargos trabalhistas. No ano de 2011, a empresa teve um aumento nos custos com rescisão, gastou 2,12% do CPV. No ano de 2012, diminuíram os custos com rescisões e, em compensação, aumentou o CPV, ficando uma margem de 1,94% com gastos em rescisões.

**Tabela 6** – Custo da rescisão total sobre o CPV

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão	1.016.551,35	1.213.818,25	1.144.106,16
CPV	(49.504.000,00)	(57.251.000,00)	(58.906.000,00)
Total em %	2,05%	2,12%	1,94%

*Fonte:* Elaborada pelos Autores.

A tabela 7 apresenta o valor pago com rescisão da produção sobre o custo do produto vendido. O maior fluxo de *turnover* nos três anos da empresa em estudo é no setor da produção. Pode-se verificar que, no ano de 2010, a empresa gastou 1,51% do CPV com rescisões, neste ano a empresa pagou menos em rescisão, e o CPV foi menor. Em 2011, houve um aumento representativo do custo com rescisão, comprometeu 1,80% do CPV. No ano de 2012, a empresa comprometeu 1,54% do CPV no pagamento das rescisões, ou seja, houve uma queda com o pagamento das rescisões e aumento do CPV.

**Tabela 7** – Custo da rescisão da produção sobre o CPV

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão	747.777,16	1.027.657,85	905.049,02
CPV	(49.504.000,00)	(57.251.000,00)	(58.906.000,00)
Total em %	1,51%	1,80%	1,54%

*Fonte:* Elaborada pela autora.

Na tabela 8, verifica-se o valor pago com rescisão do setor produtivo da empresa mais as contratações em relação ao CPV. Pode-se verificar que, no ano de 2010, a empresa comprometeu 3,51% do CPV com o pagamento de rescisões e contratações de funcionários; em 2011 teve um aumento representativo, que comprometeu 3,97% do CPV no pagamento das rescisões e contratações. No ano de 2012, a empresa comprometeu 3,02% do CPV no pagamento das rescisões e contratações; houve uma queda com o valor pago com rescisões e teve aumento do CPV.

**Tabela 8** – Custo da rescisão da produção mais contratação sobre o CPV

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão e Contratação	1.737.816,86	2.270.328,37	1.598.949,02
CPV	(49.504.000,00)	(57.251.000,00)	(58.906.000,00)
Total em %	3,51%	3,97%	3,02%

*Fonte:* Elaborada pelos autores.

De acordo com tabela 9, verifica-se o custo da rescisão sobre o lucro líquido da empresa dos três anos. No ano de 2010, do lucro obtido, 22,84% foram destinados ao pagamento das rescisões. Em 2011, a empresa pagou 60,30% do lucro líquido com rescisões; foram gastos mais da metade do lucro com os pagamentos das rescisões. No ano de 2012, a empresa em análise terminou o ano com prejuízo. Neste ano, desembolsou 39,25% para efetuar o pagamento da rescisão do ano; os motivos da empresa fechar o ano em prejuízo foram a queda no faturamento e um aumento no custo do produto vendido.

**Tabela 9** – Custo da rescisão total sobre o lucro líquido

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão	1.016.551,35	1.213.818,25	1.144.106,16
Lucro (Prejuízo) Líquido	4.450.000,00	2.013.000,00	(2.915.000,00)
Total em %	22,84%	60,30%	39,25%

*Fonte:* Elaborado pelos autores.

Na tabela 10 verifica-se o custo da rescisão da produção em relação ao lucro líquido. Observa-se que, no ano de 2010, a empresa destinou 16,80% do lucro líquido para o pagamento das rescisões do setor produtivo; em 2011, a empresa pagou 51,05% do lucro líquido com rescisão. No ano de 2012, a empresa terminou o ano com prejuízo. Neste ano, a empresa desembolsou 31,05% para efetuar o pagamento das rescisões do ano.

**Tabela 10** – Custo da rescisão da produção sobre o lucro líquido

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão	747.777,16	1.027.657,85	905.049,02
Lucro (Prejuízo) Líquido	4.450.000,00	2.013.000,00	(2.915.000,00)
Total em %	16,80%	51,05%	31,05%

*Fonte:* Elaborado pelos autores.

Conforme a tabela 11, verifica-se o custo da rescisão da produção mais contratações sobre o lucro líquido da empresa dos três anos. No ano de 2010, a empresa destinou 39,05% do lucro líquido para o pagamento das rescisões e contratações do setor produtivo; em 2011, a empresa pagou 112,78% do lucro líquido em rescisões, isto

é, foi comprometido todo o lucro líquido obtido no ano. No ano de 2012, a empresa terminou o período com prejuízo. Nesse ano, desembolsou 61,03% para efetuar o pagamento das rescisões.

**Tabela 11** – Custo da rescisão da produção mais contratação sobre o lucro líquido

	2010	2011	2012
Custo com Rescisão e Contratação	1.737.816,86	2.270.328,37	1.779.015,10
Lucro (Prejuízo) Líquido	4.450.000,00	2.013.000,00	(2.915.000,00)
Total em %	39,05%	112,78%	61,03%

*Fonte:* Elaborada pelos autores.

A tabela 12 demonstra o custo-benefício de uma empresa em manter um funcionário ou demitir. Portanto, a empresa deve analisar a necessidade de manter a equipe proporcionando treinamento e qualificação ou demitir e treinar um novo funcionário.

**Tabela 12** – Custo benefício em manter e demitir

Custo Benefício	
Manter	Demitir
3.413,93	5.849,16

*Fonte:* Elaborado pelos autores.

Como visto, a empresa teve gasto representativo com as demissões nos três anos mencionados. Tais valores poderiam ter sido destinados aos funcionários, em forma de bonificação. A contabilidade deve ficar associada à área de recursos humanos para avaliar, analisar os custos na admissão até rescisões de contrato com o funcionário.

O segmento do vidro é um processo delicado e muito importante. A mão de obra é difícil de ser encontrada e, quando encontrada, o funcionário não permanece por muito tempo porque o ramo exige uma série de cuidados e atenção no processo de fabricação até a finalização do produto: qualquer descuido pode comprometer o produto final e a integridade física do funcionário e, conseqüentemente, o custo do processo.

## 5 Conclusão

Com as grandes mudanças no mercado de trabalho, a tendência é que as empresas busquem métodos para retenção e qualificação da mão de obra, desafiando-as a adotarem estratégias que garantam criar e sustentar vantagem competitiva. As

dificuldades com as contratações aumentam, o mercado está escasso; sendo assim, não é mais a empresa que escolhe os funcionários, mas eles escolhem onde querem trabalhar.

Rotatividade de pessoal é a suspensão da condição dos funcionários de uma organização por parte de um indivíduo que recebia compensação monetária desta, ou seja, demissão. A empresa está perdendo não só um funcionário, ou seja, está perdendo conhecimento, mão de obra qualificada, experiência no processo produtivo, perda no nível financeiro, acúmulo de trabalho em decorrência da demissão do funcionário, entre outros. Sendo assim, é importante que as empresas avaliem a sua rotatividade e o quanto isso está impactando nos seus resultados.

Na consecução da realização deste trabalho, ou seja, os reflexos da rotatividade de pessoal nos custos de uma indústria do ramo vidraceiro de Caxias do Sul, como estratégia para desenvolvimento do estudo de caso, verifica-se um mercado de trabalho competitivo, novas ofertas de emprego, funcionários em busca de crescimento, conhecimento e salário, ocasionando admissão e demissão (*turnover*) de pessoas nas empresas.

A pesquisa mostrou a importância do trabalho em conjunto, entre a contabilidade e o setor de Recursos Humanos, para a redução dos custos associados ao fluxo de demissão dos funcionários. A contabilidade mensura os investimentos presentes e projeta futuros resultados, ao passo que o setor de Recursos Humanos proporciona programações e bem-estar aos funcionários, mantendo-os comprometidos e motivados com a empresa.

Os objetivos propostos foram alcançados através desta pesquisa, os levantamentos efetuados evidenciaram os principais motivos dos desligamentos dos funcionários, a vantagem de manter e treinar um funcionário ou demiti-lo, bem como das rescisões de trabalho, além de indicar o setor e o custo da rotatividade.

No decorrer da realização deste estudo, constatou-se que o índice de rotatividade anual da empresa em estudo é alto, ou seja, no ano a empresa troca mais de 50% dos funcionários; através de entrevista de desligamento, foi verificado que os principais motivos dos funcionários não permanecerem na empresa foi o salário, a dificuldade de adaptação em virtude do horário de trabalho, a busca por novas oportunidades, o crescimento profissional, motivos pessoais e faltas não justificadas. A pesquisa constatou que 43,63% das demissões ocorrem sem justa causa, a empresa demitiu e indenizou; 27,35% foram pedidos de demissão e 16,84% foram rescisão de contrato de trabalho por parte do empregador. O setor com mais troca de funcionário com até três meses de empresa é o setor produtivo, que representa 39% de rotatividade. O custo da rotatividade de pessoal é representativo, ou seja, no ano de 2011 o custo da rescisão mais as contratações chegam a representar 3,97% do CPV e, no mesmo ano, 2011, o custo com rescisão, mais as contratações representam 112,78% sobre o lucro líquido da empresa.

Com base no estudo de caso, verificou-se que o custo de cada admissão torna-se muito alto quando o empregado não permanece na empresa por um período além do

contrato de experiência, tendo em vista que o custo da sua admissão é o mesmo de funcionários que permanecem além do contrato inicial.

Sugere-se para a empresa contratar funcionários com experiência e qualificação, pois assim estaria reduzindo a rotatividade de pessoal, explicando o ramo de atividade da empresa que os está contratando.

O novo funcionário passa por um processo de treinamento, e como exemplo pode-se citar a Escola do Vidraceiro em parceria com a Cebrace, localizada no Estado de São Paulo, uma das maiores empresas fabricantes de vidros do Brasil, que tem como objetivo qualificar e capacitar a mão de obra do setor, auxiliando na especificação do produto, seus processos até chegar ao consumidor final.

Ter convênio com o Sesi, proporciona qualificação e treinamento aos funcionários sobre quais os cuidados, os tratamentos e a qualidade do vidro.

A empresa em estudo está em estudo para implantar o Projeto Pescar, que tem por objetivo a qualificação de jovem aprendiz de 16 até 18 anos para o trabalho, podendo permanecer na empresa ou para um novo emprego; a implantação do plano de carreira; o plano de cargos e salários e, o principal, melhorar o *feedback* entre superiores e funcionários.

Estas são algumas sugestões que podem ser utilizadas para reduzir o custo com rotatividade na empresa, mas cabe aos administradores analisarem as melhores decisões.

Para trabalhos futuros, após a análise dos dados obtidos pela pesquisa e com base nas pesquisas bibliográficas, a pesquisadora sugere maior envolvimento do contador na área de Recursos Humanos, qualificá-los para melhor tomada de decisão, pois muitos destes resultados ficam invisíveis aos olhos dos gestores, ocasionando no futuro grandes desperdícios.

Espera-se que este trabalho possa contribuir para as áreas interessadas e que, com base nos dados apresentados, possam encontrar novas alternativas. Dentre as alternativas pode-se citar a revisão da política de RH e proposição de práticas para reduzir a rotatividade de pessoal, para que a empresa em estudo possa se manter atuante num ambiente tão competitivo como é o ramo do vidro.

## Referências

ALONSO, Rita. *Entrevista de Desligamento e turnover*. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <<http://www.ritaalonso.com.br/?tag=entrevista-de-desligamento>>. Acesso em: 24 set. 2012.

BELTRAME, Claudia; BEUREN, Ilse M. *Mensuração e contabilidade dos recursos humanos*. Núcleo de Estudos e Pesquisas em Custos para a Gestão Empresarial, Departamento de Ciências Contábeis, Centro Sócio-Econômico, UFSC, Campus Universitário, 1998.

BEUREN, Ilse Maria (Org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática* 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

BRASIL. *Decreto 3.048*, de 6 de maio de 1999. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/decretos/2005>>. Acesso em: 30 mar. 2013.

BRASIL. *Decreto-Lei 5.452*, de 1º de maio de 1943. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/De15452.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/De15452.htm)>. Acesso em: 22 set. 2012.

BRASIL. *Lei Complementar 110*, de 29 de junho de 2001. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp110.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp110.htm)>. Acesso em: 22 out. 2012.

- BRASIL. *Medida Provisória 540*, de 2 de agosto de 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/\\_Ato2011-2014/2011/Mpv/540.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2011/Mpv/540.htm)>. Acesso em: 22 out. 2012.
- BRASIL. *Medida Provisória 563*, de 3 de abril de 2012. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/CCIVIL\\_03/\\_Ato2011-2014/2012/Mpv/563.htm](http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/_Ato2011-2014/2012/Mpv/563.htm). Acesso em 26 de out de 2012.
- BRASIL. *Lei 12.546*, de 14 de dezembro de 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/lei/112546.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/112546.htm)>. Acesso em: 5 jun. 2013.
- BRASIL. *Portaria 1.057*, de 6 de julho de 2012. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A36A27C1401389A26D1F73CB8/Portaria%201.057%20unificado.pdf>>. Acesso em: 22 mar. 2013.
- BOHLANDER, George W.; SNELL, Scott; SHERMEN, Arthur W. *Administração de recursos humanos*: São Paulo: Thonson, 2003.
- CENOFISCO. *Resenha fiscal: encargos sociais nas empresas – Demonstração de cálculo*. Disponível em: <[www.Cenofisco.com.br](http://www.Cenofisco.com.br)>. Acesso em: 19 out. 2012.
- CERVO, Amaro Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. *Metodologia científica*. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Recursos humanos: o capital humano das organizações*. 9. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Gestão de pessoas*. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- GIL, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- GONSIORKIEWICZ, Gilberto. *A importância do custo*. 2006. Pós-Graduado do curso de Pós-Graduação lato sensu em Gestão e Auditoria de Negócios da Unicentro, 2006.
- MARTINS, Eliseu. *Contabilidade de custo*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- MATTAR, F. N. *Pesquisa de marketing*. 3. ed. São Paulo: Atlas. 2001. (Edição compactada).
- MEGLIORINI, Evandir. *Custos: análise e gestão*. 2. ed. rev. e ampl. São Paulo: Pearson, 2007.
- MILKOVICH, George T.; BOUDREAU, John W. *Administração de recursos humanos*. São Paulo: Atlas, 2008.
- MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Desoneração da folha de pagamento: perguntas e respostas*. 2011. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2012/cartilhadesoneracao.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2012.
- MINISTÉRIO DA FAZENDA. Ministério do Trabalho e Emprego. Disponível em: <[http://portal.mte.gov.br/ass\\_homolog/novo-termo-de-rescisao-do-contrato-de-trabalho.htm](http://portal.mte.gov.br/ass_homolog/novo-termo-de-rescisao-do-contrato-de-trabalho.htm)>. Acesso em: 5 out. 2012.
- SANTOS, Joel José. *Contabilidade e análise de custos: modelo contábil, métodos de depreciação, ABC – custeio baseado em atividade, análise atualizada de encargos sociais, custos de tributos sobre compras e vendas*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.
- SILVA, Glênio Luiz da Rosa e. *Controle do turnover: como prevenir e demitir com responsabilidade*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.
- WERNKE, Rodney. *Gestão de custos: uma abordagem prática*. 2. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.
- YIN, Robert K. *Estudo de caso: planejamento e métodos*. Trad. de Ana Thorell; rev. técnica de Cláudio Damacena. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

# Análise do nível de reservas internacionais dos países emergentes de 2000 a 2010<sup>#</sup>

Romário de Souza Gollo\*  
Divanildo Triches\*\*

## 1 Introdução

O volume de reservas internacionais dos países emergentes vem crescendo em ritmo acelerado, notadamente a partir da década de 90, tanto em termos absolutos quanto relativos, acarretando custos fiscais e de oportunidade para os países. Tal fato ganhou relevância no contexto internacional, desde a crise financeira asiática em 1997-1998. Em seguida, a crise do mercado de crédito dos Estados Unidos intensificou o debate a cerca dos níveis ótimos de reservas internacionais, enfatizando as perdas sociais geradas pela acumulação de divisas.

Neste contexto, alguns autores, como Oreiro et al. (2004), Arestis e de Paula (2008), Ocampo e Stiglitz (2008), entre outros, apontam para a necessidade de reestruturação da arquitetura financeira global, no intuito de proteger as economias emergentes contra crises financeiras. Sendo assim, a demanda por reservas cambiais, como autoproteção, está associada aos choques de comércio e ao controle da conta capital. Para o caso brasileiro, os autores sugerem, como alternativa, maior controle no movimento de capitais, com menores taxas de juros, para reduzir os impactos negativos da integração dos mercados financeiros internacionais.

O acúmulo de reservas internacionais está intimamente relacionado com o superávit do Balanço de Pagamentos (BP), no sentido de proteger a economia do país contra possíveis ajustes onerosos na conta corrente. Portanto, na concepção de Lopes (2005), o uso do estoque de reservas internacionais, como proteção contra crises, pode ser uma opção equivocada e não atender o objetivo central.

Para o Brasil, a condição de elevado nível de reservas internacionais, na concepção de Silva Jr. e Silva (2004), daria ao Banco Central do Brasil (BCB) maior tranquilidade no sentido de aumentar sua capacidade, de refutar uma possível corrida contra a moeda doméstica. Esse estudo se justifica pelo fato de identificar se os países emergentes estão acumulando reservas internacionais muito acima ou abaixo do nível considerado ótimo. A prática da acumulação de reservas pode causar perdas sociais, caso não sejam administradas de forma correta. Portanto, uma análise detalhada a cerca desse assunto pode contribuir para direcionar os fluxos de recursos dos países e evitar perdas associadas ao nível de reservas distinto do ótimo. Os resultados obtidos, por

---

# Artigo resultante da Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre em Economia.

\* Mestre em Economia pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Professor e consultor na Universidade de Caxias do Sul (UCS) e Servidor Público (IPERGS) *E-mail:* [rsgollo@ucs.br](mailto:rsgollo@ucs.br)

\*\* Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professor e Pesquisador no Instituto de Pesquisa Econômicas e Sociais da Universidade de Caxias do Sul (IPES/UCS) e no Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, PPGE/Unisinos e pesquisador CNPq (PQ). *E-mails:* [dtriches@ucs.br](mailto:dtriches@ucs.br) e [divanildot@unisinos.br](mailto:divanildot@unisinos.br).

meio dos índices de coberturas, apontam para níveis de reservas internacionais acima daquele considerado seguro, gerando custos sociais desnecessários. Por outro lado, níveis elevados de reservas internacionais reduzem o risco e proporcionam credibilidade ao país para atrair capital estrangeiro.

Nesse contexto, o objetivo deste estudo é investigar o nível das reservas internacionais dos países do Mercosul e BRIC no período de 2000 a 2010, levando-se em conta o seu papel para reduzir a probabilidade de ocorrência de crises e para proporcionar credibilidade. Para tanto, além dessa introdução, na seção 2 encontra-se uma breve revisão dos aspectos teóricos e empíricos sobre reservas internacionais. Análise dos condicionantes domésticos de geração de reservas é desenvolvida na seção 3. O nível de reservas dos países emergentes está tratado na 4. Por fim, a seção 5 apresenta as conclusões.

## **2 Aspectos teóricos e empíricos sobre reservas internacionais**

Os critérios e mecanismos, utilizados para a determinação do nível ótimo de reservas internacionais que um país deve manter, para garantir uma posição econômica e financeira confortável, normalmente estão baseados em variáveis exógenas, como o BP e a vulnerabilidade externa às crises. Isso requer elevados estoques de reservas, como forma de prevenção a possíveis ataques contra a moeda doméstica.

A literatura apresenta diversos estudos relacionados a reservas internacionais. Na concepção de Krugman (1991), todas as atividades econômicas requerem o uso de moeda, e a economia mundial converge para um nível limitado de fundos internacionais. Entretanto, os motivos que determinam o montante de moeda que será utilizada, para formar as reservas internacionais, podem não ser muito evidentes e, por isso, pode haver divergência com relação ao nível ótimo que o país deve adotar.

A análise de Lopes (2005) sobre a efetividade das reservas, como mecanismo contra paradas súbitas na economia, revela que a probabilidade de ocorrer crises não se reduz com elevado estoque de reservas. Ao contrário, ainda aumentam os custos financeiros e provocam queda nos fluxos de capitais, imediatamente após o início de uma crise.

O nível ótimo de reservas, na concepção de Silva e Silva (2004), deve ser determinado em função do desvio padrão do resultado do BP, do custo de ajustamento do nível de reservas internacionais, do volume de importações e do custo de oportunidade das reservas. Tais valores devem ser definidos por meio de uma média ponderada da diferença entre o retorno das reservas e o custo da dívida interna e externa.

A escolha do nível adequado de reservas internacionais, segundo Edwards (1983), é determinada em função do regime cambial, isto é, se o regime de taxa de câmbio for fixo, a quantidade de reservas deve ser maior, devido ao BC ter que intervir no mercado com certa frequência. Já para Laan e Cunha (2009), os países retêm divisas em quantidades elevadas, por motivos relacionados às paradas súbitas dos fluxos de capitais que, segundo os autores, é uma característica presente em economias emergentes.

No que tange aos blocos econômicos, a unificação monetária poderia levar os países participantes a uma estabilidade econômica, evitando a ocorrência de *shootings* da taxa de câmbio, ainda que não elimine a possibilidade de ocorrer, devido às taxas cambiais externas permanecerem flutuantes.

A literatura sobre política cambial, na concepção de Moreno (2005), apresenta quatro definições distintas. A primeira, considera como política cambial apenas as que têm objetivo de influenciar na taxa de câmbio e as transações realizadas pelo BC, que são esterilizadas. A segunda definição se refere às intervenções no mercado de câmbio à vista e de derivativos, não considerando seu impacto sobre o mercado monetário. Como terceira definição, o autor argumenta que a política cambial abrange qualquer transação que modifique a posição líquida do setor público, em moedas internacionais. A quarta é considerada a mais ampla, porque trata das intervenções passivas dos fundos cambiais, no intuito de atenuar impactos sobre os fluxos cambiais.

A definição dos sistemas monetários internacionais ocorre, de modo geral, pela forma como são especificados os ativos que compõem as reservas internacionais, ou ainda pelo método com o qual a taxa de câmbio é determinada. O conceito de arranjo cambial, na concepção de Silva e Triches (2003), é composto por regras e normas com o fim de promover as transações entre os agentes econômicos domésticos e também com o Exterior.

A escolha do regime cambial mais apropriado para o país é fundamental. No entanto, como abordam Silva e Triches (2003), há controvérsias na escolha da literatura adequada para a identificação de um sistema cambial crível. O fato é que o sistema cambial pode variar entre os países, dependendo de suas circunstâncias e dos objetivos dos grupos de interesse.

Desse modo, a caracterização do regime cambial, que o governo diz estar seguindo, não corrobora com o que, efetivamente, está sendo praticado. Como afirma Calvo et al. (2002), mesmo quando as economias emergentes adotam regimes cambiais flutuantes, os governos intervêm, descaracterizando o regime de livre-flutuação e se configurando em regime monitorado ou flutuação suja. Tal fato compromete a credibilidade do país, gerando dúvidas aos tomadores de decisão.

A utilização de indicadores de cobertura, como nível de importação/reservas internacionais, resultado das transações correntes ou, ainda, por meio do resultado do balanço de pagamento, são alguns dos mecanismos que avaliam o nível adequado de reservas internacionais. Apesar disso, a partir da crise mexicana em 1994 e asiática em 1997, surgiram duas propostas como regra de adequação do nível ótimo de reservas internacionais. A primeira proposta foi a de Pablo Guidotti, ex-ministro da fazenda da Argentina, que sugeriu aos países administrarem os ativos e passivos externos de maneira que não dependam de empréstimos externos no período de um ano. A outra proposta é inferida por Alan Greenspan, que adiciona à proposta de Guidotti a regra definindo que a maturidade média dos passivos externos deveria ser superior a três anos. Sendo assim, estima que o nível ótimo de reservas internacionais seja aquele que

garante liquidez externa suficiente para evitar novos empréstimos nos próximos 12 meses.

Segundo Haldane et al. (2001), o indicador alternativo, constituído através da razão de Guidotti-GreSPAN, considera a divisão da quantidade de reservas internacionais pela dívida externa de curto prazo do país. Resultado maior que um indica que as divisas internacionais estão acima do nível considerado seguro; se o resultado do cálculo for menor que um significa que o volume de reservas está abaixo do nível ótimo.

Por outro lado, Cavalcante e Vonbun (2007) argumentam que a acumulação de reservas internacionais pode trazer benefícios para o país, no sentido de reduzir a probabilidade de ocorrer diversidades, como ataque especulativo contra a moeda nacional ou uma parada súbita no fluxo de capitais externos; outro motivo que justifica elevados níveis de reservas seria utilizá-las como forma de mitigar o grau de volatilidade da taxa de câmbio. No entanto, os mesmos autores afirmam que as perdas geradas pelo excesso de reservas internacionais são maiores que seus benefícios. Portanto, não há um consenso na literatura sobre qual que seria o nível ótimo de reserva internacional para uma nação, que seja equivalente com as perdas e ganhos.

A análise sobre o nível adequado de reservas, na concepção de Cavalcanti e Vonbun (2007), não devem ser baseadas apenas nos coeficientes das reservas em relação às importações e à dívida de curto prazo. Os autores argumentam que esses indicadores têm pouco embasamento teórico e não são suficientes para fazer uma análise confiável requerendo, no entanto, um estudo mais aprofundado que considere a relação custo/benefício para manter um volume elevado de reservas internacionais.

Com relação aos custos fiscais das reservas, Vonbun (2008) argumenta que esses se referem a saídas de divisas do país, não se configurando apenas custos fiscais, mas também em investimentos perdidos. A forma correta de efetuar o cálculo do nível ótimo de reservas internacionais, na visão do autor, é considerar os custos e benefícios marginais sociais. Mesmo que o dispêndio do governo, sobre o bem-estar social dependa da forma de financiamento, ainda assim é possível comparar a utilização alternativa dos recursos e mensurar o impacto da acumulação de reservas sobre o orçamento público.

O cálculo do custo de manutenção das reservas cambiais é realizado levando em consideração a rentabilidade das reservas internacionais e a variação cambial, bem como a taxa média de captação pelo BC. Para Feldstein (1999), na última década os bancos centrais estão diversificando os tipos de ativos em que aplicam suas reservas, com o objetivo de elevar o retorno. De acordo com Cavalcanti e Vonbun (2007), dependendo do modelo utilizado para definir o nível ótimo de reservas para um determinado país, os resultados podem diferir de forma substancial, permitindo muitas conclusões. Portanto, o excesso de reservas não se justificava por estar gerando significativas perdas para o país. O autor conclui que o volume excessivo de reservas

internacionais se justifica apenas em cenários que consideram o custo de *default* mais expressivo.

Salienta-se, ainda, que níveis excessivos de reservas internacionais implicam desperdícios de recursos para sua manutenção, porém pode ser justificado por meio dos benefícios que podem proporcionar. Os modelos e índices de coberturas são utilizados por diversos autores, para definir o nível ótimo de reservas internacionais para um país. No entanto, a seleção das variáveis utilizadas nos modelos requer criteriosa avaliação, no sentido de tornar confiáveis os resultados.

### **3 Análise dos condicionantes domésticos de geração de reservas**

O favorável desempenho comercial dos países emergentes é atribuído, ao bom relacionamento com o mercado internacional e de capitais. A experiência com os choques externos vivenciados, principalmente nas crises da segunda metade da década de 90, levou as economias emergentes a apostarem em seu próprio estoque de moeda internacional, como mecanismo de prevenção a novos choques. Nesse sentido, Baumann (2010) cita os quatro países do BRIC como exemplo de acumuladores de reservas internacionais para fins de proteção. A meta da política cambial está relacionada com as influências sobre o nível da taxa de câmbio, com o acúmulo de reservas internacionais e a redução da volatilidade cambial.

Segundo Moreno (2005), os bancos centrais intervêm no mercado de câmbio para atender os diversos objetivos macroeconômicos, como o controle da inflação e estabilidade financeira. Para tanto, a intervenção é para evitar a ultrapassagem, ou seja, a ocorrência de *overshootings*, reduzindo o tempo de ajuste na taxa de câmbio. Assim, a intervenção garante liquidez, em períodos de instabilidade econômica e financeira, além de regular o volume de reservas internacionais.

O desempenho dos indicadores macroeconômicos, mostrado recentemente pelos países emergentes, infere a perspectiva de crescente papel nas relações internacionais, por conta da viabilidade de potencial de exportações e importações. No caso dos países denominados Bric (Brasil, Rússia, Índia e China), com base nos dados do *World Bank* (2010), as diferenças estão evidenciadas no seu tamanho e dinamismo. O conjunto desses países apresentava, em 2010, 42% da população mundial, sobretudo para China e Índia, que somados correspondiam a 37% desse total.

O grau de dinamismo apresentado pelos países do Bric e Mercosul é elevado, ainda que variado se relacionar o resultado da China com os demais. Comparativamente aos outros Brics, de acordo com os dados da tabela 1, a Argentina e o Uruguai apresentaram taxas de crescimento negativas nos anos de 2001 e 2002. A partir de 2003, esses países tiveram crescimento positivo do seu produto, mesmo no período da crise financeira dos Estados Unidos, em 2008. O Brasil teve o menor crescimento nos anos de 2006 e 2007, comparado com os demais países analisados. Geralmente, o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro é menor do que o da Índia e China, com exceção do ano de 2008, quando a Índia apresentou crescimento de 4,9% ante 5,2 do Brasil. O Paraguai, por sua vez, apresentou um crescimento modesto até

2006, mas, em 2007, já registrou um crescimento de 6,8%, ficando aquém apenas do Brasil, que nesse ano teve um crescimento de 6,1%. Para o ano de 2010, o Paraguai foi o país que apresentou a maior taxa de crescimento entre os países analisados, 15,3%. Da mesma forma, a Rússia também apresentou taxas de crescimento positiva no período, exceto em 2009, devido ao efeito da crise financeira; porém, em 2010, foi o país que apresentou a menor taxa de crescimento, 4,0%.

**Tabela 1** – Taxa média real anual de crescimento do PIB nos países do Mercosul e Brics entre 2001 e 2010 (%)

País\Ano	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	-4,4	-10,9	8,8	9,0	9,2	8,5	8,7	6,8	0,9	9,2
Brasil	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,6	7,5
China	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,3
Índia	5,2	3,8	8,4	8,3	9,3	9,3	9,8	4,9	9,1	9,7
Paraguai	2,1	0,0	3,8	4,1	2,9	4,3	6,8	5,8	-3,8	15,3
Rússia	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0
Uruguai	-3,8	-7,7	0,8	5,0	7,5	4,3	7,3	8,6	2,6	8,5

Fonte: *World Development Indicators* (WDI).

Notadamente, nos anos de 2001, 2002 e 2009, as economias do bloco Mercosul e dos países do Bric, apresentaram suas menores taxas de crescimento, inclusive verificaram-se sinais negativos em alguns países. Para os primeiros anos, tal fato é atribuído às mudanças nos regimes cambiais, no início da década de 2000 e, no ano de 2009, devido à crise financeira estadunidense. A partir do ano de 2003 até 2010, todos os países apresentaram taxas positivas de crescimento, exceto para o ano de 2009, mostrando um período de estabilização econômica.

Por meio da tabela 2, observa-se que, na última década, a China e a Rússia mantiveram suas transações correntes positivas, enquanto os demais países do Bric e Mercosul vêm acumulando saldos negativos em grande parte do período. No entanto, a Argentina apresenta saldo positivo em suas transações correntes desde 2002, ainda que em valores pouco expressivos. O Paraguai e o Uruguai tiveram oscilações nas suas contas de comércio, com alguns períodos de déficit e outros de superávit. No entanto, são os países que apresentam as menores variações. Já o Brasil teve saldos negativos em suas transações correntes, apresentando déficit entre 2000 e 2002 e de 2008 a 2010. Entre 2003 e 2007, o Brasil registrou sucessivos superávits e, nesse mesmo período, a Índia apresentou déficits recorrentes em suas transações correntes, chegando em 2010 com um saldo negativo de US\$ 51,8 bilhões.

Apesar de o Brasil apresentar déficits em suas transações correntes, nos primeiros três anos da série analisada, em 2007 o país já registrava o quinto ano consecutivo de superávits. Isso foi possível, principalmente, devido aos saldos comerciais expressivos do período, que chegaram a quase US\$ 40 bilhões de 2004 a 2006. Esses resultados possibilitaram uma posição confortável ao país em relação ao mercado externo. Não obstante o Brasil registrar saldos negativos, entre 2008 e 2010 em suas transações correntes, ainda conseguiu manter a estabilidade econômica, elevando ainda mais o estoque das reservas internacionais.

**Tabela 2** – Evolução dos saldos das transações correntes dos países de Mercosul e Bric entre 2000 e 2010 (preços correntes e taxas de câmbio atuais – em US\$ bilhões)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	-9,0	-3,8	8,8	8,1	3,2	5,3	7,8	7,4	6,8	8,5	3,6
Brasil	-24,2	-23,2	-7,6	4,2	11,7	14,0	13,6	1,6	-28,2	-24,3	-47,4
China	20,5	17,4	35,4	45,9	68,7	160,8	253,3	371,8	436,1	261,1	305,4
Índia	-4,6	1,4	7,1	8,8	0,8	-10,3	-9,3	-8,1	-31,0	-25,9	-51,8
Paraguai	-0,2	-0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	-0,3	-0,1	-0,6
Rússia	46,8	33,9	29,1	35,4	59,5	84,6	94,7	77,8	103,5	49,4	70,6
Uruguai	-0,6	-0,5	0,4	-0,1	0,0	0,0	-0,4	-0,2	-1,5	0,2	-0,2

Fonte: UNCTAD.

Salienta-se que mudança na política cambial de um determinado país, em consonância com outros instrumentos de política comercial, tem implicações diretas no desempenho de seu comércio externo. Dessa forma, os resultados da balança comercial que um país apresenta refletem as decisões do governo sobre a utilização dos instrumentos de política comercial adotados. Essas observações são válidas, também, para blocos econômicos.

A tabela 3 apresenta a evolução da conta capital dos países do Mercosul e Brics, entre 2000 e 2010. A conta capital registra as transações, que mostram as variações dos ativos e passivos externos de um país. Nesse sentido, o registro de superávit é obtido quando a entrada de recursos, pela venda de ativos aos demais países, é maior que o gasto em compra de ativos do Exterior. Assim, há uma entrada líquida de capital no país, proporcionando um aumento das reservas internacionais. Por outro lado, se a compra de ativos no Exterior for maior que a venda, ocorrerá um déficit na conta de capital, devido à saída líquida de recursos, fazendo com que as reservas diminuam. Portanto, a variação das reservas é dada pela diferença entre as entradas procedentes da venda de ativos ao Exterior e os gastos incorridos na compra de ativos do Exterior.

Em geral, a conta de capital dos países analisados apresentaram sucessivos superávits, exceto a Rússia, que registrou oscilações durante o período, chegando a US\$ 10,9 bilhões em 2000 e US\$ -12,7 bilhões em 2005. A Argentina teve superávit em sua conta de capital em todo o período, registrando seu maior saldo em 2002, US\$ 812,00 milhões. O Brasil, por sua vez, apresentou déficit apenas no ano de 2001. A partir de 2002, a conta capital brasileira inicia um período de saldos positivos crescentes, chegando em 2010 com superávit de US\$ 1.140,0 milhões. A conta capital da China ficou deficitária de 2000 até 2004, porém, a partir de 2005 apresentou elevados superávits até 2010. O Paraguai apresentou sucessivos superávits, ainda que com pequenos valores. O Uruguai e a Índia, no entanto, apresentaram uma conta de capital com valores equilibrados, próximos de zero.

Os fluxos de capitais, concedidos aos países emergentes, na concepção de Cintra e Prates (2005), são oriundos de determinações exógenas a essas economias. Assim, esses capitais estão subordinados à lógica especulativa. Segundo os autores, os possuidores de ativos se arriscam mais nos momentos de euforia do mercado. Nesse caso, incorporam

os ativos de menor qualidade, que são os dos países emergentes, cujos rendimentos são maiores.

**Tabela 3** – Evolução da conta capital dos países do Mercosul e Brics entre 2000 e 2010 (em US\$ milhões)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Argentina	212	313	812	140	244	178	159	242	362	148	135
Brasil	273	-34	452	499	341	663	869	768	1.077	1.130	1.140
China	-35	-54	-50	-48	-69	4.102	4.020	3.099	3.051	4.604	5.208
Índia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1
Paraguai	3	15	4	15	16	20	30	28	33	47	40
Rússia	10.955	-9.356	-12.388	-993	-1.624	-12.764	191	-10.224	258	-12.114	73
Uruguai	0	0	0	4	5	4	7	4	0	0	0

Fonte: World Bank.

Por fim, os resultados demonstram que há uma elevação no volume de comércio dos países analisados, ao longo de 2000 a 2010. Isso proporcionou a internacionalização dos mercados financeiros, com grande mobilidade de capitais, o que pode causar implicações com relação à política cambial. Dessa forma, a falta de controle nos fluxos de capitais pode causar efeitos negativos nas relações comerciais entre os países. Por conseguinte, as variações das reservas são geradas pelos movimentos de capitais. Portanto, as entradas e saídas de recursos estão diretamente relacionadas com o volume de reservas internacionais dos países.

#### 4 Nível de reservas dos países emergentes

As reservas internacionais, segundo o FMI (2001), representam os ativos que as autoridades monetárias de um país gerenciam e que estão sempre disponíveis para saldar eventuais déficits do BP. Assim, as reservas correspondem a instrumentos de segurança, na condução da política cambial e monetária, assegurando a capacidade de intervenção, no sentido de manter a taxa de câmbio em patamares desejados. Ainda, limita a vulnerabilidade contra choques externos, evidencia a capacidade de honrar compromissos com os demais países e ainda serve como *buffer* para enfrentar crises ou emergências.

No intuito de analisar o volume de reservas internacionais e sua respectiva necessidade, tem-se sido recorrido a vários métodos quantitativos.<sup>1</sup> Estudos empíricos buscam identificar os motivos relacionados com a demanda por reservas internacionais e apresentam alguns quocientes, relacionando a quantidade de divisas a alguma variável econômica. Entretanto, esses quocientes se tornam duvidosos pelo fato de estarem baseados em variáveis exógenas, com pouco poder explicativo.

O quociente reservas-PIB mostra que as transações internacionais decorrem do crescimento econômico, pois pode aumentar o volume de reservas. Como afirma Aizenman e Lee (2005), as autoridades monetárias brasileiras apresentaram

<sup>1</sup> Em relação aos diferentes métodos de cálculos do nível ótimo de reservas, citam-se os trabalhos de Rodrik (2005); Lipschitz et al. (2006); Garcia e Soto (2004) e Jeanne e Ranciere (2006).

comportamento precaucional, devido ao acúmulo de reservas, verificado após as crises da década de 90. Portanto, esse quociente pode ser utilizado para medir o grau e a precaução de um país.

As reservas internacionais dos países do Bric apresentaram considerável crescimento, em termos absolutos, no período entre 2000 e 2010. De acordo com os dados da UNCTAD, o volume mais expressivo é observado na China, que no final de 2010 teve suas reservas internacionais chegarem a quase US\$ 2,9 trilhões, sendo que em 2000 esse valor era de apenas US\$ 168,9 bilhões. Da mesma forma, as reservas internacionais da Rússia, que eram de US\$ 24,8 bilhões em 2000, passaram para US\$ 445,0 bilhões em 2010, representando uma taxa média anual de 33,47%, em relação ao valor inicial, ultrapassando o crescimento das reservas chinesas, que cresceram a uma taxa média anual de 32,75%, no mesmo período. No Brasil e na Índia, o aumento foi mais modesto com um crescimento médio anual de 24,34% e 21,81%, respectivamente, entre 2000 e 2010.

Todavia, dos países do Bric, a China é o que vem obtendo os mais expressivos resultados em suas relações internacionais, apresentando constantes superávits em seu BP. Por conseguinte, tal fato proporciona o entesouramento de recursos, por meio da composição das reservas internacionais, constituindo o maior volume de divisas acumulado no mundo.

Os países do Mercosul tiveram considerável crescimento em suas reservas internacionais, no período entre o ano 2000 e 2010, como pode ser observado por meio dos dados da Unctad. O Brasil apresentou o maior volume de divisas entre os países do bloco, US\$ 32,5 bilhões em 2000 e US\$ 287,1 bilhões em 2010. A Argentina aparece em segundo lugar, em quantidade de reservas; porém, o crescimento no decorrer do período analisado foi o menor entre os países componentes do Mercosul, apresentando uma taxa anual de 7,1%, em dez anos, ou seja, passou de US\$ 25,1 bilhões em 2000 para US\$ 49,8 bilhões em 2010. O Uruguai ocupa a terceira posição em quantidade de divisas e apresentou, no mesmo período, um crescimento médio anual de 11,8% em suas reservas, passando de US\$ 2,5 bilhões em 2000 para US\$ 7,6 bilhões em 2010. Já o Paraguai apresenta o menor volume de reservas internacionais. O aumento de suas reservas internacionais, no período analisado, foi de 18,3% ao ano, ou seja, passou de US\$ 764,4 milhões em 2000 para US\$ 4,1 bilhões em 2010.

A composição das reservas internacionais, na concepção de Baumann (2010), não é oriunda apenas do resultado comercial do país. O autor afirma que, mesmo um país que tem sua balança comercial deficitária, é capaz de compor taxas expressivas de reservas internacionais.<sup>2</sup> Sendo assim, os indicadores observados nos países do Bric e Mercosul, sugerem que suas condições econômicas sejam objeto de consideração diferenciada no cenário internacional, ainda que sejam grupos pouco homogêneos.

---

<sup>2</sup> Baumann (2010) cita como exemplo o caso da Índia, que sua balança comercial é sistematicamente deficitária. Mesmo assim, foi capaz de acumular expressivo estoque de reservas entre 2000 e 2008, superando em uma vez e meia o volume de reservas brasileiras.

O crescimento do nível de reservas internacionais dos países, verificado desde a década de 90, está relacionado com algumas tendências na economia internacional. Segundo Flood e Marion (2002), estudos empíricos mostraram-se relevantes para analisar variáveis, como a dívida cambial de curto prazo em relação às reservas, no sentido de mensurar a vulnerabilidade do país frente a uma crise financeira. Cavalcanti e Vonbun (2007) argumentam que, de acordo com o critério tradicional, segundo o qual as reservas deveriam cobrir no mínimo o valor de três meses de importações, o coeficiente ótimo de reservas em relação às importações seria na ordem de 0,25. Na concepção de Nitithanprapas e Willett (2002), para países com flutuação livre, um coeficiente de no máximo de 0,67, já é suficiente para garantir uma posição confortável para o país.

Na tabela 4, se observa que, em todos os países analisados, os níveis de reservas internacionais estão acima do sugerido. No caso brasileiro, o país estava com as reservas acima do volume ótimo, desde 2003, de acordo com o coeficiente reservas/dívida externa de curto prazo. Em 2006, o volume acumulado de reservas internacionais estava quatro vezes maior. Esse valor, em 2009, já chegava a ser seis vezes superior ao nível considerado ótimo. De acordo com Cavalcanti e Vonbun (2007), comparando o volume de reservas de US\$ 60 bilhões no segundo trimestre de 2006, para mais de US\$ 162 bilhões em setembro de 2007, os resultados dos indicadores de cobertura apontam para um excesso de divisas internacionais, se configurados ou valores acima do nível considerado seguro.

**Tabela 4** – Razão de Guidotti dos países do Bric e Mercosul entre 2000 e 2009\*

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	0,9	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	1,1	2,3	2,3	2,4
Brasil	1,1	1,3	1,6	2,0	2,1	2,2	4,2	4,6	5,3	6,0
China	12,9	3,8	4,4	4,6	5,3	5,5	6,2	7,5	10,4	10,1
Índia	11,1	16,9	16,7	15,7	18,5	15,0	6,8	7,4	5,7	6,2
Paraguai	1,3	1,6	1,3	1,8	1,8	2,5	2,4	3,1	2,5	5,1
Rússia	1,6	1,7	2,7	2,4	4,6	6,5	7,3	5,9	7,6	13,6
Uruguai	1,1	1,1	0,6	2,8	2,8	4,2	4,2	4,5	7,8	7,1

\* Reservas Internacionais/Dívida Externa de Curto Prazo

Fonte: World Bank.

Para a Argentina, as reservas internacionais atingiram volume ótimo, de acordo com o índice de cobertura sugerido pela razão de Guidotti, somente a partir de 2006 quando o coeficiente passou a ser maior que 1. Considerando esse critério, as reservas da Argentina ficaram aquém daquelas apresentadas pelos demais países, durante o período analisado, em termos de capacidade de pagamento da dívida externa de curto prazo.

O coeficiente das reservas internacionais, em relação à dívida de curto prazo da China e da Índia, teve comportamento semelhante, apresentando desde o ano 2000 volumes significativos de reservas internacionais. O coeficiente da China no início do período analisado estava em 12,9 e passou para 10,1 em 2009, enquanto que a Índia apresentou um coeficiente de 11,1 no início do período, passando para 6,2 no final.

Esses países guardam certa semelhança, que não é comum nos demais países analisados, ou seja, é a oscilação nos valores dos coeficientes ao longo do período. A China teve maiores coeficientes, no início e no final do período analisado, enquanto a Índia apresentou, nesse período, os menores coeficientes.

A Rússia, o Paraguai e o Uruguai apresentaram características semelhantes às do Brasil e da Argentina, ou seja, a relação entre as reservas internacionais e a dívida de curto prazo aumenta de forma contínua durante o período de 2000 a 2009. No caso da Rússia, o destaque é para o valor do coeficiente do último ano analisado, que apresentou uma quantidade de reservas acumulada, na ordem de 13,6 vezes maior que o volume sugerido, sendo que, em 2000, esse valor era apenas uma vez e meia.

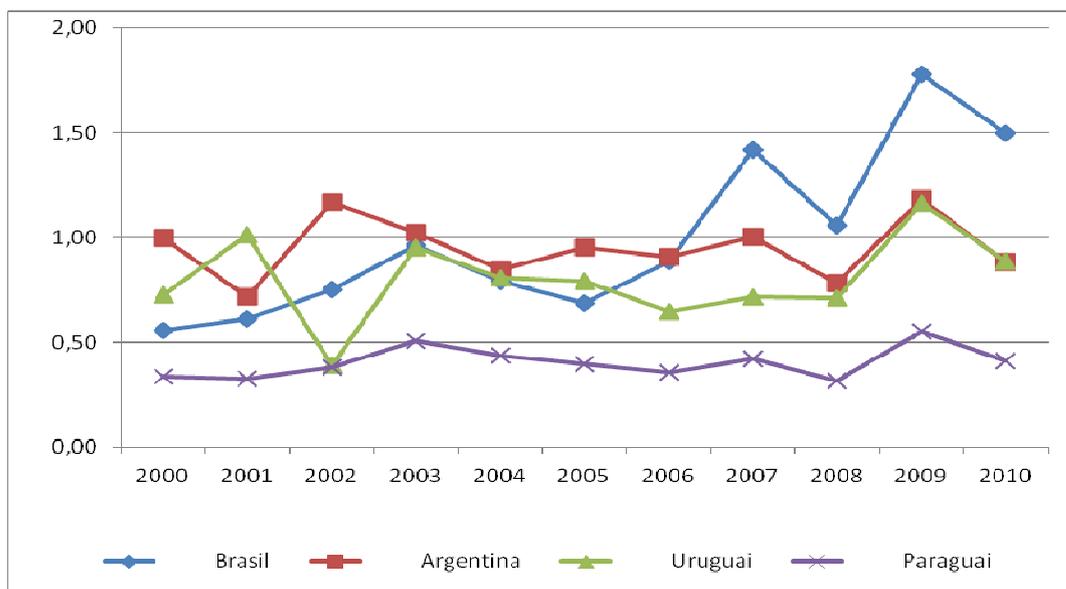
A justificativa do uso do indicador das reservas internacionais em relação às importações está relacionada com a possibilidade de ocorrência de uma redução inesperada nas exportações. Assim, a sugestão é que sejam mantidas pelo país reservas internacionais suficientes para financiar entre três a quatro meses de importações. Tal indicador é considerado adequado desde o período de vigência do *Sistema Bretton Woods* e também nos anos posteriores, pois os desequilíbrios do BP são originados na balança comercial.

O fato de as razões reservas/importações e reservas/dívida externa de curto prazo, apresentarem valores acima do nível considerado seguro, é corroborado pela percepção de ultrapassagem do nível “ótimo”. Os coeficientes reservas/importações verificado nos países do Bric e Mercosul, principalmente a partir de 2004 até 2010, apresentam valores muito acima do considerado ótimo. Tal fato se confirma, quando comparado ao nível sugerido por Cavalcanti e Vonbun (2007), que seria um coeficiente de 0,25 – três meses de cobertura das importações.

Os coeficientes das reservas internacionais, em relação às importações para os países do Mercosul e Bric, estão representados no gráfico 3 a seguir. Os resultados indicam que há um excesso de reservas internacionais, visto que esse indicador sugere que os países mantenham reservas suficientes para cobrir de três a quatro meses de importações. No entanto, o verificado é que todos os países analisados possuem divisas para cobrir mais de quatro vezes o volume sugerido. No caso do Brasil, para o ano de 2010, as reservas eram suficientes para cobrir seis vezes a quantidade de importações sugeridas, ou seja, 18 meses.

Desde 2006, o Brasil apresentou o mais elevado coeficiente das reservas em relação às importações, entre os países do Mercosul. Esses resultados, no entanto, causam perdas para o Brasil, sendo necessário direcionar recursos para manutenção de elevados estoques de reservas internacionais, em detrimento de gastos no melhoramento dos serviços prestados à sociedade.

**Gráfico 3** – Coeficiente das reservas internacionais em relação às importações nos países do Mercosul, entre 2000 e 2010



Fonte: Unctad e World Bank.

Notadamente, quando se compara o Brasil com os demais países do Bric, percebe-se que o coeficiente das reservas em relação às importações é menor que o da China e o da Rússia, apenas a Índia apresenta coeficiente menor que o do Brasil, a partir de 2006. Portanto, considerando o coeficiente de 0,25, como sugerem Cavalcanti e Vonbun (2007), a Índia é o país que mais se aproxima do nível ótimo de reservas internacionais, ainda que o valor do coeficiente esteja acima do sugerido, em todo o período analisado.

O custo da manutenção de reservas internacionais é caracterizado como custo fiscal do governo. Esse, na concepção de Laan e Cunha (2009), é o resultado da diferença entre o retorno das aplicações das reservas em instituições internacionais e os custos incorridos pelos agentes detentores da dívida interna. Por outro lado, os benefícios do elevado volume de reservas internacionais, no caso do Brasil, são atribuídos à posição confortável do país no cenário externo. Laan e Cunha (2009) destacam, como exemplo de benefício gerado pelo estoque de divisas, a liquidação do passivo do país, US\$ 20,7 bilhões, com o FMI no ano de 2005.

Todavia, há certo ceticismo quanto à necessidade de elevados saldos de reservas internacionais, pois conforme afirmam Laan e Cunha (2009), a crise financeira de 2008 exigiu a utilização de reservas soberanas em quantidades muito aquém da julgada necessária. Ademais, o Brasil atravessou a crise financeira externa acumulando ainda mais reservas, cerca de US\$ 2,1 bilhões. Os custos de manter reservas no Brasil estão apresentados em valores na tabela 5, que apresenta o custo de manutenção das reservas internacionais no período entre 2005 e 2009, já considerando a variação cambial do período.

No 4º trimestre de 2005, as reservas internacionais apresentaram rentabilidade positiva de 2,07%, representando um valor de R\$ 2,85 bilhões, mas no acumulado do ano o custo de manutenção chegou a R\$ -33,4 bilhões. No ano de 2006, o custo de manutenção caiu para R\$ -16,9 bilhões e para o ano de 2007 esse valor passou para R\$ -48,1 bilhões, maior valor de gastos com manutenção de reservas desde o ano de 2005.

**Tabela 5** – Custos de manutenção de reservas internacionais brasileiras (2005-2009)

Trimestre	Saldo Médio (R\$ bilhões)	Rentabilidade (%)	Custo de captação (%)	Custo de manutenção das reservas (%)	(R\$ bilhões)
4º/ 2005	137.891,6	5,55	-3,48	2,07	2,8
				Total 2005	-33,4
4º/ 2006	172.808,5	-0,21	-2,24	-2,45	-4,2
				Total 2006	-16,9
4º/ 2007	307.254,5	-0,03	-2,05	-2,08	-6,4
				Total 2007	-48,2
4º/2008	454.076,7	24,40	-2,35	22,09	100,3
				Total 2008	155,6
4º/2009	406.292,3	-2,12	-1,75	-3,86	-15,8
				Total 2009	-38,8

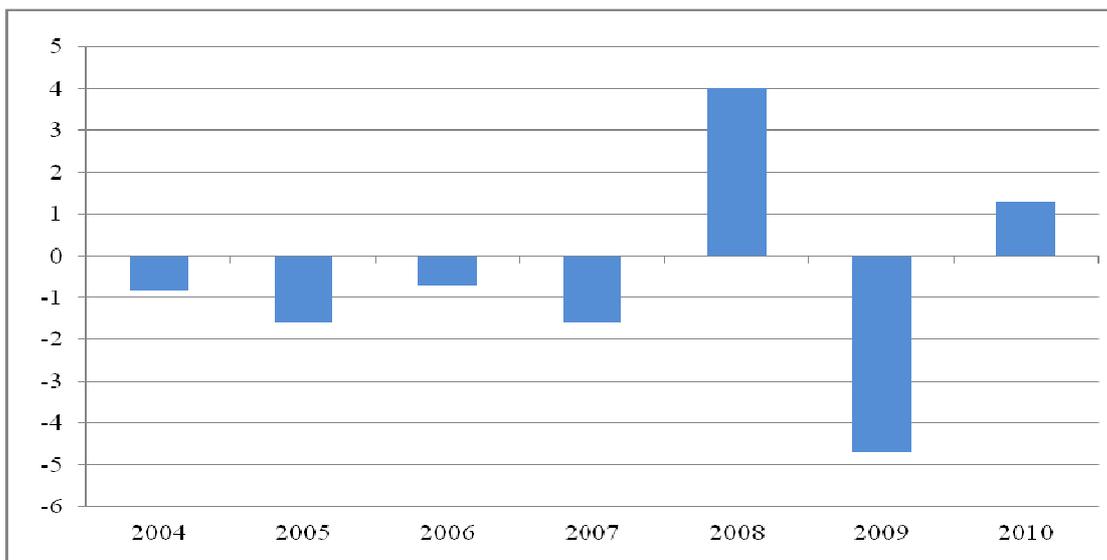
Fonte: www.bcb.gov.br.

Obs.: Dados consideram a variação cambial no período.

O ano de 2008 foi atípico, pois a rentabilidade das reservas apresentou valor positivo no 4º trimestre de 24,44%, considerando, entretanto, a variação negativa da moeda local frente às principais moedas que constituíam as reservas internacionais nesse período e o custo de captação, o resultado positivo líquido do 4º trimestre foi de R\$ 100,3 bilhões. No entanto, no 4º trimestre de 2009, a rentabilidade das reservas alcançou 2,12% negativos mais 1,75% do custo de captação somando 3,86% negativos, representando um custo de R\$ -15,7 bilhões no 4º trimestre e R\$ - 38,8 bilhões para o ano de 2009.

O custo de carregamento das reservas internacionais é dado pela diferença entre o custo de captação do BC e a rentabilidade dos ativos que compõem as reservas, inclusive o impacto da variação cambial. O custo estimado das reservas internacionais brasileiras, em proporção do PIB, está representado no gráfico 4. Observa-se que 2008 foi o único ano que apresentou ganho no carregamento das reservas, com total de R\$ 121,3 bilhões, ou 4,0% do PIB. Entretanto, em 2009 esse resultado foi revertido, e os custos fiscais de carregamento das reservas atingiram 4,7% do PIB, configurando-se o maior custo do período analisado. Já para 2010, o custo se reduziu para pouco mais de 1% do PIB.

**Gráfico 4** – Custo estimado das reservas internacionais brasileiras entre 2004 e 2010 (% do PIB)



Fonte: Banco Central do Brasil.

A determinação do custo de esterilização decorre do custo de rolagem do acréscimo da dívida interna, resultante da acumulação de reservas internacionais. De acordo com as estimativas do BCB, o custo do passivo da autoridade monetária engloba a base monetária, ainda que seu custo de carregamento seja zero. Em suma, os custos de esterilização apresentam-se expressivos no período analisado. Levando em consideração a rentabilidade dos ativos que compõem as reservas e o custo de carregamento, o gasto médio anual de manutenção das reservas ficou entre 1,0% do PIB e 1,9% do PIB, entre 2004 e 2010.

Não obstante a proporção do PIB gasta no carregamento das reservas ser relativamente pequena, em vista do montante, esses valores são relevantes na medida em que deixam de ser utilizados para destinos mais nobres. Segundo Vonbun (2008), esses custos são maiores que os benefícios e, dessa forma, geram ineficiência. Sugere-se, no entanto, rever o volume de liquidez cumulada e reduzir os custos fiscais, vendendo parte do estoque de reservas.

O excesso de reservas internacionais observado no Brasil recentemente, em relação ao nível considerado ótimo, justifica-se parcialmente pelos benefícios referentes à redução dos custos de crises externas esperadas. Portanto, a política adotada pelo BCB pode ser considerada adequada, nesse sentido, visto que traz benefícios ao país, na medida em que atrai novos investimentos externos e proporciona o equilíbrio econômico relacionado à política cambial

## 5 Conclusões

O principal papel das divisas internacionais é proporcionar credibilidade aos países, para atrair investimentos externos e proteger o país contra crises. Assim, o estoque de reservas é levado em consideração pelo mercado, para precificar o risco

soberano de um país. Nesse sentido, contribui para determinar o nível de risco a ataques contra a moeda doméstica, influenciando no fluxo de entrada de capitais estrangeiros. Considerando que as variações das reservas são geradas pelos movimentos de capitais, as entradas e saídas de recursos estão diretamente relacionadas com o volume de reservas internacionais dos países.

O resultado da análise teórica e empírica sobre o papel das reservas internacionais, nos países do Mercosul e Bric, evidenciou que níveis mais elevados, em relação à dívida externa de curto prazo e as importações, reduzem a probabilidade de ocorrência de crises. Por conseguinte, quanto maior for o custo esperado de uma crise, maior será a proteção requerida pelo país. Por essa razão, o nível de reservas acumuladas será maior.

Existem diversos mecanismos para definir o nível ótimo de reservas internacionais de um país, como os índices de cobertura, as reservas internacionais em relação às importações e a razão de Guidotti, que considera as reservas internacionais em relação à dívida externa de curto prazo. Portanto, a determinação do nível ótimo de reservas internacionais deve ser tratado com cautela. Destaca-se ainda que os modelos que determinam o nível adequado de reservas, que uma nação deve adotar, conduzem a várias conclusões devido as suas características.

Todavia, o estudo empírico sugere não afirmar que um determinado volume de reservas acumulado é eficiente ou ótimo; dado que esses valores estão relacionados com as expectativas sobre variáveis macroeconômicas exógenas que podem, no futuro, modificar os resultados. Salienta-se que níveis excessivos de reservas internacionais implicam desperdícios de recursos para sua manutenção. Por outro lado, pode ser justificado por meio dos benefícios que podem proporcionar.

Para o caso brasileiro, os resultados obtidos demonstraram elevado crescimento na acumulação de reservas internacionais, durante o período analisado, principalmente a partir de 2005. Entretanto, observou-se que, além da liquidez internacional, coexiste crescente mobilidade dos fluxos de capitais, com o intuito de elevar o estoque de divisas, para enfrentar possíveis crises cambiais. O estudo considera, ainda, o custo de carregamento das reservas internacionais, dado pela diferença entre o custo de captação e a rentabilidade dos ativos que compõem as reservas. O custo anual do carregamento das reservas brasileiras ficou em torno de R\$ 26,8 bilhões ao ano, no período entre 2004 e 2010. Esse valor representa 1,0% do PIB.

Em suma, o nível ótimo de reservas internacionais depende das condições macroeconômicas futuras e não apenas do comportamento observado no passado. Dessa forma, os modelos podem não exprimir a realidade, principalmente quanto à estimação do risco de parada súbita do fluxo de capitais, visto que consideram variáveis exógenas e expectativas futuras. Portanto, como o estoque de divisas será determinado pela volatilidade das reservas cambiais, torna-se difícil quantificar o nível adequado de reservas internacionais para um país.

## Referências

- AIZENMAN, J. L. *International reserves: precautionary versus mercantilist Views, Theory and Evidence*. August 2005.
- ARESTIS, P.; DE PAULA, L. F. *Financial liberalization and economic performance in emerging countries*. Palgrave MacMillan, 2008.
- BAUMANN, R. *O Brasil e os demais BRICs: comércio e política*. Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 180p. ISBN 85-781-1046-3 2010. Disponível em: <<http://www.cepal.org/Brasil>>.
- CALVO, G.; REINHART, C. *Fear of floating*, v. 17, n. 2, May 2002.
- CAVALCANTI, M.; VONBUN, C. Reservas internacionais ótimas para o Brasil: uma análise simples de custo-benefício para o período 1999-2007. *Economia Aplicada*, v.12, n. 3, jul./set. 2008.
- CAVALCANTI, M.; VONBUN, C. *Calculating optimal international reserves: a cautionary note on opportunity costs*. Artigo apresentado no XXII Encontro do LACEA. Bogotá, out. 2007.
- CINTRA, M. A. M.; PRATES, D. M. O fluxo de capitais para o Brasil nos anos 90. In: LACERDA, Antonio Correa de. (Org.). *A inserção externa da economia brasileira*. São Paulo: Elsevier, 2005.
- EDWARDS, Sebastian. The demand for international reserves and exchange rate adjustments: the case of LDCs. 1964-1972. *New Series*, v. 50, n. 199, p. 269-280, 1983.
- FELDSTEIN, M. *A self-help guide for emerging markets*. Foreign Affairs, 1999.
- FLOOD, R.; MARION, N. Holding International Reserves in an Era of High Capital Mobility. *IMF working paper*, São Paulo, v. 2, n. 62, 2002.
- FMI. Guidelines for foreign management. International Monetary Fund. 2001.
- HALDANE, A.; HOGGARTH, G.; SAPORTA, V. Assessing Financial system stability, efficiency and structure at the bank of England. *BIS papers*, n. 1, 2001.
- KRUGMAN, P. A model of balance-of-payments crises. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 11, n. 3, p. 311-325, 1979.
- KRUGMAN, P. *The international role of the dollar: theory and prospects*. In: McCAULEY, R. N.; WHITE, W.N. *Currency and crises*. MIT Press, 1991.
- LAAN, Cesar R. Van der.; CUNHA, André Moreira. *A estratégia de acumulação de reservas no Brasil: uma avaliação crítica*. Setembro 2009.
- LOPES, D. *Reservas internacionais como uma defesa contra sudden stops: um estudo empírico*. Rio de Janeiro: PUC. 2005. Dissertação (Mestrado). Disponível em: <<http://www.econ.puc-rio.br/Tm01-04.html>>. Acesso em: 5 jul. 2011.
- MORENO, R. Motives for intervention. *BIS Paper, Basle: Bank of International*, 2005.
- NITITHANPRAPAS, I.; WILLETT, T. Classification of exchange rate regimes. Claremont Graduate University. Artigo preparado para apresentação no encontro anual da Western Economic Association. *Seattle Working paper*, July 2002.
- OCAMPO, J.; SPIEGEL, S.; STIGLITZ, J. Capital market liberalization and development. In: OCAMPO, J.; STIGLITZ, J. (Ed.). *Capital market liberalization and development*. New York, USA: Oxford University Press, 2008.
- OREIRO, J. L.; PAULA, L. F.; SILVA, G. J. Por uma moeda parcialmente conversível: uma crítica a Arida e Bacha. *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 24, n. 2, p. 223-237, abr./jun. 2004.
- PRATES, D. A gestão do regime de câmbio flutuante nos países emergentes: *Texto para Discussão*. ISSN 0103-9466. IE/Unicamp, n. 133, set. 2007.
- PRATES, D.; CINTRA, M. Keynes e a hierarquia de moedas: possíveis lições para o Brasil. *Unicamp: Texto para Discussão* n. 137, out. 2007.
- SILVA JÚNIOR, A.; SILVA, E. D. Optimal international reserves holdings in emerging markets economies: the brazilian case. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 32., 2004. *Anais...* Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia (Anpec), 2004.

SILVA Jr., A.; CAJUEIRO, D. O.; YONEYAMA, T. *Intervenções cambiais em crises: uma abordagem de controle estocástico com impulso para o Banco Central do Brasil*. 2005. Tese (Doutorado) – Instituto Tecnológico de Aeronáutica, S. José dos Campos, São Paulo, 2005. p. 105.

TRICHES, Divanildo; SILVA, Soraia S. Uma abordagem de economia política dos arranjos cambiais. *Economia Aplicada*, v. 7, n. 3, 2003.

TRICHES, Divanildo. *A análise dos regimes de taxa de câmbio para o Mercosul, baseada no bem-estar*. IPES/UCS, 2004.

TRICHES, Divanildo. *Economia política do Mercosul e aspectos monetários, cambiais e o euro em perspectiva*. Caxias do Sul: Educs, 2003.

UNCTAD Statistics. Disponível em: <<http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>> Acesso em: 20 out. 2011.

VONBUN, C. Reservas internacionais para o Brasil: custos fiscais e patamares ótimos. *Texto Para Discussão* – IPEA, n. 1357, Rio de Janeiro, set. 2008.

WORLD BANK. *Development indicators*. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>>. Acesso em: 22 out. 2011.

# O Programa Bolsa Família em terra de migrantes

Vania B. M. Herédia\*  
Maria do Carmo Santos Gonçalves\*\*  
Bruna Pandolfi\*\*\*

## 1 Introdução

Os estudos migratórios têm apontado para mudanças no perfil das migrações recentes, o que estimula o interesse por novas pesquisas. Como a cidade de Caxias do Sul faz parte do polígono industrial e é um dos polos industriais do Rio Grande do Sul, os deslocamentos populacionais que ocorrem nessa região são frequentes e contínuos. O município conta com uma população de 435.564 habitantes (IBGE, 2010), sendo 96% da população residente na zona urbana, com uma densidade demográfica de 264,89 hab./km<sup>2</sup> (IBGE, 2010), um PIB *per capita* de R\$ 36.034. (FEE, 2010).

Os dados do resultado geral da amostra do Censo de 2010 apontam que 41,91% (182.523) dos habitantes não são naturais de Caxias do Sul. Segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged) do Ministério do Trabalho e Emprego, o número de empregos formais corresponde a 174.694, num total de 33.664 estabelecimentos, com destaque para a indústria de transformação com 84.884 empregos formais, em 1º de janeiro de 2013.

Diante desse cenário, utilizando os dados do Censo Demográfico de 2010, constata-se 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 fora dele. Vários municípios vizinhos apresentaram taxas de crescimento populacional semelhantes ao de Caxias, o que reflete que a região também teve um saldo positivo no conjunto de seus municípios. O objetivo deste estudo foi realizar uma análise que pudesse relacionar os dados dos usuários do Programa Bolsa Família com os dados sobre os resultados das migrações que ocorrem nessa cidade, a fim de explicitar que as vulnerabilidades que afetam parte da população residente em Caxias têm demandado do município a implementação de serviços, programas e projetos na área social.

O estudo, de natureza exploratória, utilizou os dados do último Censo Demográfico do IBGE (2010) e os dados do Cadastro Único dos Programas Sociais do Governo Brasileiro, na última década. O cadastro da população envolvida no Programa Bolsa Família desse município evidencia que dos 435.564 mil habitantes do Município de Caxias do Sul, 130.614 inscreveram-se no Cadastro Único no período de 2001-2010;

---

\* Professora no curso de Licenciatura em Sociologia da Universidade de Caxias do Sul (UCS). Doutora em História pela Universidade de Gênova, Itália. *E-mail*: vbmhered@ucs.br

\*\* Mestre em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Coordena o Centro de Atendimento ao Migrante (CAM) em Caxias do Sul. *E-mail*: aesc.cam@terra.com.br

\*\*\* Acadêmica do curso de Serviço Social na Universidade de Caxias do Sul. Bolsista Pibic/CNPq do projeto de pesquisa "Mobilidade humana e dinâmicas migratórias". *E-mail*: bdolfi.as@gmail.com

desses 31.423 acessaram o programa, o que significa um número representativo de chefes de família que acessam o benefício.

Como referências teóricas, foram utilizados os estudos de Koucher (2006), Jardim e Barcellos (2011), para discutir os deslocamentos populacionais a partir de processos de concentração e de desconcentração populacional, no espaço urbano regional no Rio Grande do Sul. As análises realizadas pelo Ipea sobre os programas sociais e os estudos promovidos pela Celade, com apoio da UNFPA, tratam dos impactos sociodemográficos das migrações internas no Cone Sul da América Latina. O avanço em nossas pesquisas deve-se à contribuição dada desses estudos, que caracterizam as migrações internas, relacionadas à pobreza e ao desenvolvimento econômico em alguns territórios.

Os estudos migratórios têm apontado para mudanças que têm ocorrido nos padrões estabelecidos pelos fluxos migratórios, uma vez que os mesmos sofreram alteração em características que os identificavam. Nessa direção, Busso (2000, p. 2) afirma que “os enfoques sobre desigualdades sociais (pobreza, exclusão e vulnerabilidade, etc.) têm uma capacidade heurística em sua vinculação com as variáveis da dinâmica e da estrutura da população”. Esse raciocínio aponta para os impactos que as dinâmicas migratórias causam quando ocorrem deslocamentos de população que alteram os padrões estabelecidos pela própria dinâmica. A mudança desses padrões revela uma série de alterações nos indicadores que os caracterizavam.

No caso de Caxias do Sul, percebe-se que historicamente as migrações eram promovidas por deslocamentos de populações internas, o que não afeta o grau de inserção e de exigências culturais no processo. Entretanto, nas últimas décadas, além das migrações ultrapassarem as fronteiras do estado, também ultrapassaram as fronteiras nacionais.

## **2 O Programa Bolsa Família**

O Programa Bolsa Família está vinculado à política pública de Assistência Social. Até a Constituição Federal de 1988, a Assistência Social não era considerada política pública. É justamente com a promulgação da chamada Constituição Cidadã, que ela ganha importância e passa a integrar o tripé da Seguridade Social ao lado da Saúde e da Previdência Social. Na sequência, foram promulgadas normativas que garantem em lei a constituição da política pública de Assistência Social, tais como a Lei Orgânica da Assistência Social (LOAS-1993), a Política Nacional de Assistência Social (PNAS-2004), a NOB-SUAS, que criou o Sistema Único de Assistência Social e a NOB SUAS-RH, que vincula e caracteriza os recursos humanos necessários para a implementação dos serviços socioassistenciais. Isso significa que essa política apresenta um passado recente de constituição. Além disso, a política de Assistência Social não pode ser dissociada do atual contexto social, regido pelo modelo neoliberal que prevê a redução de direitos e um Estado mínimo.

O Programa Bolsa Família foi criado em outubro de 2003, mas é regulamentado pela Lei 10.836, de 9 de janeiro de 2004. Sua criação tem por finalidade unificar os programas sociais já existentes, como Bolsa Escola, Bolsa Alimentação, Auxílio-Gás, entre outros. É um programa de transferência de renda com condicionalidades, o qual atende indivíduos e famílias que se encontram em situação de vulnerabilidade social, com foco na extrema pobreza. Os benefícios podem ser básicos ou variáveis, e que se alteram conforme a situação de pobreza e o número de filhos (tanto crianças quanto adolescentes), com um repasse mensal de um valor em dinheiro. No caso do Município de Caxias do Sul, o valor médio recebido pelas famílias é de R\$ 122,76 reais, correspondente ao pagamento/mês de março de 2013. Nesse mesmo período, o número de famílias beneficiadas era de 8.341.

As condicionalidades têm um papel central dentro do Programa Bolsa Família, pois é o seu cumprimento que garante o recebimento do valor mensal. Estão relacionadas aos compromissos que as famílias beneficiárias assumem, ao aderirem ao programa, ou seja, à frequência escolar das crianças/adolescentes da família e ao acompanhamento nos serviços de saúde.

O Programa Bolsa Família está diretamente relacionado a situações de vulnerabilidade medidas pelo viés da renda familiar. As vulnerabilidades sociais consistem numa expressão nova, que vem ganhando ênfase nos últimos anos para as políticas sociais. A Política Nacional de Assistência Social de 2004 (BRASIL, 2004) estabelece, como seu público usuário, as pessoas que se encontram em situação de vulnerabilidade social e risco, porém não traz o conceito que explicita essa expressão.

Na literatura estrangeira, Busso (2001) aponta que a vulnerabilidade social estaria relacionada aos ativos físicos, financeiros, humanos e sociais que os indivíduos e os lugares possuem, assim como as estratégias de uso e o conjunto de oportunidades. Esse autor também afirma que a vulnerabilidade social é um processo multidimensional, que está relacionado ao risco ou à probabilidade. Nessa linha, os usuários do Programa Bolsa Família são pessoas em situação de vulnerabilidade pela condição de pobreza em que se encontram, ou seja, os ativos que possuem não são suficientes para garantir a sobrevivência.

Nesse sentido, o Programa Bolsa Família insere-se no contexto da Política de Assistência Social que compõe o sistema de seguridade social. Isso implica o envolvimento da análise das condicionalidades, já que as mesmas foram pensadas a fim de garantir a intersetorialidade principalmente na relação entre saúde e educação.

### **3 Resultados do estudo: primeiras impressões**

É comum a explicação de que os problemas que o município possui são causados pelos migrantes. O estudo mostra o contrário, ou seja, que o acesso aos benefícios é feito por uma parcela expressiva de pessoas naturais. A população que se encontra em situação de pobreza se beneficia do programa e as vulnerabilidades sociais atingem a população natural e não natural.

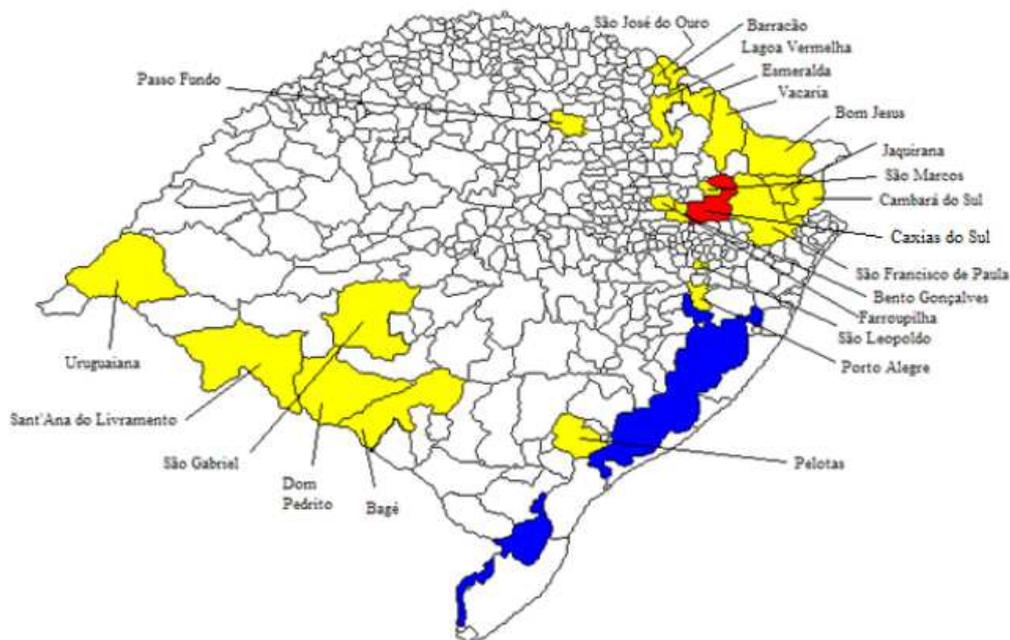
**Tabela 1** – Distribuição absoluta e percentual da naturalidade da população beneficiada pelo Programa Bolsa Família em 2010

NATURALIDADE	Frequência	
	Absoluta	Percentual
Caxias do Sul	18.772	59,74
Outros municípios do RS	9.237	29,39
Demais estados brasileiros	2.441	7,77
NI	973	3,10
<b>Total geral</b>	<b>31.423</b>	<b>100,00</b>

*Fonte:* Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). Elaboração das autoras.

A naturalidade dos usuários do Programa Bolsa Família mostra a predominância que ocorre de naturais (59,74%), em relação aos não naturais (37,16%). Esses dados evidenciam que 29,39% são migrantes de municípios gaúchos, excluindo Caxias do Sul, e 7,77% de outros estados brasileiros, como Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Bahia. É oportuno destacar que, dos usuários, apenas 0,07% são estrangeiros, o que mostra a força das migrações internas nessa região no período avaliado.

**Mapa 1** – Principais municípios gaúchos de naturalidade da população cadastrada no Programa Bolsa Família



*Fonte:* Cadastro Único dos Programas Sociais do Governo Federal – Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). Pesquisa: Migrações Internas e Dinâmicas Migratórias. OBS.: Nesse mapa constam somente os municípios que apresentaram mais de 100 pessoas cadastradas na variável naturalidade.

Dentre os principais municípios de naturalidade da população cadastrada no Programa Bolsa Família, conforme o mapa 1, apenas duas cidades integram a região metropolitana do Rio Grande do Sul; são elas a capital gaúcha Porto Alegre e a cidade de São Leopoldo. Essas duas cidades tiveram crescimento no último Censo Demográfico de 3,58% e 10,61% respectivamente, percentual menor em comparação ao de Caxias do Sul, que cresceu 20,85%. Esse dado reforça a tese da atratividade das cidades médias no Brasil nas últimas décadas e corrobora os estudos realizados por Oswaldo Amorim Filho e Rodrigo Valente Serra (2001, p. 1), que definem as cidades médias pela “oferta de emprego, ou mesmo subemprego, pela existência de infraestrutura básica, pelas oportunidades de acesso à informação, pelos melhores recursos educacionais”.

De acordo com os dados presentes no mapa, pode-se observar que as migrações provêm principalmente de duas regiões do Estado do Rio Grande do Sul: uma próxima a Caxias do Sul, conhecida como Campos de Cima da Serra, e outra mais distante da cidade, localizada na região de Fronteira, na divisa com o Uruguai. Esses dois grupos de migrantes, constantes nesse momento, representam a força do movimento migratório em Caxias do Sul. O primeiro, constituído por naturais dos Campos de Cima da Serra, migração mais antiga que se estabeleceu na cidade por volta da década de 50 do século passado e continua tendo Caxias do Sul como principal destino, e a migração proveniente dos municípios fronteiriços, fenômeno mais recente, característico da última década. Essas duas regiões do estado carregam diferenças culturais conforme estudos realizados por Herédia, Mocelin e Gonçalves (2012).

Além da procedência das regiões acima apontadas, também aparece no mapa a presença de outras duas cidades médias, caso de Passo Fundo e Pelotas. Essas duas cidades também não tiveram um expressivo crescimento populacional na última década, apresentando o percentual 9,72% e 1,58%, respectivamente. Esses dados demonstram que, apesar de serem cidades médias, não apresentam o mesmo dinamismo e características que outras cidades de elevado crescimento populacional apresentaram.

Outro aspecto que chama a atenção no mapa 1 é a presença também de municípios vizinhos a Caxias do Sul, caso de Farroupilha, Bento Gonçalves e São Marcos. A procedência dessas cidades se deve, entre outros fatores, à proximidade geográfica que facilita o deslocamento. Esses municípios, assim como Caxias do Sul, apresentaram altos índices de crescimento populacional, caso de Farroupilha (15,06%) e Bento Gonçalves (17,26%).

Além disso, pode-se apontar que a maioria das cidades de naturalidade da população beneficiária do Programa Bolsa Família apresentam baixos índices de PIB *per capita* no ano de 2010, conforme dados da Fundação de Economia e Estatística (FEE). Pode-se citar os casos de: Vacaria (R\$ 20.448), Bom Jesus (R\$ 18.593), São Francisco de Paula (R\$ 15.911), Lagoa Vermelha (R\$ 18.260), Sant'Ana do Livramento (R\$ 12.241), Barracão (R\$ 22.090), São José do Ouro (R\$ 20.227), Esmeralda (R\$ 26.583), São Gabriel (R\$ 19.912), Bagé (R\$ 12.252), Dom Pedrito (R\$ 19.014),

Cambará do Sul (R\$ 17.604), Uruguaiana (R\$ 21.084), Jaquirana (R\$ 11.413). A maioria desses municípios encontra-se com um PIB *per capita* abaixo daquele do Rio Grande do Sul, que foi de R\$ 23.606 e de Caxias do Sul, que apresentou um valor de R\$ 36.034. Apesar desse dado não ser conclusivo, indica que a depressão econômica desses municípios levou um grande contingente de pessoas a migrar para municípios considerados mais prósperos do ponto de vista econômico. Ao migrar, esse contingente populacional mobiliza como ativo de superação da pobreza no município de origem o próprio poder de deslocamento, ao mesmo tempo em que esse ativo parece não ser suficiente, expondo parte dessa população a uma situação de maior vulnerabilidade daquela a que estava sujeita anteriormente em seus municípios de origem. Os dados sobre o número de transferências de benefícios do PBF indicam que, do contingente de pessoas não naturais de Caxias do Sul, a maior parte acessou o benefício no município, ou seja, após ter empreendido o percurso migratório, evidenciando que a própria migração pode ser uma causa de vulnerabilidade e risco social.

#### 4 Perfil dos usuários do Programa Bolsa Família

No caso das 31.423 pessoas beneficiadas pelo Programa Bolsa Família em Caxias do Sul, 57,62% são do sexo feminino e 42,38% do sexo masculino. O percentual mais elevado de mulheres se deve, entre outros motivos, pela preferência da titularidade feminina do benefício, ou seja, as mulheres são as responsáveis legais pela transferência de renda que recebem mensalmente.

**Tabela 2**– Distribuição absoluta e percentual do sexo das pessoas beneficiadas pelo Programa Bolsa Família

SEXO	Frequência	
	Absoluta	Percentual
Feminino	18.107	57,62
Masculino	13.316	42,38
Total	31.423	100,00

*Fonte:* Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). Elaboração das autoras.

Quanto à idade das pessoas beneficiadas pelo Programa, chama a atenção o alto número de crianças e adolescentes. Mas este número se justifica pelo foco do Programa estar voltado justamente para os filhos das famílias em situação de extrema pobreza, numa tentativa de romper com a pobreza intergeracional, ao garantir a transferência de renda com condicionalidades (acesso à educação e saúde).

**Tabela 3** – Distribuição absoluta e percentual da data de nascimento da população cadastrada no Programa Bolsa Família

DATA DE NASCIMENTO	Frequência	
	Absoluta	Percentual
1910 a 1919	4	0,01
1920 a 1929	13	0,04
1930 a 1939	82	0,26
1940 a 1949	329	1,05
1950 a 1959	1.180	3,75
1960 a 1969	2.962	9,43
1970 a 1979	4.468	14,22
1980 a 1989	3.425	10,90
1990 a 1999	9.796	31,17
2000 a 2009	9.077	28,89
2010	87	0,28
Total	31.423	100,00

*Fonte:* Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS).  
Elaboração das autoras.

Na questão da raça, a predominância é de pessoas brancas em 74,22% dos casos, seguida da raça parda com 13,62% e da raça negra com 4,54%. Por ser uma região de colonização italiana e, assim, com predominância branca, a raça negra enfrenta um estigma de inferioridade, que continua presente nos dias atuais, principalmente na busca por vagas de trabalho. É oportuno lembrar que, na ocupação da terra pelos imigrantes europeus, não era possível, devido a política de colonização dispor de escravos. Essa cláusula referia-se apenas às zonas de ocupação européia, que se beneficiaram com a compra de lotes coloniais após a Lei de Terras de 1850. Isso representou que não existiu mão de obra negra no desenvolvimento inicial das colônias, devido à restrição das políticas governamentais.

Quanto ao estado civil, 79,62% das pessoas estão cadastradas na opção solteiro, seguida de 8,11% de casados e 2,68% de separados. O alto número de solteiros pode indicar que muitas dessas famílias são chefiadas por um dos parceiros, principalmente as mulheres, que acabam por assumir a responsabilidade sobre os filhos e a manutenção da casa.

No que se refere à escolaridade das pessoas beneficiadas pelo Programa Bolsa Família, percebe-se, conforme se observa na tabela abaixo, que há um percentual significativo de analfabetos, 20,99%. O Ensino Fundamental completo corresponde a apenas 4,33% dos casos e o Ensino Médio completo a 2,90% das pessoas. Esses dados demonstram que a escolaridade ainda é muito baixa entre os beneficiários, o que gera dificuldades principalmente na inserção no mercado de trabalho formal.

**Tabela 4** – Distribuição absoluta e percentual do grau de instrução da população cadastrada no Programa Bolsa Família, entre 2001 e 2010

GRAU DE INSTRUÇÃO	Frequência	
	Absoluta	Percentual
Analfabeto	6.597	20,99
Até a 4ª série incompleta do Ensino Fundamental	8.306	26,44
Com a 4ª série completa do Ensino Fundamental	1.152	3,67
Da 5ª à 8ª série do Ensino Fundamental	8.447	26,88
Ensino Fundamental completo	1.362	4,33
Ensino Médio incompleto	1.865	5,93
Ensino Médio completo	912	2,90
Ensino Superior incompleto	34	0,11
Ensino Superior completo	11	0,03
Especialização	2	0,01
Não informado	2.735	8,71
Total	31.423	100,00

*Fonte:* Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS). Elaboração das autoras.

A situação no mercado de trabalho é um dado necessário para identificar o perfil dessa população. Não exercem atividade remunerada, no mercado de trabalho formal, 76,99% das pessoas cadastradas. Sem uma renda fixa, agrava-se mais ainda a situação de vulnerabilidade dessas famílias que vivenciam a extrema pobreza. Em alguns casos, sua inserção acontece em atividades informais, os chamados bicos, que são incertos e precários. Também chama a atenção o percentual de 15,45% de autônomos sem previdência social, ou seja, descobertos de qualquer proteção pública em caso de acidente de trabalho e sem realizar contribuição para receber na velhice a aposentadoria. Dado que uma boa-percentagem dos beneficiados são mulheres com filhos dependentes, deve-se considerar que o Município de Caxias do Sul possui um déficit muito grande de creches e escolas infantis, que poderiam viabilizar a essas mulheres obterem o tempo livre necessário para a inserção no mercado de trabalho ou em programas de capacitação profissional.

**Tabela 5** – Distribuição absoluta e percentual da situação no mercado de trabalho da população no Programa Bolsa Família

MERCADO DE TRABALHO	Frequência	
	Absoluta	Percentual
Empregador	8	0,02
Assalariado com carteira de trabalho	1.610	5,13
Assalariado sem carteira de trabalho	115	0,37
Autônomo com previdência social	167	0,53
Autônomo sem previdência social	4.852	15,45
Aposentado/pensionista	407	1,29
Trabalhador rural	53	0,17
Empregador rural	4	0,01
Não trabalha	24.193	76,99
Outro	14	0,04
<b>Total</b>	<b>31.423</b>	<b>100,00</b>

*Fonte:* Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS).  
Elaboração das autoras.

Quanto ao perfil dos domicílios das pessoas beneficiárias do Programa Bolsa Família, destaca-se que 94,71% estão localizados na zona urbana. Esse dado está em consonância com os dados do IBGE, que apontam que a população do Município está concentrada na cidade, ou seja, segundo o último censo do IBGE, o Município de Caxias possui 96% de população urbana e 4% rural. A situação do domicílio é própria em 43,50% dos casos. Porém, cabe uma ressalva, que também é feita por Costanzi e Fagundes (2010), de que esses domicílios próprios, em muitos dos casos, são precários, não garantindo condições adequadas de moradia. As residências são construídas em madeira em 49,70% ou com tijolo/alvenaria em 48,73% dos casos. Por ser uma região com um inverno muito rigoroso, as casas construídas com madeira acabam por proteger menos do vento e do frio essas famílias, submetendo-as à condições mais precárias de moradia. São residências em que também não há tratamento de água em 69,63% dos casos.

Com a constituição desse perfil, é possível subsidiar os programas e as políticas que atendem essa população no Município de Caxias do Sul, principalmente através da identificação das vulnerabilidades sociais apresentadas, tais como: baixa escolaridade, sem renda ou baixa renda e precariedade habitacional. Logo, o Programa Bolsa Família representa um avanço social dos últimos anos, pois contribui para minimizar a situação de extrema pobreza, porém sua aplicação isolada é insuficiente para resolver de fato as vulnerabilidades que essa população possui, e para promover a superação dessa situação, pois os valores repassados são mínimos e as condicionalidades impostas não asseguram o afastamento das situações promotoras do risco social a que estão sujeitas, principalmente aquelas famílias migrantes.

## 5 Considerações finais

O estudo contribui para discutir o perfil dos usuários do Programa Bolsa Família e, ao mesmo tempo, esclarecer que um número considerável de beneficiários é natural do município e que a maioria dos que recebem o benefício é de origem gaúcha, o que permite desmitificar a visão de que todos os vulneráveis do município são migrantes. Essa primeira constatação aponta para entender que, independentemente do local de origem, o programa ajuda a minimizar a situação de extrema pobreza, sem resolver de fato as vulnerabilidades que essa população enfrenta para viver. Tem-se ciência de que o programa já é um passo para a superação da pobreza, mesmo que não consiga enfrentá-la nas suas causas.

As vulnerabilidades da população que participa do Programa Bolsa Família são muitas para serem resolvidas apenas com a transferência de renda, mesmo que seja garantido o mínimo para sobreviver. Constatou-se, portanto, a necessidade de ampliar as políticas sociais para atender essas demandas básicas da população em situação de pobreza, diminuindo as contradições provocadas pelo modelo econômico.

Entretanto, é comum a explicação de que os problemas que o município possui serem atribuídos aos migrantes. O estudo ajuda a pontuar as características dos usuários do Programa Bolsa Família, identificando seu perfil, o que contribui para modificar a posição que os habitantes da cidade têm em relação aos migrantes e à população que se encontra em situação de vulnerabilidade, mas são naturais do local.

Diante de um contexto neoliberal, em que os programas sociais são focalizados na extrema pobreza, reforça-se a necessidade de mais estudos sobre essa temática, a fim de que as discussões tenham mais força teórica e possam contribuir para subsidiar políticas sociais, que contribuam para a superação da pobreza e não só a extrema pobreza. As novas dinâmicas populacionais apontam as modificações nos padrões de mobilidades anteriores, colocando a migração como estratégia que indivíduos e grupos utilizam para sair da situação de pobreza.

### Referências

- AMORIM FILHO, Oswaldo; SERRA, Rodrigo Valente. Evolução e perspectivas do papel das cidades médias no planejamento urbano e regional. p. 1-34. In: ANDRADE, Thompson Almeida; SERRA, Rodrigo Valente (Org.). *Cidades médias brasileiras*. Rio de Janeiro: Ipea, 2001.
- 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.
- BUSSO, G. Vulnerabilidad social: nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicio del siglo XXI. In: Cepal. *Seminario de las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Cepal, 2001.
- CENSO DEMOGRÁFICO 2010. *Características gerais da população*. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.
- COSTANZI, Rogério Nagamine; FAGUNDES, Flávio. Perfil dos beneficiários do Programa Bolsa Família. In: CASTRO, Jorge Abrahão de; MODESTO, Lúcia (Org.). *Bolsa família 2003-2010: avanços e desafios*. Brasília: Ipea, 2010. p. 249-268.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. Resumo Estatístico: Caxias do Sul, 2010. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg\\_municipios\\_detalhe.php?municipio=Caxias+do+Sul](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_municipios_detalhe.php?municipio=Caxias+do+Sul)>. Acesso em: 9 jul. 2013.

HARVEY, David. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Loyola, 1993.

HERÉDIA, V.B.M. et al. População e desemprego: uma análise sociodemográfica em Caxias do Sul. In: VALENÇA, Márcio Moraes; CAVALCANTE, Gilene Moura (Org.). *Transformações urbanas: globalização e marginalidade*. Natal, RN: Edufrn, 2008.

HERÉDIA, V.B.M.; OLIVEIRA, Giovana. Fluxos migratórios: efeitos de migrações internas no município de Caxias do Sul. In: REUNIÓN DE ANTROPOLOGIA DEL MERCOSUR – DIVERSIDADE Y PODER EM AMÉRICA LATINA. 8., 2009, Buenos Aires. *Anais...* Buenos Aires, 2009.

HERÉDIA, Vania B. M.; GONÇALVES, Maria do Carmo, PANDOLFI, Bruna. Vulnerabilidades em algumas dinâmicas migratórias. In: HERÉDIA, Vania B. M.; MOCELLIN, Maria Clara; GONÇALVES, Maria do Carmo (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias*. Porto Alegre: Letras & Vida, 2011. p. 117-129.

HERÉDIA, V. B. M.; MOCELLIN, Maria Clara; GONÇALVES, Maria do Carmo. Migrantes da fronteira: entre dois mundos. *Métis*, v. 11, p. 141-159, 2012.

HERÉDIA, Vania B. M.; MOCELLIN, Maria Clara; GONÇALVES, Maria do Carmo (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias*. Porto Alegre: Letras & Vida, 2011.

KOUCHER, Ademir. 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.; MOCELLIN, Maria Clara; GONÇALVES, Maria do Carmo (Org.). *Mobilidade humana e dinâmicas migratórias*. Porto Alegre: Letras & Vida, 2011. p. 17-42.

KOUCHER, Ademir. *Migrações internas no Rio Grande do Sul: os novos cenários da desconcentração espacial urbano regional*. 2006. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre: 2006.

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.

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.

SINGER, Paul. *Economia política da urbanização*. São Paulo: Contexto, 1998.

# **O papel das políticas públicas para a redução das desigualdades e pobreza e como instrumento de desenvolvimento econômico e social no Brasil**

Luís Davi Siqueira\*  
Marilise Dorneles Spat\*\*

## **Introdução**

Nos últimos 30 anos, a situação social no Brasil melhorou. Diminuíram as taxas de pobreza e indigência, analfabetismo, mortalidade infantil, desemprego, entre outras. Porém, estes avanços se deram de forma devagar, se comparada ao aumento populacional e às transformações urbanas. Em 2012, o IDH brasileiro foi de 0,730, ocupando a posição octagésima quinta, retrocedendo uma posição quando comparado ao ano de 2011.

Os níveis de pobreza existentes no Brasil não tiveram suas quedas em maiores magnitudes nas últimas décadas, devido, em grande parte, às desigualdades existentes no País. A alta desigualdade brasileira atinge todas as regiões. Embora haja variações entre as regiões metropolitanas, todas acabam por ser prejudicadas em avanços sociais, devido às taxas de desigualdade estrutural do País. Para o Estado do Rio Grande do Sul a situação não é diferente. Porto Alegre possui uma das menores taxas, porém nada elogiável, devido à magnitude que se encontra. A alta desigualdade brasileira gera um grande custo social. Barros, Henriques e Mendonça (2001) argumentam que a estrutura da distribuição de renda, e outras distribuições de oportunidades, tanto econômicas quanto sociais, foram determinantes para os níveis de pobreza brasileira. De acordo com o Ipea (2013), o coeficiente de Gini no Brasil, para o período de 2001 a 2011, recuou em 11%. Conforme o Instituto, esta redução foi resultado de um aumento da renda média real devido à expansão de empregos, ao aumento da escolaridade da população adulta e à focalização de transferências de renda. Embora a redução informada pelo Ipea seja importante, ainda assim o índice brasileiro é alto, com taxas acima dos 0,5 nas regiões metropolitanas (tabela 1).

---

\* Doutorando em Ciências Sociais pela Unisinos. Professor de Economia na Faculdades Ideau de Caxias do Sul e Economia Brasileira na Faculdade Dom Bosco de Porto Alegre. *E-mail*: Luis.davi@ibest.com.br

\*\* Mestranda em Economia pela Unisinos. Professora de Estruturas Organizacionais, Pesquisa e Desenvolvimento de Projetos na Instituição Evangélica de Novo Hamburgo (IENH). *E-mail*: marilisespat@yahoo.com.br

**Tabela 1** – Coeficiente de Gini Brasil 2001 a 2011

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2011
<b>Brasil</b>	0,593501	0,587339	0,580972	0,568909	0,566305	0,55968	0,552154	0,54291	0,538854	0,527367
<b>Região Norte</b>	0,565709	0,565075	0,543117	0,532434	0,528717	0,522413	0,527438	0,506991	0,522536	0,529824
<b>Região Nordeste</b>	0,598048	0,593549	0,583448	0,581354	0,569588	0,571626	0,562991	0,555712	0,555766	0,542988
<b>Região Sudeste</b>	0,564302	0,560012	0,554281	0,538797	0,539882	0,533577	0,519524	0,511754	0,506895	0,497822
<b>Região Sul</b>	0,544982	0,526543	0,528108	0,518594	0,512083	0,503265	0,501713	0,491204	0,487436	0,46838
<b>Região Centro-Oeste</b>	0,594516	0,592507	0,577211	0,569534	0,57323	0,559346	0,571486	0,563551	0,555568	0,532955
<b>Regiões metropolitanas</b>										
<b>Belém</b>	0,583996	0,581602	0,547201	0,541196	0,54201	0,538358	0,537456	0,519617	0,512031	0,521899
<b>Fortaleza</b>	0,631534	0,599403	0,585763	0,599301	0,579082	0,556441	0,549549	0,556356	0,553833	0,521396
										Continua.
										Continuação.
<b>Recife</b>	0,620854	0,618333	0,600358	0,626339	0,613576	0,600797	0,575007	0,593721	0,567347	0,542442
<b>Salvador</b>	0,621407	0,633602	0,618124	0,587434	0,588967	0,574707	0,590503	0,578964	0,580065	0,561107
<b>Belo Horizonte</b>	0,558137	0,563925	0,566296	0,55568	0,549609	0,554014	0,548729	0,531029	0,530072	0,524229
<b>Rio de Janeiro</b>	0,571647	0,554606	0,563492	0,555317	0,558561	0,561307	0,55968	0,549226	0,556169	0,542549
<b>São Paulo</b>	0,567722	0,572449	0,561647	0,542226	0,554638	0,538015	0,524224	0,511016	0,514148	0,506601
<b>Curitiba</b>	0,561236	0,534947	0,537722	0,563245	0,536654	0,520376	0,521539	0,502993	0,505237	0,480208
<b>Porto Alegre</b>	0,5622	0,564674	0,548889	0,537434	0,541284	0,5411	0,521572	0,525296	0,512474	0,508446

Fonte: IETS (2013)

Entre as regiões metropolitanas, Salvador apresentou em 2011 o maior índice (0,56). Curitiba (0,48) possuía o menor índice. Na média de 2011 apenas a Colômbia e a Guatemala estão à frente do Brasil no coeficiente de Gini (Brasil 0.576, Colômbia 0.578 e Guatemala 0.585).

Diminuir as desigualdades é um caminho importante para o avanço econômico e social no País. Deve-se também salientar que a diminuição das taxas de pobreza, indigência e desigualdades dependerá de uma estrutura macroeconômica propícia, estável, bem como a eficiência das políticas públicas implantadas.

Com referência à utilização de medidas para combater a pobreza, Lustig e Deutsch (1998) informam a importância que tem o crescimento econômico, devendo este se dar de forma equilibrada e sustentada, porém salientando que só o crescimento não é o suficiente. Deve haver também um ambiente que favoreça a implantação de políticas públicas bem direcionadas. Tal ambiente compreende governos que fortaleçam boas gestões públicas, propiciando uma inclusão dos pobres não só às necessidades materiais, mas também à participação.

Segundo Lustig e Deutsch (1998), a focalização das políticas públicas deve favorecer, por exemplo, os seguintes aspectos: valorizar o capital humano dos pobres (através de qualificação, programas de saúde informativos à natalidade); haver reformas referentes a modificações e distribuições de bens na sociedade (como maior acesso à subsídios ou à reforma agrária); ampliar políticas urbanas (água, saneamento, habitação, etc.); ter acesso a transferências diretas do governo (bolsas que favoreçam a permanência de crianças na escola, medida que além de contribuir educacionalmente às crianças possibilita um incremento à renda familiar); desenvolver políticas de

assistência àqueles que estão impossibilitados de trabalhar por alguma limitação (doenças crônica, física ou mental), entre outros.

Dentro da implantação de políticas para combater à pobreza, Sen (2001, p. 170) aborda que, primeiramente, deve-se identificar qual a privação que está levando as pessoas para uma situação de pobreza, respeitando a heterogeneidade existente entre as sociedades, “de forma que o diagnóstico precede a escolha de políticas”. Destaca Sen:

Uma recomendação de política está condicionada à exequibilidade, mas o reconhecimento da pobreza tem de ir além disso. Pode-se argumentar que o primeiro passo consiste em diagnosticar a privação, e relacionado com ele, determinar o que devemos fazer se tivermos os meios. E então o próximo passo é fazer escolhas de políticas reais em conformidade com nossos meios. Nesse sentido, a análise descritiva da pobreza tem de ser anterior à escolha de políticas. (2001, p. 171).

## 2 Políticas públicas

Ao longo dos últimos séculos, o papel do Estado frente à sociedade vem se alterando, não se limitando com ações exclusivas voltadas ao mercado e à defesa nacional, principais políticas das Nações pré-século XIX. Grande parte destas mudanças de ações estatais está ligada ao aprofundamento da democracia, pois a população passa a exigir um Estado mais “próximo” da sociedade. Neste novo contexto pós-século XIX, principalmente em meados e após a Segunda Guerra Mundial, começa a surgir um novo modelo de ações governamentais, o chamado modelo do bem-estar social (*Welfare State*). Logo, este conjunto de ações desenvolvidas pelo Estado, relacionadas ao bem-estar da sociedade, pode ser definido como políticas públicas, ou seja, trata-se de ações governamentais direcionadas para determinadas necessidades sociais da população.

Estas políticas podem ser voltadas para a saúde, a educação, a previdência, a fome, etc. O desenvolvimento de ações voltadas para estas áreas dependerá de como os atores sociais se articulam; de recursos orçamentários governamentais disponíveis; de prioridades de governos (se as demandas irão de fato fazerem parte de uma agenda), entre outros fatores de articulação social.

Souza (2006) cita o surgimento da área de políticas públicas, através de duas explicações: uma de origem nos Estados Unidos e a outra de origem na Europa. Com referência aos Estados Unidos, as políticas públicas surgiram como área de conhecimento e disciplina acadêmica, dando ênfase aos estudos sobre a ação e estratégias de governo. Na Europa, a ênfase se dá em abordagens procurando questionar e explicar qual deve ser de fato o papel do Estado. Para sintetizar diversas definições de políticas públicas, Souza (2006, p. 36) apresenta os principais elementos:

- a política pública permite distinguir entre o que o governo pretende fazer e o que, de fato, faz;
- a política pública envolve vários atores e níveis de decisão, embora seja materializada através dos governos, e não necessariamente se restringe a participantes formais, já que os informais são também importantes;
- a política pública é abrangente e não se limita a leis e regras;

- a política pública é uma ação intencional, com objetivos a serem alcançados;
- a política pública, embora tenha impactos no curto prazo, é uma política de longo prazo;
- a política pública envolve processos subsequentes após sua decisão e proposição, ou seja, implica também implementação, execução e avaliação.

Para uma melhor aplicabilidade de determinadas políticas públicas, deve-se estar atento às seguintes fases: Agenda (definir as prioridades, quais questões serão pautadas nas discussões com órgãos governamentais); Formulação (metas, meios, alternativas, soluções para a discussão em questão); Execução (aplicação e controle da política) e Avaliação (analisar os efeitos da política implantada). Referente à fase de Avaliação de políticas públicas, convém salientar que, conforme expõe Faria (2005), houve uma massificação de avaliação das políticas públicas na década de 60, nos Estados Unidos, sendo, porém, utilizada apenas como uma ferramenta de planejamento por gerentes de alto escalão do governo. Isso gerava uma avaliação institucionalizada, comprometendo a ação governamental. A partir da década de 70, este modo passa a ser alterado, principalmente pós anos 80, devido haver mais questionamentos sobre a eficácia das ações implementadas.

Faria (2005) reconhece o papel importante da avaliação como uma ferramenta de gestão nas políticas públicas, porém salienta que as avaliações no Poder Público brasileiro têm sido relegadas.

Sendo as políticas públicas um conjunto de ações implantadas por governos, visando a melhorias do bem-estar da população, a sociedade civil também é agente no processo de discussões. A sociedade civil se organiza através de sindicatos, entidades, organizações, associações, enfim, por meio de alguma representação ou movimento e apresenta suas demandas aos governos. Este ambiente de debates é caracterizado como a esfera pública. As demandas apresentadas pela sociedade nem sempre são executadas ou discutidas de forma “pacífica”. Isto porque há uma disputa de interesses, de posição de determinados grupos ou limitações de recursos para o atendimento das demandas. Esta competição não deve ser entendida como algo maléfico, mas sim como uma oportunidade de os atores da sociedade civil debaterem e trazerem para as “arenas” de discussões seus argumentos e sua mobilização, uma forma de exercer sua cidadania, não estando meramente passivos a decisões governamentais.

### ***2.1 Políticas Públicas no Brasil***

Em 2011, o Brasil esteve na posição de sexta economia mundial, passando à frente da economia inglesa. Embora a estrutura econômica e social brasileira não seja satisfatória para se atender as necessidades que a população atualmente necessita, alguns pontos merecem ser destacados.

O Brasil possui um extenso território, com uma grande participação agrícola. Enquanto nas décadas de 20 e 30 havia uma taxa de urbanização ao redor de 30%, na

primeira década a taxa de urbanização era de 84%. Naturalmente, assim como a estrutura demográfica, rural ou urbana se modifica, a estrutura social também passa a incorporar mais demandas sociais.

No período da República velha (até os anos 30), o Estado brasileiro era caracterizado por uma forte interferência oligárquica e paternalista em suas ações governamentais. Dos anos 30 aos anos 80, o Estado passa a desempenhar um papel mais desenvolvimentista, centralizador e autoritário. Nesse período, não havia uma estrutura de Estado provedor, de um Estado do bem-estar social. Havia objetivos e programas voltados exclusivamente à industrialização nacional. Na visão estatal desse período, os avanços sociais viriam com os avanços econômicos. Modificações com maior magnitude, mais expansiva, no sistema de proteção social do Brasil, vieram apenas após a CF de 1988.

A partir dos anos 80, com a redemocratização e poucos avanços sociais, o tema políticas públicas passa a ocupar mais espaço na agenda governamental e da sociedade em geral. Arretche (2003) expõe que as discussões expandiram-se através de trabalhos acadêmicos, disciplinas em cursos de graduação e pós-graduação, financiamentos para área, etc., porém, ainda carecendo de uma acumulação de conhecimento. Para a autora, as políticas públicas no Brasil estão mais subordinadas à agenda política do que a outras áreas.

Esse mesmo argumento é dado por Souza (2003, p. 16), ao destacar algumas limitações e reconhecer alguns avanços nas discussões, como, por exemplo, ao afirmar que os “fóruns e instrumentos permitem-nos conhecer melhor e mais rapidamente a produção de nossos pares, embora não exista um periódico específico que abrigue exclusivamente a produção da área”.

Nos anos 90, pós-estabilização da moeda, a agenda de discussões de políticas públicas no Brasil ganha mais espaço através da implantação de programas focalizados para a transferência de renda, como, por exemplo, os programas Bolsa Escola, Bolsa Família, entre outros, nos governos dos presidentes Fernando Henrique Cardoso e Luís Inácio Lula da Silva.

A partir dos anos 80 e 90, também fazem parte da agenda mais discussões, questionamentos e avaliações sobre a eficácia dos programas de transferências de renda, como, por exemplo, se as políticas devem ser universais ou focalizadas. Druck e Filgueiras (2007) afirmam que as políticas universais impactam na redução da pobreza de forma estrutural e que as políticas focalizadas possuem mais um caráter assistencialista, estando os beneficiados vulneráveis à extinção ou modificação, conforme o interesse governamental.

O Ministério do Desenvolvimento Social argumenta que os programas de transferência de renda, como o Bolsa Família, são estruturais, pois são aplicados com programas paralelos, complementares, objetivando levar as famílias a uma independência do benefício.

Para Cohn (2004, p. 13), políticas públicas de superação da pobreza devem ser norteadas por uma estratégia de superação, podendo ter um caráter de alívio, mas que principalmente os programas tragam “a possibilidade de se transformarem em políticas estruturantes de um novo padrão de relações sócio-econômicas”. A autora também apresenta a seguinte explicação:

Os programas terão tanto maior êxito quanto à sua capacidade de atuarem sobre a superação da pobreza quanto maior ênfase seja dada às denominadas “portas de saída”, isto é, às políticas complementares voltadas ao aumento da habilidade e da capacidade dos indivíduos para aproveitarem possíveis acessos a fontes de renda autônomas e sustentadas, e em conseqüência, contribuindo para a construção de sua autonomia frente ao Estado e aos benefícios sociais vinculados aos programas de transferências de renda. (COHN, 2004, p. 11).

Uma situação de alívio da pobreza é caracterizada por políticas assistencialistas, quando são direcionadas para grupos mais vulneráveis e que tenham um caráter mais emergencial. Já as políticas de superação estão mais estruturadas para um período de médio e longo prazo, de forma que priorizem o crescimento econômico e a equidade social, havendo uma ligação destes, gerando um resultado da política econômica na política social. (COHN, 2004).

### **Considerações finais**

É fundamental que, para a redução das taxas de pobreza, indigência e desigualdades sociais, sejam aplicadas políticas públicas bem-estruturadas ou focalizadas. Através destas se consegue intervir em determinadas necessidades sociais à fim de se gerar resultados que favoreçam o desenvolvimento econômico e social. Em nível mundial, latino-americano ou brasileiro, nas últimas décadas o tema políticas públicas tem ganhado mais espaço na agenda de discussões. Isto devido a mudanças políticas e econômicas vivenciadas pelas populações, principalmente pós anos 80. No caso brasileiro, uma nova descentralização de recursos e interesse da sociedade por participação contribuíram para a busca de mais espaços nos debates de políticas públicas. Esta maior participação da sociedade civil é importante para um melhor acompanhamento das políticas públicas. Seja referente à pobreza ou a outras áreas; falhas na implantação, na execução ou no controle de políticas sociais, podem gerar um gasto ineficiente, não atingindo seus objetivos principais.

A partir das décadas de 60 e 70, as avaliações sobre políticas públicas se modificaram. Informações gerenciais passaram a dar espaços para avaliações questionadoras sobre a alocação de recursos e sobre o papel do Estado. No Brasil, no período pós-CF de 1988, à medida que aumentavam os questionamentos e as discussões sobre a eficiência do Estado nas políticas públicas, a evolução do gasto social, em percentual do PIB, nas três esferas da administração pública, também aumentou (13,3% em 1985; 19,0% em 1990; 19,2% em 1995; 21,9% em 2005). (IPEA, 2011).

Uma expansão de conselhos, conferências, movimentos, ONGs, a partir dos anos 80, possibilitou um melhor acompanhamento das discussões envolvendo políticas

públicas no Brasil, favorecendo mais a consolidação da cidadania. Porém, deve-se observar que, nos anos 90 as políticas públicas no país não “surfaram” num ambiente favorável, pois também estavam subordinadas a uma agenda neoliberal. Inflação descontrolada, e a posterior estabilização da moeda, superávits no orçamento e crescimento econômico pequeno foram grandes desafios para a implantação e a eficácia de políticas públicas.

## Referências

- ARAÚJO, Tânia Bacelar. *Ensaio sobre o desenvolvimento brasileiro: heranças e urgências*. Rio de Janeiro: Revan; Fase, 2000.
- ARRETCHE, Marta. Dossiê agenda de pesquisa em políticas públicas. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 18, n. 51, p. 7-9, fev. 2003.
- \_\_\_\_\_. Tendências no estudo sobre avaliação. In: RICO, Elizabeth Melo (Org.). *Avaliação de políticas sociais: uma questão em debate*. São Paulo: Cortez, 1998. p. 29-39.
- BARROS, R. P.; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. A Estabilidade inaceitável: desigualdade e Pobreza no Brasil. *IPEA, Textos para discussão*, n. 800, jun. 2001.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome. *Avaliação de políticas e programas do MDS: resultados: Bolsa Família e Assistência Social*. Brasília, DF: MDS; SAGI (Secretaria de Avaliação e Gestão da Informação), 2007. Disponível em: <http://www.mds.gov.br/gestaodainformacao/biblioteca>>. Acesso em: 20 jan. 2012.
- COHN, Amelia. Programas de transferência de renda e a questão social no Brasil. *Estudos e Pesquisas n. 85*. Disponível em: <<http://www.ces.uc.pt/lab2004/pdfs/acohn.pdf>>. Acesso em: 20 jan. 2012.
- DRUCK, Graça; FILGUEIRAS, Luiz. Política social focalizada e ajuste fiscal: as duas faces do governo Lula. *Katálisis*, v. 10, n. 1, p. 24-34, jan./jun. 2007.
- FARIA, Carlos Aurélio Pimenta de. A política da avaliação de políticas públicas. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 20, n. 59, p. 97-109, out. 2005.
- IETS. Disponível em: <<http://www.iets.org.br/>>. Acesso em: 15 jul. 2013.
- IPEA. Disponível em: <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br/)>. Acesso em: 8 jul. 2013.
- LUSTIG, N.; DEUTSCH, R. El Banco Interamericano de Desarrollo y la reducción de la pobreza: Visión Geral. Washington, D.C: 1998. Disponível em: <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=366445>>. Acesso em: 22 jan. 2012.
- PNUD. Disponível em: <[http://www.un.org](http://www.un.org/)>. Acesso em: 24 jan. 2012.
- SEN. Amartya K. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
- \_\_\_\_\_. *Desigualdade reexaminada*. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SOUZA, Celina. Políticas públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, n. 16, p. 20-45, 2006.
- \_\_\_\_\_. “Estado do campo” da pesquisa em políticas públicas no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 18, n. 51, p. 15-20, fev. 2003.
- \_\_\_\_\_. Estado da arte da pesquisa em políticas públicas. In: HOCHMAN, G.; ARRETCHE, M.; MARQUES, E. *Políticas públicas no Brasil*. Rio de Janeiro: Focruz, 2007.

# A inserção das vinícolas do Vale dos Vinhedos no mercado externo: um estudo realizado com as vinícolas Miolo e Pizzato

Rafaela Crosa de Ross\*  
Fernanda Lazzari\*\*  
Daísa Ziglioli Pilotto\*\*\*

## 1 Introdução

O movimento de globalização que o mundo vive atualmente teve início no fim da Segunda Guerra Mundial, meados de 1945. Conforme Mariotto (2007, p. 3), “no ambiente pós-guerra, impulsionado por instituições econômicas internacionais e programas de reconstrução, o comércio internacional aumentou de forma impressionante”. Frente a isso, Keegan (2005) afirma que há 40 anos a economia era muito menos integrada do que nos dias de hoje. Nessa linha, Brasil (1996) menciona que, a partir da década de 80, as empresas brasileiras passaram a ter uma participação mais abrangente no mercado externo, na qual exportações continuadas e crescentes de produtos com maior valor agregado foram adotadas como estratégia.

Quanto ao setor da viticultura brasileiro, Mello (2012) diz que conforme dados divulgados pelo IBGE, em 2011 o aumento na produção de uvas no Brasil foi de 12,97%, porém nem todos os estados apresentaram esse aumento. Destaca-se que o Estado do Rio Grande do Sul teve um aumento de 19,79% na produção de uvas. No mesmo ano, verificou-se um aumento de 50% na produção de uvas destinadas ao processamento, graças às condições climáticas favoráveis. Isso representou 57,13% do total de uvas produzidas no País, e o restante foi destinado ao mercado de uva *in natura*. Já falando de mercado internacional, o vinho brasileiro ganhou mercado mundo afora, somando 31 destinos com rótulos verde-amarelos no ano de 2011. (IBRAVIN, 2012).

Em 2011, a produção de vinhos, sucos e derivados do Rio Grande do Sul apresentou 39,68% em comparação com o ano anterior, comenta Mello (2012). Vale destacar que a Serra gaúcha possui a primeira Indicação Geográfica brasileira – o Vale dos Vinhedos que contempla as cidades de Bento Gonçalves, Garibaldi e Monte Belo do Sul. (APROVALE, [s.d]). Essa indicação demonstra que um determinado produto é patrimônio regional, e para preservar essa identidade existem normas e regras específicas.

As diversas premiações internacionais dos vinhos brasileiros, *joint ventures* como as da Miolo Wine Group, os incentivos às exportações promovidos pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex) são alguns dos diversos exemplos que podem ser citados para afirmar a presença das vinícolas do Vale dos

---

\* Bacharel em Comércio Internacional pela Universidade de Caxias do Sul. *E-mail:* rafaela.crosa@gmail.com

\*\* Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e professora na Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* fernandalazzari@hotmail.com

\*\*\* Acadêmica de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* daisazp@hotmail.com

Vinhedos no mercado internacional, bem como o interesse mútuo do país e da região em fazerem parte do mercado externo. Sendo assim, a internacionalização dos negócios possibilita o acesso a mercados antes não explorados, que é exatamente o que as vinícolas do Vale dos Vinhedos têm buscado, conquistando seu espaço no mercado internacional.

Diante do exposto, este trabalho visa a analisar as características do processo de inserção internacional das vinícolas do Vale dos Vinhedos. O Vale dos Vinhedos carrega uma tradição marcada pelos italianos, que é o cultivo da uva. O maior polo vitivinícola se encontra na Serra Gaúcha, localizada no Nordeste do Rio Grande do Sul. Mais de 90% da produção de vinhos provém da Região Sul. O Vale dos Vinhedos cresceu significativamente nas últimas duas décadas, tornando-se um foco interessante de estudo no que abrange a sua expansão internacional. (MELLO, 2012).

Dessa forma, o estudo poderá agregar informações relevantes à Aprovale (Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos) e repassá-las a pessoas interessadas no assunto, como moradores da própria região, turistas, acadêmicos, estudiosos do assunto, entre outros.

Além disso, vinícolas que atendem somente o mercado interno poderão ter melhor noção de como acontece a inserção de vinícolas no mercado estrangeiro. Para estas, o trabalho poderá servir como guia para ampliar horizontes e mostrar uma perspectiva de como é internacionalizar-se. Nesse sentido, Machado (2007) cita a colocação de Gilberto Sarfati, professor no curso de Relações Internacionais da Faculdade de Economia da Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP), de que não é necessário sucumbir-se a alguns mitos da internacionalização, como a crença de que exportar é arriscado e complicado demais ou ter convicção de que não é possível competir no Exterior pelo alto valor do produto e por este não ser conhecido no mercado. Vale destacar que a inserção das vinícolas do Vale dos Vinhedos, no que tange ao mercado internacional, até o presente momento, foi pouco explorada em trabalhos de conclusão de curso.

Sendo assim, o presente estudo abre caminhos para pesquisas mais aprofundadas relativas ao tema, em que possíveis oportunidades de estudo poderão ser trabalhadas por alunos de graduação que tenham interesse no assunto.

## **2 Referencial teórico**

### ***2.1 Internacionalização de empresas***

Para Cateora e Graham (2009), o número de empresas que operam com exclusividade em mercados internos diminui conforme a competição por mercados mundiais se intensifica. Sendo assim, Cortiñas Lopez e Gama (2010) afirmam que internacionalizar-se significa que as chances de sucesso da empresa se ampliam, melhorando suas condições de integração produtiva, possibilitando ganho de escalas mais elevados e facilitando a superação de barreiras comerciais que possam surgir.

Dessa forma, Keegan e Green (1999) afirmam que, se as empresas não responderem aos desafios e às oportunidades que a globalização apresenta, elas serão absorvidas por outras que sejam mais dinâmicas ou poderão simplesmente desaparecer.

O Brasil, segundo Lacerda (2007), vem aumentando ano após ano as suas movimentações de internacionalização e enfatiza que, há dez anos, o País está entre os cinco principais países que absorvem investimentos externos diretos (IED), que estão em fase de desenvolvimento. Desse modo, o Brasil, conforme tem assumido uma posição destacada entre os maiores investidores no Exterior, passa então a conviver com uma nova realidade, que acaba por proporcionar aspectos tanto positivos quanto negativos. Os primeiros estão ligados à estratégia de inserção internacional empregada de forma ativa pelas empresas brasileiras, não somente por meio de exportações, mas também por essas inserirem suas filiais no Exterior, tornando as empresas nacionais mais robustas. As vantagens decorrentes disso estão ligadas à maior acessibilidade no que tange ao mercado internacional de capitais, presença local significativa em várias partes do globo, superando barreiras tanto tarifárias quanto não tarifárias.

Em contrapartida, o autor menciona que, devido à falta de incentivos para a competitividade das empresas situadas no Brasil, essas têm transferido suas operações para os mercados externos. O que tem inviabilizado a produção e a exportação nacional são, especialmente, juros, financiamento, carga tributária, questões burocráticas, que são exatamente os mesmos que afetam os investimentos externos no País. Isso acaba por provocar impactos negativos sobre renda, emprego e potencial de exportações, por exemplo.

## ***2.2 Motivações e benefícios da internacionalização***

Happi (2002) afirma que existem motivações que podem diferir de uma empresa para outra, quando se trata de internacionalização. Sendo assim, toda empresa deveria perguntar-se sobre quais as razões para internacionalizar-se, já que esse questionamento é base dos objetivos de uma empresa para a internacionalização, contribuindo para a formação de estratégias.

Segundo Mariotto (2007), um dos motivos que levam as empresas a se internacionalizarem é a busca por novos mercados. Quando o mercado doméstico já não comporta as vendas, então a expansão das vendas é proporcionada nessa participação em mercados estrangeiros. Nessa linha, a empresa ainda pode usar os mesmos recursos que lhe deram vantagem competitiva no mercado de origem, podendo explorar economias de escala e de escopo. Dessa maneira, as vendas da empresa irão aumentar e ela permanecerá exercendo basicamente as mesmas atividades que já realizava, o que irá diferenciar será a quantidade que será maior, em outras palavras, a empresa irá continuar atuando no mesmo estágio de sua cadeia produtiva.

Keegan e Green (1999) afirmam que uma empresa global pode aproveitar o volume de produção elevado para obter as vantagens das economias de escala dentro de uma única fábrica. Dessa forma, Happi (2002) completa mencionando que os preços de

custo unitários caem em função do aumento de produção, pois quanto há um maior número de produtos produzidos, os encargos fixos têm uma melhor distribuição. Assim, evidencia a necessidade de mercado para a venda desses produtos, em detrimento da produção acumulada.

Segundo Vazquez (2004), o motivo que leva as empresas a se internacionalizarem é a melhora na imagem da marca. A partir do momento em que uma marca é fincada no mercado exterior, o prestígio nacional em relação a esta aumentará; dessa forma, o produto estará melhor conceituado no país de origem. Nessa linha, Happi (2002) complementa mencionando não somente a clientela nacional, mas também a clientela estrangeira, uma vez que estar presente no mercado externo pode representar um indicador de produtos com boa qualidade, bons preços e serviços e também com boa *performance*.

Um caso especial para a internacionalização, como menciona Mariotto (2007), é o acompanhamento do crescimento dos clientes que ocorre quando um cliente importante da empresa ingressa no mercado estrangeiro. Frente a isto, a empresa fornecedora se encontra em uma situação em que ela é praticamente obrigada a acompanhar seu cliente, inserindo-se no mercado estrangeiro. Caso a empresa deixe de tomar essa decisão, ela estará abrindo mão da oportunidade de expansão e também correrá o risco de perder seu cliente para uma empresa concorrente, que esteja disposta a atender seu cliente em ambos os mercados. Com base nesse pensamento, Happi (2002, p. 25) menciona que o fator concorrência tem um papel fundamental quanto ao desenvolvimento internacional de empresas, afirmando que “exporta-se para se opor ou resistir à concorrência”.

Para Keegan e Green (1999), a capacidade de uma organização de buscar recursos no mercado externo, que permitem uma competição mais eficaz no mercado exterior, é destacada como um ponto forte. Diante disso, Happi (2002) menciona que uma empresa que venha a beneficiar-se de matérias-primas ou de outros produtos que entram mais baratos, terá queda nos custos de produção, permitindo uma competitividade muito melhor. Conforme Mariotto (2007), os recursos a serem buscados no mercado internacional podem ser naturais, e abundantes em um mercado, o capital, ou a um fator de produção que seja mais barato. Segundo Barney e Hesterly (2011), o acesso à mão de obra barata não é suficiente por si, como motivação para o ingresso em certos países, uma vez que os custos relativos a ela podem mudar ao longo do tempo. Além disso, o autor menciona que de nada adianta o custo baixo na mão de obra, se um país não for capaz de produzir com qualidade e com eficiência os seus produtos. Nesse sentido, Keedi (2002) explica que a mão de obra especializada viabiliza a produção e o desenvolvimento.

Os recursos naturais, afirma Keedi (2002), podem ser uma das maiores fontes para a realização do comércio. Um país que tenha um recurso natural em abundância poderá exportá-lo para países que tenham pouco ou nada desse recurso, bem como poderá necessitar de fatores tecnológicos para sua obtenção e utilização, o que pode levá-la a importar bens de produção para isto, e que não são fabricados pelo país. Conforme o

autor, o clima de um país é um poderoso motivador das relações internacionais, pois a produção de determinados produtos depende dele.

Cada vez mais frequentemente buscado, o conhecimento especializado pode ser a aquisição de uma empresa por outra no mercado estrangeiro, devido às habilidades técnicas ou competitivas que ela possua. A instalação de uma subsidiária em um dos diversos centros geográficos de produção especializada disseminados pelo mundo, os *clusters* ou “aglomerados industriais”, também é uma maneira de se buscar conhecimento especializado. (MARIOTTO, 2007). Neste sentido, o maior benefício adquirido é o de aprendizado em decorrência do relacionamento de uma empresa com outras empresas estrangeiras, em que ela acaba por absorver novas tecnologias de produção e também acaba por desenvolver novas técnicas de gestão. (PEREIRA; GROSTEIN, 2007). Dessa forma, melhorando o nível tecnológico dos produtos da empresa, esta poderá confrontar a concorrência. (HAPPI, 2002).

Conforme Mariotto (2007), a diversificação do risco de uma empresa também a impulsiona a sua expansão internacional para não estar totalmente dependente de um mercado que gere toda a sua receita. Atuando em diferentes mercados, a empresa fica sujeita a menores variações em seus resultados, assim reduzindo o risco. Riscos políticos ou sociais, por exemplo, são riscos não econômicos, que pela diversificação internacional, podem ser minimizados.

Keedi (2002) afirma que mercados alternativos são um meio de manter o equilíbrio de uma organização. A importação de mercadorias provenientes de mercados variados pode eliminar os problemas nacionais, do mesmo modo que a exportação amplia os mercados para escoamento de uma produção, que pode vir a ser diminuída em seu mercado interno. Nesse sentido, Pereira e Grostein (2007) afirmam que quando o mercado interno estiver em recessão, a organização poderá manter-se com a demanda proveniente do mercado externo.

Quando o produto está maduro no mercado local, as empresas podem lançá-lo no mercado estrangeiro, a fim de estender o ciclo de vida do produto, além de contribuir para a minimização das flutuações sazonais de vendas. (FERRELL et al., 2000). Assim, segundo Happi (2002), o produto que tiver chegado na fase de declínio num determinado mercado, poderá vir a “nascer de novo” nos mercados internacionais onde ele será um produto novo, em mercados que estejam em fase de crescimento ou de maturidade. Barney e Hesterly (2011) analisam que um produto ou serviço pode estar em estágios distintos de seu ciclo de vida em países diferentes. É possível; então, usufruir os recursos e as capacidades desenvolvidas durante um estágio, em particular em seu mercado interno, em um mercado externo durante esse mesmo estágio de ciclo de vida. Como benefício, um aumento do desempenho econômico da empresa pode acontecer. O prolongamento do ciclo de vida de produtos pode gerar um lucro que antes não existia em cima destes, pois a empresa aumentando o “prazo de vida” de um produto que gera lucro no mercado interno poderá lucrar com o mesmo produto porém em um mercado estrangeiro. (KOTLER, 2009).

### **2.3 Barreiras e dificuldades da internacionalização**

Para uma empresa atuar em um país estrangeiro, é mais difícil do que atuar em seu próprio País. Segundo Mariotto (2007), uma empresa que atua no mercado estrangeiro já sai com desvantagem em relação a uma concorrente que também atue nesse mercado. Pouco conhecimento sobre a cultura, costumes, legislação, preferências são pontos-chave que caracterizam a desvantagem da primeira empresa perante a segunda. Paiva e Hexsel (2005) definem o processo de internacionalização das empresas brasileiras como um desafio e, ainda, apontam como fatores que dificultam a internacionalização das empresas brasileiras a defasagem tecnológica, escala e a falta de conhecimento sobre os mercados estrangeiros.

Conforme Happi (2002), as barreiras tarifárias estão ligadas diretamente aos direitos e às taxas aduaneiras. O imposto de importação, tarifa alfandegária ou tarifa aduaneira, é um imposto federal que incide sobre a entrada de produtos estrangeiros em território nacional. Nesse imposto, quando trata-se de Brasil, ocorre uma unificação em relação a terceiros países, mediante o estabelecimento da tarifa externa comum (TEC), cujas alíquotas sofrem revisões a cada período de tempo. (ASHIKAGA, 2001).

Happi (2002) afirma que as barreiras não tarifárias têm como objetivo impedir ou limitar importações dentro de um país, e se configuram como não tarifárias por serem outras medidas além das taxas aduaneiras e direitos. A exemplo delas, o autor identifica: as normas, quotas (ou racionamentos), as formalidades de desembaraço aduaneiro complexas e os entraves administrativos.

O *dumping*, em síntese, ocorre quando a empresa exportadora vende seu produto à empresa importadora por um preço abaixo do valor cobrado por um produto similar no seu mercado interno. (BARRAL; PIMENTEL, 2006). Conforme Barral e Brogini (2007), as medidas antidumping têm como objetivo atingir as importações realizadas com a prática de dumping. Tais medidas são realizadas na cobrança de valores adicionais (direitos antidumping) no momento em que o produto é importado.

As medidas compensatórias, segundo Fonseca, Sanchez e Nasser (2005), são utilizadas por um país, a fim de neutralizar os efeitos dos subsídios concedidos por outro país no seu mercado. Barral e Brogini (2007) agregam dizendo que tais medidas servem para proteger a indústria nacional diante dos subsídios anteriormente mencionados. Os subsídios, conforme Fonseca, Sanchez e Nasser (2005), são formas de auxílio governamental concedido às empresas instaladas em seu território e que podem ser, por exemplo, isenções fiscais, a concessão de empréstimos, créditos e garantias às exportações.

As medidas de salvaguardas visam a aumentar temporariamente a proteção a uma indústria doméstica, que esteja sendo prejudicada gravemente ou sofrendo ameaças graves de prejuízo, em decorrência do aumento de importações de produtos destinados no mercado em que essa indústria atue. (DIAZ et al., 2005).

Lima (2005) caracteriza genericamente as medidas sanitárias e fitossanitárias como instrumentos que servem para proteger a vida e a saúde humana, animal e vegetal. Onde as medidas sanitárias são aplicadas para proteger a vida e a saúde humana e animal, e as medidas fitossanitárias, por sua vez, são aplicadas para proteger a saúde das plantas.

Conforme Rodrigues (1999), que dá como exemplo os empresários e executivos brasileiros que precisaram sair do país e observar o que se passa no mundo fora das fronteiras nacionais, para que possam sintonizar-se com o novo mundo. Para tanto, essas pessoas tiveram que romper as barreiras da cultura e se permitirem aprender. Nesse sentido, Kuzaqui (1999) descreve o contato com outras culturas como algo positivo, já que desse modo são colocados à prova processos que intentam o equilíbrio entre a qualidade dos produtos e serviços ofertados no mercado doméstico e concorrentes de mercados no Exterior, que sejam mais exigentes. Conforme Carnier (2004), cada mercado possui suas próprias características culturais, sendo um fator decisivo para que um plano de marketing obtenha sucesso, uma vez que essas características únicas podem ter uma difícil interpretação, exigindo um estudo mais detalhado por parte da empresa.

Contudo, Cateora e Graham (2009) observam que quanto mais parecidas as culturas entre países, a probabilidade de um acordo dar certo é maior, pois as características de ambas as empresas tendem a ser bastante similares, bem como o seu ponto de vista. Segundo Krugman e Obstfeld (2010), países próximos comercializam mais do que países distantes. Os custos relativos à distância aumentam, como o transporte de bens e serviços. Conforme os autores, os economistas também acreditam que os fatores menos tangíveis têm um papel fundamental, já que o comércio é mais intenso se os países possuem um contato de maior proximidade. Esse contato tende a diminuir conforme a distância entre eles aumentar.

#### ***2.4 Estratégias de expansão internacional***

A implementação de uma estratégia internacional normalmente é considerada mais desafiante do que fazê-la em uma organização de âmbito local (CERTO et al., 2005). Para Keegan e Green (1999), a estratégia global exige disciplina, criatividade e esforço constante, para que mediante essas competências seja possível criar ofertas vencedoras a nível internacional.

Keegan e Green (1999) afirmam que uma técnica de marketing adotada em um país e que obtenha sucesso, não quer dizer que em outro país acontecerá automaticamente o mesmo. Ainda, o autor observa a relevância de aprender e reconhecer até onde os programas e os pontos de marketing podem expandir-se pelo mundo ou precisam ser adaptados. Para que eventuais erros que possam ocorrer no planejamento estratégico de marketing e condução de transações sejam diminuídos, é fundamental entender os mecanismos que regem o marketing internacional. Afinal, um executivo ao elaborar o plano estratégico de marketing para o âmbito internacional

utiliza as mesmas variáveis do composto de marketing do mercado interno. Essas variáveis são produto, preço, promoção e canais de distribuição. (PEREIRA; GROSTEIN, 1998). Essas quatro variáveis são controláveis e, conforme Certo (2005), são utilizadas pelas organizações, para que se adaptem ao mercado-alvo ou para que o influenciem.

Kotler (2009) define o produto ou a oferta como a base de qualquer negócio. É comum as empresas utilizarem os mesmos programas de marketing utilizados no país de origem, nos novos mercados. Todavia, em certas ocasiões são necessárias adaptações para o mercado local, e esse processo é denominado adaptação da comunicação. (PEREIRA; GROSTEIN, 2007).

Kotler (2009) difere o preço do mix de marketing dos demais, pelo fato deste produzir receita, enquanto os demais elementos geram custos. Dessa forma, Ferrell (et al., 2000) diz que os preços dos produtos estrangeiros geralmente são mais elevados em consequência dos custos maiores de transporte, impostos, tarifas e demais despesas necessárias para adequar as operações de uma organização ao mercado externo. As taxas de câmbio das moedas estrangeiras influenciam diretamente no preço cobrado em outros países; afinal, diariamente podem ocorrer flutuações no mercado internacional modificando-o em minutos. As influências ambientais também contribuem para a precificação de produtos. Pereira e Grostein (2007) exemplificam como tais: a inflação, a flutuação de câmbio, o comportamento competitivo e os subsídios do governo.

Os canais de distribuição têm como propósito criar utilidade para o cliente (Keegan 2005). O autor menciona que as empresas menores são prejudicadas sempre por não serem capazes de estabelecer acordos eficazes de canal de distribuição. Segundo Pereira e Grostein (2007), são bastante complexas as decisões referentes aos canais de distribuição quando o mercado externo é considerado, e em que fatores, como cultura, hábitos de consumo e estruturação de logística e transporte, estão relacionados à complexidade em relação a essa tomada de decisão.

A promoção engloba todas as ferramentas de comunicação que veiculam para o público algo como uma mensagem determinada. Essas ferramentas incidem em cinco categorias: publicidade, promoção de vendas, relações públicas, força de vendas e marketing direto. (KOTLER, 2009).

### **3 Método**

A pesquisa aqui apresentada utilizou um método qualitativo com caráter exploratório, operacionalizado através de entrevistas em profundidade. As entrevistas foram realizadas por meio de um roteiro de questões semiestruturado com 15 perguntas abertas.

As questões propostas tiveram o intuito de investigar os processos adotados pelas vinícolas para a sua expansão internacional. A partir do aprofundamento das questões, foi possível identificar as particularidades enfrentadas pelas empresas, seja em aspectos legais, econômicos seja nos comerciais.

As entrevistas foram gravadas com o auxílio de um notebook e, posteriormente, transcritas. Essas entrevistas foram analisadas através da técnica de análise de conteúdo, a qual Bauer (2002, p.190) descreve como “apenas um método de análise de texto desenvolvido dentro das ciências sociais empíricas”. Nesse sentido, Bardin (2000) menciona que um conjunto de técnicas de análise das comunicações compõe a técnica a ser aplicada no presente trabalho.

## **4 Objetos de estudo**

### **4.1 Miolo wine group**

A família começou a trabalhar na viticultura em 1987, porém a produção comercial iniciou somente em 1990. A empresa possui sua sede no Vale dos Vinhedos e seu primeiro vinho a ser produzido foi um merlot com as uvas locais. A Miolo cresceu rapidamente e consolidou-se no mercado brasileiro de vinhos finos. A vinícola tornou-se líder no mercado de vinhos nacionais em 20 anos. A empresa passou a chamar-se Miolo Wine Group no ano de 2006 e, atualmente, reúne uma linha de cem produtos elaborados, a partir de parcerias nacionais e internacionais. (MIOLO, 2012).

O grupo possui, até o presente momento, seis projetos em cinco regiões vitivinícolas brasileiras. Alguns desses projetos são: a Vinícola Miolo localizada no Vale dos Vinhedos – RS; a Vinícola Ouro Verde, localizada no Vale do São Francisco – BA e a Lovara Vinhas e Vinhos, localizada na Serra gaúcha – RS. Além desses projetos, a Miolo Wine Group possui seis acordos de *joint venture* pelo mundo, sendo dois deles na América Latina: Argentina e Chile, e os outros quatro na Europa. (MIOLO, 2012).

Entre as vinícolas brasileiras, a Miolo Wine Group lidera o mercado nacional de vinhos finos, possuindo em torno de 40% de *market share*. A Miolo é a maior exportadora de vinhos do Brasil e está entre as três principais produtoras de espumantes, somando 15% de participação no mercado. O faturamento da empresa foi de R\$ 95 milhões em 2009, representando 32% acima do de 2008. São 12 milhões de litros de vinhos finos elaborados pelas empresas do grupo, as quais possuem a maior área de vinhedos próprios no País, com 1.150ha, todos de uvas viníferas, conduzidas pelo sistema vertical (espaldeira). Anualmente, A Vinícola Miolo produz 4,7 milhões de litros em 450 hectares plantados no Vale dos Vinhedos. Do total, 120 hectares pertencem à Família Miolo e 330 hectares integrados com 80 produtores, que plantam as uvas para a produção dos vinhos. (MIOLO, 2012).

Foram R\$ 120 milhões em expansão da produção, tecnologia de ponta, mudas importadas, instalações e equipamentos de última geração, investidos pelo grupo nos últimos 10 anos. Em outubro de 2009, uma das mais tradicionais marcas de vinhos do Brasil, a Vinícola Almadén, foi comprada pela Miolo Wine Group, que passou a atuar em um segmento de mercado, do qual anteriormente não participava. (MIOLO, 2012).

## **4.2 Vinícola Pizzato**

A família Pizzato desembarcou no Brasil em 1880, dando continuidade ao cultivo de uvas, que era feito anteriormente na Itália. Porém, foi somente em 1998 que a Vinícola Pizzato foi constituída jurídica e materialmente. Hoje, são aproximadamente 42 hectares de vinhedos dispostos no Vale dos Vinhedos, em Bento Gonçalves, e em Dr. Fausto de Castro, no Município de Dois Lajeados. Vale mencionar que esses hectares não se encontram em um único estágio de produção, mas sim em vários. (PIZZATO, 2012).

A partir disto, a vinificação foi iniciada em 1999 com a elaboração do Pizzato Merlot, somando a quantidade total de 15.500 garrafas. Esse produto foi lançado em 2000 e foi bem recebido por uma boa parte do mercado. Daí em diante, a produção do merlot foi mantida, além de incorporar outras castas na elaboração. Além das uvas que são destinadas à elaboração das duas linhas da vinícola, a Pizzato Vale dos Vinhedos e a Pizzato Fausto, uma parte das uvas cultivadas é vendida para outros engarrafadores a granel. O restante é vendido para outras vinícolas e/ou fabricantes de sucos de uva. (PIZZATO, 2012).

O bom desempenho dos vinhos da vinícola se torna visível em concursos e listas de vinhos Brasil afora, destacando que, em 2003, ganhou como melhor vinho nacional no Top 100 Mundo 2003 da ABS SP com o Pizzato Merlot 2000 como vinho destacado. Essa foi a primeira vez que vinhos nacionais apareceram em tal lista. (PIZZATO, 2012).

## **5 Discussão dos resultados**

Este capítulo irá apresentar, conforme a narração dos entrevistados, os pontos principais da internacionalização mediante o questionário aplicado. Com base nisto, os mesmos serão analisados e comparados ao referencial teórico deste trabalho.

As empresas iniciaram o seu processo de internacionalização sem um planejamento prévio, ou seja, em ambos os casos uma oportunidade surgiu e foi levada adiante como um desafio para as vinícolas. Ao responderem a essas oportunidades, as empresas, segundo Keegan e Green (1999), acabam se solidificando ainda mais no mercado sem perder espaço para empresas mais dinâmicas que aceitam desafios. Este desafio também está ligado a uma necessidade que as empresas têm de estarem presentes não somente no mercado interno, pois, como Cateora e Graham (2009) observam, no momento em que a competição por mercados mundiais aumenta, a quantidade de empresas que trabalham somente com mercados internos diminui. Vale comentar que as vinícolas ainda se encontram em um estágio inicial de internacionalização, pois uma opera com exportação indireta e a outra com exportação direta.

Nessa linha, na vinícola Miolo, um setor de exportação foi todo estruturado para poder organizar o processo com mais controle. Essa prática de criação de departamento de exportação é comentada por Pipkin (2002). Essa operação de venda direta ao importador sem intermediários consolida o exportador como cliente tradicional do

importador, conforme Vazquez (2004). Já a vinícola Pizzato necessita de intermediários para realizar suas exportações, pois não possui um departamento de exportação na vinícola. Apesar das empresas trabalharem com diferentes tipos de exportação, ambas apresentam crescimento quanto à presença no mercado internacional.

No que se refere às motivações que levaram as empresas a iniciar o processo de internacionalização, as mesmas apresentaram motivações principais distintas. Essa diferença de motivações é algo que, conforme Happi (2002), pode acontecer ao se tratar de internacionalização. Dito isso, a vinícola Miolo teve como principal fator motivacional o aprimoramento na qualidade dos seus produtos, o que está vinculado à melhoria da imagem da marca. Nesse sentido, o entrevistado da vinícola Miolo confirma a teoria de Vazquez (2005), que diz que, no momento em que uma marca é comercializada no Exterior, o prestígio nacional aumenta, fazendo com que este produto esteja melhor conceituado no seu país de origem. Ainda, a melhora na qualidade percebida pelo consumidor no mercado interno e externo, relatada pela Miolo, confirma-se conforme o posicionamento de Happi (2002), quanto à presença da marca no estrangeiro.

Por sua vez, a vinícola Pizzato menciona a expansão de mercados como sua principal motivação quanto à internacionalização. O entrevistado dessa vinícola comenta o aproveitamento de suas uvas e de sua capacidade, seguindo a linha de Mariotto (2007) quanto ao aproveitamento dos mesmos recursos utilizados no mercado de origem. Ainda, o entrevistado comenta a melhoria na imagem da marca de forma positiva. Quanto aos ganhos por economias de escala, a Miolo percebeu ganhos por economias de escala como uma motivação, já a Pizzato comenta não ter sido uma forte motivação em função de seu volume anual de garrafas exportadas ser baixo. Ainda falando de motivações, a diversificação dos riscos foi apontada por ambos os entrevistados, como uma das principais motivações, seguindo a linha de pensamento de Mariotto (2007), de não depender somente do mercado interno.

Em relação às barreiras e dificuldades encontradas no processo de internacionalização, ambas as empresas encontraram algumas. Os entrevistados falam da alta burocracia interna e dos impostos elevados, como uma grande barreira e também dos altos custos logísticos internos. Além disso, os entrevistados comentaram sobre barreiras em relação ao idioma e à cultura. O entrevistado da vinícola Miolo coloca o idioma como uma barreira que é enfrentada diariamente e também sobre a importância em saber idiomas como o inglês e espanhol, além do francês que, no mundo do vinho, é bastante utilizado. Além disso, a questão cultural foi abordada por ambos os respondentes, como uma das principais barreiras no processo de internacionalização. Nesta linha, como Carnier (2004) comenta, cada mercado possui suas características culturais próprias, sendo um fator decisivo para que um plano de marketing obtenha sucesso, já que tais características únicas podem ter uma interpretação difícil. Com base nisso, dificuldades na negociação e diferença na preferência de estilo de produtos ocorreram durante o processo.

Outra questão abordada em relação às barreiras foi a distância entre países. Krugman e Obstfeld (2010) afirmam que países com menores distâncias entre si comercializam mais do que com países mais distantes. Porém, isso não se aplicou às vinícolas entrevistadas, já que seus clientes, em sua maioria, são os EUA e a Europa. Já em relação às medidas sanitárias, os entrevistados afirmaram ter encontrado dificuldades. Nesse quesito, certificados solicitados e a legislação vigente no país do importador foram empecilhos para ambas as vinícolas, o que confirma a colocação de Cateora e Graham (2009), que comentam que, em determinadas vezes, esse tipo de norma é usada de forma rígida ou discriminatória, a fim de restringir o comércio. Frente a isso, as barreiras no mercado externo, como menciona Diaz (et al., 2005), são algo comum e, são conhecidas como instrumentos de defesa comercial, apesar de os países criarem eles próprios essas barreiras. Conforme Cateora e Graham (2009), eles também gostam de ver as economias mundiais interdependentes. Com isso, Barral e Brogini (2007) comentam que nenhuma medida de salvaguarda será aplicada sem que haja um processo de investigação prévio.

Em relação ao marketing internacional, as vinícolas mencionaram a necessidade de adaptar os produtos em determinados aspectos; como afirmam Pereira e Grostein (2007), são necessárias adaptações para o mercado local. A Miolo comenta ter diminuído o envelhecimento do vinho em carvalho, após perceber que esta era a tendência internacional. Em relação ao rótulo, as duas vinícolas precisaram fazer algumas modificações para atender as exigências dos mercados importadores de seus produtos. Por exemplo, a Vinícola Pizzato precisou tirar a palavra “Reserva” de seu rótulo para atender as exigências do mercado estrangeiro.

Referentemente ao preço dos produtos, Ferrell (et al., 2000) comentam que produtos estrangeiros tendem a serem mais elevados dados os custos maiores de transporte, impostos e tarifas; isso se confirma na colocação dos entrevistados. Nessa linha, as influências ambientais, conforme Pereira e Grostein (2007), confirmam-se quando os respondentes falam do câmbio em diversos momentos. As empresas entrevistadas, tampouco possuem alguém que monitore seus preços de forma realmente detalhada no Exterior; assim, confiam no importador na maioria dos casos.

Segundo Keegan (2005), as empresas de menor porte são prejudicadas por não conseguirem estabelecer acordos eficazes de canal de distribuição. Porém, percebeu-se, em ambas as empresas tal dificuldade, sendo que o porte delas é bastante distinto. O autor ainda fala de incentivos, que são dados aos agentes de canal, que no caso das vinícolas são os importadores. Tais incentivos induzem à promoção dos produtos da empresa por parte do importador. Isso se confirma, conforme relata a Vinícola Pizzato, quando menciona dar descontos nos produtos para ter a ajuda dos importadores na ação promocional.

Nessa linha, os entrevistados falam da complexidade em internacionalizar suas vinícolas, e também, na lentidão do processo e do retorno do investimento, no caso da Miolo. Ambos os entrevistados veem a internacionalização como algo positivo e que

abriu muitas portas, não só para elas próprias, mas também para uma visão do Brasil perante o mundo, quanto à qualidade dos vinhos produzidos no País.

Por fim, em relação aos planos futuros, ambas as vinícolas falam de seu interesse expandir o número de países para comercializarem seus produtos. A Vinícola Miolo aponta a abertura de franquia como uma possibilidade futura e, também, de outras lojas próprias. O entrevistado da Vinícola Pizzato não cogita no momento a abertura de franquia, nem de comercialização de seus produtos em lojas próprias.

## **6 Considerações finais**

A presença no mercado internacional hoje é de extrema importância para as empresas que desejam estar entre as melhores em nível internacional. A diversificação de mercados possibilita uma série de benefícios, como a melhora da imagem da marca no mercado interno e o maior prestígio que a empresa alcança com isso. Nesta mesma linha, dá-se o aumento de faturamento e a melhora constante dos produtos decorrente de um mercado global exigente.

A oportunidade de estar presente no mercado externo exige certa solidez e confiança da empresa em si, para iniciar um processo que até então era pouco conhecido. Diante disso, um bom planejamento de entrada nesse ramo é imprescindível para que seja possível colher bons frutos e reduzir a margem de erros.

Dessa forma, este trabalho visou a compreender de que maneira as vinícolas do Vale dos Vinhedos entrevistadas inseriram-se no mercado internacional, através de motivação e das barreiras encontradas ao longo do processo.

No caso das empresas estudadas, a entrada no mercado externo foi muito importante para a solidificação das marcas no mercado interno. A presença destas no mercado externo trouxe muitos benefícios, ainda que estes sejam diferentes para as duas empresas estudadas.

As motivações das vinícolas para se internacionalizarem foram muito parecidas, mas também houve algumas divergências quanto aos benefícios trazidos pela inserção internacional. Nessa linha, percebe-se que, apesar da maioria dos ganhos alcançados serem praticamente iguais, alguns se diferenciam por conta do porte das empresas.

No que tange às barreiras, as mesmas ocorreram tanto no país de origem quanto no Exterior. Percebeu-se uma grande dificuldade no Brasil quanto às questões logísticas e de impostos. O segundo foi mencionado diversas vezes como um grande empecilho na hora de competir internacionalmente, juntamente com a questão burocrática do país. Quanto às barreiras no mercado externo, a questão da rotulagem foi uma das mais comentadas, dada a dificuldade com as legislações estrangeiras.

Em relação aos planos futuros, os entrevistados visam à expansão de sua participação no mercado estrangeiro. Nessa linha, foi cogitada a hipótese de abertura de filiais por parte da Miolo. Já a Pizzato não vê para um futuro próximo esse tipo de inserção.

Após a realização deste estudo, pode-se perceber que o processo de internacionalização das empresas foi semelhante, apesar do tempo para a concretização ter sido distinto. Além disso, pode-se perceber a fragilidade do setor vitivinícola brasileiro em relação à internacionalização, uma vez que o governo deveria ser um dos principais colaboradores deste processo. Contudo, nota-se o crescimento do setor em nível mundial, acompanhado do reconhecimento positivo dos produtos provenientes do país, em especial da região do Vale dos Vinhedos.

Vale ressaltar que o presente trabalho teve algumas limitações quanto à seleção das vinícolas a serem entrevistadas. Apesar de mais vinícolas exportarem, não havia dados quantitativos em relação à quantidade de litros exportados no ano de 2011. Isso impossibilitou que se selecionassem as maiores exportadoras em litros no ano de 2011. Com isso, foi alterada a forma de escolha destas vinícolas, buscando apenas conforme o MDIC, as vinícolas exportadoras do Vale dos Vinhedos no ano de 2011.

Neste sentido, sugere-se que, para estudos futuros, sejam trabalhadas vinícolas com porte semelhantes. Além disso, cabem estudos que analisem vinícolas de outras regiões e até de outros países, no intuito de estabelecer comparativos com os achados desta pesquisa. Ainda nesta perspectiva, sugerem-se estudos que analisem as estratégias de marketing internacional adotadas por vinícolas, principalmente no que tange à comunicação e promoção dos produtos. Essa sugestão está baseada no fato de as empresas entrevistadas terem mostrado uma carência nessa área.

## Referências

- APROVALE. *Manual da Indicação Geográfica do Vale dos Vinhedos*. [s.d]. Disponível em: <[http://www.valedosvinhedos.com.br/userfiles/file/cartilha\\_DO%20Aprovale.pdf](http://www.valedosvinhedos.com.br/userfiles/file/cartilha_DO%20Aprovale.pdf)>. Acesso em: 30 jun. 2012.
- ASHIKAGA, Carlos Eduardo Garcia. *Análise da tributação: na importação e na exportação*. 2. ed. São Paulo: Lex Editora, 2005.
- BARDIN, Laurence. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 2000.
- BARNEY, Jay B.; HESTERLY, William S. *Administração estratégica e vantagem competitiva: conceitos e casos*. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2011.
- BARRAL, Welber de Oliveira; BROGINI, Gilvan Damiani. *Manual prático de defesa comercial*. São Paulo: Lex Editora, 2007.
- BARRAL, Welber de Oliveira; PIMENTEL, Luiz Otávio. *Comércio internacional e desenvolvimento*. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2006.
- BAUER, Martin. Análise de conteúdo clássica: uma revisão. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George. *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Petrópolis: Vozes, 2002.
- BRASIL Presidente (1995-2002: Cardoso). *Política industrial, tecnológica e de comércio exterior do governo brasileiro*. São Paulo: Aduaneiras, c1996.
- CARNIER, Luiz Roberto. *Marketing internacional para brasileiros*. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.
- CATEORA, Philip R.; GRAHAM, John L. *Marketing internacional*. 13. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009.
- CERTO, Samuel C. et al. *Administração estratégica: planejamento e implantação da estratégia*. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2005.
- DIAZ, José Setti et al. Antidumping e salvaguardas. In: THORSTENSEN, Vera; JANK, Marcos Sawaya. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Lex Editora, 2005.
- FERRELL, O. C. et al. *Estratégia de marketing*. São Paulo: Atlas, 2000.

- FONSECA, Adriana Dantas Q. da; SANCHEZ, Michelle Ratton; NASSER, Rabih Ali Nasser. Subsídios e medidas compensatórias. In: THORSTENSEN, Vera; JANK, Marcos Sawaya. *O Brasil e os grandes temas do comércio internacional*. São Paulo: Lex Editora, 2005.
- HAPPI, Jean-Paul Titalom. *Introdução ao comércio internacional*. Caxias do Sul: Educ, 2002.
- IBRAVIN. *Apex-Brasil e Ibravin firmam novo convênio do Projeto Wines of Brasil na ExpoVinis 2012*. 2012. Disponível em: <<http://vinicolasevinhedos.blogspot.com.br/2012/04/apex-brasil-e-ibravin-firmam-novo.html>>. Acesso em: 12 maio 2012.
- KEEDI, Samir. *ABC do comércio exterior: abrindo as primeiras páginas*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- KEEGAN, Warren J. *Marketing global*. 7. ed. São Paulo: Pearson, 2005.
- KEEGAN, Warren J.; GREEN, Mark C. *Princípios de marketing global*. São Paulo: Saraiva, 1999.
- KOTLER, Philip. *Marketing para o século XXI: como criar, conquistar e dominar mercados*. São Paulo: Ediouro, 2009.
- KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional*. 8. ed. São Paulo: Pearson, 2010.
- KUAZAQUI, Edmir. *Marketing internacional: como conquistar negócios em mercados internacionais*. São Paulo: Makron, 1999.
- LACERDA, Antônio Correa. *Internacionalização das empresas brasileiras*. 2007. Disponível em: <<http://terramagazine.terra.com.br/interna/0,,OI2109468-EI7095,00-Internacionalizacao+das+empresas+brasileiras.html>>. Acesso em: 2 jul. 2012.
- LIMA, Rodrigo Carvalho de Abreu. *Medidas sanitárias e fitossanitárias na OMC: neoprotecionismo ou defesa de objetos legítimos*. São Paulo: Lex Editora; 2005.
- MACHADO, Luiz. *Globalização: internacionalização de empresas*. 2007. Disponível em: <[http://www.cofecon.org.br/index.php?Itemid=114&id=1221&option=com\\_content&task=view](http://www.cofecon.org.br/index.php?Itemid=114&id=1221&option=com_content&task=view)>. Acesso em: 21 maio 2012.
- MARIOTTO, Fábio L. *Estratégia internacional da empresa*. São Paulo: Thomson, 2007.
- MELLO, Loiva Maria Ribeiro de. *Viticultura brasileira: panorama 2011*. 2012. Disponível em: <<http://www.winesofbrasil.com/CentralArquivos/Vitivinicultura%20brasileira%20%20panorama%202011.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2012.
- MIOLO. 2012. Disponível em: <[www.miole.com.br](http://www.miole.com.br)>. Acesso em: 23 jun. 2012.
- PAIVA, Ely Laureano; HEXSEL, Astor Eugênio. Contribuição da gestão de operações para a internacionalização de empresas. RAC, v. 9, n. 4, out./dez. 2005. Disponível em: <[www.scielo.br/pdf/rac/v9n4/v9n4a05.pdf](http://www.scielo.br/pdf/rac/v9n4/v9n4a05.pdf)>. Acesso em: 29 jun. 2012.
- PEREIRA, Luís Henrique; GROSTEIN, Francisco Gallon. Marketing Internacional. In: OLIVEIRA, Jayr Figueiredo de. *Administração no contexto internacional: cenários e desafios*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- PIPKIN, Alex. *Marketing internacional: uma abordagem estratégica*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- PIZZATO. 2012. Disponível em: <[www.pizzato.net](http://www.pizzato.net)>. Acesso em: 24 jun. 2012.
- RIBEIRO, José Luis Duarte; MILAN, Gabriel Sperandio. Planejando e conduzindo entrevistas individuais. In: RIBEIRO, José Luis Duarte; MILAN, Gabriel Sperandio (Ed.). *Entrevistas individuais: teoria e aplicações*. Porto Alegre. Feeng/UFRGS, 2004.
- RODRIGUES, Suzana Braga. *Competitividade, alianças estratégicas e gerência internacional*. São Paulo: Atlas, 1999.
- VAZQUEZ, José Lopes. *Comércio exterior brasileiro*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

# **Análise da geração de empregos da indústria calçadista no Corede Vale do Rio dos Sinos nos anos 2007 a 2012<sup>1</sup>**

Moisés Waismann\*  
Judite Sanson de Bem\*\*  
Nelci Maria Richter Giacomini\*\*\*

## **1 Introdução**

O mercado de trabalho configura-se como uma importante instituição para compreender o funcionamento e a dinâmica da economia. Ele caracteriza-se por ser o ambiente em que as organizações e os trabalhadores realizam a contratação e o desligamento da força de trabalho. Neste sentido, quanto mais postos de trabalho foram gerados, mais dinâmica e pujante é uma economia ou um setor econômico.

Este artigo tem como objetivo verificar o comportamento da geração de empregos no setor calçadista tanto no Corede Sinos quanto nos quatorze municípios que compõem esta região de planejamento do governo do estado, no período de 2007 a 2012, último ano completo disponível quando da elaboração deste estudo.

## **2 Caracterização econômica do Corede Vale do Rio dos Sinos: a participação do emprego calçadista nos anos de 2007 e 2012**

O Estado do Rio Grande do Sul, em 1994, por meio de Lei Estadual, instituiu os Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes). Dentre as 21 regiões de planejamento, então criadas, estava o Corede do Vale do Rio dos Sinos (Consinos). Essa região é composta por quatorze municípios, a saber: Araricá, Campo Bom, Canoas, Dois Irmãos, Estância Velha, Esteio, Ivoti, Nova Hartz, Nova Santa Rita, Novo Hamburgo, Portão, São Leopoldo, Sapiranga e Sapucaia do Sul.

Nesta região, de acordo com o Censo Populacional de 2010, existiam 1.290.491 habitantes, distribuídos em uma área de 1.398,5 km<sup>2</sup>. A taxa de analfabetismo das pessoas com 15 anos ou mais, no mesmo ano, era de 3,10 % e o coeficiente de mortalidade infantil em 2010, era de 10,59 por mil nascidos vivos. O PIB *per capita*, em 2009, era de R\$ 25.520,00 com exportações totais em 2010 de U\$ FOB 2.343.973.998.

---

<sup>1</sup> Os dados apresentados fazem parte da Carta Especial sobre a Indústria Calçadista nos municípios do Vale do Rio dos Sinos, uma coprodução entre Observatório Unilasalle: Trabalho, Gestão e Políticas Públicas e Observatório da Realidade e das Políticas Públicas do Vale do Rio dos Sinos – Observasinos/IHU/Unisinos.

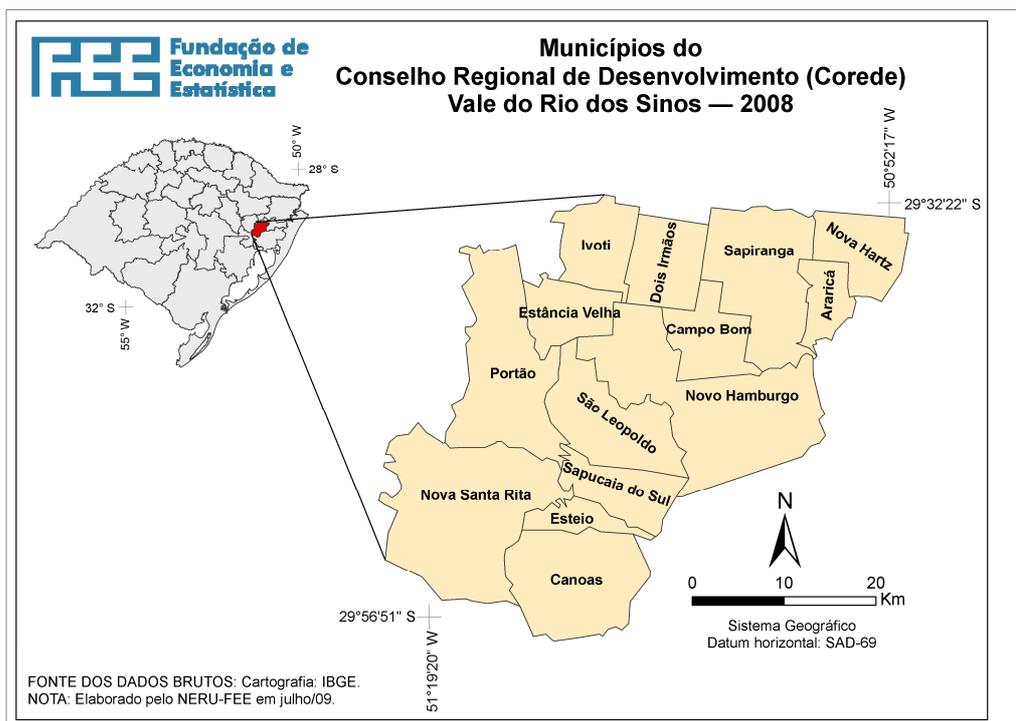
\* Professor pesquisador no Centro Universitário La Salle.

\*\* Professora pesquisadora no Centro Universitário La Salle.

\*\*\* Professora pesquisadora no Centro Universitário La Salle.

A figura 1 apresenta a localização geográfica do Consinos e dos municípios que compõem esta região de planejamento, inseridos no mapa do Estado do Rio Grande do Sul.

**Figura 1** – Municípios do Consinos



Fonte: FEE, 2012.

Esta não é uma região homogênea, pois existe uma disparidade no porte dos municípios: enquanto Canoas, Novo Hamburgo, São Leopoldo e Sapucaia são consideradas cidades de médio porte, pela classificação do IBGE, em função do tamanho de sua população e geração de renda, os demais são de pequeno porte, como, por exemplo, o Município de Araricá.

Quanto à dinâmica econômica, também existem diferenças municipais. Para citar um exemplo, tem-se Novo Hamburgo, capital nacional do calçado, cuja produção viu-se diminuída em função da crise no setor, sobretudo a partir da valorização do dólar frente ao real, na metade dos anos de 90 e depois de 2004 em diante. Já o Município de Canoas, com uma pauta diversificada e centrada no setor petroquímico, só aumentou sua participação no conjunto dos 14 municípios da região em estudo.

Sobre a produção de calçados, verifica-se que esta, em 2012, em pares cresceu 5,5% e o faturamento, 9%. No entanto, o cenário e o desempenho da indústria calçadista podem ser considerados melhores este ano. (PRADO, 2013).

Segundo o autor,

[...] a performance do setor no ano passado foi sustentada pelo segmento de calçados de plástico e borrachas (basicamente chinelos e sandálias), que sofre pouca ameaça de produtos importados, produz em grande escala e no qual a mão de obra não é tão intensiva. A produção no resto do setor, que inclui os

sapatos montados como os esportivos e os de couro, ficou praticamente estável ou cresceu pouco no ano passado. (PRADO, 2013).

Com a desvalorização do real, neste ano de 2013, as possibilidades de aumento das exportações de calçados brasileiros se tornam viáveis, assim como o preço dos importados vêm um aumento e uma redução na sua competitividade interna. No entanto, a grande fatia da produção brasileira de calçados ainda é o mercado interno.

Para a Abicalçados (2013), as estatísticas do desemprego estão associadas ao fechamento de unidades produtivas de considerável impacto na região, como, por exemplo, a Azaléia, em 2012, que contava com 25 unidades no Brasil e mais de 20.000 empregos.

Assim, nem todas as pessoas que foram desempregadas entram, imediatamente, em outra ocupação formal, o que engrossa as estatísticas do desemprego na região.

Para Prado,

[...] o desempenho da indústria calçadista está muito mais ligado ao crescimento da renda do que à performance do PIB. É evidente que a inflação tira fôlego do potencial de consumo que move o setor. Mas, na prática, os salários ainda estão subindo acima da inflação no país. (2013).

Os empresários também reclamam que não conseguem repassar os custos dos produtos ao preço final; apresentam dados comprometedores do contrabando de calçados para o mercado nacional, dos altos impostos que incidem sob a cadeia produtiva, entre outros.

Do lado dos empregados, a reclamação vai ao encontro dos benefícios que são auferidos pelo setor no Nordeste: doação de terrenos, mão de obra mais barata, e isenção de impostos. Todas estas variáveis são um forte motor do aumento do desemprego na região e dificultam seu processo de restabelecimento.

Na tabela 1, é apresentada a participação, em percentual do total do Valor Adicionado Bruto (VAB), pelos setores econômicos do Consinos, no ano de 2009, último ano disponível da série.

**Tabela 1** – Participação, em percentual do total do VAB dos setores econômicos Consinos no ano de 2009

Setores	Agropecuária	Indústria	Serviços
Rio Grande do Sul	10,22	24,57	65,22
Corede Sinos	0,28	38,79	60,93
Araricá	2,74	36,97	60,30
Campo Bom	0,18	40,32	59,50
Canoas	0,03	43,48	56,49
Dois Irmãos	1,61	43,30	55,09
Estancia Velha	0,49	40,33	59,18
Esteio	0,04	20,49	79,47
Ivoti	1,48	36,96	61,55
Nova Hartz	0,85	57,39	41,76
Nova Santa Rita	4,90	34,10	60,99
Novo Hamburgo	0,39	27,77	71,84
Portão	3,02	50,84	46,14
São Leopoldo	0,09	31,25	68,67
Sapiranga	0,40	42,41	57,19
Sapucaia do Sul	0,04	47,00	52,96

Fonte: FEE, 2012.

Verifica-se na tabela 1 que tanto o Estado do Rio Grande do Sul quanto o Corede Sinos e seus municípios, com exceção do Município de São Leopoldo, vêm aumentar a participação do setor de serviços e reduzir a importância da indústria. A agropecuária não tem relevância para a região do Corede, com exceção dos Municípios de Araricá, Portão e Nova Santa Rita, que produzem hortigranjeiros para abastecer o Município de Porto Alegre, capital do estado.

Sobre a dinâmica da indústria do calçado, buscaram-se informações sobre os saldos de postos de trabalho nos municípios e no conjunto do Corede Vale do Rio dos Sinos. A fonte dos dados são os registros administrativos do Cadastro Geral de Emprego e Desemprego (Caged), disponibilizados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). O saldo é o resultado da admissão (englobando o início de vínculo empregatício por motivo de primeiro emprego, reemprego, início de contrato por prazo determinado, reintegração ou transferência), menos os desligados (engloba o fim do vínculo empregatício por motivo de dispensa com justa causa, dispensa sem justa causa, dispensa espontânea, fim de contrato por prazo determinado, término de contrato, aposentadoria, morte, ou transferência), a diferença apurada é o saldo, que sendo positivo indica a criação de novos postos de trabalho e quando negativo indica a extinção de postos de trabalho.

A tabela 1 mostra a quantidade de vagas abertas, quando for positivo, ou fechadas, quando for negativo, na indústria de calçados nos 14 municípios que formam o Corede Vale do Rio dos Sinos, nos anos de 2007 a 2012. A intenção da tabela é mostrar a dinâmica do emprego ou desemprego nos municípios e na região para este segmento econômico.

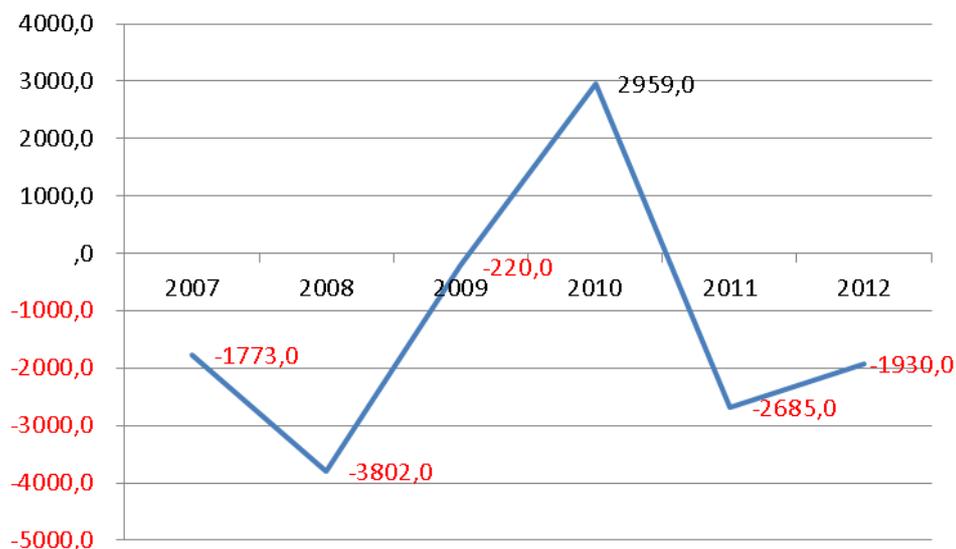
É possível identificar, na tabela 2, que, em todos os anos, no mínimo dois municípios apresentam fechamento de postos de trabalho no setor. Visualiza-se também que o município de Ivoti apresenta em todos os anos fechamento de vagas. Percebe-se que o Município de Nova Santa Rita é único na região onde não existe esta atividade econômica. Verifica-se que o Município de Nova Hartz é o que apresenta maior quantidade de criação de postos de trabalho diluída ao longo do período.

**Tabela 2** – Quantidade de vagas abertas ou fechadas na indústria de calçados nos municípios do Corede Vale do Rio dos Sinos nos anos de 2007 a 2012

Indústria de Calçados	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Araricá	1	-10	42	30	43	-1
Campo Bom	-1.277	-889	399	862	-284	-346
Canoas	-1	2	2	0	0	1
Dois Irmãos	-202	-472	-250	265	-399	-122
Estância Velha	-481	-519	145	360	-317	23
Esteio	2	-1		1	7	-3
Ivoti	-391	-100	-161	-76	-61	-7
Nova Hartz	468	356	323	314	179	-630
Nova Santa Rita	...	...	...	...	...	...
Novo Hamburgo	48	-588	-137	690	-856	-1.030
Portão	-87	-495	-37	-36	43	68
São Leopoldo	17	53	10	56	-27	-6
Sapiranga	137	-1.131	-554	490	-1.012	121
Sapucaia do Sul	-7	-8	-2	3	-1	2

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Caged.  
Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>>

**Figura 1** – Saldo acumulado de postos de trabalho na indústria de calçados no Vale do Rio dos Sinos no período de 2007 a 2012

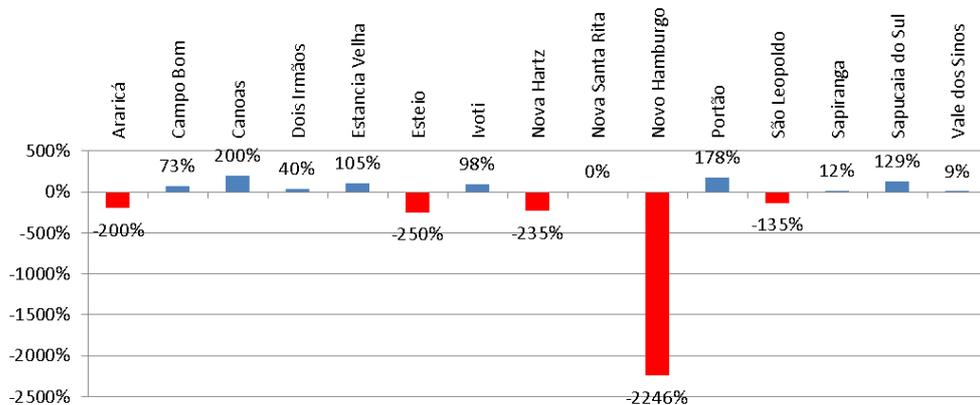


Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Caged.  
Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>>.

Pode-se perceber na tabela 1 que, durante o período de análise, no conjunto dos municípios foram fechados 14.302 postos de trabalho. Esta informação fica mais clara ao se olhar a figura 1, pois esta apresenta a quantidade acumulada de postos de trabalho abertos ou fechados na Indústria de Calçados no Corede Vale do Rio dos Sinos, no período de 2007 a 2012. O propósito é perceber a contribuição do setor para a criação ou o fechamento de postos de trabalho na região.

Já a figura 2 mostra a variação, calculada pelo número-índice de base 100, na quantidade de postos de trabalho abertos ou fechados na Indústria de Calçados nos Municípios do Corede Vale do Rio dos Sinos, no período de 2007 a 2012. O objetivo da figura é poder comparar este movimento entre os municípios.

**Figura 2** – Variação na quantidade de postos de trabalho na indústria de calçados no Vale do Rio dos Sinos, no período de 2007 a 2012 (Base 100 = 2007)

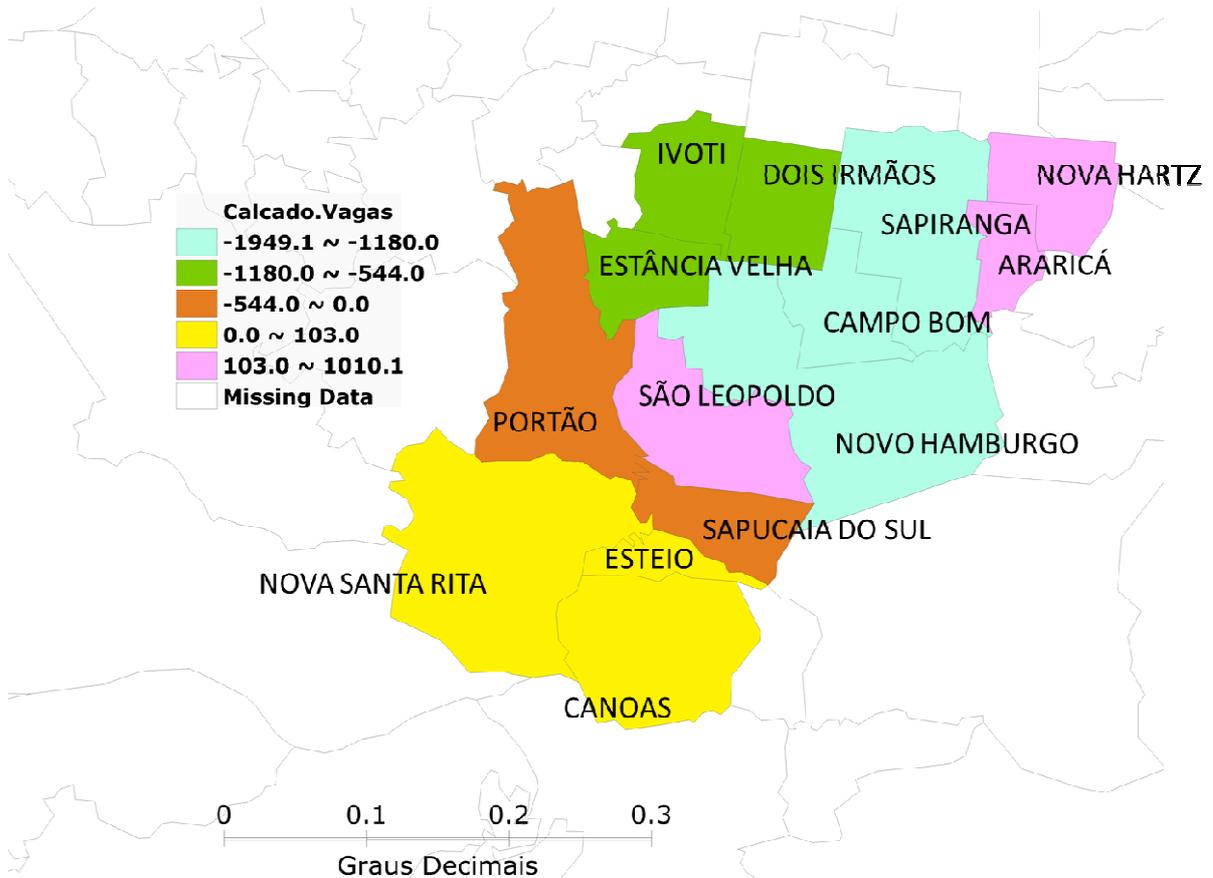


Fonte: Elaborada pelo autor, a partir de dados do Caged. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>>

Verifica-se que, nos Municípios de Araricá, Esteio, Nova Hartz, Novo Hamburgo e São Leopoldo, ocorreram incrementos no fechamento de postos de trabalho, e nos demais municípios ocorreu um movimento de crescimento na contratação.

A figura 3 apresenta, no mapa, os 14 municípios do Corede Vale do Rio dos Sinos e a criação ou fechamento acumulado de postos de trabalho no período de 2007 a 2012. O intento da ilustração é perceber uma possível dinâmica geográfica no setor.

**Figura 3** – Saldo acumulado de postos de trabalho na indústria de calçados nos municípios do Vale do Rio dos Sinos, no período de 2007 a 2012



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados do Caged.  
Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet/>>

Na figura 3, é possível notar que existe um deslocamento geográfico do emprego no setor calçadista dos municípios com cor marrom (Portão e Sapucaia do Sul), azul (Campo Bom, Novo Hamburgo e Sapiiranga) e verde (Dois Irmãos, Estância Velha e Ivoti), para os municípios com cor amarela (Canoas e Esteio). No Município de Nova Santa Rita não houve movimentação neste setor em menor quantidade e, nos municípios com cor magenta (Araricá, Nova Hartz e São Leopoldo), em maior quantidade.

## Considerações finais

Este artigo teve como objetivo verificar o comportamento da geração de empregos no setor calçadista, tanto no Corede Sinos quanto nos quatorze municípios que compõem esta região de planejamento do governo do estado, no período de 2007 a 2012. A expectativa com este breve estudo é contribuir de forma qualificada para o entendimento, debate e a problematização da realidade de um setor importante e dinâmico. Quais as questões que merecem ser pensadas, a partir destes fatos apontados? Qual o impacto desta realidade para a vida dos trabalhadores e na região? Que desafios e possibilidades se desvelam a serem assumidos pelas políticas públicas, pelo estado e pela sociedade?

## Referências

- ABICALÇADOS. *Fechamento de Azaléia agrava desemprego na indústria calçadista*. Disponível em: <<http://www.abicalcados.com.br/site/>>. Acesso em: ago. 2013.
- BENDASSOLLI, Pedro F. et al. Compreendendo as indústrias criativas. In: KIRSCHBAUM, Charles et al. (Coord.). *Indústrias criativas no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2009. p. 24-35.
- BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego (TEM). Programa de Disseminação de Estatísticas do Trabalho – PDET. Brasília, DF, [2012b]. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet>>. Acesso em: 15 ago. 2013.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (FIRJAN). *A cadeia da indústria criativa no Brasil*. n. 2, maio 2008. (Estudos para o desenvolvimento do Estado do Rio de Janeiro). Disponível em: <<http://www.firjan.org.br/main.jsp?lumItemId=2C908CE9215B0DC40121737B1C8107C1&lumPageId=2C908CE9215B0DC40121793770A2082A>>. Acesso em: nov. 2012.
- FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA DO RIO GRANDE DO SUL (FEE). *Coredes – Conselhos Regionais de Desenvolvimento COREDES*. Resumo Estatístico RS. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg\\_coredes\\_detalhe.php?corede=Central](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/resumo/pg_coredes_detalhe.php?corede=Central)>.
- FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA DO RIO GRANDE DO SUL (FEE). *FEEDADOS*. Disponível em: <[http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/unidades\\_geo\\_municipios.asp](http://www.fee.rs.gov.br/feedados/consulta/unidades_geo_municipios.asp)>.
- MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). *Cadastro geral de emprego e desemprego (Caged)*. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/portal-pdet>>. Acesso em: set. 2013
- PRADO, Marcelo. *Produção de calçados cresce 5,1% neste ano*. Disponível em: <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/na-midia/index/institucional/id/2274>>. Acesso em: set. 2013.
- REIS, Ana Carla Fonseca (Org.). *Economia criativa: como estratégia de desenvolvimento: uma visão dos países em desenvolvimento*. São Paulo: Itaú Cultural, 2008.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). *Creative economy, report 2008*, Geneva; New York: UNCTAD; UNDP, 2008, p. 9-16.

# Uma avaliação da regulação e concessão do setor de petróleo no Brasil após a Lei 9.478/97

Márcio Joel Deimling\*  
Divanildo Triches\*\*

## 1 Introdução

Em geral, as características econômicas, sociais, institucionais e legais, quanto à forma de atuação e regulação do setor de exploração do petróleo, tendem a ser peculiares em cada país. A regulação do setor pode ser vista como elemento favorável ao aumento da produção de petróleo no mundo, atraindo novos contratantes ou mesmo criando condições de maior segurança jurídica para a exploração petrolífera. Além disso, o setor petrolífero vem se constituindo como um dos mercados mundiais de insumos básicos mais relevantes. Como tal, a oscilação de seu preço está diretamente vinculada aos movimentos de oferta e demanda. Apesar do avanço de novas tecnologias de fontes energéticas, com menor impacto ambiental com a energia solar, ou energia eólica, o petróleo ainda desempenhará um papel significativo nas economias mundiais ainda por décadas, como aponta Teixeira (2004). Tem se observado também, nesse segmento, uma maior integração entre as empresas e as nações detentoras das reservas de petróleo. Portanto, o sistema de concessões seria, para Alveal (2003), um meio jurídico utilizado para regular as relações entre os governos das nações com as jazidas de hidrocarbonetos e as empresas multinacionais.

Desse modo, as principais correntes reconhecidas pela teoria econômica da regulação foram originadas nas concepções de Stigler (1971), Peltzman (1976), Becker (1983) e Laffont e Tirole (1993). Os modelos foram passíveis de controvérsias em vista de que a economia, como um fenômeno social, está evidentemente sujeita às transformações evolutivas da sociedade ao longo do tempo. Para Fiani (2004), o principal aspecto da análise evolutiva efetuada é que os modelos econômicos seminais ainda não se encontram completos em seus elementos e nas variáveis, devendo ser acrescentados os aspectos institucionais de cada país, quando se busca a aplicação dessa teoria ao mercado.

Especificamente, a mudança do regime regulador do Brasil foi devido, segundo a Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustível (ANP) (2007), à necessidade de maiores investimentos no setor petrolífero brasileiro, tanto por parte de empresas públicas e privadas de capital nacional como estrangeiro. Esse fato permitiria elevar o grau de competitividade internacional de conhecimento tecnológico. Para tanto,

---

# Artigo resultante da monografia apresentada para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

\* Bacharel em Economia pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). *E-mail*: marciold2008@hotmail.com

\*\* Doutor em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professor e Pesquisador no Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais da Universidade de Caxias do Sul (Ipes/UCS) e no Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, PPGE/Unisinos e pesquisador CNPq (PQ). *E-mails*: dtriches@ucs.br e divanildot@unisinos.br.

o objetivo deste estudo é avaliar a evolução do mercado de petróleo brasileiro, proveniente da abertura do setor petrolífero nacional, por meio da homologação da Lei 9.478/97 ou da Lei do Petróleo. A metodologia de análise está baseada em estatísticas descritivas, a partir de informações secundárias relacionadas à regulação do setor de petróleo no Brasil.

A principal motivação para o estudo é avaliar o desempenho dos altos investimentos aplicados na área de exploração e produção de petróleo, após a efetivação da Lei 9.478/97. Ademais, com as descobertas de novas jazidas na camada pré-sal, houve mudança na Lei do Petróleo, o que gerou uma série de discussões em virtude da troca do contrato de concessão para o contrato de partilha, nas áreas do pré-sal. Os resultados tenderam a indicar que a abertura do setor brasileiro de hidrocarbonetos foi positiva como a atração de novos investimentos, sobretudo com o ingresso de companhias nacionais e estrangeiras de petróleo. Assim, além dessa introdução, a estrutura do artigo é como segue. Na seção 2, aborda-se uma breve revisão das principais teorias e dos modelos econômicos de regulação. Os aspectos regulatórios institucionais da indústria de petróleo brasileira encontram-se abordados na seção 3. A avaliação da indústria petrolífera brasileira é desenvolvida na seção 4. Por fim, a seção 5 apresenta as conclusões.

## **2 Síntese das teorias e dos modelos econômicos de regulação**

A regulação é um meio pelo qual o Estado possui a capacidade de sobrepor os conflitos existentes entre os vários integrantes do meio social. O principal objetivo, segundo Stigler (1971), a proteção dos interesses de grupos de indústrias, podendo o Estado conceder: (a) subsídios monetários; (b) controle sobre a entrada de novos entrantes (que pode assumir a forma de uma proteção tarifária); (c) intervenção nos mercados de produtos substitutos ou complementares e controle de preços (visando à obtenção de taxas de retorno acima dos níveis competitivos). O mercado, como instrumento de decisão econômica, era substituído por um processo político de decisão e, portanto, a intervenção do Estado na atividade econômica se fazia necessária por causa da ineficiência econômica ou de falhas de mercado. Para Stigler (1971), na maior parte das vezes, as firmas capturam o Estado, o que é caracterizado quando as exigências regulamentares passam a se amoldar às conveniências das unidades reguladas, e beneficiam-se da proteção do órgão regulador.<sup>1</sup> Para Machado (2010), o mercado, como instrumento de decisão econômica, era substituído por um processo político de intervenção na atividade econômica. Esse intervencionismo econômico era necessário em decorrência da ineficiência econômica ou de falhas de mercado. Stigler (1971) complementa que, na maior parte das vezes, as firmas capturam o Estado, o que

---

<sup>1</sup> Outros estudos sobre essa temática encontram-se em Alkimim (2011), Araujo (2009), Becker (1983), Campos (2005), Dantas et al. (2007), França (2011), Fiani (1998), (2004), Freire (2010), Gonçalves (2010), Laffont e Tirole (1993), Machado (2010), North (1990), Triches (1998), entre outros.

é caracterizado quando as exigências regulamentares passam a se amoldar às conveniências das unidades reguladas e se beneficiam da proteção do órgão regulador.

As dificuldades encontradas no âmbito das concepções teóricas de Stigler (1971) são tratadas por Peltzman (1976), que procura solucioná-las por meio da função de apoio do regulador, em relação à função de lucro da empresa. Para o autor, os meios de regulação não têm como principal objetivo proteger as empresas que se encontram em situação de regulação, mas, principalmente, proteger os respectivos produtores e consumidores, devido às questões econômicas e políticas envolvidas com esse setor relevante da economia. Já Becker (1983) tratou o elemento eficiência a ser considerado em termos de ganhos líquidos agregados. Considera que, na forma mais simples do modelo, haja o confronto de dois grupos de interesse,  $S$  e  $T$ , sendo que a renda é transferida, por meio da regulação, dos membros de um grupo para os membros de outro. Assim, sendo  $Rt$  a renda retirada de cada membro do grupo de interesse  $T$  para os membros de  $S$ , e  $nT$  o número de membros do grupo  $T$ , logo tem-se que, conforme equação (1):

$$S = nTxF(Rt) \quad (1)$$

Assim, pela análise de Becker (1983), conforme a equação (1), o sucesso de um grupo de interesse, seja de produtores seja de consumidores, pela competição e pelo posicionamento de apoio político, mediante a regulação econômica, depende de seus ganhos líquidos em função das perdas do outro grupo de interesse. Assim, como resultado, tinha-se que o Estado regulador, na maior parte dos casos, intervinha na economia buscando aumentar a eficiência do sistema, ainda que em decorrência da ação de grupos de interesse em detrimento de outros. Machado (2010) mostrou que, pelo resultado das observações apresentado pelo modelo de Becker (1983), a intervenção na economia pelo Estado regulador decorria da busca de uma maior eficiência do sistema regulado, mesmo em consequência da ação de grupos de interesse em detrimento de outros, de acordo com seus benefícios particulares. Há também outras formas usadas para determinar o uso de meios regulatórios, entre os quais se destacam os sistemas.

A partir da concepção de Laffont e Tirole (1993), passa-se a identificar a existência de três sujeitos principais no contexto regulatório, quais sejam: as indústrias (e seu contraponto representado pelos consumidores), o Estado, e o órgão regulador, ou agência. Nesse sentido, o problema surge quando há a assimetria de informação entre o Estado ou agência reguladora e a indústria regulada. Assim, nota-se muito claramente a importância da simetria das informações, seja em relação às indústrias reguladas e às agências reguladoras, seja entre estas e o Estado. Desse modo, o aparato regulatório é criado com a finalidade de resolver as imperfeições do mercado. Assim, Triches (1998) e Machado (2010) mostram que dentre as formas usuais de regulação, destacam-se:

1) **preços máximos** é o sistema de regulação de bens e serviços coletivos pelo preço máximo, o qual leva em consideração dois aspectos básicos: o controle geral do

nível de preços e o controle da estrutura de preços relativos.<sup>2</sup> O cálculo utilizado, para tanto, baseia-se na equação (2):

$$P = RPI - X \quad (2)$$

Em que P é a tarifa, ou preço a ser estabelecido, RPI é o índice geral de preços e X é um fator que capta os efeitos de aumento da produtividade do setor em particular. Em outras palavras, o órgão regulador fixa o preço de todos os bens e serviços a um limite superior, e abaixo dele a firma tem plena liberdade para praticar seu preço. Esse modelo é contestável pelo elevado número de críticas. Para Stigler (1971), a base de cálculo inicial do modelo de preços máximos leva em conta os custos de produção do agente monopolista. Isso poderá trazer distorções na formação do preço máximo, privilegiando as empresas reguladas, devido à imprecisão das informações. Uma vantagem do sistema, abordada por Sibley (1989), decorre de um incentivo das empresas na procura por uma melhor eficiência. O sistema de preços máximos apresenta uma menor carga de regulação sobre as firmas.

2) **Taxa de retorno** é o modelo de regulação econômica baseado na taxa de retorno, o qual é amplamente utilizado nos Estados Unidos. É uma metodologia que envolve uma agência reguladora ou uma comissão de gerenciamento das atividades relativas ao fornecimento de serviços de utilidade pública. O uso da taxa de retorno pelo agente regulador evita que ocorram lucros extraordinários oriundos de cadeia formadora de monopólio. A agência reguladora tem o papel de estabelecer uma taxa conveniente de retorno sobre o investimento na indústria regulada. Os reguladores permitem que a firma regulada tente atingir a maximização dos lucros, exatamente como se a regulação não existisse, exceto na fixação dos preços. Assim sendo, a firma maximiza o lucro total, e está sujeita a uma restrição regulada, conforme as equações (3) a (5):

$$\pi = Pq - wl - rk \quad (3)$$

sujeito a

$$Pq - wl \leq z \quad (4)$$

$$z = r + v \quad (5)$$

Assim,  $\pi$  é lucro total; P, preço do produto; q, quantidade produzida; L, quantidade de mão de obra empregada, w, taxa de salário; K, quantidade do capital usado; r, custo da unidade de capital; z, a taxa de retorno permitida pela regulamentação e v é um fator de decisão política maior ou igual a zero. Permite-se que a firma regulada

---

<sup>2</sup> Para uma abordagem sobre a regulação por preço máximo, que leve em consideração incentivos e informação, veja-se em Sibley (1989).

tenha uma taxa de retorno pelo menos igual ao valor implícito do estoque de capital  $r$ . A taxa de retorno permitida pela regulamentação pode ser maior do que  $r$ , e depende de  $v$ . Portanto, essa metodologia está condicionada ao levantamento de informações pertinentes aos custos de operação das empresas, de capital empregado, da taxa interna de retorno, da maturação dos investimentos, etc. A partir dessas informações amplamente analisadas e avaliadas, o órgão regulador determina qual deve ser o valor de  $v$  e, por consequência, o valor de  $z$ .

O emprego do método de taxa de retorno necessita, de acordo com Triches (1998) e Machado (2010), de um estudo mais apurado dos custos de operação das empresas, da taxa de retorno e do capital que é empregado no investimento. Após análise criteriosa dos dados mencionados, o agente regulador institui o valor de  $v$  e de  $z$ . Também é necessária a aprovação da tarifa pelo agente regulador, em troca de uma prévia análise da estrutura de custo, da qual é composta a empresa, mediante comparação dos custos alocados no mesmo segmento industrial.

3) **Concorrência referencial** é o sistema de regulação econômica que ocorre quando não há probabilidade real de acrescentar de forma direta a concorrência de mercado, mesmo com a utilização de produtos similares, segundo Laffont e Tirole (1993).<sup>3</sup> O modelo de concorrência referencial é utilizado devido a informações desencontradas entre as empresas reguladas e o agente regulador, com menor eficiência da regulação. Nesse tipo de sistema, quanto maior for a disponibilização de informações entre os agentes reguladores e as empresas reguladas, maior será a eficiência do modelo de regulação do mercado. Sendo assim, o modelo de concorrência preferencial é empregado como um procedimento alternativo, segundo Machado (2010). Dessa forma, é utilizada a comparação dos custos das empresas do mesmo segmento situadas em regiões diferentes. Tal comparação de custos é importante para o agente regulador ter um maior conhecimento da característica tecnológica aplicada.

Em termos de estudos empíricos, Fiani (2004) mostra que a regulação do setor de petróleo é primordial para a abertura de mercado e para a atração de companhias nacionais e estrangeiras, ocasionando, pelo intermédio da regulação, a disciplina e a flexibilização do setor petrolífero. Campos (2003) analisa três países distintos, ou seja, Argentina, Bolívia e Chile, em relação aos meios de concessão e regulação de petróleo e conclui que a abertura do setor tem produzido maiores benefícios, se comparada ao monopólio. Nessa direção, Brito e Andrade (2003) mostram que a criação de agências reguladoras resulta numa melhora para os consumidores e para a economia, devido ao maior rigor na fiscalização, desde a extração do petróleo bruto até a entrega ao destino final – postos de combustíveis. Um mercado competitivo torna-se benéfico para todos os envolvidos direta e indiretamente, em decorrência da transparência originada pela agência reguladora.

---

<sup>3</sup> Na literatura, esse tipo de regulamentação é conhecido como *Yardstick Competition*. Para maiores detalhes, vejam-se Laffont e Tirole (1993, p. 84-86).

Dantas et al. (2007) demonstraram que a flexibilização do setor petrolífero brasileiro permitiu uma reestruturação das atividades produtivas, com o consequente aumento do fluxo de investimentos estrangeiros, a criação de mão de obra especializada e a modernização do parque industrial petrolífero. Estudando cinco países distintos, tais como: Estados Unidos, Brasil, Argentina, Venezuela e Arábia Saudita, Machado (2010) conclui que a regulação econômica ocorre em virtude de um processo político de decisão entre todos os países analisados, com exceção da Arábia Saudita. Ademais, destacam também a adoção de diferentes contratos, de acordo com os interesses políticos de cada Estado. Brasil, Argentina e Estados Unidos utilizam contrato de concessão de exploração. Já a Venezuela adota o contrato de *joint-venture* para exploração, e a Arábia Saudita utiliza o contrato de serviços.

### 3 Aspectos regulatórios e institucionais da indústria de petróleo

O modelo de regulação do setor de petróleo no Brasil foi implantado a partir da Lei 9.478/97, que criou a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustível (ANP). Essa legislação passou a ser conhecida como a Lei do Petróleo, responsável pelo novo formato regulatório do setor petrolífero no Brasil. No entanto, o modelo de regulamentação da indústria de petróleo em vigor, adotado no Brasil, foi aprovado e regulamentado pelo Congresso Nacional, com a adoção da Emenda Constitucional n. 9, no ano de 2005, cujo monopólio, que pertencia à Petrobras, foi revogado.<sup>4</sup> Em 2010, houve uma mudança no modelo de concessão, que passou operar com regime misto, mediante o uso de contrato de concessão para a maioria das áreas a serem exploradas. Para aquelas consideradas estratégicas, como a do pré-sal, o contrato de partilha passou a ser utilizado.

Com base na Emenda Constitucional de 1995 e na Lei 9.478/97, também se alterou o mecanismo de transferência de renda da exploração e produção do petróleo, para ampliar a participação governamental pelos contratos de concessão.<sup>5</sup> Até a edição da Lei 9.478/97, a renda transferida ao Estado era a título de *royalties* e em percentual de 5% fixo. O quadro 1 mostra as alterações da participação governamental na Lei do Petróleo para os: a) bônus de assinatura; b) *royalties*, 5% a 10%; (c) participação especial com alíquotas progressivas de 10%, 20%, 30%, 35% e 40%; (d) pagamento

---

<sup>4</sup> Para Alkimim (2011), Alveal (2003) e Matos et al. (2005), o modelo de regulamentação implementado na indústria de petróleo do Brasil e a criação da ANP tiveram inspiração de modelos similares adotados nos EUA.

<sup>5</sup> Os principais modelos de regulamentação são dados por meio de: a) contrato de concessão é caracterizado quando o titular das áreas a ser explorada, como o governo federal, concede a exploração às empresas nacionais e/ou estrangeiras; b) contrato de partilha de produção ocorre a partilha de produção por parte da União, comumente com a sua companhia nacional do petróleo – Petrobras referente ao Brasil – a(s) companhia(s) de petróleo privadas nacionais e/ou estrangeiras; contrato de serviços é adotado em companhias de petróleo que não possuem exclusividade de explorar as reservas de hidrocarbonetos que, em geral, ficam ao cargo da companhia nacional de petróleo; c) contrato *joint venture* também denominado como contrato de participação, ou associação, consiste na formação de uma sociedade com o propósito específico de explorar as áreas demarcadas pelo Estado, veja-se também em Araujo (2009), ANP (2012) e Machado (2010), etc.

pela ocupação/retenção da área. Somando-se a isso, ainda se instituiu a participação de proprietário da terra – 0,5% a 1% do valor de produção de petróleo e gás em terra.

**Quadro 1** – Alteração da participação governamental na Lei do Petróleo, a partir de 1997

<b>Instrumento Institucional</b>	<b>O que se refere</b>	<b>Repassado para</b>
Bônus de Assinatura	Valor ofertado na proposta para obtenção de concessão, devendo ser pago no ato da assinatura do contrato.	100% para a União
<i>Royalties</i>	Valores pagos entre 5% a 10% sobre a renda bruta da produção, que é calculada pelo preço internacional do barril do petróleo e do câmbio.	50% para União e 50% para estados e municípios
Participações Especiais	Valores pagos sobre a renda líquida em relação à produção do campo, e em alíquotas progressivas de 10%, 20%, 30%, 35% e 40%, em função do volume de produção.	50% para a União e 50% para estados e municípios
Ocupação ou retenção de área	Valores pagos por quilômetro quadrado retido pela concessionária durante a fase de exploração e de produção.	100% para a União

Fonte: Machado (2010, p. 57).

Especificamente, a distribuição de *royalties* no modelo de concessão adotado no Brasil, a partir da Lei do Petróleo, está ilustrada na tabela 1. Percebe-se claramente um maior incremento de recursos para a União, chegando a 70%, embora em áreas marítimas não passe de 30%. Em seguida, aparecem os estados produtores com até 20% e 30% em áreas terrestres e marítimas, respectivamente. O Ministério da Marinha e o Ministério da Ciência e Tecnologia também ficaram com participação não pouco relevante. Contudo, a elevação dos percentuais arrecadados ocorreu, principalmente, nos instrumentos institucionais *royalties* e nas participações especiais.<sup>6</sup>

No ano de 2010, houve modificação da Lei 9.478/97 e do regime em vigor adotado no País. Esse fato está relacionado com as descobertas de grandes jazidas de petróleo na área denominada pré-sal, no começo da primeira década do século XXI. Assim o setor de petróleo brasileiro, como foi previamente comentado, passa a ser regulado por um regime de regulação mista, cujos contratos de concessões equivalem a algo em torno de 98,0% da área total das bacias sedimentares. Nas áreas relativas ao pré-sal e nas áreas consideradas estratégicas pelo governo federal, correspondentes a 2,0% das bacias sedimentares, ficou determinado pela Lei 12.304/10, que fosse adotado o contrato de partilha de produção.

<sup>6</sup> Para o caso da Participação Especial no modelo de concessão a distribuição, de acordo com a Lei n. 9.478/97, ficou: a) Ministério de Minas e Energia com 40%, b) Estados produtores com 40%, c) Ministério do Meio Ambiente com 10% b) Ministério do Meio Ambiente 10%.

**Tabela 1** – Distribuição de *royalties* no modelo de concessão no Brasil

Distribuição de <i>royalties</i>	Alíquotas (%)					
	Até 5%		Acima de 5%		Efetivas	Máxima
	Terra	Mar	Terra	Mar	-	10%
União	70	30	53	23	6	2,62
Municípios produtores	20	30	15	23	2	2,62
Municípios c/ inst. de embarque/desembarque	10	10	8	8	1	0,85
Ministério da Marinha	0	20	0	15	0	1,75
Fundo Especial	0	10	0	8	0	1,25
Ministério da Ciência e Tecnologia	0	0	25	25	1	10
Total	100	100	100	100	10	10

Fonte: Lei 9.478/97.

A troca do contrato de concessão para o contrato de partilha na camada pré-sal, para governo federal, baseia-se nas grandes quantidades de petróleo e de gás encontradas nessa camada, e pela alta produtividade e pelo baixo risco de exploração, bem como pelo interesse de preservação do patrimônio público federal. O contrato de partilha diz que as empresas vencedoras das licitações nas áreas do pré-sal terão que compor, obrigatoriamente, o consórcio com a Petrobras e com a Petro-Sal, estatal criada a partir da Lei 12.351/10, em decorrência das descobertas de petróleo da camada do pré-sal. A Petrobras, nesse novo regime de partilha, terá participação percentual mínima de 30,0% em todos os consórcios que forem originados pelas áreas estratégicas e as que englobam a camada do pré-sal. Cabe, portanto, ao governo federal dispensar licitação e contratar diretamente a Petrobras para pesquisa, exploração e produção de petróleo nessas regiões específicas.<sup>7</sup>

A regulação econômica de mercado, segundo Rego (2002), tem seguido uma tendência internacional. Cada modelo de regulação possui características particulares, mas, em geral, regula o mercado com o objetivo de organizar a entrada de novas companhias e ocasionar a competitividade do setor. Nesse sentido, ANP passou a ser o órgão responsável pelas licitações e pela elaboração de um padrão referente ao contrato de concessão, pela fiscalização de ingresso de novas companhias.

A agência ainda organiza e oferta, por meio de leilões, os blocos ou as áreas e o período em que empresas poderão explorar e produzir o petróleo encontrado, além de supervisionar as áreas exploradas pelas empresas e verificar se estão sendo cumpridas as normas ambientais e de segurança impostas pela Lei do Petróleo. Em conjunto com a ANP, foi criado o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), órgão vinculado ao gabinete da presidência da República. Para Pires e Campos (2004), com o surgimento da ANP, a Petrobras passa a ter um caráter menos político para o Estado, que busca apenas auferir lucros e dividendos gerados pela companhia.

<sup>7</sup> A tabela 1, no anexo, traz resumo de todas as rodadas realizadas pela ANP, com respectivo interesse das empresas nacionais e estrangeiras.

A principal finalidade das rodadas de negociações, promovidas pela ANP, é de promover a atração de novos investimentos, estimular a indústria nacional e promover o desenvolvimento nas áreas de pesquisa e desenvolvimento do setor de petróleo. Nesse sentido, a tabela 2 revela o montante arrecadado pela ANP através dos bônus de assinatura realizados por meio de leilões, e a participação da Petrobras e o consórcio de outras empresas em cada leilão. Nota-se que, apesar da abertura do mercado de petróleo às demais empresas nacionais e estrangeiras, houve certa igualdade na participação das rodadas de negociações entre Petrobras e seus consorciados e as demais empresas. Para efeitos ilustrativos, na segunda, quinta, sexta e sétima rodadas, a Petrobras e as empresas consorciadas com a estatal arremataram a maior parte dos leilões, com percentuais superiores a 80,0%, envolvendo um valor em torno de R\$ 1,2 bilhão. Já na sétima e décima rodadas, a Petrobras e suas parceiras participaram com mais de 60% do total, perfazendo também um valor aproximado de R\$ 1,2 bilhão. Outras companhias superaram a Petrobras e consórcios na primeira, terceira quarta, oitava e nona rodadas, com montante total negociado de R\$ 3,43 bilhões. Destaque ficou por conta da nona rodada, que apresentou o maior valor em reais arrecadados de bônus de assinatura dos contratos de concessão nas 10 rodadas realizadas, ou seja, cerca de R\$ 2,1 bilhões, R\$ 85,4 milhões foram arrematados por outras empresas.

**Tabela 2** – Bônus de assinatura total arrematado em cada rodada ao longo do período de 1999 a 2008 (em R\$ milhões)

Rodadas	Total	Petrobras e Consórcios	%	Outras Empresas	%
1	321,6	43,2	13,4	278,4	86,6
2	468,3	355,9	76,0	112,3	24,0
3	594,9	114,3	19,2	480,6	80,8
4	92,4	34,2	37,1	58,1	62,9
5	27,4	22,2	80,8	5,3	19,2
6	665,2	571,2	85,9	93,9	14,1
7	1.085,8	726,3	66,9	359,5	33,1
8	583,8	273,8	46,9	309,9	53,1
9	2.109,4	308,9	14,6	1.800,4	85,4
10	89,4	56,7	63,4	32,7	36,6

Fonte: ANP (2012).

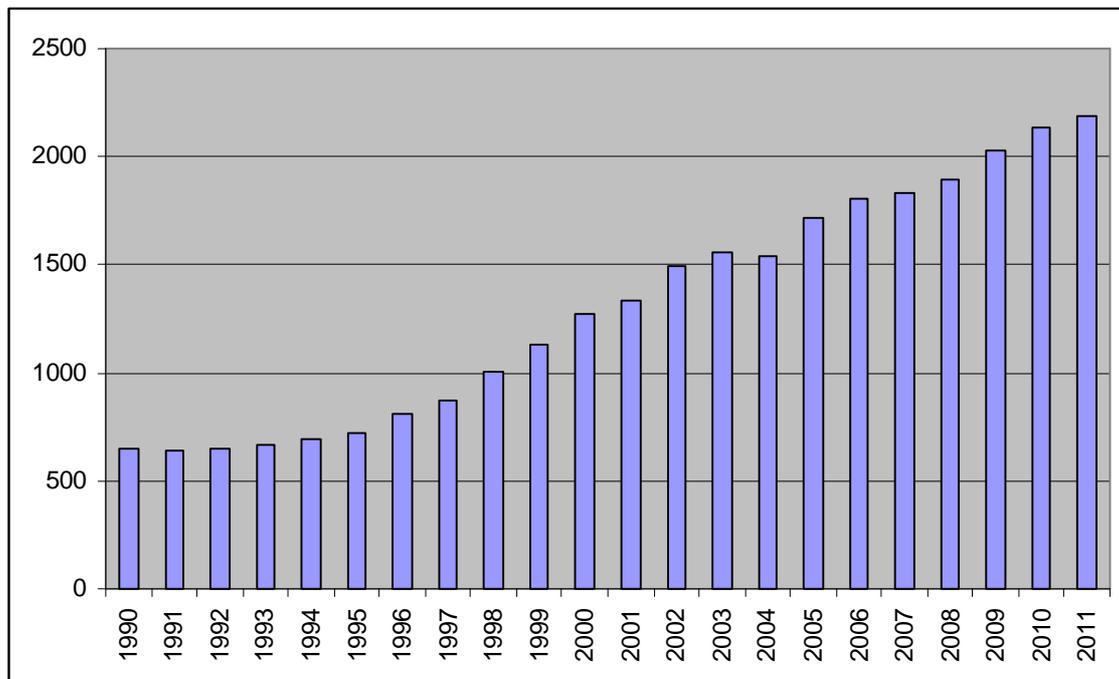
Salienta-se, obviamente, que as variações dos montantes de cada rodada baseiam-se na diferença quantitativa e qualitativa dos blocos leiloados. Os baixos valores ofertados, sobretudo na quarta e quinta rodada, deveram-se à mudança nos editais publicados pela ANP, que esvaziou a atenção das companhias de petróleo. O total arrecadado em todas as 10 rodadas superou o valor de R\$ 6,0 bilhões, o que mostra o interesse de exploração e produção das companhias de petróleo nos leilões realizados

pela ANP. Desse total, 41% foi arrematado pela Petrobras e pelas empresas consorciadas, e o restante, 59%, por outras companhias.

#### 4 Avaliação da indústria petrolífera brasileira

O setor de petróleo brasileiro se caracteriza por inovação de exploração de hidrocarbonetos em águas profundas e ultraprofundas, intensificado, principalmente, após o segundo choque do petróleo, em 1979. A busca em áreas *offshore* foi importante para o desenvolvimento, a pesquisa e o investimento no setor de exploração e produção de petróleo em alto mar. A produção de petróleo brasileira, antes e após a aprovação da lei do petróleo, em 1997, é mostrada na figura 1, isto é, no período de 1990 a 2011. Nota-se que ocorreu um aumento contínuo na produção e, no intervalo de 1990 a 1995, houve um crescimento médio anual de 2,03% de produção de petróleo, o que significa uma média de 670 mil barris processados por dia.

**Figura 1** – Evolução da produção de petróleo no Brasil 1990 a 2011 (em mil barris/dia)



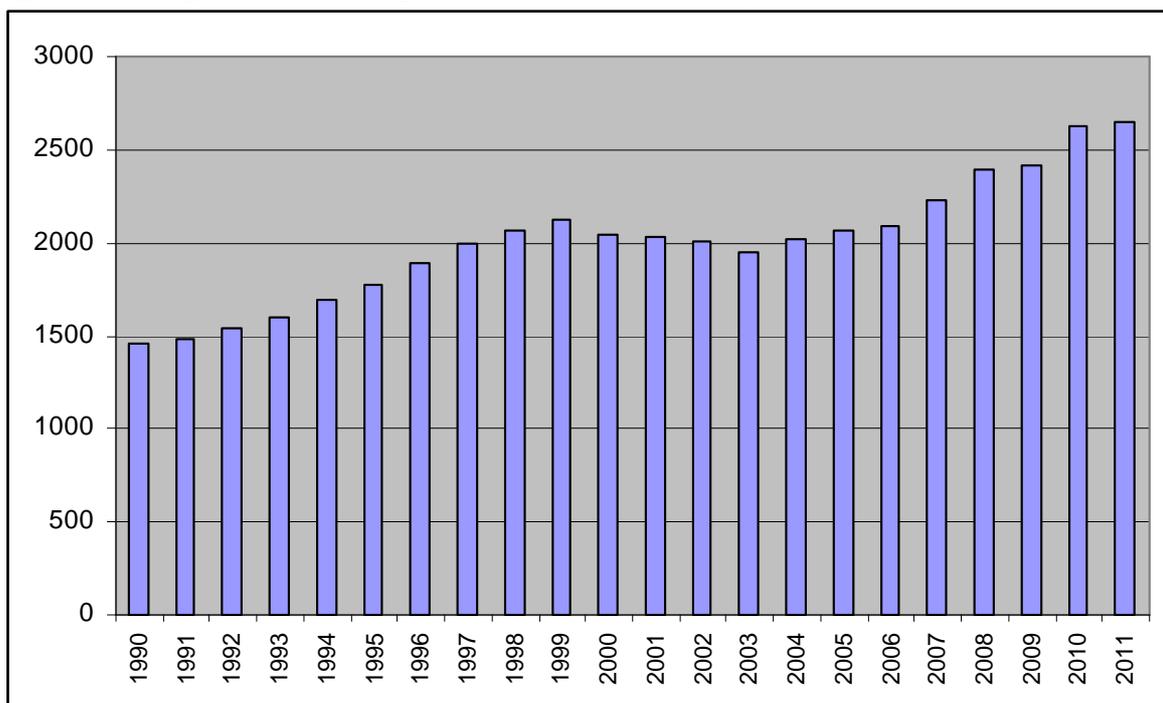
Fonte: BP Global. Disponível em: <[www.bp.com](http://www.bp.com)>.

O percentual se elevou em mais de cinco vezes, no período de 1996 a 2003, com média anual de 10,2% de barris produzidos, em torno de 1,0 milhão de barris processados ao dia. Somente em 2009 é que a produção passou de 2,0 milhões de barris diários, implicando uma média anual de 1,9 milhões de barris diários produzidos entre 2000 e 2011. Fica, portanto, evidenciada a complexidade do setor petrolífero, pois somente após muita pesquisa e busca de petróleo em áreas *offshore*, é que apareceram resultados mais relevantes. O desenvolvimento de novas tecnologias de exploração de

petróleo em águas profundas foi fundamental para dobrar a produção de petróleo, da década 90 para a primeira década do século XXI.

O consumo de petróleo pela economia brasileira, que vem crescendo constantemente ao longo de 1990 a 2011, está reportado na figura 2. Percebe-se que o consumo cresceu a uma média anual de 1,6 milhões de barris por dia, entre 1990 e 1996, o que representa uma média 4,4% ao ano. Em 1997, o consumo de petróleo chegou a 2,0 milhões de barris diários e continuou aumentando até 1999, quando chegou a 2,2 milhões de barris consumidos. Esse volume de aumento no consumo de petróleo representou uma média anual de 2,1 milhões de barris/dia entre 1997 e 1999. Entre o período de 2000 a 2003, houve uma pequena retração de 2,0% do consumo de petróleo, devido a adaptações nas plataformas em alto-mar. Após essa queda, houve um aumento consistente entre 2004 e 2011, com média anual consumida de 2,3 milhões de barris por dia, o que corresponde a um aumento médio de 4,0% ao ano ao longo do período.

**Figura 2** – Evolução do consumo de petróleo no Brasil 1990 a 2011 (mil de barris/dia)



Fonte: BP Global. Disponível em: <[www.bp.com](http://www.bp.com)>.

A crescente elevação da demanda de veículos no País, portanto com aumento do consumo, implicará a necessidade de maiores investimentos na construção de refinarias. Há atualmente no País, em funcionamento, dezesseis refinarias produtoras de derivados de petróleo, das quais 14 pertencem à Petrobras, correspondendo a mais de 98,0% do total produzido como ilustra a tabela 3. As refinarias de Manguinhos, no Rio de Janeiro; Riograndense, no Rio Grande do Sul; Univen, em São Paulo, e Dax Oil, na Bahia, são privadas. Essas quatro refinarias representam apenas 1,7% da produção total no País.

O processamento em derivados de petróleo de todas as refinarias corresponde a uma geração diária de 322,0 mil m<sup>3</sup> como foi registrado em 2011. Esse montante representa o refino de mais de 2,0 milhões de barris ao dia. Mesmo que essa produção supra a demanda interna, há a necessidade de importar petróleo mais leve, com o objetivo de misturar com o petróleo mais pesado extraído das jazidas em alto-mar. Como as maiores refinarias produtoras foram concebidas em uma época na qual era utilizado óleo leve, pelo seu preço baixo, houve a necessidade de importar óleo mais leve. Em contrapartida, o País também exporta óleo pesado para outros países que necessitam equilibrar a produção de suas refinarias.

**Tabela 3** – Relação das refinarias brasileiras de petróleo em 2011

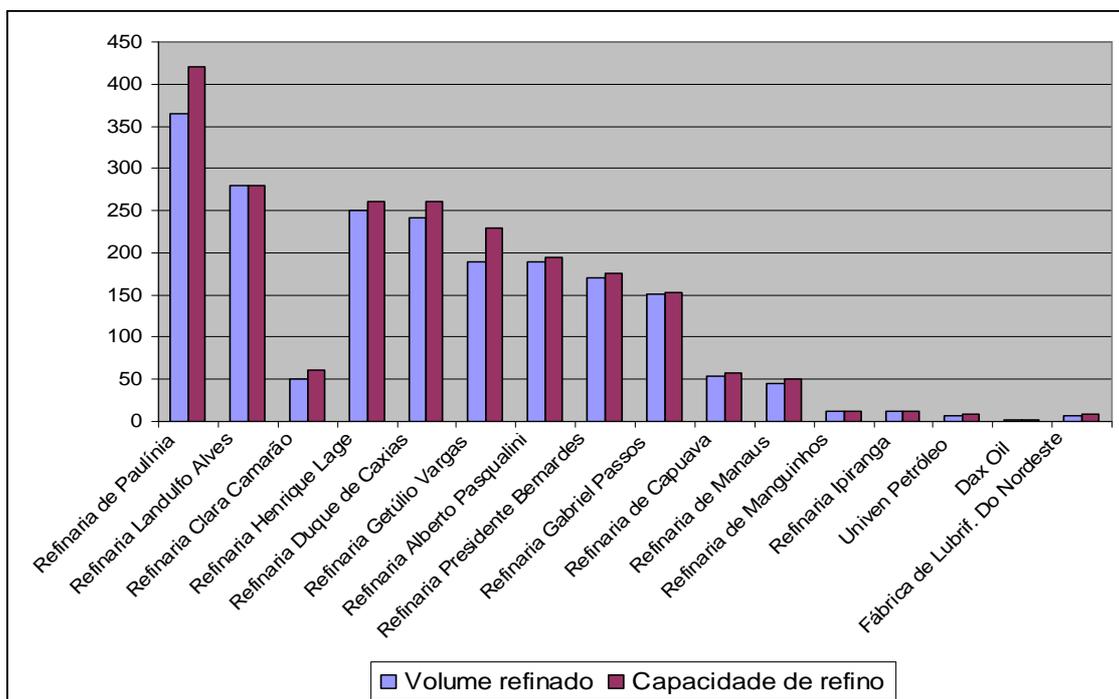
Refinaria	Sigla	UF	Operação	Processamento m <sup>3</sup> /dia
Refinaria de Paulínia	Replan	SP	1971	58.000
Refinaria Landolfo Alves	RLAM	BA	1950	44.360
Refinaria Clara Camarão	RECC	RN	2011	8.000
Refinaria Henrique Lage	Revap	SP	1980	40.000
Refinaria Duque de Caxias	Reduc	RJ	1960	38.500
Refinaria Getúlio Vargas	Repar	PR	1977	30.000
Refinaria Alberto Pasqualini	Refap	RS	1968	30.000
Refinaria Presidente Bernardes	RPBC	SP	1954	27.000
Refinaria Gabriel Passos	Regap	MG	1968	24.000
Refinaria de Capuava	Recap	SP	1955	8.500
Refinaria de Manaus	Reman	AM	1953	7.300
Refinaria de Manguinhos	Manguinhos	RJ	1954	2.000
Refinaria Riograndense	Riograndense	RS	1938	1.900
Univen Petróleo	Univen	SP	2006	1.100
Dax Oil	DAX OIL	BA	2008	275
Fábrica de Lubrif. Do Nordeste	Lubnor	CE	1966	1.100
<b>TOTAL</b>				<b>322.035</b>

Fonte: Petrobras. Disponível em: <www.petrobras.gov.br>.

A capacidade e o volume de refino, por parte das refinarias, encontram-se na figura 3. Nota-se que a maior refinaria do País é a de Paulínia, localizada em São Paulo, com início de suas operações em 1971. Ela possui a capacidade de refino total de 420,0 mil barris diários e gera em torno de 365,0 mil barris por dia, o que representa 87,0% de sua capacidade total. Além de Paulínia, São Paulo possui mais quatro refinarias: Henrique Lage, Presidente Bernardes, Capuava e a refinaria Univen, única que não pertence à Petrobras. As cinco refinarias paulistas detêm 42,2% do total refinado no País, o que mostra a relevância da sua localização na principal região do Brasil.

A Região Sudeste é a que possui a maior participação de refino do País, com 61,7% do total produzido. Na Região Sul, são refinados em torno de 20,0% do total; possui três refinarias: Getúlio Vargas, no Paraná, com refino diário de 188,0 mil barris e que corresponde a 10,5% do total refinado no País. As demais se localizam no Rio Grande do Sul, como a Refinaria Alberto Pasqualini, com 8,9% do total produzido e média de 188,0 mil barris processados diariamente. A Refinaria Riograndense é a primeira a iniciar suas atividades no Brasil, em 1938, mas produz apenas 0,6% do total refinado no País. O Norte e o Nordeste são responsáveis por 18,4% do total refinado no Brasil.

**Figura 3** – Capacidade e volume de refino de petróleo por refinaria brasileira em 2011 (milhão de barris/dia)



Fonte: site: <www.invenpetroleo.com.br>.

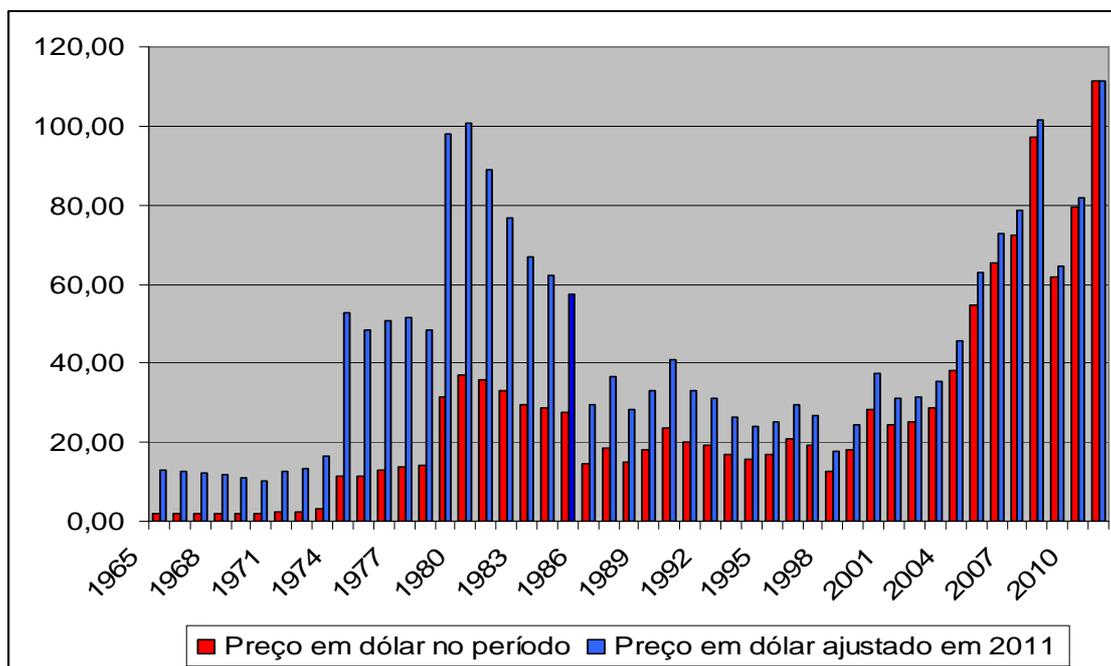
Como a capacidade das atuais refinarias está no seu limite de produção, conforme a figura 3, e como a demanda do País tende a continuar em expansão, há a estratégia pela Petrobras de aumentar a atual capacidade de refino de petróleo brasileiro. Há a proposta de que novas refinarias deverão ser implementadas para suprir a demanda do País, nos próximos seis anos. A capacidade instalada aumentará para 525,7 m<sup>3</sup>/dia, ou em torno de 3,3 milhões de barris processados diariamente, uma elevação de 63,3% da capacidade atualmente processada.<sup>8</sup> Essa necessidade se faz presente porque o

<sup>8</sup> O Complexo Petroquímico RJ (Comperj), sediado no Rio de Janeiro, terá a capacidade de refino de 23.900m<sup>3</sup> diários e a entrada em operação está prevista para 2014, a Refinaria Abreu e Lima, localizada em Pernambuco, com capacidade de refino de 36.600 m<sup>3</sup> diários e a entrada em operação está prevista para 2015. A Refinaria Premium I (Premium I) e Refinaria Premium II (Premium II), localizadas por ordem em Maranhão e no Paraná, terão a capacidade 95.500 m<sup>3</sup> e 47.700 m<sup>3</sup> diários, e a entrada em operação está prevista para 2017 e 2018, totalizando mais 203.700 m<sup>3</sup> diários, conforme ANP (2012).

crescimento da capacidade de refino não está acompanhado na mesma velocidade ao aumento do consumo.

A variação do preço do barril de petróleo bruto, durante o período de exploração mais consistente da história do petróleo no Brasil, pode ser visualizada na figura 4. Entre 1965 e 1973, ocorreu uma ligeira variação do preço em dólar já ajustado. Já de 1973 para 1974, em virtude do primeiro choque, constatou-se um salto de 216,0% em seu preço, que terminou nesse ano em US\$ 52,9 o barril. O preço em dólar corrente passou de US\$ 3,00 para cerca de US\$ 12,00. Esse fato realça as dificuldades impostas à economia brasileira, devido à sua alta dependência externa de petróleo.

**Figura 4** – Evolução do preço do barril de petróleo no período 1965 a 2011



Fonte: BP Global. Disponível em: <www.bp.com>.

A manutenção nessa faixa de preço do barril de petróleo persiste até o final da década de 70, quando ocorre um novo choque na oferta e nos preços, chegando ao seu ápice a US\$ 100,0 o barril em 1980, devido a conflitos nos principais países produtores de petróleo. Durante as décadas de 80 e 90, o preço do barril cai substancialmente para em torno de US\$ 20,00. A partir dos ataques terroristas às torres gêmeas de 2001, nos Estados Unidos, o preço do petróleo volta a crescer consideravelmente. Impulsionado ainda pela incerteza gerada pela crise norte-americana, em 2008, e pela recessão da Europa, em 2009, o preço do barril atingiu a marca recorde de aproximadamente US\$ 150,00.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> A elevação dos preços do barril, de petróleo bruto no mercado mundial tem viabilizado a exploração e produção de novas jazidas de petróleo, no Brasil como no caso do pré-sal. A figura 1, no anexo, ilustra a evolução de reservas brasileiras no período de 1990 a 2011.

O aumento de produção e exploração de novas jazidas de petróleo em águas profundas e a ampliação e construção de refinarias no País somente foram possíveis pelos elevados investimentos realizados no setor, sobretudo a partir da década de 70. Assim, a figura 5 reporta os investimentos realizados no setor de petróleo brasileiro no período de 1990 a 2011. Fica evidente que, na primeira metade década de 90, os investimentos não ultrapassavam da média anual de US\$ 1,6 bilhão, enquanto o preço do barril de petróleo oscilava na faixa de US\$ 30,0 a US\$ 40,0. Em consequência de descobertas de novas jazidas de petróleo na região de campos do Litoral fluminense, a partir de 2004, ocorreu uma elevação substancial do volume de investimentos. Entre 2004 e 2007, a média anual de investimentos no setor petrolífero elevou ainda mais. Passou para US\$ 6,7 bilhões, com o preço médio do barril de petróleo em torno de US\$ 64,9.<sup>10</sup> Apesar da crise do *subprime* nos Estados Unidos, em 2008, e com a queda do preço do barril 36,3%, quando comparado o preço de 2009, os investimentos, no setor, aumentaram em 104,6%, nesse período, somando US\$ 22,5 bilhões.

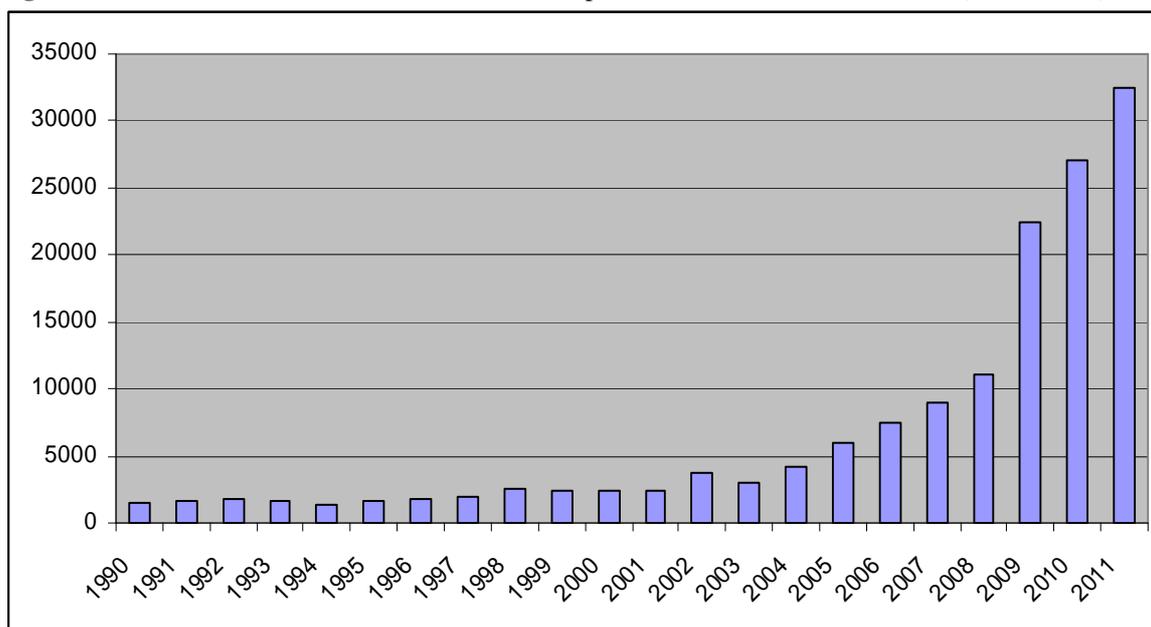
Os investimentos no setor de petróleo brasileiro continuaram crescendo mesmo com a persistência da estagnação da economia mundial, muito em função das novas áreas descobertas e de manter a autossuficiência do País. No ano de 2011, foi registrado o valor recorde de investimento de US\$ 32,5 bilhões. Notadamente a estatal brasileira, a Petrobras, tem sido a principal responsável pelos investimentos de exploração e produção de petróleo no País e continua em destaque mesmo após a abertura para outras companhias ingressarem no mercado petrolífero brasileiro.

Em síntese, parece inegável que a regulação do setor de petróleo no Brasil e a adoção de uma agência independente, a ANP, têm produzido resultado benéfico para a economia brasileira, como ficou destacado. Além disso, a agência tem ainda a responsabilidade de realizar estudos com o objetivo de delimitar os blocos e as licitações para a concessão das atividades de exploração, produção e desenvolvimento do setor de petróleo.

---

<sup>10</sup> BNDES (2011) mostra que ao longo do período de 2007 a 2010, do total US\$ 461,0 bilhões de investimento industrial do país, 51,6 % foi aplicado no setor de petróleo e gás. O segundo e terceiros lugares são ocupados pelo segmento extrativo mineral e pelo automotivo com 14,7% e 7,6% do total dos investimentos respectivamente.

**Figura 5** – Investimentos totais realizados no setor de petróleo brasileiro de 1990 a 2011 (US\$ bilhões)



Fonte: BP Global. Disponível em: <www.bp.com>.

Por outro lado, as mudanças nas licitações das rodadas promovidas pela ANP bem como a não realização de novas rodadas, após descobertas de grandes reservas de petróleo na área do pré-sal, podem ocasionar perda de confiança das companhias de petróleo perante a ANP e o governo federal. A modificação do regime de concessão para um regime misto, que engloba o contrato de partilha para as áreas consideradas estratégicas, das áreas referentes ao pré-sal e a criação de mais uma estatal, a Petro-Sal para supervisionar as novas reservas, pode acarretar sobreposição sobre a ANP.

## 5 Conclusões

A aprovação da Lei do Petróleo implicou a abertura de mercado a novas companhias petrolíferas nacionais e estrangeiras, ocasionando a perda de exclusividade da Petrobras. As descobertas de grandes jazidas de petróleo nas áreas do pré-sal originaram a modificação da Lei 9.478/97, com a adoção do contrato de partilha. Houve também alteração do mecanismo de transferência de renda da exploração e produção do petróleo, para ampliar a participação governamental por meio dos contratos de concessão. A regulação econômica de mercado do petróleo, com a criação da ANP, passou a dar uma melhor dinâmica no processo licitatório, na padronização do contrato de concessão, na fiscalização de novos entrantes no setor, além de supervisionar as áreas exploradas, no que concerne ao cumprimento das normas ambientais e de segurança.

A adoção do contrato de concessão e abertura do setor de petróleo mostrou-se consideravelmente positiva, com o incremento de investimentos, diversificação da indústria e atração de novas empresas. A produção de petróleo no País, como

consequência, triplicou, passando de cerca de 700,0 mil barris no começo da década de 90 para mais de 2,0 milhões de barris processados por dia, no final de 2011. O consumo cresceu em média anual de 1,6 milhões de barris por dia, entre 1990 e 1996, para 2,3 milhões de barris diários no período 2004 e 2011.

No que tange ao refino de petróleo, os resultados indicam que a Região Sudeste detém quase dois terços do total. A Região Sul fica um quinto do total de refino do País. A quantia praticamente equivalente, ou seja, o restante, é processada pelas regiões Norte e o Nordeste. Contudo, a capacidade das atuais refinarias está no seu limite de produção. Para isso, elevados investimentos foram realizados no setor, sobretudo a partir da década de 70, tanto no que se refere à ampliação e construção de refinarias como no aumento de produção e exploração de novas jazidas de petróleo em águas profundas. Os investimentos anuais médios não passavam de US\$ 1,6 bilhão no início da década de 90 e subiram substancialmente para US\$ 22,5 bilhões em 2009. Os resultados tendem a indicar ainda que tem havido certa correlação positiva entre o montante do investimento realizado no setor petrolífero brasileiro com o preço do barril no mercado internacional.

Por fim, sugere-se como uma análise futura avaliar o impacto social e econômico brasileiro decorrente de alteração do marco regulatório para o contrato de partilha nos blocos do pré-sal. Outra questão que também poderia ser investigada concerne aos efeitos da mudança proposta de distribuição e captação dos *royalties* para estados e municípios, discutidos no Congresso Nacional, tanto no que se refere aos contratos existentes e quanto daqueles das novas áreas como do pré-sal.

## Referências

- ALKIMIM, Viviane A. *O histórico da extração e exploração do petróleo no Brasil e o novo marco regulatório do pré-sal*. In: FÓRUM BRASILEIRO SOBRE AS AGÊNCIAS REGULADORAS, VII., 2011. Rio de Janeiro. p. 66-74. Disponível em: <<http://www.emerj.tjrj.jus.br/serieaperfeicoamentodemagistrado>. Acesso em: 5 out. 2012.
- ALVEAL, Carmen. Estado e regulação econômica: o papel das agências reguladoras no Brasil e na experiência internacional. In: SEMINÁRIO DE DIREITO INTERNACIONAL E REGULAÇÃO ECONÔMICA. 2003. Rio de Janeiro. p. 1-19. Disponível em: <[www.ppge.ufrgs.br/ATS/disciplinas/11/alveal-2003.pdf](http://www.ppge.ufrgs.br/ATS/disciplinas/11/alveal-2003.pdf)> Acesso em: 18 fev. 2012.
- ANP. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustível. *A regulação de petróleo, gás natural e biocombustíveis no Brasil*. Agosto de 2007. Rio de Janeiro. 36p. Disponível em: <[www.anp.gov.br](http://www.anp.gov.br)> Acesso em: 23 fev. 2012.
- ANP. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustível. *Regulação de petróleo, gás natural e biocombustíveis no Brasil*. Informativo ANP. Rio de Janeiro, agosto de 2007. Disponível em: <<http://www.anp.gov.br>>. Acesso em: 25 fev. 2012.
- ARAÚJO, Gregório da Cruz. *Coordenação, contratos e regulação: um estudo teórico e empírico acerca dos acordos de unitização*. Dezembro de 2009. 183f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2009. Disponível em: <[http://www.gee.ie.ufrj.br/arquivos/publicacoes/Dissertacao\\_Gregorio\\_\\_\\_GEE.pdf](http://www.gee.ie.ufrj.br/arquivos/publicacoes/Dissertacao_Gregorio___GEE.pdf)>. Acesso em: 18 jul. 2012.
- BECKER, Gary. A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, Cambridge, Mass., v. 98, n. 3, p. 371-400, Aug. 1983.

BNDES. *Relatório I – Regimes jurídico-regulatórios e contratuais de E & P de Petróleo e Gás*. 26 de junho de 2011. 557f. BNDES. São Paulo. 2011. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>> Acesso em: 15 fev. 2012.

BRITO, Alírio Maciel Lima de; ANDRADE, Ronald Castro de. Regulação, livre concorrência e defesa do consumidor na indústria do petróleo: o papel da ANP. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE P&D EM PETRÓLEO & GÁS, 2., 2004, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro, 2004.

CAMPOS, Adriana F. O processo de abertura do setor petrolífero na América Latina: os casos da Argentina, Bolívia e Chile. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE P&D EM PETRÓLEO & GÁS, 2., 2003, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro, 2003.

CAMPOS, Adriana F. Transformações recentes no setor petrolífero brasileiro. *Perspectiva Econômica on line*, Unisinos, São Leopoldo, v. 1, n. 1, p. 68-81, jan./jun. 2005.

DANTAS, Daniel Ramos; SILVA, Ednaldo P. da; ANJOS, Raphae F. C. dos. *Flexibilização do monopólio no refino do petróleo*: a formação dos consórcios de empresas e sua viabilização jurídica. In: P&D PETRO, 4. Outubro de 2007. Campinas. p. 1-9. Disponível em: <[www.portalabpg.org.br/PDPetro/4/resumos/4PDPETRO\\_8\\_2\\_0190-1.pdf](http://www.portalabpg.org.br/PDPetro/4/resumos/4PDPETRO_8_2_0190-1.pdf)>. Acesso em: 18 mar. 2012.

FIANI, Ronaldo. *Teoria da regulação econômica*: estado atual e perspectivas futuras. Universidade Federal do Rio de Janeiro – Instituto de Economia. Rio de Janeiro: 1998. p. 23. Disponível em: <[http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/teoria\\_da\\_regulacao\\_economica.pdf](http://www.ie.ufrj.br/grc/pdfs/teoria_da_regulacao_economica.pdf)> Acesso em: 15 mar. 2012.

FIANI, Ronaldo. Afinal, a quais interesses serve a regulação? *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 13, n. 2, p. 81-105, jul./dez. 2004.

FRANÇA, Adelmo M. de. Economia institucional: uma análise do sopro social resultante das imperfeições dos mercados na política econômica. *Revista ET Virtus*, Embu: 2011, v. II, n 5, p. 112-124. Disponível em: <[www.jackbran.com.br/lumen\\_et\\_virtus/numero\\_5/PDF](http://www.jackbran.com.br/lumen_et_virtus/numero_5/PDF)>. Acesso em: 30 abr. 2012.

FREIRE, Wagner. A proposta do governo de um novo marco-regulatório para o Pré-Sal. *Revista Conjuntura Econômica*, v. 64, n. 3, p. 52-57, mar. 2010.

GONÇALVES, Fernando dos S. *Petróleo e combustíveis industriais*: mercados e aplicações. 2010. 32f. Monografia (Bacharel em Engenharia Química) – Departamento de Engenharia Química, Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. Porto Alegre. 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/35181/000792972.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 10 out. 2012.

LAFFONT, Jean-Jacques; TIROLE, Jean. *A theory of incentives in procurement and regulation*. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1993.

MACHADO, Luís *Análise dos modelos institucionais de regulação econômica da exploração do petróleo nos EUA, no Brasil, na Argentina, Venezuela e Arábia Saudita*, 2010. 80f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro de Ciências Econômicas, Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos), São Leopoldo, Rio Grande do Sul, 2010.

MATOS, Fernanda L.; COSTA, Isabel S.; XAVIER, Yanko M. de A. Regulação e agências reguladoras nos Estados Unidos da América e suas influências para a indústria do petróleo no Brasil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE PETRÓLEO E GÁS, 3. 2005. Rio de Janeiro. p. 6. Disponível em: <[http://www.portalabpg.org.br/PDPetro/3/trabalhos/IBP0598\\_05.pdf](http://www.portalabpg.org.br/PDPetro/3/trabalhos/IBP0598_05.pdf)>. Consulta em: 8 ago. 2012.

PELTZMAN, Sam. Toward a more general theory of regulation. *The Journal of Law and Economics*, Chicago, v. 19, p. 211-240, 1976.

PIRES, Adriano; CAMPOS FILHO, Leonardo. A abertura do setor petróleo e gás natural: retrospectiva e desafios futuros. In: GIAMBIAGI, Fabio; REIS, José Guilherme; URANI, André (Org.). *Reformas no Brasil*: balanço e agenda. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2004. p. 35-56.

REGO, Anna L. C. *Aspectos institucionais do modelo regulatório para E&P de petróleo no Brasil*. 2002. 89f. Monografia (Bacharelado de Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2002. Disponível em: <[http://www.prh21.ie.ufrj.br/pdfs/00015\\_aspectos\\_institucionais\\_do\\_modelo\\_regulatorio\\_para\\_ep\\_de\\_petroleo\\_no\\_brasil.pdf](http://www.prh21.ie.ufrj.br/pdfs/00015_aspectos_institucionais_do_modelo_regulatorio_para_ep_de_petroleo_no_brasil.pdf)>. Acesso em: 12 set. 2012.

SIBLEY, David. Price cap: regulation, incentive and asymmetric information. *Rand Journal of Economics*, v. 3, n. 20, p. 25-30, 1989.

STIGLER, George J. The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, New York, v. 2, n. 1, p. 1-20, 1971.

TEIXEIRA, Ernani T. Petróleo: concorrência, regulação e estratégia. *Análise Estratégica*, Belo Horizonte, n. 2, p. 21-26, jul./set. 2004.

TRICHES, Divanildo. Regulamentação da concessão dos serviços de utilidade pública: da teoria a prática. In: ENCONTRO DE ECONOMIA E ECONOMETRIA DA REGIÃO SUL, I, 1998, Florianópolis, SC. *Anais...* Florianópolis CD-ROM, 1998, v. 1.

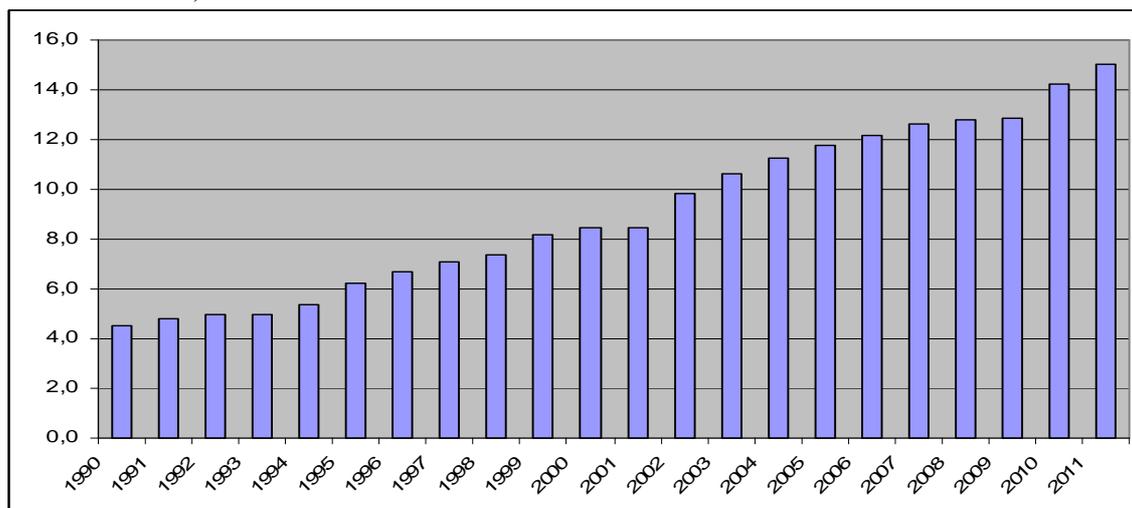
## Anexo

**Tabela 1** – Resultados por rodadas de licitações no período de 1999 a 2008

Rodada de licitação	Rodada 1	Rodada 2	Rodada 3	Rodada 4	Rodada 5	Rodada 6	Rodada 7	Rodada 9	Rodada 10
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2007	2008
Empresas com interesse	58	49	46	35	18	30	52	74	52
Empresas com pagato. da taxa de participação	42	48	44	33	14	27	45	66	43
Empresas habilitadas	38	44	42	29	12	24	44	61	40
Empresas nacionais habilitadas	3	4	5	4	3	8	19	30	24
Empresas estrangeiras habilitadas	35	40	37	25	9	16	25	31	16
Empresas com ofertas	14	27	26	17	6	21	32	42	23
Empresas nacionais ofertantes	1	4	4	4	2	7	14	25	18
Empresas estrangeiras ofertantes	13	23	22	13	4	14	18	17	5
Empresas vencedoras	11	16	22	14	6	19	30	36	17
Empresas vencedoras nacionais	1	4	4	4	2	7	14	20	12
Empresas vencedoras estrangeiras	10	12	18	10	4	12	16	16	5
Novos operadores	6	6	8	5	1	1	6	11	2

Fonte: ANP (2012).

**Figura 1** – Evolução das reservas de petróleo no Brasil ao longo do período 1990 a 2011 (bilhões de barris)



Fonte: BP Global. Disponível em: <[www.bp.com](http://www.bp.com)>.

# Redes de empresas para melhor competitividade no exterior: observando a configuração dos consórcios de exportação brasileiros

Aletéia de Moura Carpes\*  
Flavia Luciane Scherer\*\*  
Maríndia Brachak dos Santos\*\*\*  
Bruno de Moura Carvalho\*\*\*\*

## 1 Introdução

A exploração do mercado mundial por meio da internacionalização amplia o escopo de transações das empresas e traz consigo a oportunidade de captar benefícios inacessíveis, quando visualizado apenas o ambiente doméstico. A atuação na “arena” internacional tem sido uma estratégia difundida entre empresas de diferentes portes e setores da economia, que vislumbram, na prática da internacionalização, o alcance de uma considerável gama de benefícios.

Minervini (1991) defende que a inserção internacional proporciona à empresa: i) diversificação de mercados e riscos; ii) aprimoramento da qualidade; iii) implantação da marca internacional; iv) aprimoramento do marketing; v) redução de custos fixos; vi) redução de custos financeiros; vii) melhor desenvolvimento de seus recursos humanos; viii) extensão do ciclo de vida do produto; ix) custos de produção menores; e x) maior lucratividade global da empresa.

Rocha et al. (2007) verificam que, após a identificação de motivos favoráveis às atividades de internacionalização, as empresas devem selecionar os mercados com os quais desejam transacionar e mercadorias, aquisição e fusão de empresas, *joint ventures*, formação de franquias, licenciamento de produtos ou investimentos diretos. Corroborando a importância destes fatores, Osland, Taylor e Zou (2001) afirmam que a vantagem competitiva de uma empresa no Exterior está fortemente ligada à correta modalidade de entrada no mercado estrangeiro, devendo observar o nível do risco, comprometimento e controle presentes em cada modalidade. (NICKELS; WOOD, 1999).

Fischer (2006, p. 2) acredita que “a capacidade de recursos e as vantagens de uma empresa não precisam ser necessariamente diferenciais poderosos, para que a firma alcance sucesso em sua internacionalização”. Para o autor, o mais importante no processo de internacionalização é traçar metas e estratégias compatíveis com as possibilidades de cada organização e com seus objetivos.

Nesta mesma linha de raciocínio, Mota (2007) considera que os processos de internacionalização não são simples nem podem estar separados das estratégias competitivas das empresas que devem, sobretudo, ser continuamente trabalhadas, visto que o acerto das decisões pode ser a diferença entre a continuidade e a interrupção das

---

\* Doutoranda do curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: alecarpes.adm@hotmail.com

\*\* Professora Adjunta no Departamento de Ciências Administrativas da UFSM. *E-mail*:

flaviascherer@globo.com

\*\*\* Mestranda do curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

\*\*\*\* Militar, formado pela EEAR.

atividades. Visando à exploração dos benefícios advindos da internacionalização e compreendendo a escolha do modo de entrada no território estrangeiro, como uma decisão estratégica, muitas empresas têm constituído redes de cooperação empresarial na forma de consórcios de exportação para a inserção no ambiente estrangeiro.

Os consórcios de exportação funcionam como uma associação de empresas juridicamente constituídas, que conjugam esforços e estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos e à ampliação das exportações. (BRANCO; MACHADO, 2004). Neste caminho, surge a questão de pesquisa: Como se encontra a atual configuração dos consórcios de exportação brasileiros?

De forma a atender esta proposta de estudo, foi verificada a atuação das empresas dentro dos consórcios, bem como os perfis destas. Estes dados serão apresentados a seguir, antecedidos da revisão da literatura acerca do assunto e do método utilizado na pesquisa.

## **2 Os consórcios de exportação como estratégia de internacionalização**

A decisão de uma empresa em investir em outro país carrega consigo a necessidade de existir nas firmas uma equipe capacitada, que conheça o mercado externo e observe a internacionalização como um processo estratégico, visualizando o modo de entrada que seja compatível com seus recursos e disposição a riscos, como lembra Andersson (2000): “A internacionalização deve ser pretendida e ativada por um empresário que toma as decisões-chave e internacional é necessário conhecer as principais características dos mercados por meio de estudos e planejamento”.

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”. Garrido (2007) lembra que o modo de entrada é a efetivação da internacionalização da firma e sua escolha deve estar acompanhada de uma estratégia de entrada, contemplando “objetivos, metas, recursos e políticas que guiarão os negócios internacionais de uma empresa por um período suficiente para ela atingir crescimento sustentável no mercado externo”. (GARRIDO, 2007, p. 46).

A decisão sobre a forma de entrada depende de uma série de aspectos, tais como: condições competitivas existentes no ambiente doméstico e global; situação econômica, social, cultural, legal e política do país de destino; capacidades, recursos e competências da empresa. (MOTA, 2007). Terpstra e Sarathy (1994) salientam a importância de relacionar as metas desejáveis pelas empresas na atividade de internacionalização com o modo de entrada, e Osland, Taylor e Zou (2001) ratificam que a escolha do meio de inserção internacional adequado possibilita a aquisição da vantagem competitiva que se espera na empreitada internacional.

A exportação, que é caracterizada pela venda de produtos a outros países, é considerada o modo de entrada que envolve menos riscos na internacionalização de uma empresa (JOHANSON; WIEDERSHEIM-PAUL, 1975; JOHANSON; VAHLNE, 1990) e, por

isso, a maneira mais usual para firmas de pequeno e médio porte (BARBIERI, 2006), já que não exige grande investimento inicial. Barbieri (2006) observa que a prática de exportação direta e indireta pode convergir para a formação do consórcio de exportação, que “como arranjos inter-organizacionais se aproximam da idéia de redes de alianças ou de empresas em redes, pela existência de relações múltiplas e simultâneas entre seus membros”. (PORTO, 2006 p. 39).

Os consórcios de exportação, criados no Brasil nos anos 70 (PORTO, 2006, p. 41) e expandidos no País, no final da década de 90, podem ser considerados uma estratégia a ser utilizada pelas micro e pequenas empresas no auxílio à exploração de novos horizontes da arena global, servindo como meio para a internacionalização e forma de fortalecer as MPMEs em grande parte de seus pontos considerados frágeis. Para Maciel e Lima (2002), qualquer união de empresas visando à internacionalização pode ser considerada um consórcio de exportação.

Em um cenário onde até mesmo empresas de grande porte realizam fusões e aquisições com o intuito de se fortalecerem perante a globalização, as MPEs estão vendo nos consórcios de exportação um meio para também se fortalecerem e melhor atenderem a demanda mundial (MARQUES), e competitividade global e têm sido de extrema importância na aquisição de vantagens competitivas para as MPEs no processo de internacionalização. Mazzuchini (1999 apud MARQUES, 2002) explica que a palavra *consórcio* advém do *latim consortium*, que se refere àquele que partilha e é companheiro.

É uma válida designação para a prática, já que nos consórcios de exportação as empresas que muitas vezes concorrem no mercado interno tornam-se aliadas no processo de internacionalização, dividindo custos, riscos, dissipando aprendizagem e lutando, juntas, para a realização de um objetivo comum. De acordo com Casarotto Filho e Pires (2001), um consórcio pode ser horizontalizado ou verticalizado, sendo que este reúne fabricantes que dividem as fases de cadeia de produção (por exemplo, montagem de equipamentos odontológicos) e aquele reúne fabricantes que ofertam um mesmo produto (como as empresas moveleiras).

Os consórcios de exportação funcionam como uma associação de empresas juridicamente constituídas, que conjugam esforços e estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos e à ampliação das exportações (BRANCO; MACHADO, 2004), funcionando no Brasil com auxílio da Agência de Promoção à Exportação e Investimentos (APEX BRASIL). Marques (2002) caracteriza um consórcio como “uma associação temporária de várias empresas na qual juntam sinergia, aumentando a competitividade com a conseqüente redução de custos e riscos”.

Porto (2006, p. 40) verifica que “os serviços oferecidos nesta modalidade convergem para a expansão conjunta de oportunidades aos seus membros no mercado internacional, seja pela inserção de empresas iniciantes, seja pela consolidação de uma presença já conquistada”. Da mesma forma, Casarotto Filho e Pires (2001) enfatizam

que um consórcio deve distribuir regularmente informações genéricas às empresas, que permitam respostas rápidas por parte destas e concentração de esforços em projetos, em relação a oportunidades identificadas.

Como lembra Marques (2002), os consórcios são agrupamentos de empresas que se relacionam para a realização de um determinado objetivo e, para isso, cria-se uma nova estrutura organizacional que responde pelo grupo. Marques (2002) explica que o consórcio de exportação funciona como uma cooperativa, em que uma terceira empresa congrega grupos de empresas que fabricam e comercializam produtos similares, de forma que as decisões estratégicas referentes à exploração do mercado internacional sejam tomadas em conjunto.

A terceira empresa criada é geralmente uma pessoa jurídica, que procura satisfazer os objetivos de todos. De acordo com Casarotto e Pires (2001), a nova estrutura formulada ocorre porque o acompanhamento e a análise das tendências mundiais são muito complexos e dispendiosos para serem realizados individualmente pelas empresas e, então, em união, elas realizam pesquisas de mercado, campanhas de marketing setorial, buscam empréstimos financeiros ao grupo, participam de feiras nacionais e internacionais, atendem a demanda internacional, trazem consultores para sanar dúvidas ou problemas e formulam projetos que permitam melhor inserção no mercado estrangeiro.

Casarotto Filho e Pires (2001) destacam os serviços relevantes prestados por um consórcio de exportação: divulgação de informações do setor de atuação da empresa, que podem representar futuras oportunidades técnicas; pesquisas de mercado, auxiliando no delineamento das possibilidades de inserção do produto; difusão de informações sobre o ambiente de ação das empresas; campanhas de marketing; projetos comuns de financiamento; participação conjunta em feiras nacionais e internacionais; consultorias acerca de problemas comuns do setor e promoção das empresas no território, sediando convenções e encontros empresariais do ramo.

Os autores complementam que os consórcios de exportação merecem destaque, pois eles estimulam o aprimoramento permanente de funções como qualidade, tecnologia e logística. A seguir, serão apresentados o método utilizado na pesquisa e o panorama dos consórcios de exportação no Brasil.

### **3 Método**

De forma a suprir os objetivos propostos na pesquisa, foi traçada a direção considerada ideal para a coleta e análise dos dados. Esta direção será apresentada a seguir, iniciando pelas características da pesquisa e prossegue pelo modelo conceitual do estudo e seu constructo referente, bem como pelas delimitações da pesquisa.

#### ***3.1 Características da pesquisa***

Para obtenção dos dados propostos no estudo, foi utilizado o método *survey* de pesquisa, para verificar os comportamentos dos respondentes, empregando-se a

avaliação, análise e descrição de uma população baseada em uma amostra. (BAKER, 2001). Segundo Gonçalves e Meirelles (2004), o método *survey* é indicado quando se utilizam pesquisas de representação numérica e que tenham um número significativo de respondentes, e deve ser trabalhado com elementos com características similares.

Como lembram Hair et al. (2005, p. 159), “uma boa *survey* exige bons questionários para garantir a precisão dos dados”. Para fazer jus à cientificidade do estudo, o questionário da pesquisa, antes de ser enviado aos respondentes, foi avaliado por profissionais da área de exportação e doutores-pesquisadores da temática de negócios internacionais, que realizaram o pré-teste das questões, apontando fragilidades identificadas e, por fim, validando o questionário para que este pudesse ser remetido às empresas pesquisadas.

O questionário da pesquisa foi composto por questões com escalas *Likert*, tendo-se como base aspectos mensuráveis referentes ao consórcio de exportação. As empresas receberam os questionários via correio eletrônico (*e-mail* contendo anexado o questionário ou *link* para preenchimento no *Google docs*), em que constavam os pontos referentes à: identificação da pesquisa e o objetivo a que ela se destina, questões referentes à identificação dos dados gerais da firma e, então, as perguntas correspondentes aos campos abordados.

### **3.2 Modelo conceitual**

O constructo Consórcio de Exportação serve de base para o estudo e é identificado pelas variáveis Coerência e Inovação. As considerações acerca do consórcio de exportação serão avaliadas sob a ótica das redes interorganizacionais, utilizando-se parte do modelo validado por Balestrin (2005), no que tange aos seguintes aspectos:

- coerência: nível de cooperação entre as empresas da rede, objetivos e interesses comuns entre as empresas, nível de competição e oportunismo entre as empresas da rede;
- inovação: complementaridade de habilidade e recursos para os processos de inovação, tipos de inovação, contribuição da rede na melhoria dos processos empresariais.

### **3.3 Delimitações da pesquisa**

A população ou universo da pesquisa é a totalidade de indivíduos que possuem as mesmas características definidas para um determinado estudo. (SILVA; MENEZES, 2001). Para o desenvolvimento do trabalho, o universo da pesquisa utilizado foi as empresas de diferentes setores que integram algum consórcio de exportação vinculado à Agência de Promoção às Exportações e aos Investimentos (Apex).

Pelo fato de a Apex não possuir uma listagem dos consórcios de exportação brasileiros, foi necessário recorrer a diferentes meios para formar o rol de empresas que poderiam ser estudadas para a realização da pesquisa. Foram realizados contatos

telefônicos com a Apex, leitura de artigos que citassem nomes de consórcios de exportação, busca na internet e indicações feitas por profissionais da área até que pudessem ser listados alguns consórcios existentes no Brasil.

De acordo com a resposta quanto aos produtos fabricados, as empresas foram segmentadas, encontrando assim os seguintes segmentos: plástico (30 empresas), aeroespacial (27 empresas), apicultura (20 empresas), vinho (33 empresas), gemas e joias (21 empresas), aviário (31 empresas), móveis (42 empresas), doces (17 empresas), carne bovina (31 empresas), genética bovina (13 empresas), plantas (seis empresas) e equipamentos odontológicos (20 empresas), perfazendo um total de 291 empresas pertencentes a algum consórcio de exportação (não existe apenas um consórcio de exportação por segmento).

Foi pactuado entre o pesquisador e os pesquisados que seria mantido sigilo quanto à identificação das empresas integrantes, tratando os dados coletados de forma conjunta. O contato com as empresas foi iniciado em agosto de 2011, quando a partir dos endereços eletrônicos levantados foram enviados os questionários, procurando sempre que estes fossem destinados ao responsável pelo setor de exportação. A coleta dos dados estendeu-se até o mês de dezembro de 2011, sendo intensificado o contato por meio telefônico, a fim de ser respondido o maior número possível de questionários.

#### **4 Apresentação e discussão dos resultados**

Neste capítulo será apresentado o perfil das empresas que integram os consórcios e, posteriormente, a atuação destas empresas dentro da rede.

##### ***4.1 Perfil das empresas integrantes***

As questões compreendidas no bloco inicial do questionário de pesquisa permitiram traçar o perfil das empresas que pertencem aos consórcios de exportação estudados, apontando o segmento e a localização das empresas, o número de funcionários diretos, o tempo de existência, há quanto tempo integram o consórcio de exportação e o destino dos produtos exportados. Estas informações serão colocadas a seguir.

##### ***4.1.1 Quanto ao segmento e à localização das empresas***

As empresas respondentes pertencem aos seguintes segmentos: aeroespacial, aviário, carne bovina, doces, equipamentos odontológicos, genética bovina, móveis, plantas, plásticos e vinhos/espumantes. De acordo com o segmento, verificou-se a quantidade de empresas que colaboraram com a pesquisa e, então, o estado brasileiro que cada empresa integra.

**Quadro 1** – Segmento e localização da amostra

SEGMENTO	NÚMERO DE EMPRESAS RESPONDENTES	ESTADO E RESPECTIVO NÚMERO DE EMPRESAS
Aeroespacial	4	São Paulo (4)
Aviário	2	Paraná (1) e São Paulo (1)
Carne Bovina	1	São Paulo (1)
Doces	2	Paraná (1) e Rio Grande do Sul (1)
Equipamentos Odontológicos	2	Santa Catarina (1) e São Paulo (1)
Genética Bovina	3	Rio Grande do Sul (2), São Paulo (1)
Móveis	10	Paraná (3), Rio Grande do Sul (5) e São Paulo (1), Santa Catarina (1)
Plantas	1	Bahia (1)
Plásticos	3	Bahia (1), Rio Grande do Sul (1) e São Paulo (1)
Vinhos/Espumantes	6	Rio Grande do Sul (6)

Nota-se que a maior parte das empresas da amostra está situada no Rio Grande do Sul (total de 15 empresas, correspondentes a 44,1% da amostra), representadas pelos segmentos de doces, genética bovina, móveis, plásticos e vinhos/espumantes, seguida pelo Estado de São Paulo (total de 10 empresas, correspondentes a 29,4%), representado pelos segmentos aeroespacial, aviário, carne bovina, móveis e plásticos.

Após, está o Estado do Paraná (total de cinco empresas, correspondentes a 14,7%), com empresas integrantes do segmento aviário, doces e móveis, além da Bahia (duas empresas, correspondentes a 5,9%) e Santa Catarina (duas empresas, correspondente a 5,9%). Chamam a atenção as associações: Rio Grande do Sul-móveis (cinco empresas); Rio Grande do Sul-vinhos (seis empresas) e São Paulo-aeroespacial (quatro empresas) na amostra analisada. As localidades citadas possuem notoriedade no segmento em que as empresas da amostra atuam.

Quanto ao segmento de móveis, o Rio Grande do Sul é considerado o abrigo de um dos maiores polos moveleiros do País, contendo mais de 200 empresas e cerca de 10.000 empregos formais. (PESSOTTI, 2005). Embora o ramo moveleiro seja atuante dentro das exportações de empresas de pequeno porte (micro e pequeno) do Brasil, muitos móveis ainda podem ser comercializados, visto que a quantia de madeira que é exportada é três vezes maior que o número de mobílias vendidas. (APEX-BRASIL, 2006). Formada principalmente por empresas de micro, pequeno e médio porte (SCHILLING, 2007), como estratégia de competitividade, é comum que muitas empresas moveleiras unam-se na busca de objetivos comuns na exploração do mercado internacional e à aquisição de inovações aos seus produtos e processos, formando os consórcios de exportação.

O Rio Grande do Sul é também considerado o principal estado vitivinicultor (cultiva uvas e produz vinhos) do Brasil (THOMÉ et al., 2009) e, segundo Dalmoro (2009), a localização das vinhas está submetida às regras das vantagens competitivas de cada região, que são determinantes da sua imagem e posição no mercado, destacando que o clima faz parte dos fatores naturais mais importantes da viticultura das diferentes

regiões do mundo, influenciando o potencial de cultivo da videira e as características das uvas e dos vinhos.

Quanto ao segmento aeroespacial, o Plano de Desenvolvimento do Polo Aeroespacial de São José dos Campos (2007) explica que no Brasil são desenvolvidos e produzidos aviões comerciais, militares, leves e de médio porte, helicópteros, planadores, foguetes de sondagem e de lançamento de satélites, satélites, equipamentos e sistemas de defesa, mísseis, radares, sistemas de controle de tráfego aéreo e proteção aos voos, sistemas de solo para satélites, equipamentos aviônicos de bordo e espaciais. De acordo com o Plano de Desenvolvimento, a produção aeroespacial brasileira está concentrada em São Paulo, sendo a região de São José dos Campos (SP) considerada o “Vale Tecnológico” por ter a maior concentração de tecnologia de ponta no País.

#### *4.1.2 Quanto ao número de funcionários e ao porte da empresa*

O número de funcionários das empresas pesquisadas será apresentado de acordo com o segmento em que elas se encontram, objetivando a realização de um panorama acerca do porte das firmas que participam de consórcios de exportação. De acordo com critério do Sebrae (2009), o porte das indústrias e empresas de comércio-serviço brasileiras é caracterizado pelo número de funcionários que as integram diretamente. Grande parte das empresas (29,4%) é de médio porte, destacando-se o segmento moveleiro como o que possui mais firmas nesta categoria.

As microempresas correspondem a menor parte da amostra (17,6%), sendo representadas pelo segmento de vinhos/espumantes. Já as empresas de pequeno e grande porte têm a mesma quantidade na amostra, com 26,5%, sendo a maioria composta, respectivamente, pelos segmentos aeroespacial e de móveis.

Ao contrário do que se pensava antes da análise dos dados, as empresas de pequeno porte (micro e pequeno) não são as que possuem maior representatividade na amostra. Como as redes de cooperação geralmente são formadas por empresas de micro, pequeno e médio porte, com o objetivo de congregar esforços para a exploração do mercado internacional, por individualmente terem mais de algum consórcio de exportação.

De qualquer forma, como muitas empresas do universo da pesquisa não colaboraram com o desenvolvimento do estudo, não significa que as micro e pequenas empresas são as que menos constituem os consórcios de exportação. Salienta-se ainda que mesmo as grandes empresas, detentoras de maiores recursos, optam pela participação do consórcio para usufruírem dos possíveis benefícios, de forma a facilitar a entrada no ambiente internacional.

#### *4.1.3 Quanto ao tempo de existência e à participação no consórcio*

A apresentação dos dados referentes ao tempo de existência da empresa e tempo de participação no consórcio de exportação, foi organizada de acordo com o segmento das firmas. Para manter sigilo quanto à identificação das empresas, estas foram

representadas por letras alfabéticas em cada segmento de atuação. De acordo com os dados, foi percebido que algumas empresas ingressaram no consórcio de exportação desde a sua fundação (empresas aeroespaciais B e C, empresas de vinhos/espumantes A e D).

Verifica-se que estas organizações vislumbravam explorar o ambiente internacional desde o princípio, optando pela cooperação com outras empresas para a diminuição dos riscos, compartilhamento de experiências, divisão de custos e aumento do poder de barganha. Também, houve um considerável número de empresas experientes quanto ao tempo de atuação que decidem fazer parte de um consórcio de exportação (empresa aeroespacial A e D, empresa aviária A e B, empresa de carne bovina A, empresa de móveis A, B, C, G, H e I, empresa de vinhos/espumantes C, E e F), fato que teve maior intensificação nos últimos 5 anos.

Estas firmas podem ter ingressado no consórcio de exportação no momento em que optaram pela realização da atividade internacional ou até mesmo após uma frustrante atuação individual no mercado externo.

#### 4.1.4 Quanto ao destino das exportações

Foram separados por segmentos as localidades para as quais as empresas realizam exportação de mercadorias. Identificou-se pelo continente, quando empresas de determinado segmento comercializam com mais de dois países (ex.: Itália e Espanha, colocou-se Europa).

**Quadro 2** – Segmento e destino das exportações da amostra

SEGMENTO	DESTINO DAS EXPORTAÇÕES
Aeroespacial	Europa, América do Sul e Estados Unidos.
Aviário	América do Sul, Oriente, América do Norte, Oriente Médio e Europa
Carne Bovina	No momento não exporta
Doces	América do Sul, África e Europa
Equipamentos Odontológicos	América do Sul, América Central, Europa, Ásia e África
Genética Bovina	América do Sul, América Central e África
Móveis	América do Sul, América Central, Europa, Ásia e África
Plantas	América do Sul
Plástico	América Central, América do Sul, Europa e África
Vinhos/Espumantes	Europa, América do Norte, China, Europa, América Central

Durante a análise dos questionários recebidos, foi verificado que, dentro de cada segmento, as empresas realizam transações comerciais internacionais praticamente com os mesmos países. É provável que este fato ocorra em decorrência das atividades realizadas dentro do consórcio de exportação, em que pesquisas de mercado, campanhas

de marketing, consultorias, convenções e feiras internacionais apontam os mercados promissores e aproximam o contato entre a empresa e o país exportador.

A localidade para onde a maioria dos segmentos exporta é a América do Sul, o que corrobora a tendência regiocêntrica lembrada por Rocha et al. (2007), que apontam que as empresas brasileiras comercializam com nações próximas fisicamente e psiquicamente, evitando assim desgastes advindos com a aprendizagem de culturas e idiomas muito distintos.

Ainda, verificou-se que quatro empresas da amostra do estudo indicaram que no momento não estão realizando exportações, sendo estas do segmento de carne bovina, aeroespacial, vinhos/espumantes e genética bovina. A empresa de vinhos/espumantes que não exporta no momento foi fundada há pouco, e provavelmente esta é a razão da inexistência do comércio exterior.

#### **4.2 Atuação das empresas no consórcio**

Embora a teoria referente aos consórcios de exportação tenha como base sustentadora a formação de uma rede de cooperação empresarial (BALESTRIN, 2005), a maioria dos gestores (44,1%) da área de negócios internacionais das empresas estudadas não apresentou ter opiniões concretas quanto a esta questão. Quando questionados acerca da existência de muitos projetos de cooperação entre as empresas integrantes, a maior parte dos respondentes (32,4%) tem opinião negativa, ainda que não haja extrema discordância.

Também notou-se que, em quantidade idêntica, o número mais representativo das empresas (32,4%) discorda em grande parte que há iniciativas conjuntas para a obtenção de inovações. Esta problemática quanto à cooperação pode estar relacionada com a existência de competição no mercado externo entre as próprias empresas do consórcio (questão 5), já que a maioria dos respondentes (32,4%) concordou totalmente que há disputa entre os integrantes na arena internacional.

Soma-se ainda o fato que a maioria das empresas (32,4%) compartilha interesses comuns no mercado exterior, o que pode causar motivos de desconfiança no acesso aos recursos estratégicos, conforme já mencionado por Negrini et al. (2007) e podendo corroborar o apontamento de Casarotto Filho e Pires (2007), que dizem que não se tem no Brasil o mesmo espírito cooperador e a mesma cultura que se tem na Itália, país tido como exemplo na concretização de consórcios.

Embora os resultados quanto ao nível de cooperação entre as empresas levem a crer que há muita dificuldade quanto à prática da colaboração mútua entre empresas que visam a objetivos comuns, os resultados mostram que a maioria dos entrevistados (32,4%) concorda que os membros do consórcio compartilham conhecimentos e auxiliam-se mutuamente. Relacionando esta consideração com as demais mencionadas supra, bem como a releitura de seus enunciados, entende-se que há projetos e intento de cooperação dentro do consórcio de exportação, mas que poucas vezes são concretizados.

Ainda em relação ao nível de cooperação entre as empresas, a maioria dos respondentes (29,4%) concorda em grande parte que a cooperação entre os membros do consórcio vai muito além da participação em feiras internacionais, mostrando que a atuação consórcio de exportação não está reduzida apenas aos eventos internacionais.

A respeito da contribuição da rede em melhorias para a empresa, percebe-se que o consórcio de exportação atuou de forma benéfica na exploração do mercado internacional. A maioria das empresas analisadas (29,4%) concorda que a atuação no mercado internacional se tornou mais fácil a partir do ingresso no consórcio.

Neste mesmo raciocínio, grande parte dos entrevistados (29,4%) concorda que, com o ingresso no consórcio, a empresa alcançou novos mercados no Exterior e observaram (35,3%) que, devido à participação no consórcio, foi possível a efetivação dos contratos internacionais. Corroborando o apontamento de Mtigwe (2006), uma rede de empresas tem grande valor como fonte de informação de mercado e conhecimento, e impulsiona à obtenção de vantagens competitivas, sendo que uma firma isolada levaria um longo tempo para adquiri-las e com um grande custo.

Bessant e Tidd (2009) defendem que a inovação é de grande importância às empresas, sejam quais forem seus setores e tamanhos, e que ela é fortemente associada ao crescimento empresarial. Foi também apresentado que, de acordo com Vasconcellos (2004), muitos avanços são resultado da combinação de inovações tecnológicas e inovações administrativas, e que “não são raros os casos de inovações tecnológicas que não teriam ocorrido se não tivesse acontecido, prévia ou simultaneamente, alguma inovação administrativa. (VASCONCELLOS, 2004, p. 28). De acordo com a maior parte das empresas da amostra (29, 4%), as inovações geradas foram facilitadas pela participação no consórcio de exportação.

No entanto, a maioria dos respondentes (29,4%) não identifica que houve introdução de tecnologia nova ou significativamente melhorada e criação de produtos que se diferem significativamente de todos os produtos previamente produzidos ou que estas estão relacionadas a consórcio de exportação. Metade das empresas (50%) concordou totalmente que foi o esforço individual o principal responsável pelas inovações adquiridas, o que correspondeu a uma média de 4,0588, a segunda maior do bloco de questões pesquisadas.

Desta forma, é possível entender que a empresa deve ter uma atitude empreendedora e proativa, além de recursos cabíveis (humanos e financeiros) para trazer inovação ao seu empreendimento, sendo que o consórcio de exportação pode ser um meio de acesso à aquisição e ao conhecimento a essa busca. Neste caminho, retomam-se os serviços dos consórcios de exportação, apontados por Casarotto Filho e Pires (2001): divulgação de informações do setor de atuação da empresa, que podem representar futuras oportunidades técnicas; pesquisas de mercado, auxiliando no delineamento das possibilidades de inserção do produto; difusão de informações sobre o ambiente de ação das empresas; campanhas de marketing; projetos comuns de financiamento; consultorias acerca de problemas comuns do setor e promoção das

empresas no território, sediando convenções e encontros empresariais do ramo participação conjunta em feiras nacionais e internacionais.

As feiras internacionais são consideradas a melhor maneira de realizar contatos com possíveis compradores e conhecer os produtos que as empresas concorrentes do mundo oferecem aos clientes. Por envolverem grande quantia financeira (passagens, estadias, pagamento de stands para exposição), as feiras internacionais acabam se tornando uma oportunidade distante para as empresas que possuem poucos recursos e atuam sozinhas no mercado internacional.

Corroborando este fato, grande parte da amostra (52,9%) concorda totalmente que pertencer ao consórcio de exportação auxiliou na redução dos custos nas feiras internacionais, correspondendo à maior média do bloco de questões.

## **5 Considerações finais**

A presente pesquisa objetivou verificar qual é o papel do consórcio de exportação na aquisição de inovação, os impactos na performance exportadora das empresas integrantes, apresentando o perfil de empresas de diferentes segmentos e componentes de diversos consórcios de exportação, descrevendo e analisando resultados coletados e verificando a relação entre consórcio de exportação, inovação e performance exportadora. As empresas que fizeram parte da amostra estão localizadas principalmente no Estado do Rio Grande do Sul e no Estado de São Paulo, sendo os segmentos de móveis, vinhos/espumantes e aeroespacial os que possuem maior representatividade.

Algumas empresas ingressaram no consórcio de exportação desde a sua fundação, o que mostra o desejo pelo empreendedorismo internacional existente desde o primeiro momento. Também, constatou-se que empresas já maduras quanto ao tempo de existência optaram pelo ingresso no consórcio de exportação, possivelmente visando a aumentar o poder de barganha no mercado global e percebendo a tendência da formação de redes de cooperação, nas quais até mesmo empresas grandes e consolidadas no território internacional passam a constituir parcerias.

Como lembra Porto (2006), os serviços oferecidos no consórcio de exportação convergem para a expansão conjunta de oportunidades aos seus membros no mercado internacional, seja pela inserção de empresas iniciantes ou pela consolidação de uma presença já conquistada. A amostra da pesquisa é constituída principalmente por empresas de médio porte, que possuem de 100 a 400 funcionários e o maior destino das exportações é a América Latina, o que ratifica a tendência regiocêntrica apontada por Rocha et al. (2007), que observam que os brasileiros geralmente optam por realizar transações comerciais internacionais com mercados similares culturalmente.

Por meio da estatística descritiva, foi analisada a atuação das empresas acerca da participação no consórcio de exportação, aquisição de inovações e performance exportadora, descrevendo o comportamento das firmas em relação a cada constructo através da maior frequência percentual encontrada nas questões.

Com referência à participação no consórcio de exportação, destaca-se como a maior frequência percentual do bloco, com 52,9%, a concordância em relação à redução dos custos nas feiras internacionais. A segunda maior representatividade de respostas, com 50%, foi que o esforço individual é o maior responsável pela aquisição de inovações, e não a participação no consórcio.

Também, durante a fase da coleta de dados, constatou-se que a maioria dos consórcios começou com um número maior de integrantes que, com o passar do tempo, abandonaram a participação, o que significa insatisfação quanto aos resultados provenientes da parceria. Outro ponto percebido foi o baixo trabalho cooperativo entre as empresas, tais como projetos de colaboração e iniciativas conjuntas para obtenção de inovações, como parcerias com universidades, o que de forma contrária poderia favorecer o desempenho das empresas no Exterior.

A intensificação da cooperação entre empresas do mesmo segmento em busca de um objetivo comum não é uma meta utópica, pois há o exemplo italiano de consórcios de exportação e demais redes de empresas, que através de esforços conjuntos atingem uma performance exportadora bastante satisfatória. De acordo com Minervini (2008), há na Itália cerca de 380 grupos de consórcio, cada um contendo em média 50 empresas, que são responsáveis por 12% da receita de exportação (no Brasil, este índice corresponde a 1,4%) e raramente desistem da parceria.

Percebendo a criação de redes de cooperação nos mais diversos contextos da sociedade, como tendência do mundo atual, acredita-se que seja importante a realização de estudos futuros mais aprimorados que busquem compreender os motivos que fazem com que os consórcios de exportação não rendam aquilo que poderiam, por meio de pesquisas que estendam-se aos níveis de cooperação, gestão e apoio dos órgãos de incentivo.

Tem-se como limitação da pesquisa o tamanho da amostra trabalhada, composta por 34 respondentes, o que impossibilitou a realização de outros tipos de análise, como a multivariada para determinar a dependência ou interdependência dentro da pesquisa. De qualquer forma, acredita-se que a pesquisa realizada trouxe contribuições teóricas às ciências administrativas, já que existem lacunas no âmbito de consórcios de exportação. Espera-se que as contribuições teóricas da pesquisa possam ser expandidas à prática nas empresas, de forma a colaborar com a gestão dos consórcios de exportação e possibilitando que possam ser visualizados os aspectos que carecem de maior atenção para que os benefícios que são possíveis com a integração sejam alcançados.

As análises mostram que as potencialidades dos consórcios de exportação, previstas na literatura, não estão sendo utilizadas integralmente, podendo acarretar assim baixa *performance*.

## Referências

- ANDERSSON, S. The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. *International Studies of Management and Organizations*, 2000.
- BAKER, M. J. Selecting a research methodology. *The Marketing Review*, Westburn Publishers, v. 1, p. 373-397, 2001.
- BALESTRIN, A. *A dinâmica da complementaridade de conhecimentos no contexto das redes interorganizacionais*. 2005. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- BARBIERI, J. C. *Organizações inovadoras: estudos e casos brasileiros*. Rio de Janeiro: FGV, 2004.
- BESSANT, J.; TIDD, J. *Inovação e empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- BRANCO, P. L.; MACHADO, M. A. Consórcio de exportação: um estudo comparativo entre o modelo brasileiro APEX e o modelo FEDEREXPORT. *Revista de Práticas Administrativas*, v. 3, n. 1, 2004.
- CASSAROTO FILHO, N.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. São Paulo: Atlas, 2001.
- FISCHER, B. B. Relação entre estratégia de entrada em mercados estrangeiros e performance exportadora resultante em empresas brasileiras. In: ENCONTRO DA ANPAD, 30., 2006, Salvador, 2006. *Anais...* Salvador, 2006.
- GARRIDO, I. L. *A relação entre orientação para o mercado externo, estratégias de internacionalização e performance exportadora*. 2007. Tese (Doutorado) – UFRGS, Porto Alegre, 2007.
- GONÇALVES, C. A.; MEIRELLES, A. M. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas, 2004.
- JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm. *Journal of Management Studies*, v. 12, 1975.
- JOHANSON, J.; VAHLNE, J. E. The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, 1990.
- KUAZAQUI, E. *Marketing internacional: como conquistar negócios em mercados internacionais*. São Paulo: Makron Books, 1999.
- KUAZAQUI, E.; LISBOA, T. C. Estratégias de entrada e operações em mercados internacionais: China. *Anais do 8º colloque de l'IFBAE*, Grenoble, 18 et 19 maio 2009.
- MACIEL, G. M.; LIMA, L. M. M. *Consórcios de exportação*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- MARQUES, I. H. *Exportações realizadas por pequenas e médias empresas através de consórcios: um estudo de multicase*. 2002. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2002.
- MINERVINI, N. *O exportador: como iniciar e conduzir sua empresa a uma estratégia sólida e segura de exportação*. São Paulo: Makron Books, 1991.
- 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.
- PORTO, E. C. Os consórcios de exportação como instrumentos facilitadores de estratégias cooperativas para micro, pequenas e médias empresas. *Revista de Práticas Administrativas*, v. 2, n. 6, 2006.
- ROCHA, A.; SILVA, J. F.; CARNEIRO, J. Expansão internacional das empresas brasileiras revisão e síntese. In: FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas, 2007.
- TERPSTRA, V.; SARATHY, R. *International marketing*. Orlando: The Dryden Press, 1994.

# **Poluição atmosférica e efeitos na saúde: uma análise do diesel, sua importância e poluição**

Amanda de Andrade\*  
Rossano Sartori Dal Molin\*\*

## **Introdução**

De acordo com a Organização Mundial de Saúde, saúde é definida por um estado de bem-estar físico, mental e social. Por isso a saúde é um estado de equilíbrio de fatores, no qual o meio ambiente interfere podendo, até mesmo, causar um adoecimento. O meio em que vivemos, seja levando em conta o ambiente físico ou cultural, influencia em nosso desenvolvimento e adoecimento.

Poluição atmosférica é um tema que ganhou importância no século XX, quando aconteceram três grandes episódios: Vale do Meuse (França, 1930), Donora (Pensilvânia 1948) e Londres (1952). (CANÇADO et al., 2006). Nesses episódios, os níveis de poluentes aumentaram de tal forma que sua associação à morbidade e mortalidade era inegável. (CANÇADO et al., 2006). A partir de então, estudos epidemiológicos, buscando analisar essa relação, bem como níveis seguros de poluentes, têm entrado em palco.

O tema saúde *versus* meio ambiente é algo de extrema relevância; por isso, objetivamos com este artigo informar o leitor e auxiliá-lo a refletir sobre o desenvolvimento urbano e industrial e sua ação no meio ambiente e em nossa saúde. É uma análise bibliográfica sobre os efeitos da poluição e políticas públicas de saúde e projetos relacionados. Como comparativo, foram buscados os dados da frota de veículos da cidade de Caxias do Sul dos anos de 2004 e 2012.

Para compreensão de como a economia de um local afeta a saúde e o meio ambiente, explica-se como funcionam os veículos movidos a diesel, combustível fundamental para o transporte de mercadorias por terra. Ainda explora-se como fator importante para a economia e o meio ambiente, os biocombustíveis: desde o plantio até a adição ao combustível para compra. Com este trabalho, pretendemos demonstrar a importância do tema bem como situar o leitor sobre a conexão existente entre saúde, meio ambiente, poluição e fontes poluidoras/práticas diárias.

## **Epidemiologia da poluição do ar**

Segundo WHO (2011) mundialmente, a poluição causa 1.3 milhões de mortes por ano, estando relacionada a doenças respiratórias – resposta inflamatória, principalmente asma, doença obstrutiva pulmonar crônica (DPOC) e pneumonia (CANÇADO et al., 2006). Podemos ainda relacionar com doenças cardiovasculares – arritmias, doença isquêmica do miocárdio e cerebral. (CANÇADO et al., 2006). Diversos estudos, inclusive

---

\* Enfermeira. Textobaseado no trabalho de conclusão do curso de graduação. *E-mail:* a.deandrad@gmail.com

\*\* Enfermeiro. Mestre em Saúde da Mulher e do Recém-Nascido. Professor e diretor do Centro de Ciências da Saúde da UCS. *E-mail:* rossanosartori@gmail.com

brasileiros, relacionam níveis de poluição do ar com internações hospitalares e morte – principalmente em crianças e idosos. (ESQUIVEL et al., 2011; DAUMAS et al., 2004; GOUVEIA et al., 2003; MASCARENHAS et al., 2008; FREITAS et al., 2004), baixo peso ao nascer (GOUVEIA, 2005) e efeitos genotóxicos (FEPAM, 2010). A WHO ressalta que há maior vulnerabilidade em crianças. (WHO, 2008).

Dependendo do país ou da localidade, a poluição pode ter fontes diferentes, mas as principais fontes, de acordo com WHO (2008) e Fundação Estadual de Proteção Ambiental Henrique Luis Roessler (FEPAM, 2010), seriam os combustíveis fósseis em seus diversos usos – aquecimento, geração de energia, veículos, incineração de resíduos e processos naturais como relâmpagos e vulcões. Vale lembrar que polens, mofos e pó de grãos também são considerados poluentes, estando alguns desses fora do nosso controle. Além disso, a Fepam (2010) ressalta que estes poluentes podem afetar o clima, como é o caso do efeito estufa.

Sendo os automóveis uma das parcelas produtoras de poluição, traz-se informações sobre alguns deles. Por ser um tema complexo e com diversas variáveis, a reflexão aqui será feita com base nos automóveis movidos a diesel e seu combustível. Veículos a diesel são comumente usados para transporte de carga, tornando-se importantes para a economia.

### **Maiores Poluentes do Ar**

Segundo WHO(2008), partículas em suspensão e inaláveis, ozônio, óxidos de nitrogênio, monóxido de carbono e dióxido de enxofre são os maiores poluidores do ar, mas podemos encontrar ainda chumbo, arsênio, benzenos, cromo, níquel, cloreto de vinilo, radão e flúor. Na Resolução 003, de 28 de julho de 1990, a Conama, baseada nas recomendações da época, cita como poluentes partículas totais em suspensão, fumaça, partículas inaláveis, dióxido de enxofre, monóxido de carbono, ozônio e dióxido de nitrogênio. Abaixo, ilustrado no quadro 1, são citados os maiores poluentes, suas principais fontes e alguns de seus efeitos nocivos à saúde.

**Quadro 1** – Principais poluentes, fontes e efeitos na saúde

<b>Resumo dos maiores poluentes ao ar livre</b>		
<b>Poluente</b>	<b>Fontes</b>	<b>Efeitos na saúde</b>
Material particulado	Automóveis, queima de combustíveis (fogão à lenha, lareira), indústria, construção	* Aumenta mortalidade por causas respiratórias em crianças pequenas * Diminui função pulmonar * Diminui o crescimento pulmonar * Aumenta sintomas asmáticos
Ozônio	Produzido quando NOx (emissão de veículos) e compostos orgânicos voláteis (VOC) quimicamente reagem com a luz do sol	* Diminui crescimento pulmonar * Aumenta exacerbação asmática * Aumenta hospitalizações por causa respiratória
Dióxido de nitrogênio	Resulta da queima em altas temperaturas de combustíveis e reações atmosféricas.	* Aumenta sintomas asmáticos * Diminui crescimento pulmonar
Monóxido de carbono	Formado quando combustíveis compostos de carbono não são queimados completamente, emitidos pelo motor de veículos mais do que qualquer outra fonte	* Aumenta hospitalizações por asma * Aumenta visita a clínicas por doenças do trato respiratório baixo * Cefaleia
Dióxido de enxofre	Sítios industriais como fundições, fábricas de papel, casa de força e usinas siderúrgicas	* Aumenta hospitalização por asma * Aumenta visita a clínicas por doenças do trato respiratório baixo

Fonte: Arquivo Outdoor air pollution – children’s health and the environment – July 2008.

### **Automóveis e a queima do diesel**

Atualmente, o segmento automotivo conta com algumas opções de veículos. Desde motores com combustão interna até híbridos ou os que utilizam de fontes como hidrogênio. Pelo preço e longa história no mercado, motores de combustão ainda são os de maior frota. Estes veículos funcionam pela queima (espontânea ou com faísca) do combustível em suas câmaras, o que gera força para mover o carro. (ALVES et al., 1998).

O material particulado é gerado pela queima incompleta de combustíveis fósseis. Growmark (2011) cita que, em um modelo completamente eficiente, não existiria a emissão de poluente, mas máquina alguma consegue ser completamente eficiente. Este mesmo autor cita uma peculiaridade em relação ao diesel: gera mais material particulado do que a gasolina.

Em sua história, o diesel – que levou o nome de seu criador (Rudolf Diesel), assumiu um grande papel nos transportes. Alves et al. (1998) citam que a apresentação oficial do diesel ao mercado foi por volta de 1898, com um motor de 10cv de potência.

### **Diesel e biodiesel**

Segundo Alves et al. (1998), o diesel é um combustível derivado do petróleo, constituído basicamente por hidrocarbonetos, que podem apresentar também enxofre e nitrogênio. Segundo Gonçalves (2010), pode ter até mesmo oxigênio. Estes últimos elementos em pequena quantidade e variando de acordo com a origem do petróleo.

(GONÇALVES, 2010). O processo de refino do petróleo para seus diversos usos começa com a destilação primária, sendo nesta etapa extraído o diesel, tendo um número de, aproximadamente, 16 carbonos – número importante quando se pensa no desempenho do combustível, quanto maior o número, maior o rendimento. (GONÇALVES, 2010).

No Brasil o órgão responsável pelos combustíveis é a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). Sua função é regularizar não somente a produção dos combustíveis, mas também a produção e as pesquisas relacionados aos mesmos. (ANP, 2013). Desde 2010 este órgão fiscaliza a comercialização do diesel, que deve conter 5% de biodiesel. Biocombustíveis como o biodiesel são todos os combustíveis de origem não fóssil e renovável, podem ser, por exemplo, fabricados da cana-de-açúcar até mesmo de gordura animal. (PETROBRAS, 2012).

O acréscimo de 5% de biodiesel vem fundamentado na Lei 11.097, de 13 de janeiro de 2005, a qual obrigou que todo o diesel para consumo tivesse esse acréscimo de combustível de fonte renovável. Esta mesma lei relata a importância da pesquisa nesta área, sendo que o Brasil é um dos líderes na produção e pesquisa de biocombustíveis. (PETROBRAS, 2012). Entretanto, o uso deste combustível está restrito aos automóveis pelo seu custo 30% mais caro de produção. (PETROBRAS, 2012).

Para a aquisição do óleo diesel, a ANP realiza leilões nos quais as refinarias (Petrobras) compram o biodiesel. A ANP (2013) relata ser o biodiesel um incentivo à agricultura do País; o plantio e a produção do combustível são regulamentados por diversas resoluções, normas técnicas e portarias.

O diesel é encontrado para o consumo, segundo a sua distribuidora Petrobras (2012), em seis tipos para o segmento automotivo, todos eles possuindo 5% de biodiesel, variando na quantidade de aditivos, enxofre e qualidade de ignição.

A Petrobras (2012), dentro das leis ambientais que regulam a emissão de poluentes, tem alguns indicadores sobre o diesel e seu desempenho no motor. Indicadores como densidade,<sup>1</sup> destilação,<sup>2</sup> número de cetano<sup>3</sup> e teor de enxofre,<sup>4</sup> afetam a quantidade de emissões e a fumaça gerada, estando relacionadas desde a partículas sólidas e a gases.

O acréscimo de biodiesel ao diesel vem acompanhado de benefícios. Teixeira et al. (2012) citam a diferença na emissão de poluentes relacionada ao biodiesel: redução significativa nos poluentes relacionados a hidrocarbonetos, monóxido de carbono, óxidos de enxofre e material particulado, tendo um leve aumento na emissão de óxidos de nitrogênio. Este aumento na emissão de óxidos de nitrogênio, entretanto, pode ser controlado. A *National Biodiesel Board*<sup>5</sup> relata, em seu arquivo sobre as emissões do biodiesel, que a ausência de enxofre no combustível permite o uso de tecnologias que controlem a emissão dos óxidos de nitrogênio.

---

<sup>1</sup> Massa contida em determinado volume.

<sup>2</sup> Faixa de temperatura de vaporização à pressão atmosférica.

<sup>3</sup> Qualidade de ignição.

<sup>4</sup> Enxofre total presente.

<sup>5</sup> <<http://www.biodiesel.org/>>.

## **Motores a diesel**

Motor é um equipamento que transforma alguma coisa em energia. “Os motores ciclo Diesel aproveitam a energia da queima do combustível dentro de uma série de câmaras e por isso são classificados como motores de combustão interna.” (ALVES et al., 1998). Os motores a diesel podem ser classificados de diversas formas, mas principalmente são classificados como a 4 tempos ou a 2 tempos (ALVES et al., 1998; PETROBRAS, 2012).

A principal diferença nesses motores são os ciclos para a queima do diesel, ambos funcionam com a queima espontânea do combustível a altas pressões, não usam faíscas, ao contrário dos motores à gasolina, por exemplo. (ALVES et al., 1998).

O importante é sempre atento ao motor de um automóvel, principalmente ao desempenho, mas mais principalmente às emissões na atmosfera. A WHO (2008) relata que a maior quantidade de poluentes emitidos dos veículos se dá pela queima incompleta do combustível e Alves et al. (1998) ressaltam dados sobre a emissão de gases tóxicos em motores que não possuem regularem antipoluidora.

Growmark (2011) relata um aumento da emissão de material particulado quando comparado o diesel à gasolina. Esse fato deve-se ao tipo de combustão do motor. Segundo o autor, motores de combustão espontânea não têm uma mistura tão intensa com ar quanto os que possuem faísca. Esta diferença na mistura do ar acaba causando uma queima incompleta.

## **Frota de veículos no Município de Caxias do Sul**

Sendo o automóvel uma das principais fontes poluidoras, dados relacionados à frota mostram-se relevantes a análise. No *site* do Detran/RS é possível levantar alguns dados sobre a frota de veículos no estado. Separando os dados de Caxias nos itens “frota em circulação”, “índice de motorização – veículos a cada 100 habitantes” e “frota por tipo” nos anos de abrangência do arquivo (DETRAN/RS, 2013), observamos os seguintes dados

Frota em circulação: em 2004, eram 154.756 no final de 2012, eram 263.964, um aumento de 170%.

Índice de motorização/100hab.: em 2004, eram 41.1; no final de 2012 eram 60.6, mais de um veículo a cada dois habitantes.

Frota por tipo: automóveis – 175.847; caminhonetes e semelhantes – 31.564; motocicletas e semelhantes – 31.624; caminhões e semelhantes – 11.210; reboques e semelhantes – 10.297; ônibus e semelhantes – 2.940; tratores e semelhantes – 234.

## **Brasil – Preocupações com o ar**

Preocupado com a saúde da população, o Ministério da Saúde, em conjunto com as secretarias estaduais de vigilância em saúde, criaram o programa VigiAr. Baseado na

resolução Conama n. 003, de 28 de julho de 1990, o programa foi implantado em 2000, levando em conta o que já havia de produção relacionada ao assunto nos estados.

Este programa não foi o único relacionado aos poluentes. O Plano de Controle de Poluição Veicular (PCPV), aqui no Estado do Rio Grande do Sul organizado pela Fepam, teve como marco inicial a promulgação da Resolução 418, de 25 de novembro de 2009, Anexo I, pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama). (FEPAM, 2010).

### **PCPV no Rio Grande do Sul (RS)**

PCPV é a estratégia para redução da emissão de poluentes em veículos. Precedida pelo Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), de 1986, este programa procurava, suportado pela Lei 8.723/93, estabelecer padrões e diretrizes para o controle da emissão dos carros. (FEPAM, 2010). Este programa é responsável pela certificação e pelo recolhimento desde protótipos de carros, até combustíveis ou carros circulantes.

No RS, este plano conta com os dados levantados de “Emissões Atmosféricas de Fontes Móveis para o Rio Grande do Sul” (FEPAM, 2010) e segue os padrões de qualidade do ar do Conama/1990. Contamos ainda com o Código Estadual do Meio Ambiente, instituído pela Lei 11.520, de 3/8/2000, que emprega uma política de monitoramento da qualidade do ar, separando algumas áreas do estado com o padrão primário da Conama e outras com o secundário. (FEPAM, 2010).

### **Programa VigiAr**

VigiAr é um programa do Ministério da Saúde (MS), que faz parte da Vigilância em Saúde Ambiental, relacionado à vigilância e prevenção dos riscos à saúde, por conta da exposição de contaminantes no ar. (VIGIAR/RS, 2013). O programa identifica e monitora doenças relacionadas aos poluentes, bem como cria medidas preventivas sobre os mesmos. (VIGIAR/RS, 2013).

O objetivo desse tipo de programa é disponibilizar instrumentos para o planejamento e a execução de ações. Estabelece ainda ações de prevenção para a proteção da saúde da população, que se expõe a poluentes. (BRASIL, 2006). Ainda visa a intervir em situações de surtos e emergências, sendo uma ação em conjunto dos setores de saúde e meio ambiente. (VIGIAR/RS, 2013).

Com a revisão dos padrões de qualidade do ar, realizada pela WHO em 2005, constatou-se que as medidas de poluentes nas maiores cidades do Brasil estavam acima das recomendações. Diversos estados já atuavam com pesquisas sobre este tema, baseados nas recomendações da Conama, da WHO de 2000 e da Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos; entretanto, não havia ações integradas. (BRASIL, 2006).

Com a pactuação do VigiAr em 2006 pelo MS, os estados ficaram responsáveis pelo monitoramento do ar nos municípios onde a população está mais exposta a esses poluentes. (CEVS, 2012). O programa conta com a parceria dos municípios e, no Rio

Grande do Sul, com a Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam). Este programa conta com duas partes: uma unidade sentinela e estações de monitoramento.

### **Considerações finais**

A preocupação com a qualidade do ambiente e sua relação com o desenvolvimento econômico é recente. Somente após trágicos episódios no século XX, começou-se a estudar medidas para evitar grandes agravos à saúde. Conhecer os poluentes, seus efeitos na saúde e além: como são formados e qual a origem dos combustíveis, mostra-se essencial para uma boa articulação de políticas voltadas ao tema. Muitos são os estudos relacionados à poluição atmosférica e aos efeitos na saúde, sejam eles nacionais, sejam internacionais. A existência desta preocupação, de leis e programas que preveem seu monitoramento e a redução, demonstra a importância do assunto.

O aumento da frota de veículos, aproximando-se a quase um veículo por habitante na cidade de Caxias do Sul, demonstra a importância do controle desta frota e de seus combustíveis. Como dito anteriormente, a adição de biocombustíveis aos combustíveis fósseis mostra-se uma forma eficiente de reduzir, mesmo que pouco, a quantidade de poluentes emitida na atmosfera. Em uma cidade que demanda tantos recursos, recebendo os mesmos por meio terrestre e, ainda, com tantos veículos em circulação, programas como o PCPV e o VigiAr nos lembram a importância de boas práticas no dia a dia.

Para garantir o bem-estar da população e uma boa-qualidade de vida, projetos voltados à redução dos poluentes se tornam necessários. O Plano de Controle de Poluição Veicular (PCPV) é um projeto estadual voltado à fiscalização dos automóveis, bem como ao incentivo de boas-práticas. O uso do transporte coletivo, de bicicletas ou até mesmo caminhadas é amplamente incentivado. Além disso, o monitoramento realizado pelo VigiAr é outra forma de proteger a população de complicações relacionadas a episódios agudos ou à exposição crônica de poluentes.

Em Caxias do Sul, atendimentos e internações por agravos respiratórios – como asma e DPOC – aumentam no período de frio. Episódios agudos de poluição causam um aumento na morbimortalidade relacionada principalmente a agravos respiratórios. Nesta cidade, no ano de 2013, 10.776<sup>6</sup> usuários foram vacinados para influenza por pertencerem ao grupo de risco de doenças crônicas respiratórias, totalizando 51% dos crônicos vacinados no período.

A vigilância destes poluentes prevê uma boa-qualidade de vida para a população e ainda um preparo para surtos. Surtos podem gerar uma grande demanda nos serviços; por isso, preveni-los, orientar a população e os profissionais sobre medidas preventivas e recuperativas, tanto das doenças como de preservação ambiental é dever deste tipo de serviço.

---

<sup>6</sup> Informado pela Vigilância Epidemiológica da Secretaria Municipal da Saúde, usando sistema SI-PNI.

O enfermeiro é um profissional flexível, que pode trabalhar de diversas formas sobre este tema. Na linha de pesquisa, coleta, agrega e traduz dados, tornando-se um suporte para a configuração de políticas de saúde. Como gestor público, relaciona os dados recebidos e constrói, junto com a atenção em saúde e com outras secretarias, medidas de controle dos poluentes. Como agente de vigilância, acompanhar o aumento dos casos e preparar-se para a necessidade de abrir novos serviços, como hospitais de campanha, expandir o horário de atendimento de unidades básicas e verificar a necessidade de ampliação de campanhas vacinais relacionadas a agravos respiratórios – população de risco para, por exemplo, síndrome gripal. Como profissional atuante na UBS ou no hospital: compreende o aumento do número dos casos, seu tratamento, a melhor forma de atender estes usuários e prepara este serviço para tal demanda.

## Referências

- ALVES, et al. *Diesel*. Disponível em: <<http://www.demec.ufmg.br/disciplinas/ema003/liquidos/diesel/diesel.htm>>. Acesso em: 25 nov. 2012
- ALVES, Luiz Carlos Corrêa. *Impacto da poluição atmosférica sobre a saúde humana*. Curso de Operacionalização de Unidades Sentinelas. 2008. Disponível em: <[http://www.saude.rs.gov.br/upload/1356093693\\_Impacto%20da%20poluicao%20atmosferica%20sobre%20a%20saude%20humana%20-RS.pdf](http://www.saude.rs.gov.br/upload/1356093693_Impacto%20da%20poluicao%20atmosferica%20sobre%20a%20saude%20humana%20-RS.pdf)> Acesso em: 15 fev. 2013.
- ANP. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. *Competências ANP*. Disponível em: <<http://www.anp.gov.br/?pg=60389&m=&t1=&t2=&t3=&t4=&ar=&ps=&cachebust=1360071557824>> Acesso em: 5 fev. 2013.
- ANP. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. *Biodiesel*. Disponível em: <<http://www.anp.gov.br/?pg=60468&m=&t1=&t2=&t3=&t4=&ar=&ps=&cachebust=1360071254099>> Acesso em: 5 fev. 2013.
- ANP. Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis. *Legislação Biodiesel*. Disponível em: <<http://www.anp.gov.br/?pg=53930&m=&t1=&t2=&t3=&t4=&ar=&ps=&cachebust=1360071300189>> Acesso em: 5 fev. 2013.
- BRASIL. Portal Brasil. *Pneumonia*. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/sobre/saude/saude-do-idoso/pneumonia>>. Acesso em: 22 nov. 2012
- BRASIL. Ministério da Saúde. *VigiAr*. Disponível em: <[http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/vigiar\\_programa\\_nacional.pdf](http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/vigiar_programa_nacional.pdf)>. Acesso em: 30 nov. 2012
- BURKARD. *Burkard 7 day recording volumetric spore sampler*. Disponível em: <<http://www.burkard.co.uk/7dayst.htm>> Acesso em: 10 dez. 2012
- BURKARD. *Burkard 7 day recording volumetric spore sampler*. Disponível em: <<http://www.shailrontechnology.com/gallery/upload/24%20Hours-7%20Days%20Recording%20Volumetric%20Spore%20Trap.pdf>> Acesso em 10 dez. 2012.
- CAXIAS DO SUL. Prefeitura Municipal de Caxias do Sul. *Perfil socioeconômico – Caxias do Sul*. Janeiro de 2011 Disponível em: <[http://www.caxias.rs.gov.br/\\_uploads/desenv\\_economico/perfil\\_caxias.pdf](http://www.caxias.rs.gov.br/_uploads/desenv_economico/perfil_caxias.pdf)> Acesso em: 18 abr. 2012.
- CANÇADO, et al. Repercussões clínicas da exposição à poluição atmosférica. *Jornal Brasileiro de Pneumologia*, 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/jbpneu/v32s2/a02v32s2.pdf>>. Acesso em: 18 out. 2012.
- CEVS. Secretaria da Saúde do Estado do Rio Grande do Sul, Centro Estadual de Vigilância em Saúde. *Análise e apresentação de dados epidemiológicos coletados pela Unidade de Saúde São Vicente/Caxias do Sul, no período de março/ 2007 a abril/ 2009*. 2009.

CEVS. Secretaria da Saúde do Estado do Rio Grande do Sul, Centro Estadual de Vigilância em Saúde. *Boletim Informativo do VIGIAR/RS: Boletim Anual – 2012*.

CEVS. Secretaria da Saúde do Estado do Rio Grande do Sul, Centro Estadual de Vigilância em Saúde, Divisão de Vigilância em Saúde Ambiental, Núcleo de Vigilância dos Riscos e Agravos Ambientais não Biológicos. *Relatório Anual – 2012: Análise da Situação de Saúde das Populações Expostas aos Poluentes Atmosféricos – VIGIAR/RS*.

CEVS. Secretaria da Saúde do Estado do Rio Grande do Sul, Centro Estadual de Vigilância em Saúde. *VigiAr*. Disponível em:  
<[http://www.saude.rs.gov.br/lista/418/Vigil%C3%A2ncia\\_Ambiental\\_%3E\\_VIGIAR](http://www.saude.rs.gov.br/lista/418/Vigil%C3%A2ncia_Ambiental_%3E_VIGIAR)>. Acesso em: 30 nov. 2012.

CONAMA. *Lei 11.097, de 13 de janeiro de 2005*. Disponível em:  
<[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2005/Lei/L11097.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11097.htm)>. Acesso em: 30 nov. 2012.

CONAMA. *Resolução/Conama/ 003, de 28 de junho de 1990*. Disponível em:  
<[http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/conama\\_03\\_90\\_padroes\\_de\\_qualidade\\_do\\_ar.pdf](http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/conama_03_90_padroes_de_qualidade_do_ar.pdf)>. Acesso em: 15 out. 2012.

DAUMAS, Regina Paiva; MENDONÇA, Gulnar Azevedo e Silva; LEÓN, Antonio Ponce de. Poluição do ar e mortalidade em idosos no município do Rio de Janeiro: análise de série temporal. *Cadernos de Saúde Pública*. Rio de Janeiro, jan./fev. 2004. Disponível em:  
<<http://www.scielo.br/pdf/csp/v20n1/49.pdf>>. Acesso em: 19 out. 2012.

Detran RS. *Frota veicular por município ao ano*. Disponível em:  
<<http://www.detran.rs.gov.br/index.php?action=estatistica&codItem=99>> Acesso em: 7 mar. 2013.

ESQUIVEL, Guilherme Augusto Robles; GOMES, Júlio; GRAUER, Andreas Friedrich. Avaliação da correlação entre as concentrações de poluentes atmosféricos e a mortalidade de idosos no município de Curitiba. *Revista Engenharia Sanitária e Ambiental*, v. 16, n. 4, out./dez. 2011. Disponível em:  
<<http://www.scielo.br/pdf/esa/v16n4/a10v16n4.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2012.

FEPAM. Secretaria Estadual Do Meio Ambiente. *Redes de Monitoramento*. Disponível em:  
<[http://www.fepam.rs.gov.br/qualidade/rede\\_manual.asp](http://www.fepam.rs.gov.br/qualidade/rede_manual.asp)>. Acesso em: 30 nov. 2012.

FEPAM. Secretaria Estadual Do Meio Ambiente. *Redes de Monitoramento*. Disponível em:  
<[http://www.fepam.rs.gov.br/qualidade/rede\\_automatica.asp](http://www.fepam.rs.gov.br/qualidade/rede_automatica.asp)> Acesso em: 30 nov. 2012.

FEPAM. Secretaria Estadual Do Meio Ambiente. *IQAr*. Disponível em:  
<<http://www.fepam.rs.gov.br/qualidade/iqar.asp>> Acesso em: 30 nov. 2012.

FEPAM. Secretaria Estadual do Meio Ambiente. *Plano de Controle de Poluição Veicular no Estado do Rio Grande do Sul*. 2010. Disponível em:  
<[http://www.detran.rs.gov.br/uploads/1290714410PCPV\\_Documento\\_completo.pdf](http://www.detran.rs.gov.br/uploads/1290714410PCPV_Documento_completo.pdf)>. Acesso em: 7 mar. 2012

FERNÁNDEZ, D.; MANDRIOLI, P.; VALENCIA, R.M. *Curso internacional de aerobiología: Caxias do Sul (Brasil)*. Noviembre 2011. Departamento de Biodiversidad y Gestión Ambiental (área de Botânica). Universidad de León, Espanha, 2011.

FREITAS, et al. Internações e óbitos e sua relação com a poluição atmosférica em São Paulo, 1993 a 1997. *Revista de Saúde Pública*, São Paulo, 2004. Disponível em:  
<<http://www.scielo.br/pdf/rsp/v38n6/01.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2012.

GIL, Antonio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOLDMANN, Lee; AUSIELLO, Dennis. *Tratado de medicina interna*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

GONÇALVES, Fernando dos Santos. *Petróleo e combustíveis industriais: mercado e aplicações*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010. Disponível em:  
<<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/35181/000792972.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 15 nov. 2012.

GOUVEIA, Nelson; MEDEIROS, Andréa. Relação entre baixo peso ao nascer e a poluição do ar no município de São Paulo. *Revista de Saúde Pública*, Rio de Janeiro, 2005. Disponível em:  
<<http://www.scielo.br/pdf/rsp/v39n6/26993.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2012.

- GOUVEIA, et al. Poluição do ar e efeitos na saúde nas populações de duas grandes metrópoles brasileiras. *Epidemiologia e Serviços de Saúde*. 2003. Disponível em: <[http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/rev\\_epi\\_vol12\\_n1\\_cap3.pdf](http://portal.saude.gov.br/portal/arquivos/pdf/rev_epi_vol12_n1_cap3.pdf)>. Acesso em: 22 out. 2012.
- GROWMARK. *Soot in Diesel Engines*. Disponível em: <[www.gofurtherwithfs.com](http://www.gofurtherwithfs.com)>. Acesso em: 7 mar. 2013.
- LOPES, Antonio Carlos. *Tratado de clínica médica*. São Paulo: Roca, 2006. 3 v.
- MASCARENHAS, et al. Poluição atmosférica devida à queima de biomassa florestal e atendimentos de emergência por doença respiratória em Rio Branco, Brasil – Setembro, 2005. *Jornal Brasileiro de Pneumologia*, 2008. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/jbpneu/v34n1/v34n1a08.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2012.
- NATIONAL BIODIESEL BOARD. *Biodiesel emissions*. Disponível em: <<http://www.biodiesel.org/docs/ffs-basics/emissions-fact-sheet.pdf?sfvrsn=4>>. Acesso em: 28 nov. 2012.
- PETROBRAS. *Biocombustível*. Disponível em: <<http://www.petrobras.com.br/pt/energia-e-tecnologia/fontes-de-energia/biocombustiveis/>>. Acesso em: 5 fev. 2013.
- PETROBRAS. *Óleo Diesel*. Disponível em: <[http://www.br.com.br/wps/portal/portalconteudo/produtos/paralocomotivas/oleodiesel!/ut/p/c5/04\\_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3hLf0N\\_P293QwN\\_gwA3AyNzby8f42BfAwMTc6B8JJK8e7Cns4GRqYdLUJCjk6GBkzFJuv39PV2Bug1cXT2MzYGGEdLt55Gfm6ofqR9lj1B14e5mYWDk52vpbmroagBUph-Zk5qemFypX5AbG1Ge76gIAIPD4OA!/dl3/d3/L0lJSklna2shL0lCakFBRX1BQkVSQ01BISEvWUZOQzFOS18yN3chLzdfOU8xT05LRzEwOEdGODAyTk05RzUxRTAwMDQ!/?PC\\_7\\_901ONKG108GF802NM9G51E0004000000\\_WCM\\_CONTEXT=/wps/wcm/connect/portal+de+conteudo/produtos/automotivos/oleo+diesel/caracteristica+do+oleo](http://www.br.com.br/wps/portal/portalconteudo/produtos/paralocomotivas/oleodiesel!/ut/p/c5/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3hLf0N_P293QwN_gwA3AyNzby8f42BfAwMTc6B8JJK8e7Cns4GRqYdLUJCjk6GBkzFJuv39PV2Bug1cXT2MzYGGEdLt55Gfm6ofqR9lj1B14e5mYWDk52vpbmroagBUph-Zk5qemFypX5AbG1Ge76gIAIPD4OA!/dl3/d3/L0lJSklna2shL0lCakFBRX1BQkVSQ01BISEvWUZOQzFOS18yN3chLzdfOU8xT05LRzEwOEdGODAyTk05RzUxRTAwMDQ!/?PC_7_901ONKG108GF802NM9G51E0004000000_WCM_CONTEXT=/wps/wcm/connect/portal+de+conteudo/produtos/automotivos/oleo+diesel/caracteristica+do+oleo)>. Acesso em: 25 nov. 2012.
- PETROBRAS. *Produtos nas ruas*. Disponível em: <<http://www.petrobras.com.br/pt/produtos/para-voce/nas-ruas/>> Acesso em: 5 fev. 2013.
- RODRIGUES, William Costa. *Metodologia científica*. Paracambi: Faetec/IST, 2007.
- RHODEN, Adriana. *Vigilância ambiental de Caxias do Sul e VigiAr*. Entrevista concedida à Amanda de Andrade, 26 out. 2012
- SCROFERNEKER, Maria Lucia. *Notas de imunologia*. Porto Alegre: Ed. da Universidade, 1996.
- SANTOS, Ivanise Susin. Vigilância epidemiológica de Caxias do Sul. *Campanha de Vacinação Influenza 2013*. Entrevista concedida à Amanda de Andrade, 7 mar. 2013.
- TEIXEIRA, Elba C. et al. *Estimated atmospheric emission from biodiesel and characterization of pollutants in the metropolitan area of Porto Alegre*. Anais da Academia Brasileira de Ciências, 2012. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/aabc/v84n3/v84n3a08.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2012
- VIGIAR/RS. Programa de Vigilância Ambiental em Saúde Relacionada à Qualidade do Ar. Fôlder. Disponível em: <[http://www.saude.rs.gov.br/upload/1356093414\\_Folder%20Vigiar.pdf](http://www.saude.rs.gov.br/upload/1356093414_Folder%20Vigiar.pdf)>. Acesso em: 15 mar. 2013.
- WHO. World Health Organization. *Air quality and health*. Disponível em: <<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs313/en/index.html>> Acessado em: 10 out. 2012.
- WHO. World Health Organization. *Outdoor air pollution – children’s health and the environment - july 2008*. Disponível em: <[http://www.who.int/ceh/capacity/Outdoor\\_air\\_pollution.pdf](http://www.who.int/ceh/capacity/Outdoor_air_pollution.pdf)> Acesso em: 10 out. 2012.
- WHO. World Health Organization. *WHO air quality guidelines for particulate matter, ozone, nitrogen dioxide and sulfur dioxide Global update 2005*. Disponível em: <[http://whqlibdoc.who.int/hq/2006/WHO\\_SDE\\_PHE\\_OEH\\_06.02\\_eng.pdf](http://whqlibdoc.who.int/hq/2006/WHO_SDE_PHE_OEH_06.02_eng.pdf)>. Acesso em: 10 out. 2012.
- ZOPPAS, et al. Fungal spores prevalent in the aerosol of the city of Caxias do Sul, Rio Grande do Sul, Brazil, over a 2-year period (2001-2002). *Aerobiologia Journal*, v. 22, Issue 2, p. 117-124. 2006.

# Gastos públicos na função educação: um estudo realizado no Município de Santa Maria – RS

Flaviani Souto Bolzan Medeiros<sup>\*</sup>  
Rosa Angela Chieza<sup>\*\*</sup>  
Taize de Andrade Machado Lopes<sup>\*\*\*</sup>  
Andreas Dittmar Weise<sup>\*\*\*\*</sup>

## 1 Introdução

A educação é um dos principais fatores na formação de cidadãos dignos e profissionais competentes. Assim sendo, os investimentos nela efetuados devem estar alinhados à necessidade de qualificação da população, fator que contribuirá para o desenvolvimento da sociedade como um todo. Sob esse enfoque, Becker (2009) acrescenta que muitas pessoas veem a educação formal em termos dos benefícios que ela traz para os indivíduos. No entanto, o investimento do governo em educação, de modo geral, tem por foco o benefício que o investimento em educação traz para a nação. Deste modo, muitos governos passaram a se preocupar com coletar e divulgar estatísticas que retratem o funcionamento do sistema educacional, mas não realizavam uma avaliação do produto final da educação, ou seja, o que foi realmente aprendido pelos alunos, mas atualmente este enfoque está mudando.

Como medida de avaliação da qualidade do ensino no País, o Ministério da Educação utiliza o Índice de Desenvolvimento da Educação Básica (Ideb). Consiste na unificação de conceitos importantes para a qualidade da educação através de um índice, criado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), que visa ao estabelecimento de metas a serem buscadas pelos sistemas educacionais, identificando a partir de então os processos que devem ser revistos e melhorados. (INEP, 2012).

Segundo Mags e Müller (2012), tal índice está na sua quarta publicação desde 2005 e seus últimos resultados – em 2011 – preocupam por denotarem deficiências tanto no Ensino Fundamental como também no Ensino Médio. No caso do Ensino Fundamental, o problema se acentua nas séries finais, pois o Estado do Rio Grande do Sul ficou na penúltima colocação no *ranking* das unidades da Federação, perdendo apenas para Alagoas, que tem meta de 3,1 no índice e atingiu apenas 2,6. E, no Ensino Médio que, muito embora tenha resultado insatisfatório no restante do País, mostra que o estado tem o pior desempenho da Região Sul. Com o objetivo de Ideb de quatro

---

\* Mestranda no Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: flaviani.13@gmail.com

\*\* Professora adjunta no curso de Ciências Econômicas, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). *E-mail*: rchieza@terra.com.br

\*\*\* Professora assistente do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail*: taize@unifra.br

\*\*\*\* Professor adjunto no Programa de Pós-Graduação em Engenharia da Produção, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). *E-mail*: mail@adweise.de

pontos, houve regressão frente ao ano de 2009, quando teve pontuação de 3,9 e voltou a igualar-se aos resultados obtidos em 2005 e 2007.

Castro (2009) entende que a educação, quando disseminada de forma universal, é um dos mais importantes mecanismos para a promoção de oportunidades entre membros de um país. É, ainda, mais importante em situações de alta desigualdade, quando então ganha maior relevo a responsabilidade do Poder Público. Nos países mais desenvolvidos, a educação é parte das políticas sociais, compondo o núcleo do sistema de promoção social mediante sua capacidade de ampliar as oportunidades para os indivíduos, além de ser um elemento estratégico para o desenvolvimento econômico. Por isso, ela absorve elevada quantidade de recursos públicos.

Nesse sentido, este artigo tem como objetivo analisar o comportamento dos gastos agregados com educação, no Município de Santa Maria – RS, no período de 2007 a 2011, observando os dados segundo a classificação funcional, de acordo com a Portaria 42/1999. Além disso, será avaliado o cumprimento do art. 212, da CF/88 e Lei Orgânica Municipal, que prevê pelo menos 25% das receitas de impostos e transferências vinculadas à educação em MDE.

O estudo justifica-se pelo fato de a educação ser requisito básico para qualificação da população e, conseqüentemente, para a construção de uma sociedade mais justa e desenvolvida. Uma educação com qualidade proporciona ao indivíduo oportunidades melhores no mercado de trabalho, com benefícios e remuneração adequados, o que gera um aumento na inclusão social e o fortalecimento da democracia, a partir do momento em que ele se sente parte dessa sociedade e se torna ativo e consciente dos seus direitos e deveres como cidadão.

## **2 O financiamento do gasto público com educação**

Giambiagi e Além (2011) descrevem que o governo é uma entidade que coleta recursos através dos impostos cobrados de uma parte da população para transferir a outra parte da população. Assim sendo, podem ser feitas as seguintes perguntas: Onde o governo gasta os recursos? Há algumas funções que são típicas do governo? Nesse sentido, os autores acrescentam que entre as mais importantes estão: a saúde, a educação, a defesa nacional, o policiamento, como também a regulação, a justiça e o assistencialismo.

No caso da educação, ela é considerada um dos fatores mais importantes para gerar oportunidades iguais entre os indivíduos e, portanto, é um instrumento capaz de aumentar a mobilidade social, permitindo a geração de uma distribuição de renda mais equitativa. Os estudos para o Brasil mostram que a educação é o principal fator a explicar a renda do salário mínimo e que tem papel preponderante nas causas da desigualdade de renda, uma das piores do mundo. (BIDERMAN; ARVATE, 2005).

A própria Constituição Federal de 1988, segundo Brunet, Bertê e Borges (2009), estabelece a educação no seu art. 6º como um direito social, primeiro a ser citado na ordem dos direitos que estabelecem a igualdade entre os brasileiros. Consta também na

CF/88 que “a educação visa ao pleno desenvolvimento da pessoa, seu preparo para o exercício da cidadania e sua qualificação para o trabalho” e ainda que “tenha garantia de padrão de qualidade”.

Zoghbi et al. (2011) explicam que os recursos direcionados à educação pública no Brasil, de acordo com as normas legais vigentes, são provenientes das três esferas de governo: federal, estadual e municipal, sendo que, no caso do município, este tem grande responsabilidade na provisão do Ensino Fundamental.

Para viabilizar os gastos com esses sistemas, foi estabelecida uma estrutura de financiamento correspondente. Neste sentido, a União deve aplicar recursos na execução de alguns programas/ações próprios, além de poder transferir recursos para os sistemas estaduais e municipais. Na composição de suas receitas, os estados somam os recursos recebidos da União aos provenientes de suas fontes, os quais são utilizados na manutenção e expansão de seus sistemas de ensino. Por sua vez, na composição dos recursos destinados à manutenção e expansão de suas redes de ensino, os municípios recebem recursos da União e dos estados, os quais são somados a seus recursos próprios. Ou seja, se seguido o estabelecido pela norma legal, o regime de financiamento entre os entes federados deve se pautar pela colaboração, além do que a ação supletiva e redistributiva da União e dos estados está condicionada à plena capacidade de atendimento e ao esforço fiscal de estados, do Distrito Federal e dos municípios. (ABRAHÃO, 2005, p. 842-843).

Gouveia, Pinto e Corbucci (2011) complementam que, aos municípios, a CF/88 delega a responsabilidade quanto ao Ensino Fundamental e a Educação Infantil, em especial a responsabilidade pela manutenção, em regime de colaboração, de programas voltados à educação pré-escolar e ao Ensino Fundamental. A Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB) ratifica essas responsabilidades e os proíbe de atuar em outros níveis de ensino, sem antes ter atendido plenamente as necessidades de sua área de competência.

De acordo com a Lei Orgânica do Município de Santa Maria – RS (2004), na Seção I, no que tange à Educação, em seu art. 179, consta que “o município aplicará, anualmente, no mínimo 25% (vinte e cinco por cento) da receita resultante de impostos, compreendida a proveniente de transferências, na manutenção e desenvolvimento do ensino”. Assim, a Lei Orgânica municipal está em sintonia com o art. 212, da Constituição Federal, que afirma que “a União aplicará, anualmente, nunca menos de dezoito, e os Estados, o Distrito Federal e os Municípios vinte e cinco por cento, no mínimo, da receita resultante de impostos, compreendida a proveniente de transferências, na manutenção e desenvolvimento do ensino”. (MAZZUOLI, 2010, p. 139).

Conforme a Lei 9.394/96, que estabelece diretrizes e bases para a educação nacional (LDB), os recursos públicos destinados à educação são originários das receitas de impostos próprios da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios, receitas de transferências constitucionais e outras transferências, receita de incentivos

fiscais, receitas provenientes do salário-educação e de outras contribuições sociais, bem como outros recursos previstos em lei.

Segundo o art. 70, da Lei 9.394, são consideradas despesas em MDE:

- I – Remuneração e aperfeiçoamento do pessoal docente e demais profissionais da educação;
- II – Aquisição, manutenção, construção e conservação de instalações e equipamentos necessários ao ensino;
- III – Uso e manutenção de bens e serviços vinculados ao ensino;
- IV – Levantamentos estatísticos, estudos e pesquisas visando precipuamente ao aprimoramento da qualidade e à expansão do ensino;
- V – Realização de atividades-meio necessárias ao funcionamento dos sistemas de ensino;
- VI – Concessão de bolsas de estudo a alunos de escolas públicas e privadas;
- VII – Amortização e custeio de operações de crédito destinadas a atender ao disposto nos incisos deste artigo;
- VIII – Aquisição de material didático-escolar e manutenção de programas de transporte escolar.

Conforme art. 72, da mesma Lei, as receitas e despesas com MDE deverão ser publicadas em balanços do Poder Público, assim como no Relatório Resumido da Execução Orçamentária (RREO), conforme art. 165, § 3º, da CF/88. Entretanto, Vasconcellos (2005) ressalta que a intervenção pública na oferta de educação não garante a sua qualidade.

### ***2.1 A qualidade da educação pública no Brasil***

Para Manivannan e Premila (2009), o destino da nação é decidido em uma sala de aula. Sob essa perspectiva, Madland e Bunker (2011) acrescentam que o futuro econômico de uma nação depende em grande parte da qualidade da educação pública do país, isso porque a educação aumenta a produtividade, acaba gerando inovação e, conseqüentemente, acarreta aumento da competitividade da economia desse país.

No entendimento de Souza e Caldarelli (2011), o investimento em educação é essencial para que uma população se desenvolva e a partir disso crie seus próprios mecanismos para a geração de riquezas. Alguns autores, segundo Fonseca (2009), consideram que é responsabilidade do Estado garantir a oferta, o acesso e a permanência de todos no sistema de ensino, tomando como referência a função equalizadora da educação.

No caso do Brasil, Cabral e Di Giorgi explicam que

[...] a educação é considerada como um princípio jurídico e amplamente reconhecida como um direito fundamental, tendo sido consagrada pela Constituição Federal de 1988. A Carta Magna brasileira, em seu artigo 206, inciso VII, diferentemente da maioria dos instrumentos internacionais, faz menção expressa à importância da qualidade da educação, tratando-a como um princípio basilar do ensino a ser ministrado, ou seja, garante o direito à educação com “padrão de qualidade” para todos. Nesse sentido, o dispositivo legal supranarrado determina que a educação em geral, em todos os seus níveis e para todos, deve ter “padrão de qualidade”. (2012, p. 117).

Porém, Zoghbi et al. (2011, p. 11) afirmam que “é certo que o provimento de uma educação de qualidade depende, em grande parte, da família dos alunos. Contudo, boa-parte destas famílias não possui os recursos necessários para investir na educação de seus filhos”. Esse fato justificaria a importância da intervenção do governo com investimentos na área de educação pública.

Mas, na verdade, a sociedade brasileira não dispõe de uma educação pública com qualidade por esta não ser uma prioridade do Poder Público. Infelizmente, essa questão parece ainda estar longe de fazer parte do seu elenco de políticas públicas, ficando à mercê de muitos problemas. (MARQUES; PELICIONI; PEREIRA, 2007).

Por isso, Sobreira e Campos (2008) enfatizam que assim como o planejamento de qualquer política pública, no caso do planejamento de políticas educacionais, essa também é uma matéria sujeita a constantes ajustes e revisões, em função da limitada capacidade dos entes governamentais prever, com precisão, determinados cenários econômicos em um horizonte muito amplo de tempo. Entretanto, a demarcação de diretrizes para se contornar atrasos históricos do programa educacional no Brasil, que tanto emperram o desenvolvimento econômico, é imprescindível.

Dessa forma, Zoghbi et al. (2011) acrescentam que a solução natural para uma educação com qualidade pode estar no fato de “gastar melhor” em vez de simplesmente “gastar mais” em educação. Por isso, alguns autores como Kalirajan e Shand (1999) e Lovell (2000) consideram importante essa questão de quantificar a eficiência ou não dos gastos públicos já que essa quantificação pode revelar uma ineficiência entre as esferas governamentais, tanto no âmbito federal quanto no estadual ou municipal, onde, inclusive, uma análise mais detalhada pode apontar por que tal ineficiência existe.

No Brasil, o Ministério da Educação utiliza o Ideb, que é uma unificação de conceitos importantes sobre a qualidade da educação no País. Na tabela 1 demonstra-se o Ideb observado e as metas projetadas pelo Município de Santa Maria. Percebe-se que na 4ª série/5º ano, no ano 2007 e 2011, a meta projetada foi atingida. No ano de 2009, o Ideb observado ficou abaixo da expectativa, atingindo um valor de 4,4. Já na 8ª série/9º ano, nos três períodos, as metas foram alcançadas.

**Tabela 1** – Evolução do Ideb em Santa Maria/RS (2007-2015)

Série	IDEB observado			Metas projetadas				
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2013	2015
4ª série/5º ano	4,2	4,4	4,9	4,1	4,5	4,9	5,2	5,4
8ª série/9º ano	3,8	4,0	4,3	3,8	4,0	4,3	4,7	5,0

Fonte: Inep (2012).

Quando o indicador Ideb é analisado em termos percentuais, verifica-se que entre 2007 a 2011 houve um aumento de 16,7% para 4ª série/5º ano. Quando se trata da 8ª série/ 9º ano, o aumento foi menos significativo (13,2%). Para o ano de 2013 espera-se um Ideb de 5,2 para o 5º ano e 4,7 para o 9º ano de estudos. A partir desses dados,

verifica-se que paulatinamente Santa Maria tem melhorado a qualidade do Ensino Fundamental.

De acordo com Andrade (2010), não necessariamente um baixo Ideb possui correlação com reduzidos gastos em educação. Conforme o autor, o *ranking* divulgado em 2009 demonstra que os municípios, que amargaram os últimos lugares no indicador, cumpriram, de qualquer forma, o disposto no art. 212 da CF/88. Entretanto, o autor destaca que “para que o IDEB de uma determinada escola aumente, é necessário que o estudante aprenda, não repita o ano e também frequente as aulas.” (p. 33).

### **3 Metodologia**

Para a realização deste estudo, no que se refere à classificação funcional da despesa, que busca analisar o comportamento dos gastos com educação, no Município de Santa Maria – RS, no período de 2007 a 2011, utilizou-se a classificação funcional estabelecida pela Portaria 42/1999 do Ministério do Orçamento e Gestão.

Na Portaria ficou estabelecido, em seu art. 1º, do § 1º, que pelo termo “[...] função deve-se entender o maior nível de agregação das diversas áreas de despesa que competem ao setor público”. Assim, são despesas da função educação, gastos no Ensino Fundamental, Ensino Médio, Ensino Profissional, Ensino Superior, Ensino Infantil, Educação de Jovens e Adultos e Educação Especial.

Portanto, em um primeiro momento são analisados os dados agregados para a função educação em Santa Maria, a partir dos dados do Tribunal de Contas do Estado do Rio Grande do Sul (TCE – RS). Posteriormente, é analisado especificamente o percentual de receitas, provenientes de impostos e transferências vinculadas à educação, aplicadas em MDE, conforme art. 212, da CF/88, a partir dos dados do Sistema de Informações sobre Orçamentos Públicos em Educação (SIOPE), publicados no *site* do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), no Relatório Resumido da Execução Orçamentária (RREO), Anexo X da Lei de Responsabilidade Fiscal.

Com a posse desses dados, foram realizadas análises visando a identificar o comportamento dos gastos com a função educação, comparado ao gasto total do município, bem como o gasto *per capita* em educação e, ainda, a verificação dos limites de gastos em MDE estabelecidos pela legislação vigente, no Município de Santa Maria, nos anos de 2007 a 2011.

### **4 Análise e discussão dos resultados**

Na sequência, encontram-se os resultados obtidos através da análise realizada, primeiramente, no que se refere aos gastos de Santa Maria na função educação, bem como o cumprimento do art. 212, da CF/88. Posteriormente, verifica-se a despesa *per capita* na função educação do município no período de 2007 a 2011.

#### 4.1 Gasto funcional em educação do Município de Santa Maria – RS

Através da tabela 2, pode-se verificar a evolução dos gastos totais da Prefeitura Municipal de Santa Maria, bem como a despesa na função educação.

**Tabela 2** – Gastos totais e gastos em educação da Prefeitura Municipal de Santa Maria/RS

Ano	Gastos totais (A)	Gastos com educação (B)	Participação (B/A)
2007	158.450.694,99	51.889.855,50	32,75%
2008	210.386.136,86	55.925.860,92	26,58%
2009	199.630.507,48	61.894.604,60	31,00%
2010	213.112.000,02	66.231.168,86	31,08%
2011	226.290.635,26	71.088.334,22	31,41%

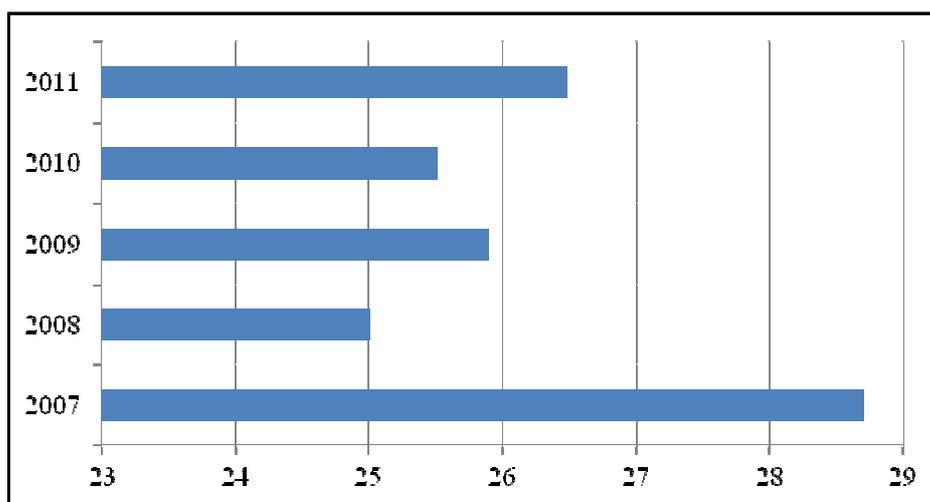
Notas: Valores deflacionados pelo IPCA (Ano-base: 2007).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do TCE – RS.

Identifica-se na tabela 2 que, em 2007, o gasto com Educação representava 32,75% do total executado pelo município. Já em 2008, as despesas da pasta somavam 26,58%, devido ao fato de que o orçamento total da prefeitura foi de aproximadamente 33% maior que o ano anterior, não prejudicando a média de investimentos realizada. Nos anos subsequentes, o percentual de investimentos manteve-se estagnado, na casa de 31% do total executado pelo município.

Entretanto, com o propósito de verificar o cumprimento da Lei Orgânica Municipal e conseqüentemente o disposto no art. 212, da CF/88, que indica o percentual mínimo que deverá ser gasto em MDE nos municípios, apresenta-se o gráfico 1, a partir de dados disponibilizados no Siope/FNDE.

**Gráfico 1** – Aplicação das receitas de impostos e transferências em MDE em Santa Maria (%)



Fonte: Siope/Fnde.

Observa-se no gráfico 1 que, no ano de 2007, o percentual de aplicação das receitas de impostos e transferências vinculadas à educação, em MDE, foi 28,71%. Em 2008, houve uma queda de 3,7 pontos percentuais quando comparado ao ano anterior, atingindo um patamar de 25,0%. Já nos anos de 2009 e 2010 nota-se que os valores se mantêm praticamente estáveis, representando 25,90% e 25,52%, respectivamente.

É possível inferir que houve uma queda na aplicação de receitas em MDE, conforme a metodologia utilizada, ao verificar-se que entre 2007 e 2011 houve uma redução de 2,23% pontos percentuais. Vale indicar que ao considerar os gastos com MDE em relação à receita de impostos e transferências, os dados publicados pelo TCE – RS diferem-se em alguns pontos percentuais dos dados publicados pelo Siope/FNDE, devido a diferenças de metodologia de cálculo.

Entretanto, pode-se constatar que Santa Maria cumpre o que estabelece a sua Lei Orgânica Municipal e, conseqüentemente, o art. 212 da Constituição Federal. Ou seja, das suas receitas próprias resultantes dos impostos acrescidas das transferências vinculadas à educação, o município destina um pouco mais do que o percentual de aplicação mínimo determinado em lei, tanto na base de dados obtidas no Siope, quanto a partir dos dados publicados pelo TCE – RS.

#### **4.2 Evolução populacional e despesa per capita em educação em Santa Maria/RS**

Constam na tabela 3 os dados obtidos na Fundação de Economia e Estatística (FEE) (2012), referentes à evolução populacional no Município de Santa Maria – RS de 2007 a 2011.

**Tabela 3** – Evolução populacional de Santa Maria 2007-2011

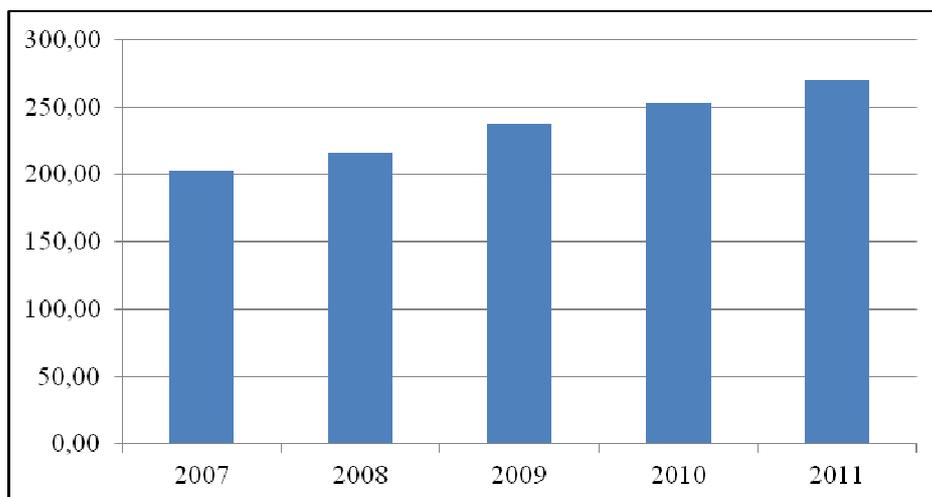
<b>Ano</b>	<b>População total</b>	<b>Evolução perante ano anterior</b>
2007	256.215	-
2008	257.722	1.507
2009	259.370	1.648
2010	261.031	1.661
2011	262.312	1.281

Fonte: FEE (2012).

Verifica-se na tabela 3 que parte-se de um registro de 256.215 habitantes em 2007, atingindo a marca de 262.312 em 2011, o que representa aumento de 2,38%; a evolução ano a ano também se mostrou regular no comparativo do quinquênio referenciado, com média de 0,58% a cada ano. Ressalta-se que a população da cidade de Santa Maria é volátil, ao passo que muitas pessoas fixam temporariamente sua residência, com vistas, principalmente, a desenvolver atividades educacionais, dado o significativo número de universidades na cidade.

Com base nas análises realizadas na tabela 2 e tabela 3, no que tange aos gastos com a função educação e o crescimento populacional no período entre 2007 a 2011, apresenta-se o gráfico 2, a fim de se verificar a despesa *per capita* do referido município com educação.

**Gráfico 2** – Gasto *per capita* na função educação em Santa Maria (em R\$)



Nota: Valores deflacionados pelo IPCA (ano-base: 2007).

Fonte: Dados da FEE (2012) e TCE – RS (2012), elaborados pelos autores.

Pode-se verificar, através do gráfico 2, o aumento de 33,8% nos gastos *per capita* em educação na cidade de Santa Maria. De acordo com dados do Siope (2012), o gasto real por aluno em Santa Maria evoluiu cerca de 35% entre 2008 e 2011, mas o percentual de despesas com professores em relação à despesa total com MDE caiu 2,63 pontos percentuais no mesmo período. Parte desta queda poderia ser explicada pelo aumento do percentual das despesas com profissionais não docentes em relação à despesa total com MDE de 5,23% em 2008 para 11,07%, em 2011.

É interessante perceber que a Prefeitura Municipal de Santa Maria aumentou significativamente os gastos por aluno na Educação Infantil. Entre 2008 a 2011, os gastos reais tiveram aumento de um pouco mais de 894%, enquanto no Ensino Fundamental este índice foi de 14,4%, o que revela uma preocupação específica em relação à Educação Infantil. (Siope, 2013).

De acordo com TCE – RS (2012), o Plano Nacional de Educação (2001-2011) estipulava como meta o atendimento de no mínimo 50% das crianças em creches (0 a 3 anos) e 80% em pré-escolas (4 a 5 anos). No RS, apenas 39 municípios cumpriram o objetivo, no que se refere ao primeiro grupo citado. No caso de Santa Maria, apenas 32,76% das crianças em idade entre 0 a 5 anos estavam matriculadas na Educação Infantil. Quando os dados são desagregados, verifica-se que 16,57% das crianças estavam matriculadas em creches e 62,94% em pré-escolas, o que revela uma defasagem no número de matrículas e na população infantil interessada, mesmo com um aumento importante nos gastos na função educação.

Entretanto, mesmo diante desses resultados, pode-se verificar que a Prefeitura Municipal de Santa Maria tem cumprido sua Lei Orgânica, ao aplicar, no mínimo, 25% de parte de suas receitas tributárias e transferências vinculadas à educação na

manutenção e no desenvolvimento do ensino. Através dos dados do TCE – RS, observou-se ainda que o gasto real *per capita* na função educação tem crescido 33,8% entre 2007 a 2011. No entanto, de acordo com os dados do Siope, através do RREO, a cidade ainda mantém seus gastos direcionados à MDE muito próximo do mínimo e de acordo com dados do TCE – RS, não havia conseguido cumprir, até 2011, as metas estipuladas pelo PNE, com relação à educação infantil.

Salienta-se que a intenção de aplicar os recursos públicos de maneira mais eficiente possível é algo que a sociedade como um todo espera de seus governantes, bem como a transparência desses gastos a toda população, investindo, principalmente, em vetores considerados fundamentais para o desenvolvimento de um país, como é o caso da educação.

## **5 Considerações finais**

A ênfase na educação de qualidade, com vistas à formação de uma sociedade justa, próspera e sustentável se torna evidente para a melhoria das relações humanas como um todo. O que irá diferenciar uma nação bem-sucedida, com indivíduos ocupados, realizados pessoal e profissionalmente, construindo trajetórias que vislumbrem cenários suficientemente saudáveis, de uma nação pobre, com um povo sobrevivente e sem perspectiva de futuro é a educação. Uma formação não só baseada na capacidade de transmissão de conhecimentos técnicos, mas sim o fornecimento de subsídios de formação moral e construção de valores.

Com base no estudo realizado, foi possível identificar que Santa Maria utiliza pelo menos 25% das receitas de impostos e transferências vinculadas à educação em MDE, tendo como base o período de 2007 a 2011. Entretanto, observou-se uma queda de 2,23 pontos percentuais nos gastos vinculados à educação, com vistas à MDE, em relação às receitas próprias para este fim, tendo como base o RREO, obtido no Sistema de Informações sobre Orçamentos Públicos em Educação.

Constatou-se ainda que a evolução populacional do Município de Santa Maria não apresentou oscilações significativas, ao passo que não houve movimentos econômicos significativos que pudessem interferir no volume populacional. Percebe-se também, no que se refere ao comportamento do gasto *per capita* na função educação, que os indicadores anuais obtiveram crescimento real de cerca de R\$ 70,00 entre 2007 a 2011. Entretanto, através dos dados do TCE – RS (2012), verificou-se que Santa Maria, pelo menos até 2011, não havia cumprido as metas do PNE, no que se refere à Educação Infantil e que o percentual de despesas com professores chegou a cair 2,63 p.p entre 2008 e 2011, como indicado no Siope.

Tendo em vista que este trabalho visou apenas a um estudo acerca da educação, sugere-se a extensão desta pesquisa para os demais gastos funcionais que compõem o orçamento do Município de Santa Maria. E, ainda, um estudo em que se analisam outras cidades do estado, a fim de fazer um comparativo em termos de gastos realizados pelos

entes públicos em outras regiões, utilizando modelos que estabeleçam a relação entre o Ideb e os gastos municipais em educação.

## Referências

- ABRAHÃO, J. Financiamento e gasto público da educação básica no Brasil e comparações com alguns países da OCDE e América Latina. *Revista Educação & Sociedade*, Campinas, v. 26, n. 92, p. 841-858, out. 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v26n92/v26n92a07.pdf>>. Acesso em: 3 nov. 2012.
- ANDRADE, M. S. de. *Os demonstrativos contábeis publicados para a comprovação do atendimento do artigo 212 da Constituição Federal e a eficácia dos gastos com o desenvolvimento do ensino pelos municípios brasileiros*. 2010. 119f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010.
- BECKER, F. da R. *Os gastos públicos em educação e a variação da proficiência: uma análise do período 2005-2007*. 2009. 127f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) – Fundação Getúlio Vargas – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa, 2009.
- BIDERMAN, C.; ARVATE, P. *Economia do setor público no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- BRASIL, Portaria 42, de 14 de abril de 1999. *Lex*: Disponível em: <[http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Legislacao/Portarias/990414\\_port\\_42.pdf](http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Legislacao/Portarias/990414_port_42.pdf)>. Acesso em: 10 nov. 2012.
- \_\_\_\_\_. Lei Federal 4.320/64. *Lex*: Disponível em: <[http://www.pt-pr.org.br/pt\\_pag/Vereadores/legisla%C3%A7%C3%A3o/Lei%20de%20Finan%C3%A7as%20P%C3%BAblicas%204320%2064.pdf](http://www.pt-pr.org.br/pt_pag/Vereadores/legisla%C3%A7%C3%A3o/Lei%20de%20Finan%C3%A7as%20P%C3%BAblicas%204320%2064.pdf)>. Acesso em: 10 nov. 2012.
- \_\_\_\_\_. Lei Federal 9.394/96. *Estabelece as diretrizes e bases da educação nacional*. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/19394.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19394.htm)> Acesso em: 7 jul. 2013.
- BRUNET, J. F. G.; BERTÊ, A. M. de A.; BORGES, C. B. Qualidade do gasto público em educação nas redes públicas estaduais e municipais. In: CONGRESSO CONSAD DE GESTÃO PÚBLICA, 2., Brasília, 2009. *Anais...* Brasília, 2009. Disponível em: <<http://www.consad.org.br/sites/1500/1504/00001348.pdf>>. Acesso em: 2 nov. 2012.
- CABRAL, K. M.; DI GIORGI, C. A. G. O direito à qualidade da educação básica no Brasil: uma análise da legislação pertinente e das definições pedagógicas necessárias para uma demanda judicial. *Educação*, Porto Alegre, v. 35, n. 1, p. 116-128, jan./abr. 2012. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/faced/article/view/8412/7547>>. Acesso em: 30 set. 2012.
- CASTRO, J. A. de. Evolução e desigualdade na educação brasileira. *Revista Educação & Sociedade*, Campinas, v. 30, n. 108, p. 673-697, out. 2009. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/es/v30n108/a0330108.pdf>>. Acesso em: 27 out. 2012.
- FEE. FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA, 2012. Disponível em: <[http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg\\_populacao.php](http://www.fee.rs.gov.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_populacao.php)>. Acesso em: 27 out. 2012.
- FONSECA, M. Políticas públicas para a qualidade da educação brasileira: entre o utilitarismo econômico e a responsabilidade social. *Revista Educação & Sociedade*, Campinas, v. 29, n. 78, p. 153-177, maio/ago. 2009. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ccedes/v29n78/v29n78a02.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2012.
- GIAMBIAGI, F.; ALÉM, A. C. D. de. *Finanças públicas: teoria e prática no Brasil*. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- GOUVEIA, A. B.; PINTO, J. M. de R.; CORBUCCI, P. R. *Federalismo e políticas educacionais na efetivação do direito à educação no Brasil*. Brasília: Ipea, 2011. Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livro\\_federalismopoliticas.pdf](http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livro_federalismopoliticas.pdf)>. Acesso em: 30 out. 2012.

- IDEB. ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCAÇÃO BÁSICA. *Resultados e metas*, 2012. Disponível em: <<http://ideb.inep.gov.br/resultado/resultado/resultado.seam?cid=26398>>. Acesso em: 27 jun. 2013.
- INEP. INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA, 2012. Disponível em: <<http://ideb.inep.gov.br/>>. Acesso em: 29 out. 2012.
- IPEA. INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, 2012. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>> Acesso em: 7 jul. 2013.
- KALIRAJAN, K. P.; SHAND, R. T. Frontier production functions and technical efficiency measures. *Journal of Economic Surveys*, Blackwell Publishing, v. 13, n. 2, p. 149-172, 1999.
- LEI ORGÂNICA DO MUNICÍPIO DE SANTA MARIA – RS, 2004. Disponível em: <[http://www.santamaria.rs.gov.br/docs/leis/lom/Lei\\_Organica\\_do\\_municipio.pdf](http://www.santamaria.rs.gov.br/docs/leis/lom/Lei_Organica_do_municipio.pdf)>. Acesso em: 2 nov. 2012.
- LOVELL, C. Measuring efficiency in the public sector. In: BLANK, J. L. T. *Public provision and performance*. Amsterdam: North-Holland, 2000.
- MADLAND, D.; BUNKER, N. Middle-class societies invest more in public education: a stronger middle class is associated with higher levels of spending on education. *Center for American Progress*, 1333 H Street NW 10th Floor, November 2011.
- MAGS, A.; MÜLLER, M. Rio Grande do Sul tem o pior resultado em educação no sul do Brasil: abaixo da meta do Ideb no Ensino Médio, mau desempenho gaúcho coloca o Estado em alerta. *Jornal Zero Hora Online*, 2012. Disponível em: <<http://zerohora.clicrbs.com.br/rs/geral/noticia/2012/08/rio-grande-do-sul-tem-o-pior-resultado-em-educacao-no-sul-do-brasil-3853930.html>>. Acesso em: 4 nov. 2012.
- MANIVANNAN, M.; PREMILA, S. K. Application of principles of Total Quality Management (TQM) in teacher education institutions. *Journal of College Teaching & Learning*, v. 6, n. 6, p. 77-88, October 2009.
- MARQUES, E. P.; PELICIONI, M. C. F.; PEREIRA, I. M. T. B. Educação pública: falta de prioridade do poder público ou desinteresse da sociedade? *Revista Brasileira de Crescimento e Desenvolvimento Humano*, v. 17, n. 3, p. 8-20, 2007. Disponível em: <<http://www.revistasusp.sibi.usp.br/pdf/rbcdh/v17n3/02.pdf>>. Acesso em: 10 out. 2012.
- MAZZUOLI, V. de O. (Org.). *Coletânea de direito internacional: Constituição Federal*. 8. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.
- SIOPE. SISTEMAS DE INFORMAÇÕES SOBRE ORÇAMENTOS PÚBLICOS EM EDUCAÇÃO. Disponível em: <<https://www.fnde.gov.br/siope/relatoriosMunicipais.jsp>> Acesso em: 7 jul. 2013.
- SOBREIRA, R.; CAMPOS, B. C. Investimento público em educação fundamental e a qualidade do ensino: uma avaliação regional dos resultados do Fundef. *Revista de Administração Pública*, Rio de Janeiro, v. 42, n. 2, p. 327-346, mar./abr. 2008. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v42n2/06.pdf>>. Acesso em: 22 set. 2012.
- SOUZA, Z. A. de; CALDARELLI, C. E. Capital humano, educação e desenvolvimento econômico: elementos de uma discussão necessária. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL CAMPO, EDUCAÇÃO E DIVERSIDADE, 1., 2011, Mato Grosso do Sul. *Anais...* Mato Grosso do Sul: UFGD, 2011. Disponível em: <<http://www.ufgd.edu.br/fch/ciencias-sociais-pronera/publicacoes-do-curso/capital-humano-educacao-e-desenvolvimento-economico-elementos-de-uma-discussao-necessaria/view>>. Acesso em: 18 set. 2012.
- TCE. TRIBUNAL DE CONTAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 2012. Disponível em: <<http://www2.tce.rs.gov.br/>>. Acesso em: 27 out. 2012.
- \_\_\_\_\_. Dados relativos à educação infantil no Rio Grande do Sul (2012). Disponível em: <[https://portal.tce.rs.gov.br/portal/page/portal/noticias\\_internet/Relatorios/educacaotce.pdf](https://portal.tce.rs.gov.br/portal/page/portal/noticias_internet/Relatorios/educacaotce.pdf)> Acesso em: 7 jul. 2013.
- VASCONCELLOS, L. Economia da educação. In: BIDERMAN; C.; ARVATE, P. *Economia do setor público no Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- ZOGHBI, A. C. et al. Uma análise da eficiência nos gastos em educação fundamental para os municípios paulistas. *Planejamento e Políticas Públicas*, IPEA, n. 36, jan./jun. 2011. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/221/202>>. Acesso em: 20 out. 2012.

# **As estratégias de inovação como fator de desenvolvimento e competitividade na indústria de vinhos finos no Município de Flores da Cunha**

Juscélia de Lourdes Longhi\*  
Maria Carolina Rosa Gullo\*\*

## **Introdução**

A indústria vinícola de Flores da Cunha sofre com a invasão dos produtos importados no mercado. Na atualidade, os mercados importam vinhos de qualquer lugar do mundo, não se dando conta dos efeitos que isso poderá causar para a produção local. Assim, para manter-se no mercado altamente competitivo, é necessário adotar algumas estratégias, tais como: investimentos em inovações, na apresentação e na qualidade dos produtos; e, principalmente, atender as necessidades dos clientes.

Neste sentido, os produtores de vinhos devem buscar continuamente inovações, investimentos em tecnologia e modernização na infraestrutura de produção para manter-se no mercado e aumentar sua competitividade. As indústrias que não têm capacidade de inovar e fazer algo diferente tem o seu futuro correndo riscos.

Convém destacar que, no contexto socioeconômico industrial, Flores da Cunha ocupa lugar de destaque quanto à produção e à industrialização de vinhos. Como todo setor industrial, as vinícolas estão inseridas como fonte econômica no Município de Flores da Cunha.

Diante do exposto, este estudo tem por objetivo verificar quais as estratégias de inovação foram adotadas para o setor vinícola de Flores da Cunha promover seu desenvolvimento e sua competitividade no segmento de vinhos finos.

O estudo é desenvolvido por meio da metodologia teórico-descritiva, por intermédio da pesquisa bibliográfica e também se utiliza da metodologia estatística, descritiva e pesquisa de campo, contemplando dados da indústria vinícola do Município de Flores da Cunha.

## **2 Teorias de inovação e competitividade**

A teoria de Schumpeter, para definir o desenvolvimento, fundamenta-se nos princípios da realização de inovações empresariais; esse conceito engloba os seguintes exemplos: elaboração de um novo produto; invenção de um novo método de produção; inauguração de novos mercados no País ou no Exterior; descobrimento da oferta de matéria-prima em novas fontes e estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria. (SCHUMPETER, 1982). Assim sendo, o empresário inovador é o empreendedor

---

\* Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Gestora administrativa de Magazine Luiza. *E-mail*: jllonghi@ucs.br.

\*\* Doutora em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora na Universidade de Caxias do Sul (UCS).

que, por meio de combinações mais eficientes dos métodos de produção ou pelo uso prático de uma invenção, apresenta novos produtos para o mercado.

Em síntese, fazer coisas de formas diferentes ou aplicar recursos produtivos em usos diferentes aos que serviam até o momento. Nesse sentido, as inovações constituem o impulso fundamental que aciona e mantém em movimento a máquina capitalista. A inovação tecnológica pode ser compreendida como a batida do coração de uma economia. Sem as inovações as empresas não podem introduzir novos produtos, serviços ou processos. Sem a inovação a capacidade de geração de lucro e acumulação de capital de uma economia tende a se reduzir. Como consequência, as empresas tendem a desaparecer do mercado, e a região ou o país perde a dinâmica do desenvolvimento econômico. (CARON, 2004, p. 26).

O processo de globalização é um motivo fundamental para a inovação, pois as empresas são impulsionadas a desenvolver novos produtos e intensificar sua eficiência para competir com produtos internacionais. (MANUAL DE OSLO, 2005). “O fator mais relevante na nova economia mundial é o desafio da empresa em inovar constantemente.” (PORTER, 1985 apud CARON, 2004).<sup>1</sup>

Uma empresa em seus processos de trabalho pode realizar vários tipos de mudanças, com seus fatores de produção, buscando aumentar sua produtividade. Destacam-se quatro tipos de inovação, conforme Manual de Oslo (2005), que são as inovações em produto, processo, marketing e organizacional. Como inovação em produto tem-se a introdução de um bem ou serviço novo ou significativamente melhorado no que concerne as suas características ou aos usos previstos. Por sua vez, uma inovação de processo está relacionada à implementação de um método de produção ou distribuição novo ou significativamente melhorado. Incluem-se mudanças significativas em técnicas, equipamentos e/ou *softwares*. Uma inovação em marketing consiste na implementação de um novo método de marketing com mudanças significativas na concepção do produto ou em sua embalagem, no posicionamento do produto, em sua promoção ou na fixação de preços. E, por fim, a inovação organizacional diz respeito à implementação de um novo método organizacional nas práticas de negócios da empresa, na organização do seu local de trabalho ou em suas relações externas.

Na fundamentação teórica sobre a competitividade, os conceitos são organizados em duas famílias. Na primeira, a competitividade como eficiência – é compreendida como medida de eficiência. Logo, a posição competitiva da empresa está vinculada à capacidade de transformar insumos em produtos, utilizando o grau máximo de rendimento. Neste primeiro conceito é o produtor, que, ao decidir sobre quais processos e estratégias vai empregar, submetido às dificuldades da estrutura da empresa, estará estabelecendo a sua competitividade.

---

<sup>1</sup> PORTER, Michael. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. Rio de Janeiro: Campus, 1985.

A segunda família compreende a competitividade como desempenho que também é conhecida como competitividade revelada. Neste segundo conceito, a posição competitiva da empresa está relacionada com a sua participação no mercado, que é conquistada em certa ocasião do tempo por uma firma em um mercado. Quem define a situação competitiva da empresa é a demanda no mercado, que vai determinar quais os produtos de quais empresas serão comprados. (FERRAZ; KUPFER; HAGUENAUER, 1997). No entanto, as duas definições das duas famílias são limitativas, pois tratam o assunto de modo estático, aceitando somente a análise do comportamento dos indicadores até uma determinada ocasião, como ressaltam Coutinho e Ferraz (1995).

A competitividade está interligada ao modelo de concorrência que está em vigor em cada mercado. (FERRAZ; KUPFER; HAGUENAUER, 1997). Assim, como instrumento na busca de mais competitividade usam-se estratégias. A estratégia competitiva pode ser definida como a luta por uma posição social competitiva, que possa gerar benefícios em uma indústria, área central onde acontece a concorrência. Tem como foco determinar uma posição que renda lucros e seja sustentável. A opção de escolha da estratégia competitiva fundamenta-se em duas questões: a atratividade das indústrias em questões de rentabilidade, e os fatores que estabelecem esta atratividade.

A atratividade da indústria é um determinante essencial para a rentabilidade. Após um estudo aprofundado de compreensão das normas da concorrência que estabelecem a atratividade de uma indústria, nasce a estratégia competitiva que tem como foco mudar as regras da concorrência favorecendo a empresa.

As regras da concorrência estão englobadas em cinco forças competitivas desenvolvidas por Porter (2002), as quais determinam a atratividade de uma indústria: a entrada de novos concorrentes, a ameaça de substitutos, o poder de negociação dos compradores, o poder de negociação dos fornecedores e a rivalidade entre os concorrentes existentes. As mesmas definem a rentabilidade da indústria, pois influenciam o investimento, os custos e os preços, proporcionando retorno, lucro ou prejuízo sobre os investimentos aplicados na estrutura industrial individualizada.

Assim, a estratégia competitiva tem como objetivo encontrar a maneira mais adequada de enfrentar as cinco forças, dentro do espaço de atuação de cada uma delas e assim utilizá-las a seu favor, permitindo que as forças mais salientes prevaleçam e se tornem cruciais no processo de decisões estratégicas.

### **3 As estratégias de inovação e de competitividade na indústria de vinhos finos de Flores da Cunha**

De imigração italiana, portanto, forte na produção de uvas e vinhos, Flores da Cunha se destaca como maior produtor de vinhos do Brasil e o 2º maior produtor de uvas do País com mais de 190 vinícolas. Possui uma economia forte e preserva as tradições culturais herdadas dos imigrantes italianos. (APROMONTES).<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Disponível em: <<http://www.apromontes.com.br/>>. Acesso em: 17 out. 2012.

Portanto, através de pesquisa de campo, buscou-se conhecer as estratégias de inovação e competitividade da indústria de vinhos finos do município. A coleta de dados foi obtida através de um questionário aplicado, no período de 20 de março a 20 de abril de 2013, que contemplou tanto questões abertas (subjetivas) como questões fechadas (objetivas), sendo que os questionários foram aplicados utilizando-se o correio eletrônico (*e-mail*).

A cidade de Flores da Cunha possui atualmente quarenta e quatro vinícolas. No entanto, optou-se por aplicar a pesquisa para uma amostra de treze vinícolas, as quais são as mais representativas para a economia do município, porém retornaram doze questionários respondidos.

Conforme as respostas dos questionários aplicados, o principal produto, ou seja, o carro-chefe das vinícolas pesquisadas é o vinho de mesa; e, de acordo com a pesquisa realizada com Darci Dani e Julio Fante – dois dos empresários entrevistados –, o motivo de tal situação está relacionado ao fato de que a fabricação do vinho de mesa é mais simples e possui um custo de produção mais econômico (neste aspecto considera-se, a uva, o método de produção, o envelhecimento, as embalagens e outros itens que compõem o custo), e também o vinho de mesa não sofre concorrência direta com os vinhos importados, bem como pela quantidade comercializada que é maior, o que ajuda a cobrir as despesas da empresa. (DANI, 2013; FANTE, 2013).

Ainda segundo os empresários entrevistados, existe uma dificuldade maior na comercialização dos vinhos finos, principalmente pela forte concorrência com os vinhos importados e pela fraca estrutura de distribuição das vinícolas.

Além disso, os vinhos mais elaborados ou vinhos finos exigem um investimento maior na produção, pois é preciso utilizar uvas especiais. Os processos de fermentação e o envelhecimento do vinho nas barricas, as embalagens são especiais e outros itens que representam custos mais elevados. Assim sendo, no Brasil, pelo tamanho do mercado de vinhos finos, não seria possível sustentar uma vinícola somente com este produto. (DANI, 2013; FANTE, 2013).

As vinícolas de Flores da Cunha utilizam-se da cooperação por meio da efetivação de parcerias com as instituições direcionadas ao mercado do vinho, no intuito de obter ganhos mútuos; portanto, pode ser considerada como uma das maneiras para modificar e expandir as relações comerciais, como também criar novos métodos para se tornarem ainda mais competitivas. Uma das estratégias que as vinícolas de Flores da Cunha têm adotado, para serem competitivas no mercado do vinho, é o desenvolvimento de parcerias com as instituições que possuem ligação com a cadeia produtiva de vinhos. Como: a Associação Gaúcha de Vinicultores (Agavi), Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater), Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Sindivinho, universidades e fornecedores, o que fortalece a cadeia produtiva das vinícolas de Flores da Cunha.

Outra estratégia que as empresas costumam adotar para serem competitivas no mercado em que atuam é o acompanhamento das tendências de mercado; assim sendo, as vinícolas foram questionadas se o fazem, e como respostas tem-se que 59% concordaram que costumam acompanhar as tendências do mercado de vinhos, 33% concordam totalmente e 8% são neutras neste tema.

Neste sentido, o acompanhamento do mercado de vinhos passa a ser uma estratégia que propicia o conhecimento desse mercado e conseqüentemente dos clientes que fazem parte do mesmo, em que as vinícolas poderão adotar inovações para atender as necessidades e expectativas dos seus clientes e do mercado de vinho, que está cada vez mais competitivo.

As vinícolas pesquisadas foram questionadas quanto às estratégias de inovação adotadas pela indústria de vinhos finos, que impulsionam o desenvolvimento e a competitividade, as respostas estão transcritas no quadro 1.

Analisando-se as estratégias de inovação adotadas pela indústria de vinhos finos, como evidencia o quadro 1 a seguir, destacam-se algumas delas: investimentos em melhorias na qualidade e na apresentação dos produtos, cuidado com rótulos, embalagens e garrafas, as quais proporcionam resultados positivos nas vendas.

Ainda conforme entrevista com Júlio Fante e José Venturini, os mesmos destacaram que: utilizam tecnologia de ponta; buscam diminuir o prazo de entrega dos produtos; investem na participação em eventos como, por exemplo, no evento da “Feijoada do Pulita” (realizada em Caxias do Sul), e também promovem seus produtos por intermédio de degustações pontuais, como nos locais de venda.

Além disso, para competir com os produtos do mercado externo, é necessário economizar no processo produtivo, portanto reduzindo os custos, no intuito de comercializar os produtos com valor menor, passando também a investir na divulgação dos vinhos nacionais, por meio do marketing pessoal e direto ao consumidor final, firmando também parcerias com instituições como, por exemplo, o Ibravin.

As vinícolas pesquisadas de Flores da Cunha também estão aperfeiçoando continuamente a qualidade de seus produtos, desde o cultivo das videiras, até a elaboração dos vinhos e, principalmente, a fim de criar uma identidade para os vinhos finos brasileiros. Débora Viapiana, gestora da Vinícola Viapiana, ressaltou que, “na indústria de vinhos finos em geral, o principal ponto para manter a competitividade é a inovação, seja em apresentação de rótulos, em proposta de produtos, em posicionamento e outros”, assim pode-se afirmar que este trabalho tem relevância para a indústria de vinhos finos de Flores da Cunha.

**Quadro 1** – Comentários das vinícolas pesquisadas sobre as estratégias de inovação adotadas pela indústria de vinhos finos em Flores da Cunha

<b>Vinícolas de Flores da Cunha</b>	<b>Estratégias de Inovação</b>
Antonio Basso e Filhos	<i>Processos de produção que obtêm uma qualidade superior com o máximo possível de economia no processo produtivo, a fim de concorrer com produtos do mercado externo.</i>
Fante Indústria de Bebidas	<i>Melhorar a qualidade e a apresentação dos produtos; divulgação dos vinhos nacionais com suas particularidades e características em relação aos vinhos importados, e transmitir aos consumidores a necessidade de simplificar o processo de consumo de vinhos, mostrando que o vinho é um produto que pode ser consumido em qualquer ambiente e a qualquer hora.</i>
Luiz Argenta Vinhos Finos	<i>O cuidado com os detalhes de rótulos, embalagens e garrafas têm mostrado eficiente resultado nas vendas. Além disso, o aprimoramento é constante na busca pela qualidade no cultivo das videiras, na elaboração dos vinhos e, acima de tudo, a construção de uma “identidade” para o vinho também mostra bons resultados.</i>
Sociedade Florense de Bebidas	<i>Atingir diretamente o consumidor final, a fim de criar uma identidade ao vinho fino brasileiro.</i>
Terrasul Vinhos Finos	<i>Elaboração buscando manter a qualidade, porém tentando encontrar alternativas para reduzir o custo, a fim de comercializar os produtos com valor melhorado.</i>
Vinhos Monte Reale	<i>Produtos de qualidade; venda principalmente na empresa, no próprio varejo, e utilização do restaurante da empresa para fazer a divulgação.</i>
Vinícola Viapiana	<i>Na Viapiana, a mais recente e significativa inovação foi a parceria firmada com uma importadora em 2012, garantindo a comercialização dos produtos em praticamente todo o mercado interno. Na indústria de vinhos finos em geral, o principal ponto para manter a competitividade é a inovação, seja em apresentação de rótulos, em proposta de produtos, em posicionamento e outros.</i>
Vinícola Gazzaro	<i>Atuamos na área de vinhos a granel, mercado que está diminuindo a cada ano pela entrada de novos engarrafadores na origem do produto. Na área de espumantes, investimos em matéria-prima de excelente qualidade, com variedades tradicionais, concentramos nossos esforços aplicando tecnologia de países como França e Itália, trocando conhecimentos com empresas que vendem insumos; colocamos nossos produtos para degustações em concursos internacionais.</i>
Vinícola Panizzon	<i>Segmentar e diversificar a produção de novos produtos (variedades) e marcas.</i>
Vinícola Veadrigo	<i>Através do Ibravin, com diversos investimentos na área de divulgação, se está tentando mudar o cenário atual, e conquistar uma fatia maior do mercado consumidor para os vinhos finos. Também o aumento constante da qualidade permite o reconhecimento do vinho nacional”.</i>
Vinícola Góes & Venturini	<i>Melhoria da produção da matéria-prima (uva).</i>
Vinícola Salvador	<i>Produção focada em produtos biodinâmicos, de forma integrada, e marketing pessoal e direto ao consumidor final.</i>

Fonte: Elaborado pelas autoras.

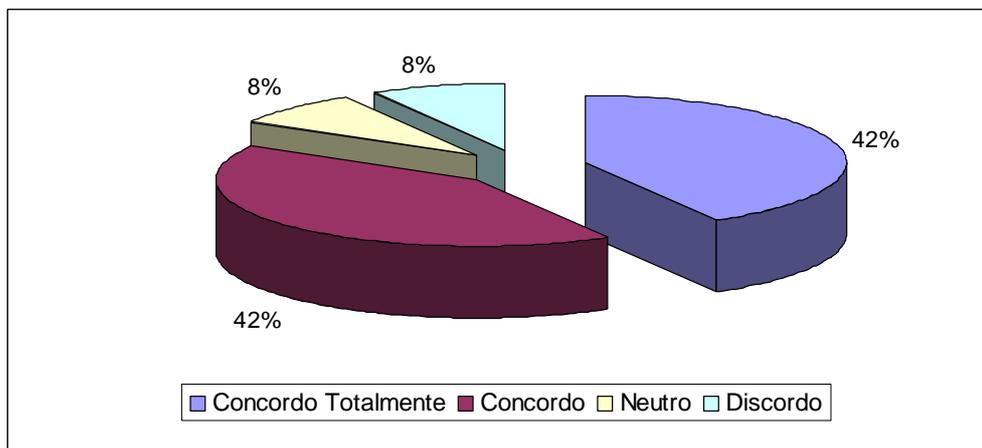
F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

### 3.1 As inovações como estratégias de competitividade na indústria de vinhos finos de Flores da Cunha

Ao pesquisar as vinícolas de Flores da Cunha, foi solicitado se elas são motivadas a inovar para oferecer seus produtos com melhores atributos aos seus clientes. Identificou-se que 67% concordam, 25% concordaram totalmente, e 8% são neutras. Somando-se os percentuais resultantes das vinícolas que optaram pela alternativa “concorda” e as vinícolas que “concordam totalmente”, chega-se ao percentual de 92%.

Normalmente, as empresas costumam adotar como procedimento investir em inovações tecnológicas como uma das estratégias para se manterem competitivas no mercado, adotando inovações em seus produtos para atender uma clientela cada vez mais exigente. Nas vinícolas isso não é diferente; em função disso, optou-se em questionar as vinícolas selecionadas se elas costumam adotar inovações como estratégia para se manterem competitivas no mercado de vinhos, conforme mostra a figura 1.

**Figura 1** – Adoção de inovações como estratégia para manter-se competitiva



*Fonte:* Elaborada pelas autoras.

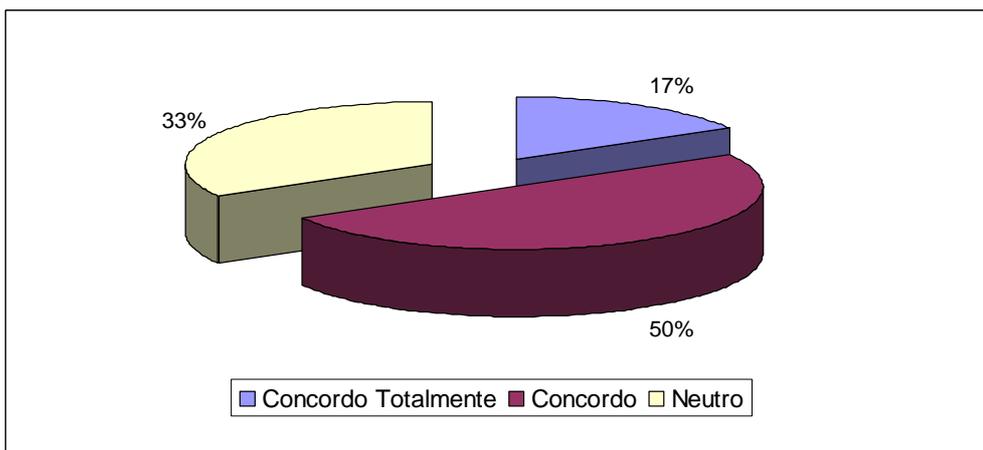
F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

Analisando-se os resultados na figura 1, percebe-se, também, que das vinícolas pesquisadas o percentual que adotam inovações como estratégia é considerável, sendo 84% (somando-se as alternativas “concordam totalmente” e “concordam”). O que prova que investir em inovações, como estratégia competitiva, é necessário para manter-se no mercado e também para melhorar a sua visibilidade no mercado do vinho.

As vinícolas foram questionadas se costumam melhorar continuamente seus produtos considerando-se os aspectos de apresentação e de qualidade. Como resposta, encontrou-se que 58% das vinícolas pesquisadas concordaram e 42% concordaram totalmente.

As vinícolas foram questionadas se percebem ganhos em qualidade e produtividade quando utilizam estratégias de inovação. Os resultados estão demonstrados na figura 2.

**Figura 2** – Ganhos de qualidade e produtividade na adoção de inovações

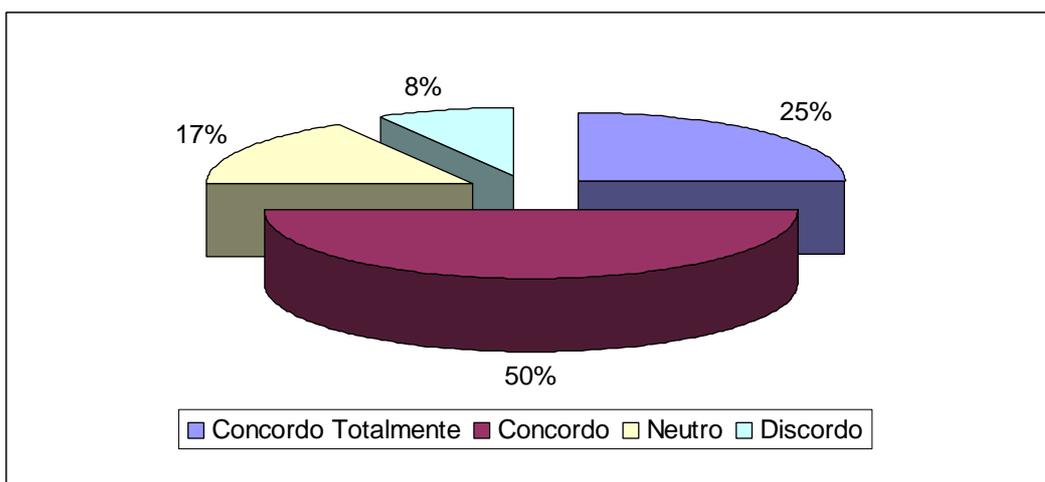


Fonte: Elaborada pelas autoras.  
F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

Percebe-se que do total das vinícolas pesquisadas, 50% concordam que obtiveram ganhos em qualidade e produtividade, quando adotam as estratégias de inovação, enquanto que 33% das vinícolas são neutras e 17% concordam totalmente. Logo, verifica-se que 67% das vinícolas pesquisadas obtêm ganhos em qualidade e produtividade, quando utilizam estratégias de inovação em seus processos e produtos.

Outra questão direcionada às vinícolas pesquisadas foi se elas buscam o aperfeiçoamento contínuo, investindo em novas tecnologias na área de processos, produtos e marketing, de forma a destacar seus produtos e conquistar novos mercados, é o que mostra a figura 3.

**Figura 3** – Aperfeiçoamento contínuo e investimentos em novas tecnologias



Fonte: Elaborada pelas autoras.  
F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

Observa-se na figura 3 que, do total das vinícolas pesquisadas, 50% delas concordam que é imprescindível investir em novas tecnologias para o aperfeiçoamento contínuo: 25% concordam totalmente, 17% são neutras e 8% discordam, ou seja, 75% das vinícolas pesquisadas concordam que elas buscam aperfeiçoar-se continuamente adotando novas tecnologias.

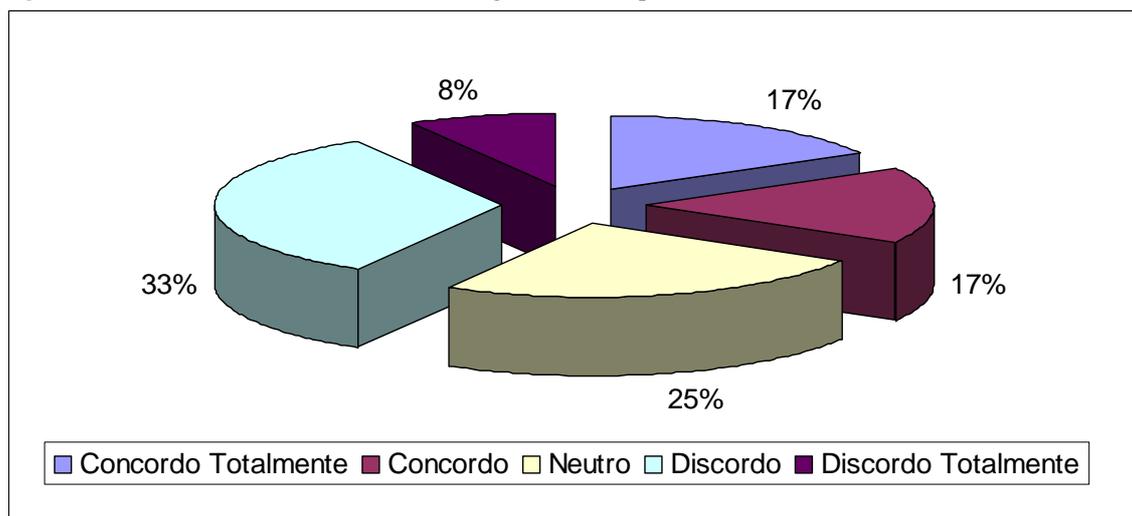
Conforme entrevista com empresários das vinícolas pesquisadas, em média, o percentual investido em inovações está em torno de 4% em relação ao total do faturamento das vinícolas.

Segundo o empresário Clóvis Boscato, da Vinícola Boscato, localizada na cidade de Nova Pádua, a ênfase não é o aumento da produção, mas a busca de qualidade no produto, utilizando máquinas de última geração para o processamento dos vinhos, os equipamentos de irrigação automática e até a estação meteorológica para estudar o clima da região. O empresário ainda destacou que investe 15% do total do faturamento na compra de novas tecnologias, com o propósito de melhorar a qualidade dos vinhos. (BOSCATO, 2013).<sup>3</sup>

As vinícolas foram questionadas se elas acreditam que sejam competitivas diante do segmento de vinhos finos. Verificou-se que 46% das vinícolas concordam, 18% discordam totalmente, 18% discordam, 9% concordam totalmente e 9% são neutras. Portanto, percebe-se que 55% das vinícolas pesquisadas concordam que são competitivas no segmento de vinhos finos e 36% discordam. O que mostra que as indústrias de vinhos finos de Flores da Cunha precisam melhorar sua competitividade, mesmo que o principal produto fabricado esteja enfatizado nos vinhos de mesa.

Foi solicitado às vinícolas pesquisadas se elas acreditam que a indústria de vinhos finos da Serra gaúcha é competitiva. A figura 4 mostra os resultados.

**Figura 4** – Indústria de vinhos finos da Serra gaúcha é competitiva



Fonte: Elaborada pelas autoras.

F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

<sup>3</sup> Entrevista realizada com Clóvis Boscato, por intermédio de e-mail: boscato@boscato.com.br.

Identifica-se na figura 4 que, do total das vinícolas pesquisadas, 17% concordaram totalmente, 17% concordaram, 25% foram neutras, 33% discordaram e 8% discordaram totalmente. Os resultados colocam uma discordância entre os empresários sobre o nível de competitividade da indústria de vinhos finos da Serra gaúcha, visto que, no somatório, tem-se 34% concordando e 41% discordando, além dos neutros.

### **3.2 As inovações adotadas pelas vinícolas pesquisadas**

As empresas buscam aumentar sua produtividade por intermédio de vários tipos de mudanças. Conforme o que foi descrito anteriormente, existem quatro tipos de inovações que estão enfatizadas em: produtos, processos, marketing e organizacionais. Logo, as vinícolas foram questionadas quanto aos tipos de inovações que elas estão adotando. As doze vinícolas pesquisadas responderam que realizam inovações em produtos novos para sua empresa, mas já existentes no mercado. Em números, 50% ou seis vinícolas responderam que investem em produtos novos para o mercado nacional, enquanto que 50% (seis vinícolas) responderam que não investem em produtos novos para o mercado nacional.

Por sua vez, as doze vinícolas pesquisadas, ou 100% delas, responderam que investem em processos tecnológicos novos, mas naqueles processos já existentes no mercado do vinho.

Algumas vinícolas citaram exemplos de inovações que estão sendo adotadas em processos, como foi o caso de Antonio Basso e Filhos: a vinícola investiu em mecanização de alguns processos, tais como: rotulagem e envase. Na questão de moagem, a empresa importou recentemente uma prensa italiana, com capacidade quatro vezes maior que a utilizada anteriormente, é a segunda prensa deste porte na América Latina, assim obtêm-se ganhos sucessivos no tempo de processo de descarga e moagem de uvas; a Vinícola Góes & Venturini investiu em máquinas para bombear, máquinas de refrigeração para fermentação, e em um novo sistema de envase; a Fante Indústria de Bebidas adquiriu um filtro tangencial com elementos de cerâmica, com poder esterilizante, usado na indústria farmacêutica, sendo o primeiro vendido no Brasil. Segundo seu empresário, Júlio Fante, a vinícola tem, em sua produção, os equipamentos mais modernos no segmento de bebidas.

Assim, a pesquisa apontou que sete vinícolas responderam que investem em processos tecnológicos novos para o setor de atuação, o que equivale a 58%, enquanto que cinco vinícolas (42%) responderam que não investem em processos tecnológicos novos para o setor de atuação.

Quanto à introdução de inovações organizacionais, considerando-se a implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional, obteve-se como resultado da pesquisa que, do total das empresas pesquisadas, cinco vinícolas (42%) responderam que investem na introdução de inovações organizacionais para a

implementação de significativas mudanças na estrutura organizacional, enquanto que sete (58%) responderam que não realizam tais inovações.

No que tange à introdução de inovações na área de marketing, observou-se que sete vinícolas (58%) responderam que investem em inovações na área de marketing, já cinco (42%) responderam que não costumam investir em mudanças na área de marketing.

Na introdução de inovações na área de comercialização e de distribuição das vinícolas pesquisadas, tem-se que oito vinícolas pesquisadas, o que equivale a 67% da amostra, responderam que investem em melhorias para a área de comercialização e de distribuição, enquanto que quatro, ou 33%, das vinícolas responderam que não costumam realizar tal investimento.

Convém mencionar que as inovações que abrangem mais de um tipo, tais como: as que incluem um componente de processo e um organizacional podem exercer um papel importante na competitividade da empresa em seus ganhos de produtividade.

Assim sendo, as vinícolas de Flores da Cunha estão adotando mais de um tipo de inovação, abrangendo tanto um componente de processo como um organizacional, os quais podem influenciar na competitividade dessas vinícolas em seus ganhos de produtividade.

As vinícolas pesquisadas foram questionadas quanto aos problemas encontrados no setor vinícola de vinhos finos de Flores da Cunha, as respostas estão transcritas no quadro 2.

Percebe-se que as vinícolas selecionadas apresentam algo em comum entre elas: o custo de produção que é considerado elevado, e o excesso da carga tributária sobre os produtos nacionais, o que favorece a comercialização dos produtos importados com preços menores.

Observa-se também, no quadro 2, que dentre os outros problemas existentes na indústria vinícola de Flores da Cunha estão: os preços dos vinhos nacionais que são muito elevados para o consumidor final, bem como a falta de incentivos ao consumo dos vinhos nacionais; a falta da cultura do consumo de vinhos finos no Brasil, pois o consumidor valoriza mais os vinhos importados não só pela qualidade e pelo preço, mas pelo fato de serem importados, ou seja, pelo *status*; a existência da concorrência acirrada em relação aos vinhos importados e, com isso, pode-se afirmar que os problemas descritos são os principais responsáveis por atrapalhar a competitividade das vinícolas nacionais.

**Quadro 2** – Problemas encontrados no setor vinícola de Flores da Cunha

<b>Vinícolas de Flores da Cunha</b>	<b>Problemas evidenciados</b>
Antonio Basso e Filhos	A falta de barreiras aos produtos importados, e o excesso de carga tributária sobre os produtos nacionais tornam os produtos importados mais baratos, e praticamente não existem campanhas para incentivar o consumo de vinhos nacionais para a população em geral, já que, no Brasil, existe muito a lei do “importado é melhor”, ou seja, o vinho importado é mais barato e ainda existe grande parte da população que acha o vinho importado melhor que o nacional.
Fante Indústria de Bebidas	Os valores cobrados pelos vinhos nacionais estão muito altos. O consumidor não conhece os vinhos nacionais e dá mais valor aos importados não só pela qualidade e preço, mas pelo fato de serem importados. As redes de supermercados dão mais destaque para os vinhos importados, porque as margens de lucros destes produtos são maiores do que as margens de lucros dos vinhos nacionais.
Luiz Argenta Vinhos Finos	A cultura do consumo de vinhos finos no Brasil ainda é pouco disseminada. Além disso, no Brasil, o vinho fino ainda é conhecido como uma bebida cara, restringindo ainda mais o seu consumo. O vinho nacional, em especial, é bastante prejudicado pelos elevados impostos que incidem sobre ele, tornando nosso vinho pouco competitivo, se comparado aos vinhos de demais países.
Sociedade Florense de Bebidas	Má imagem por parte de algumas classes de consumidores (infelizmente, os formadores de opinião), altíssima carga tributária em comparação aos vizinhos latinos; matéria-prima com baixa qualidade, na média (uvas); dependência muito grande do clima.
Terrasul Vinhos Finos	A carga tributária é o que mais atrapalha, em seguida temos a questão da concorrência, principalmente com relação aos importados.
Vinhos Monte Reale	Alta tributação; e vinhos importados a custo baixo.
Vinícola Viapiana	O preço dos vinhos que chegam ao consumidor final, atrelado ao fato de que o consumidor tem como conceito formado que “o que é importado é melhor”, o alto preço do vinho nacional é o principal fator para sua baixa comercialização.
Vinícola Gazzaro	Custos altos de produção e altos impostos.
Vinícola Panizzon	Concorrência com os importados; concorrência interna; carga tributária; falta de conhecimento por parte do consumidor; levando em conta a pouca tradição em consumo de vinhos.
Vinícola Veadrigo	Primeiramente, a carga tributária do produto, a concorrência desleal com os vinhos importados, a falta da cultura de beber vinho pelo povo brasileiro.
Vinícola Góes & Venturini	Alta carga tributária; concorrência desleal dos vinhos importados; discriminação do consumidor de vinhos nacionais; Lei Seca; preço muito elevado para o consumidor final.
Vinícola Salvador	Concorrência desleal no ponto de venda frente aos produtos importados; impostos elevados e sobretaxados em relação aos produtos importados; custo elevado de produção; logística inadequada e insuficiente; desinteresse governamental pelo desenvolvimento da cadeia na principal região produtora.

*Fonte:* Elaborado pelas autoras.

F.D.B. Questionário aplicado nas vinícolas selecionadas.

### **Considerações finais**

O desenvolvimento do estudo mostrou a importância da teoria sobre estratégias de inovação, bem como as teorias e as estratégias de competitividade para o contexto das empresas, as quais podem ser adotadas em qualquer segmento de atividade econômica, considerando-se também o mercado de atuação dessas empresas.

Na sequência do estudo, pôde-se verificar que a implantação do cultivo da uva e do processo de produção de vinhos, no Município de Flores da Cunha, iniciou com o esforço e trabalho dos imigrantes provenientes da Itália. Desse modo, as novas gerações

continuaram mantendo este processo, o que determinou o perfil econômico e cultural do Município de Flores da Cunha, considerado como o maior produtor de vinhos do País.

Com a realização da pesquisa de campo, por meio de questionários, os quais foram aplicados a doze vinícolas de vinhos finos, pôde-se perceber que o produto principal para estas vinícolas é o vinho de mesa, em virtude de sua fabricação ser mais simples, e os custos serem mais econômicos. Outro fator identificado, e que influencia a fabricação dos vinhos de mesa em relação aos vinhos finos, é devido à quantidade comercializada ser maior, o que ajuda a pagar as despesas e também porque este produto não sofre com a concorrência direta dos vinhos importados.

A pesquisa mostrou também que, na produção dos vinhos finos, os investimentos são maiores e existe uma dificuldade na comercialização, devido à concorrência com os vinhos finos importados. Logo, pelo tamanho do mercado de vinhos finos no Brasil, fica difícil sustentar uma empresa vinícola somente com este produto, demandando, portanto, a fabricação de outros produtos, como é o caso do vinho de mesa.

Percebeu-se também que as vinícolas selecionadas de Flores da Cunha buscam atualizar-se conforme o padrão de concorrência vigente no mercado, mantendo a ênfase na preparação para enfrentar os concorrentes, com produtos diferenciados, e de qualidade, como o lançamento de um novo vinho fino, com nome e rótulo diferentes, por ser fabricado com a mistura das variedades de uvas ou com outro tipo de uva, ou ainda, com uvas de outra safra.

Por sua vez, a estratégia de parcerias com as instituições que possuem vínculo com a cadeia produtiva de vinhos também foi adotada pelas vinícolas pesquisadas, que buscam cooperar visando a ganhos mútuos; para mudar e aumentar as relações comerciais, com métodos novos para manter a competitividade. As vinícolas também demonstraram que conhecem e acompanham as tendências do mercado vinícola.

Notou-se também que as vinícolas pesquisadas de Flores da Cunha são motivadas a inovar para oferecer produtos com melhores atributos aos seus clientes, adotando as inovações como estratégias para manterem-se competitivas no mercado, investindo em melhorias na questão de apresentação e qualidade dos produtos. Conforme entrevista com os empresários das vinícolas pesquisadas, em média o percentual investido em inovações é de 4% em relação ao total do faturamento dessas vinícolas.

A pesquisa de campo mostrou ainda que as vinícolas perceberam ganhos em qualidade e produtividade quando adotaram as estratégias de inovação; as mesmas buscam atualizar-se constantemente, investindo em novas tecnologias.

Por intermédio do estudo e da pesquisa de campo realizada, pode-se afirmar que alguns fatores atrapalham a competitividade das vinícolas nacionais, como o preço dos vinhos finos nacionais, que é elevado em função da alta carga tributária e o custo de produção é alto. Percebe-se também pouco incentivo ao consumo dos vinhos nacionais e a inexistência da cultura do consumo de vinhos finos no Brasil, sendo que o consumidor prefere consumir os importados devido ao preço menor e ainda pela aparência, caracterizando o seu consumo como *status*.

Assim, identificou-se que, no segmento de vinhos finos de Flores da Cunha, já vem sendo adotadas estratégias de inovação, ainda insuficientes, e que é preciso uma melhora na sua competitividade, com adoção de estratégias, tais como: divulgar e incentivar o consumo dos vinhos nacionais; inovar e cuidar dos detalhes, com rótulos, embalagens e garrafas; investir em melhorias na qualidade e apresentação dos produtos, pois resulta em vendas; aperfeiçoar-se na busca pela qualidade no cultivo das videiras e na elaboração dos vinhos; investir na participação em eventos e feiras, em degustações pontuais, como nos locais de venda, pois assim divulgam o seu produto e, ainda, no aperfeiçoamento com o intuito de criar uma identidade para os vinhos finos brasileiros.

## Referências

- ASSOCIAÇÃO DE PRODUTORES DE VINHOS DOS ALTOS MONTES – APROMONTES. *Vinhos dos Altos Montes*. Disponível em: <<http://www.apromontes.com.br/>>. Acesso em: 17 out. 2012.
- BOSCATO, Clóvis. *Investimento em inovações*. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <boscato@boscato.com.br> Data de recebimento: 17 jun. 2013.
- CARON, Antoninho. Inovação tecnológica em pequenas e médias empresas. *Revista FAE Business*, n. 8. Publicado em 2004. Disponível em: <[http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/revista\\_da\\_fae/fae\\_v8\\_n1/rev\\_fae\\_v8\\_n1\\_06\\_prof\\_caron.pdf](http://www.unifae.br/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_06_prof_caron.pdf)>. Acesso em: 12 ago. 2012.
- COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. 3. ed. Campinas: Papirus, 1995.
- DANI, Darci. *Dados sobre vinhos finos*. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <darcidani@agavi.com.br>. Data de recebimento: 10 out. 2012.
- FANTE, Julio Gilberto. *Dados sobre importações de vinhos finos*. [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <Julio@fante.com.br>. Data de recebimento: 13 nov. 2012.
- FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- MANUAL DE OLSO. *Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação*. Terceira Edição, OECD, 2005. Publicado em 2005. Disponível em <[http://www.mct.gov.br/upd\\_blob/0026/26032.pdf](http://www.mct.gov.br/upd_blob/0026/26032.pdf)>. Acesso em: 8 jul. 2012.
- PORTER, Michael E. *Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior*. 22. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- \_\_\_\_\_. *Competição = On competition: estratégias competitivas essenciais*. 8. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1982. (Os Economistas).

# Enade: uma avaliação das percepções de acadêmicos em uma IES da Serra gaúcha

Angélica Baldissera\*  
Ricardo Antonio Reche\*\*  
Rosane de Oliveira Romio\*\*\*  
Vinícius Triches\*\*\*\*

## 1 Introdução

O Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade) é um instrumento de avaliação do Ministério de Educação (MEC), que tem como objetivo testar os conhecimentos dos acadêmicos ingressantes e concluintes do Ensino Superior no Brasil, sendo que sua última realização foi em novembro de 2012. O exame é um dos procedimentos de avaliação do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes), sendo que o mesmo é realizado pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (Inep), autarquia vinculada ao Ministério da Educação, segundo diretrizes estabelecidas pela Comissão Nacional de Avaliação da Educação Superior (Conaes), órgão colegiado de coordenação e supervisão do Sinaes.

Conforme informações retiradas do sítio eletrônico do Inep (2013), o Enade surgiu em 2004, substituindo o antigo sistema de avaliação dos discentes de Ensino Superior, conhecido popularmente como “Provão”, no qual, por este modelo, só havia questões ligadas à área/formação específica do acadêmico. Foi nesse sentido que o Enade passou a cobrar conhecimentos gerais para todos os cursos, bem como o novo exame também começou a avaliar estudantes do primeiro e do último ano dos cursos de graduação, visando a verificar o conhecimento agregado com o desenrolar do curso escolhido, procedimento que foi eliminado na edição de 2012, quando somente os acadêmicos concluintes realizaram a prova.

É desta forma que o presente artigo tem como objetivos fundamentais demonstrar os principais meios de avaliação das IES e seus acadêmicos, bem como visualizar e compreender a percepção dos estudantes de uma instituição selecionada em relação ao Enade, visto que este é um componente curricular obrigatório dos cursos de graduação

---

\* Acadêmica do curso de Bacharelado em Administração da Faculdade de Integração do Ensino Superior do Cone Sul (Fisul). *E-mail* para contato: geli.baldissera@hotmail.com

\*\* Bacharel em Engenharia de Alimentos pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Especialista em Gestão Estratégica da Qualidade pela Universidade de Caxias do Sul (UCS) e Mestre em Administração pela UCS. Professor nas áreas de Teorias Administrativas e Marketing da Fisul. *E-mail* para contato: rareche@fisul.edu.br

\*\*\* Acadêmica do curso de Bacharelado em Administração da Fisul. *E-mail* para contato: geometric@redesul.com.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 da Faculdade de Tecnologia da Serra gaúcha (FTSG – Unidade Bento Gonçalves). *E-mail* para contato: vtriches@yahoo.com.br

no Brasil, sendo uma condição indispensável à participação discente para a emissão do histórico escolar e do certificado de conclusão do curso.

## **2 Referencial teórico**

A presente seção do artigo está dividida em três partes básicas. A primeira, destaca um breve histórico sobre os processos de avaliação do Ensino Superior no Brasil. Já a segunda, apresenta o conceito, a importância e os principais componentes do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes). Finalmente, a terceira e última parte apresentam o conceito e os pressupostos fundamentais do Exame Nacional do Desempenho dos Estudantes (Enade).

### ***2.1 Breve histórico dos processos de avaliação do Ensino Superior no Brasil***

De acordo com Zainko (2008), o processo de construção histórica da avaliação da Educação em nível superior no Brasil é marcado por diferentes avanços e retrocessos. Como a educação superior é relativamente recente na história brasileira (as primeiras universidades remontam a época da vinda da família portuguesa para o País, entre os anos 1808 e 1821), a avaliação deste nível de educação também é.

A autora destaca que a proposta de uma avaliação em caráter mais sistematizado tem origem durante o governo militar (1964 a 1985), com foco em uma modernização que submeteu a educação a um modelo “produtivista” de eficiência, em que as instituições educacionais deveriam ter características semelhantes às empresas privadas. É desta forma que o grupo de trabalho, que propôs a Reforma Universitária de 1968, procedeu a um amplo diagnóstico do setor, detectando a necessidade de incrementação do número de matrículas na Educação Superior, seguindo a tendência vigente na época em outros países, denotada por um processo de massificação deste tipo de ensino.

É durante este período que se dá o *boom* de expansão deste segmento educacional, com o aumento indiscriminado de instituições e matrículas, sem que fosse realizada uma discussão e realização de uma democratização do acesso, bem como a garantia de permanência e qualidade do ensino prestado por estas instituições.

Ao longo da década e 80, já no ocaso dos governos militares, bem como o País “caminhando” para o processo de redemocratização, a avaliação da Educação Superior ganhou destaque e começou a ser concebida como um instrumento para a implementação de políticas que permitam a superação da crise que vivia a universidade no período. Já no início da década de 90, o Brasil assiste a um debate sobre a existência de diferentes modelos avaliativos, que entram em conflito, principalmente no que se refere a pressupostos diversos de educação superior, pautados em diferentes concepções de avaliação, segundo Zainko (2008).

O governo Fernando Collor de Mello (1990-1992), com seu viés principal focado na reforma do papel do Estado, adota uma ação, no que se refere aos processos de avaliação da Educação Superior, com caráter centralizado, autoritário e controlador por parte do Estado em relação às IES, posição que tem como foco a incrementação da

eficiência e a produtividade das mesmas, o que acabou por suscitar uma grande preocupação no meio acadêmico.

Ainda de acordo com Zainko (2008), a Lei 9.131/95 estabeleceu o Exame Nacional de Cursos (conhecido popularmente como “Provão”), cujos principais procedimentos incluíam, necessariamente, a realização anual de exames nacionais com base nos conteúdos mínimos estabelecidos para cada curso, com foco em aferir os conhecimentos e as competências adquiridas pelos acadêmicos concluintes dos diferentes cursos de graduação.

Com o término do governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) e o início do governo Luiz Inácio Lula da Silva, a partir de 2003, verifica-se uma série de mudanças nas políticas de Educação Superior, dentre as quais as políticas de avaliação. É neste sentido, segundo a autora, que o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes), implantado no início do governo em 2003, encerrou uma série de possibilidades se comparado à sistemática adotada pelo governo anterior.

Finalmente, Giancaterino (2013) destaca que o que há de novo na discussão sobre o processo de avaliação da Educação Superior não é mais em si a sua necessidade ou importância, mas fundamentalmente a questão de como esta avaliação está ou deveria estar sendo conduzida, quem deveria avaliar e quais as suas consequências no que se refere aos processos de formação dos acadêmicos. Além disso, destaca o autor, a avaliação institucional também é considerada um instrumento de questionamento na busca da eficiência, sendo esta uma ferramenta indispensável de gestão necessária para a mensuração dos esforços da IES, relativamente a aspectos como qualidade, excelência, utilidade e relevância.

## ***2.2 Sistema Nacional de Avaliação do Ensino Superior (Sinaes)***

Conforme destacado pelo Inep (2013), o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes), criado pela Lei 10.861, de 14 de abril de 2004, é formado por três componentes principais: avaliação das instituições, dos cursos e do desempenho dos estudantes.

É neste sentido que a avaliação passa pela verificação, de acordo com o Instituto, de aspectos que acabam por girar em torno dos três componentes citados, destacando ações relativas ao ensino, à pesquisa, à extensão, à responsabilidade social, ao desempenho dos estudantes, à gestão da instituição, ao corpo docente, às instalações físicas, dentre outros aspectos. O Sinaes está fundamentado, de acordo com a mesma fonte, no que se refere à avaliação institucional, com as seguintes dimensões:

1. Missão e Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI);
2. Política para o ensino, a pesquisa, a pós-graduação e a extensão;
3. Responsabilidade social da IES;
4. Comunicação com a Sociedade;
5. Políticas de pessoal e carreira do corpo docente e técnico-administrativo;
6. Organização de gestão das IES;

7. Infraestrutura física;
8. Planejamento da avaliação;
9. Políticas de atendimento aos estudantes;
10. Sustentabilidade financeira.

Já no que se refere à avaliação dos cursos, esta é realizada de acordo com as dimensões relativas à organização didático-pedagógica, ao perfil do corpo docente e as instalações físicas das IES. Por fim, a avaliação dos estudantes é feita através do Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade), exame aplicado periodicamente aos acadêmicos de todos os cursos de graduação do País, com foco em uma avaliação expressa por meio de conceitos, tomando por base o estabelecimento de padrões definidos por especialistas das diferentes áreas do conhecimento humano, de acordo com o Inep.

### ***2.3 Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade)***

Conforme dados do sítio eletrônico do Inep (2013), o Enade tem o objetivo fundamental de verificar o grau de aprendizagem dos universitários brasileiros, de acordo com sua formação geral e específica. A legislação pertinente ao Exame é a seguinte:

- Lei 10.861, de 14 de abril de 2004: criação do Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior (Sinaes);
- Portaria Normativa 6, de 14 de março de 2012 (Regulamenta o Enade 2012);
- Portaria Normativa 13, de 27 de junho de 2012 (altera a regulamentação do Enade 2012);
- Portaria Normativa 40, de 12 de dezembro de 2007 (republicada em 29/12/2010).

Na busca do objetivo citado acima, a prova visa a testar os conhecimentos sobre os conteúdos programáticos previstos nas diretrizes curriculares dos cursos de graduação, além do desenvolvimento de competências e habilidades necessárias ao aprofundamento da formação geral e profissional. Também é questão importante no processo de avaliação, de acordo com o Inep (2013), uma verificação do nível de atualização dos estudantes com relação à realidade brasileira e mundial.

De acordo com o Manual do Enade (2012), os seus resultados da avaliação poderão produzir dados por IES, categoria administrativa, organização acadêmica, município, estado, região geográfica e Brasil. Assim, seriam, de acordo com o Manual, construídos referenciais que permitam a definição de ações voltadas à melhoria da qualidade dos cursos de graduação, por parte de professores, técnicos, dirigentes e autoridades educacionais.

O Enade é desenvolvido com o apoio técnico de Comissões Assessoras de Áreas e Comissão Assessora da Formação Geral. Essas comissões, compostas por especialistas

com notório saber, atuantes na área, são responsáveis pela determinação de competências, conhecimentos, saberes e habilidades a serem avaliadas e todas as especificações necessárias à elaboração da prova a ser aplicada pelo exame, de acordo com o Manual do Enade (2012).

De acordo com o Inep (2013), consideram-se como estudantes habilitados ao Enade todos os acadêmicos ingressantes (discentes que estão no primeiro ano) bem como os concluintes (discentes do último ano). Entretanto, a partir de 2012, somente os acadêmicos concluintes participaram da prova. Também é relevante destacar que o acadêmico que não participar da prova pode ter o histórico escolar retido, ou seja, se não participar o mesmo não recebe o diploma de conclusão de curso.

Cabe destacar também que só participam estudantes de cursos selecionados pelo MEC no respectivo ano, visto que é realizado em ciclos de três anos para cada curso, ou seja, o Enade será realizado anualmente, mas será aplicado aos estudantes de cada área somente a cada três anos.

O Enade tem como órgão realizador o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (Inep), tendo orientação da Comissão Nacional de Avaliação da Educação Superior (Conaes), contando com o apoio técnico de Comissões Assessoras da Área. Assim, o Inep organiza um banco de itens, preparados por um corpo de especialistas, de acordo com a orientação das Comissões Assessoras da área, para constituição das provas do Enade.

Também é importante destacar, de acordo com do Manual do Enade (2012), que a inscrição dos estudantes capacitados a participarem do exame é obrigação do dirigente da IES a qual o mesmo está vinculado, sendo que é obrigação da instituição realizar a divulgação junto ao corpo discente de cada curso, sobre a ocorrência do exame respectivo, visando a que o processo de inscrição atinja todos os estudantes capacitados.

Ainda relativo à inscrição, o Inep tornará disponível, em meio eletrônico, questionários direcionados ao conhecimento do perfil dos estudantes inscritos, para melhor compreender os resultados, de acordo com diretrizes definidas pela Conaes. É obrigatório o preenchimento dos questionários pelos estudantes, devendo ocorrer trinta dias antes da realização do Enade.

### **3 Procedimentos metodológicos**

Dentre os principais aspectos metodológicos do presente artigo, destaca-se que o mesmo pode ser classificado como uma pesquisa de caráter descritivo e exploratório no que se refere aos seus objetivos gerais.

Malhotra (2005) destaca que a pesquisa descritiva é um tipo de pesquisa conclusiva, que tem como principal objetivo a descrição de algo, sendo normalmente características ou funções de mercado. Para o autor, a pesquisa descritiva é especialmente útil quando perguntas de pesquisa são relativas à descrição de um fenômeno de mercado, como a frequência de compra, a identificação de relacionamentos ou a elaboração de previsões.

É neste sentido que tal tipo de pesquisa visa a descrever as características de determinada população ou fenômeno ou, ainda, o estabelecimento de relação entre variáveis. Cabe destacar que neste tipo de pesquisa é necessário que o pesquisador detenha algum conhecimento da variável ou das variáveis que influenciam o problema, segundo destaca o autor.

Conforme Mattar (1999), a pesquisa exploratória visa a prover o pesquisador com um maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva. É neste sentido que a mesma torna-se apropriada para os primeiros estágios de investigação, quando a familiaridade, o conhecimento e a compreensão do fenômeno por parte do pesquisador é, geralmente, insuficiente ou mesmo inexistente.

Malhotra (2005) destaca que a pesquisa exploratória tem como objetivo a exploração ou o exame de um problema ou situação para proporcionar conhecimento e compreensão, dentre os quais podem ser destacados os seguintes propósitos:

- formulação de um problema ou definição de um problema com maior precisão;
- identificação de cursos alternativos de ação ou para desenvolvimento de hipóteses;
- isolamento de variáveis e relacionamentos-chave para uma análise adicional.

Já quanto à forma de abordagem do problema, a presente pesquisa pode ser classificada como quantitativa, ou seja, conforme Samara e Barros (2002), é o tipo de pesquisa que busca fazer uma análise quantitativa das relações de consumo, nas quais existe uma necessidade de que os estudos sejam realizados a partir da elaboração de amostras da população, utilizando-se Estatística para este fim, visto que o que se pretende é extrapolar os resultados obtidos, na amostra em estudo, para determinada população. Assim, os resultados da pesquisa são analisados e interpretados a partir de médias e percentuais das respostas obtidas por um questionário aplicado.

De acordo com os mesmos autores, as pesquisas quantitativas são mais adequadas para apurar opiniões e atitudes explícitas e conscientes dos entrevistados, pois utilizam instrumentos padronizados, ou seja, questionários, que são instrumentos que permitem que se realizem projeções para a população representada.

Foi nesse sentido que se definiu, para o presente artigo, pela aplicação de um questionário, sendo este nada mais do que uma técnica de investigação composta por um número grande ou pequeno de questões apresentadas por escrito, cujo objetivo é propiciar determinado conhecimento ao pesquisador. Tal questionário, aplicado a um total de 113 acadêmicos de uma IES selecionada da Serra gaúcha, foi validado por dois especialistas da área de Marketing; cada um fez observações a fim de aprimorar a apresentação, o formato e a ordem das questões, previamente à aplicação do pré-teste. De acordo com Malhotra (2005), o pré-teste consiste em testar o questionário em uma amostra pequena de entrevistados, com o objetivo de testar a dificuldade das perguntas, o formato e o conteúdo, ou seja, identificar e eliminar possíveis problemas.

No que se refere aos procedimentos técnicos do trabalho, este se deu através de consulta bibliográfica e documental, com foco no Manual do Enade do ano de 2012, bem como no sítio eletrônico do Inep e em artigos selecionados, dentre outros.

#### **4 Apresentação e discussão dos resultados**

A apresentação dos resultados verificados com a aplicação do questionário aos estudantes da IES, bem como a discussão dos mesmos, divide-se em duas partes. A primeira, destaca dados gerais sobre os acadêmicos, como, por exemplo, gênero, idade, frequência à biblioteca da instituição e realização de atividades extracurriculares, dentre outros aspectos. Já a segunda, apresenta questões pertinentes à percepção dos discentes quanto ao Enade, enumerando aspectos como o conhecimento sobre o objetivo fundamental do exame, a importância do mesmo para o currículo, etc.

##### ***4.1 Dados gerais sobre os acadêmicos respondentes do questionário***

Considerando uma amostra composta por 113 estudantes respondentes de um questionário que visava à avaliação das perspectivas desses acadêmicos em relação ao conhecimento e à aplicação do Enade, as duas primeiras questões foram relacionadas ao gênero e à faixa etária média dos discentes. Neste sentido, verificou-se que 60 (sessenta) acadêmicos são do sexo feminino e 53 (cinquenta e três), do sexo masculino, o que destaca um percentual de 53% e 47%, respectivamente. Em relação à idade dos participantes, a maioria tem entre 18 (dezoito) e 22 (vinte e dois) anos, com 40 respostas assinaladas, o que equivale a 35% da totalidade da amostra, e entre 23 (vinte e três) e 28 (vinte e oito) anos, com 39 respostas (34% dos respondentes).

Entre os participantes, quase a metade (60 de um total de 113, ou seja, 53%) leu “no máximo dois” livros no corrente ano, excetuando os livros escolares, considerados de leitura obrigatória. Também é relevante destacar que 25 e 23 acadêmicos destacaram, respectivamente, as respostas “entre três e cinco” e “nenhum”, o que equivale a 22% e 20%. Dentre livros sobre Liderança, Motivação e específicos da área da Ciência Administrativa, o tema liderança foi o de maior destaque. Sobre a frequência de utilização da biblioteca da IES, a maioria menciona que utiliza a mesma eventualmente, com destaque para as respostas “utilizo às vezes” com 49 menções. Sobre as horas semanais dedicadas aos estudos (excetuadas as horas de sala de aula), teve destaque, entre as repostas, “uma a duas horas por semana” e também “três a cinco horas por semana”, com 42 e 43 respostas, isto é, 37% e 38%.

No que se refere à participação em eventos, focando especificamente quais entidades promoveram a maior parte dos eventos dos quais os acadêmicos participaram, como congressos, jornadas e seminários, dentre outros, mais da metade dos respondentes destacou que foi a própria instituição de ensino a responsável pelas atividades, com 72 menções, o que é referente a um percentual de 64% da amostra da pesquisa. Já em relação às atividades extracurriculares/complementares oferecidas pela instituição, em que realizam seu curso superior, entre as mais desenvolvidas se

destacam atividades culturais de cunho tradicional, como palestras e conferências (51%), vindo em seguida a participação em visitas técnicas, com 19%, e os cursos de extensão (13%).

Já em relação às atividades acadêmicas desenvolvidas durante o curso, além das obrigatórias, quase a metade menciona que não desenvolveu nenhuma atividade (55 de 113, isto é, 49%); em segundo lugar, aparecem as atividades em projetos de pesquisa conduzidos por professores da instituição (23%); vêm a seguir as atividades de extensão promovidas pela instituição (14%) e, por último, atividades de iniciação científica ou tecnológica, bem como atividades de monitoria acadêmica, com 8% e 6%.

Uma das questões que também foi objeto de apresentação no questionário está relacionada ao fato de os participantes terem recebido algum tipo de bolsa de estudos ou financiamento para custeio do curso. Neste sentido, a maioria destacou que não tem nenhum tipo de auxílio (83 de uma amostra de 113, ou seja, 73%). Dentre os que recebem algum tipo de bolsa ou financiamento, destacou-se, de acordo com as respostas, o Fundo de Financiamento Estudantil (Fies), com 13 respostas (12%), vindo após o Programa Universidade para Todos (Prouni), com oito menções (7%) e, por fim, algum tipo de bolsa integral ou parcial oferecida por entidades externas, com 7 (6%).

No que se refere às questões que avaliavam as condições da IES, especificamente suas instalações e equipamentos utilizados para as aulas, as respostas apresentaram resultados positivos, sendo considerado, como resposta mais assinalada, que as salas de aula são “amplas, arejadas, bem iluminadas e com mobiliário adequado”, com 46 citações (41%).

Já quanto ao uso dos recursos específicos nas atividades de ensino e aprendizagem, 71 acadêmicos (63% dos respondentes) destacaram que os recursos audiovisuais da IES podem ser considerados como amplos e adequados; já em relação à tecnologia e informática, 64 estudantes repetiram a resposta, ou seja, 57% da totalidade.

Relativamente aos docentes da instituição, destacando qual seria o principal mecanismo de avaliação que os professores adotam principalmente, 56 acadêmicos, ou seja, 49,5% do total, destacaram que este se dá por meio de “provas escritas de caráter dissertativo”, vindo a seguir, a opção “trabalhos em grupo”, com 18 respostas, o que equivale a 16%.

Já em relação aos professores e a sua disponibilidade para atendimentos de orientação extraclasse, 67 discentes afirmaram que a maioria tem disponibilidade, seguidos de 32 estudantes que destacaram que todos os docentes têm disponibilidade, configurando, respectivamente, 59% e 28% do total da amostra. Além disso, também foi critério de pesquisa descobrir se os professores demonstram domínio atualizado nas disciplinas que ministram: 64 estudantes, ou seja, 57%, destacaram que a “maior parte” do quadro docente é atualizado e possui domínio do conteúdo que ministra em sala de aula; 39% responderam que consideram que “todos” os docentes têm domínio do conteúdo que ministram e estão atualizados satisfatoriamente.

Finalmente, referente aos procedimentos que os professores adotam quanto à adequação de sua disciplina aos objetivos do curso, 71 estudantes consideraram “perfeitamente adequados”, seguidos de 23 (vinte e três) que consideram “bastante adequados”, o que equivale, respectivamente, a 63% e 20% da totalidade.

#### ***4.2 Percepção do Enade pelos acadêmicos: apresentação dos dados e debate***

O primeiro critério de verificação na pesquisa foi relativo ao estágio de aprendizado dos acadêmicos, com a classificação em dois níveis fundamentais: ingressantes ou concluintes. Neste sentido, verificou-se que 60% dos entrevistados são ingressantes (68 dos respondentes), 29% são concluintes (33 respostas do total) e 11% não responderam à questão, o que equivale a 12 (doze) acadêmicos.

A segunda questão tinha relação com a verificação, por parte dos acadêmicos, de conhecimento quanto ao objetivo fundamental do Enade. Constatou-se, através dos dados analisados, que 71% dos entrevistados não conhecem o objetivo fundamental do Enade e apenas 29% têm noção de qual é o seu objetivo, o que equivaleu a 80 e 33 respondentes, respectivamente. Cabe aqui destacar que, em linhas gerais, o Enade tem o objetivo de verificar como está a aprendizagem dos universitários, através da realização de uma prova, em que são testados os conhecimentos sobre os conteúdos previstos em cada um dos cursos selecionados, bem como o desenvolvimento de competências e habilidades.

Também foi solicitado que os discentes respondessem uma questão relativa à noção, que têm sobre a obrigatoriedade (ou não) da realização do exame. Conforme pôde ser visto na análise dos dados, 58% dos respondentes (63 do total de respostas) destacaram que têm conhecimento de que a realização do exame, por parte dos discentes, é obrigatória; já 42% não sabem da sua obrigatoriedade, ou seja, 46 acadêmicos. Cabe lembrar que a não participação na prova leva a retenção do histórico escolar, ou seja, o acadêmico não recebe o diploma de conclusão do curso.

Outra pergunta apresentada aos respondentes relacionava-se à visualização da importância do Enade para o seu currículo, ou seja, de que maneira os discentes percebem o exame como um complementador de sua formação acadêmica. Neste quesito, percebeu-se uma ligeira vantagem da resposta positiva em relação à negativa: 51,5% das respostas consideraram a opção “sim” (58 da totalidade) e 48,5% destacaram a “não” (55 do total). Destaca-se que, de forma geral, a aplicação do Enade objetiva, conforme o MEC, visualizar o nível de atualização dos estudantes com relação à realidade brasileira e mundial, como também perceber de que maneira está se dando o processo de desenvolvimento de competências e habilidades que são necessárias para aprofundar a sua formação em nível superior.

Ainda na mesma perspectiva da discussão sobre a importância do Enade, destacou-se também a percepção sobre a relevância do exame para a instituição de ensino à qual o acadêmico tem vinculação. Relativamente a este critério, um dado interessante foi constatado na amostra: os discentes que responderam a pesquisa

destacaram que têm um conhecimento maior, em termos quantitativos, da importância para a IES do que comparativamente a importância para o seu próprio currículo de formação. Assim, constatou-se que 70% dos entrevistados sabem qual é a importância do Enade para a sua instituição de ensino, contra apenas 30% que não sabem, destacando assim 76 e 33 respostas.

Conforme o Inep (2013), o ciclo avaliativo tem como política fundamental a realização periódica de avaliações em instituições e cursos superiores, tendo referência em avaliações de desempenho de estudantes. As avaliações do ciclo avaliativo serão orientadas por indicadores de qualidade e irão gerar conceitos de avaliação de instituições e cursos superiores, elaborados pelo Inep. Tais conceitos de avaliação serão classificados em uma escala de cinco níveis (1 a 5), nos quais os níveis iguais ou superiores a 3 (três) significam qualidade satisfatória.

Seguindo a apresentação dos dados encontrados, perguntou-se também sobre o conhecimento dos discentes sobre as notas da IES no último Enade realizado pela mesma, bem como foi solicitado que os mesmos respondessem sobre a necessidade ou não de a instituição realizar um curso preparatório para os acadêmicos que irão realizar o exame em edições vindouras.

No que se refere à primeira questão, pode-se verificar que 46% dos entrevistados tiveram conhecimento de como foi a nota IES no último ENADE, sendo que 54% não sabem da nota, totalizando 49 e 58 citações, respectivamente. Já em relação à segunda, notou-se que 66% dos entrevistados (75 respostas) gostariam que a instituição realizasse um "cursinho" preparatório para a prova do Enade, e apenas 34% dos entrevistados se posicionaram de forma contrária, o que equivaleu a 38 respostas.

Também foi critério de análise a verificação sobre a participação dos acadêmicos em alguma edição anterior do Enade, tanto no que se refere à condição de ingressante ou concluinte. Assim, percebeu-se que apenas 16% dos entrevistados participaram de alguma das edições de exames realizadas anteriormente, ou seja, 18 (dezoito) respondentes, considerando uma amostra de 113 questionários.

Dentre os entrevistados que realizaram a prova do Enade em edições anteriores, percebeu-se a maioria não sabe qual foi sua nota no exame (11 citações), o que equivale a 61%, como também os mesmos destacaram que não estavam preparados para a prova, com 12 referências, o que totaliza 67%. Também é relevante mencionar que, dentre os acadêmicos que já participaram, 10 ainda não se sentem preparados para realizar uma nova prova (de um total de 18, ou seja, 56%); 50% (nove respostas) consideraram a prova complexa. Foi neste sentido, então, que 67% das referências apontaram que é necessária a realização de algum tipo de atividade preparatória para os acadêmicos selecionados para participarem de alguma edição do exame.

Finalmente, cabe destacar também a aplicação de uma pergunta aberta no questionário, na qual os entrevistados foram questionados sobre qual seria a primeira ideia que lhes vinha à mente no momento que "pensavam" em Enade. Dentro desta temática, a maioria respondeu que associavam essa palavra a um processo de avaliação,

realizado tanto pelos acadêmicos como pela IES, cujo objetivo é avaliar a qualidade de ensino dos acadêmicos ingressantes bem como dos concluintes.

Foi citado ainda que a nota do Enade é usada como comparativo entre diferentes instituições, para mensurar as instituições em termos de qualidade de ensino. Entretanto, cabe destacar a lembrança que neste quesito não é avaliado somente o exame do discente e do curso (com seu respectivo resultado), mas também vários outros critérios como: instalações físicas, formação e experiência dos docentes, dentre outros.

Vale ressaltar ainda como alguns dos entrevistados se posicionam isoladamente: “acredito que o Enade é um método de avaliar o aprendizado. Porém, não acho correto que a nota seja colocada no diploma do aluno”; outro destaca ainda que o exame é “chato, difícil e necessário”, já outros destacaram que o exame é “bobagem”, “inovação”, “conhecimentos gerais e interpretação”.

## **5 Conclusão**

O Exame Nacional de Desempenho dos Estudantes (Enade) tem por objetivo a verificação do processo de aprendizagem dos universitários brasileiros, testando os conhecimentos sobre os conteúdos previstos nas diretrizes curriculares de cada um dos cursos, além do desenvolvimento de competências e habilidades humanas. Neste sentido, a nota dos estudantes impacta diretamente na avaliação da IES, visto que a média de cada discente é utilizada para a formação da nota que a instituição irá receber do Ministério da Educação (MEC).

Dada a importância do tema, o presente artigo propôs-se a verificar a percepção dos acadêmicos em relação ao exame em uma IES da Serra gaúcha selecionada, onde se pôde observar a importância do Enade para os acadêmicos, bem como para própria a instituição de ensino, o qual originou conhecimento de dados importantes à mesma, dentre outros aspectos.

Foi neste sentido que os entrevistados responderam a diferentes perguntas às quais revelaram informações relevantes à instituição de ensino. Dentre os resultados encontrados, é importante ressaltar que alguns números encontrados são preocupantes, como, por exemplo, o fato de que 71% dos entrevistados não sabem qual o objetivo básico do Enade, enquanto somente 29% têm este conhecimento.

Considerando esta realidade, percebe-se que os estudantes realizam a avaliação apenas por esta ser um componente curricular obrigatório para a obtenção do seu diploma, descartando assim o critério deste ser um método de avaliação de seu desempenho. Na mesma linha, apenas 51,5% dos pesquisados sabem a importância do Enade para o seu currículo, sendo este considerado um percentual tacinho diante da importância que o exame representa para o histórico curricular dos acadêmicos.

Contrastando um pouco esta realidade de desinformação quanto ao exame, observa-se que 70% dos participantes têm convicção sobre a importância do Enade para a sua IES, fator que pode ser considerado com grande relevância para a mesma, visto a necessidade desta estar cada vez mais bem posicionada na escala de classificação

relativa ao exame, bem como em relação às outras avaliações institucionais, critério considerado apazível em termos de possíveis ganhos posteriores de mercado e visualização positiva, por parte da sociedade, no que se refere a modelos aceitáveis em suas práticas educacionais.

Finalmente, cabe aqui destacar que, embora a maioria dos entrevistados seja composta por discentes ingressantes, o resultado requer a atenção dos professores e gestores da instituição em relação à preparação e divulgação do exame aos futuros participantes. Neste sentido, é importante cada vez mais inculcar no acadêmico a relevância do Enade, tanto para a IES como para o próprio discente. No que se refere à instituição e ao acadêmico, este acaba sendo impreterivelmente um dos “termômetros” que vai mensurar se o aprendizado está sendo eficiente ou não.

Assim, torna-se válido ressaltar que o discente, auxiliado por docentes e gestores educacionais, deve tomar conhecimento cada vez maior relativo ao Enade, preparando-se melhor para esta avaliação.

#### **Referências**

- GIANCATERINO, R. *Avaliação do Ensino Superior: institucional e de aprendizagem*. Disponível em: <<http://meuartigo.brasilecola.com/educacao/%20avaliacao-ensino-superior-institucional-aprendizagem.htm>>. Acesso em: 30 jun. 2013.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). Diversos (Educação Superior). Disponível em: <<http://inep.gov.br/web/guest/home>>. Acesso em: 30 jun. 2013.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). Manual do Enade 2012. Brasília/DF, 2012.
- MATTAR, F. N. *Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento*. São Paulo: Atlas, 1999.
- MALHOTRA N. K. et al. *Introdução à pesquisa de marketing*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.
- SAMARA, B. S.; BARROS J. C. de. *Pesquisa de marketing: conceitos e metodologia*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2002.
- ZAINKO, M. A. S. Avaliação da educação superior no Brasil: processo de construção histórica. Avaliação: *Revista da Avaliação da Educação Superior*, Campinas; Sorocaba, SP, v. 13, n. 3, p. 827-831, 2008.

# Análise dos consórcios de exportação como ferramenta estratégica para obtenção de inovações às empresas integrantes

Aletéia de Moura Carpes\*  
Flavia Luciane Scherer\*\*  
Maríndia Brachak dos Santos\*\*\*  
Bruno de Moura Carvalho\*\*\*\*  
Luís Paulo Seeling Rangel Arantes\*\*\*\*\*

## 1 Introdução

Visando a exploração dos benefícios advindos da internacionalização e compreendendo a escolha do modo de entrada no território estrangeiro, como uma decisão estratégica, muitas empresas optam por constituírem redes de cooperação empresarial na forma de consórcios de exportação. Os consórcios de exportação, que funcionam como uma associação de empresas juridicamente constituídas, conjugam esforços e estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos e à ampliação das exportações. (BRANCO; MACHADO, 2004).

Em um contexto de transformações constantes e de rápida velocidade, os consórcios de exportação serviriam como uma ferramenta estratégica para a obtenção de inovações para as empresas que a ele pertencem, que seriam obtidas por meio de esforços conjuntos. O ato de constituir o consórcio já se trata de inovação, visto que uma nova roupagem é dada aos aspectos organizacionais da empresa, e esta configuração viabilizaria a aquisição de inovações tecnológicas a produtos e processos.

Como lembram Bessant e Tidd (2009), a inovação é uma questão de sobrevivência a qualquer empresa e está relacionada ao crescimento empresarial, sendo que as empresas que não inovam correm o risco de ser superadas por outras que a façam. Os consórcios de exportação, formados por micro, pequenas e médias empresas (MPEs), além de auxiliarem na colocação das mercadorias no ambiente internacional, seriam então uma ferramenta estratégica para que as inovações nos produtos e processos sejam adquiridas com menores custos.

Ao encontro deste contexto, a literatura aponta que a formação de redes de cooperação é a tendência do mundo contemporâneo para o alcance do desempenho organizacional satisfatório e até mesmo questão de sobrevivência, tanto em nível doméstico como mundial. (CASTELLS, 1995; HAMEL; PRAHALAD, 1995; FRIEDMAN, 2005). Como lembra Pereira (2005), o paradigma vigente chega a declarar que a

---

\* Doutoranda no curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: alecarpes.adm@hotmail.com

\*\* Professora adjunta no Departamento de Ciências Administrativas da UFSM. *E-mail*: flaviascherer@globocom

\*\*\* Mestranda do curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

\*\*\*\* Militar formado pela EEAR.

\*\*\*\*\* Militar formado pela EEAR.

formação de redes de cooperação seria a melhor (“única”) maneira de as organizações obterem vantagens competitivas.

Visando à tendência de formação de redes e partindo do ponto de vista apresentado pela literatura, de que esta ação trata-se de uma estratégia eficiente e eficaz, questiona-se se no Brasil os consórcios estão sendo utilizados como uma ferramenta estratégica para a obtenção de inovações. Nesta via, o presente artigo propõe-se a investigar, no contexto brasileiro, a correlação entre as atividades do consórcio e a aquisição de inovações a partir de levantamentos realizados com empresas de diferentes consórcios e setores da economia. A seguir, será apresentada revisão da literatura sobre o tema, seguida do método utilizado, da apresentação e discussão dos resultados e das considerações finais.

## **2 A inovação no contexto da internacionalização**

O ingresso de diferentes atores no comércio internacional faz emergir a necessidade de obtenção de estratégias competitivas às firmas, que precisam ser flexíveis e inovadoras para superarem os concorrentes e obterem a preferência de uma demanda global, caracterizada pela avidez às novidades. (CHURCHILL JÚNIOR; PETER, 2000). O esforço inovador é sempre recompensado, mas é muito mais difícil em países nos quais a infraestrutura de pesquisa em universidades, institutos e nas próprias empresas é mais modesta. (STAL, 2010).

Arbix et al. (2005) apontam que a competitividade originada pela globalização mundial e a abertura da economia, a partir da década de 90, fez com que surgisse uma nova visão empresarial, envolvida com as seguintes questões:

- estratégias voltadas para a inovação e diferenciação do produto;
- mudanças estruturais e organizacionais;
- adequação das firmas aos padrões internacionais, via inovação tecnológica;
- inovação melhora o desempenho exportador das firmas;
- internacionalização das firmas com foco na inovação tecnológica.

Bessant e Tidd (2009) lembram que “innovar” significa fazer algo novo, alterar. Como os mercados internacionais são caracterizados por uma maior pressão competitiva que o mercado nacional, a inovação parece ser inevitável para sobrevivência das empresas (FILIPESCU, 2007), sendo que se a atividade não envolver características inovadoras, em produto, processo ou gestão, a concorrência à qual a empresa estará sujeita no mercado pode comprometer a sua *performance* e a lucratividade do negócio. (ARBIX, 2004).

Bessant e Tidd (2009) defendem que a inovação tem grande importância às empresas, sejam quais forem seus setores e o tamanho, e que ela é “fortemente associada ao crescimento [...], e novos negócios são criados a partir de novas idéias, pela geração de vantagem competitiva naquilo que uma empresa pode ofertar”. (BESSANT; TIDD, 2009, p. 21). De acordo com Porter (1989), as empresas criam

vantagem competitiva percebendo – ou descobrindo – maneiras novas e melhores de competir em uma indústria e levando-as ao mercado, constituindo assim um ato de inovação.

Bessant e Tidd (2009, p. 26) lembram que “para muitas pessoas, simplesmente querer que a inovação ocorra pode não ser suficiente – é preciso gerenciar o processo de maneira ativa” e mostram que a gestão está concentrada em três fatores-chave: geração de novas ideias, seleção das melhores e implementação da ideia. Os autores enfatizam, também, que o sucesso da inovação está relacionado com dois importantes fatores: recursos (pessoas, equipamentos, conhecimentos, etc.) e capacidades da organização para geri-lo.

O Manual de Oslo (2005), que tem aceitação internacional como fonte de diretrizes para a coleta e o uso de dados sobre atividades inovadoras, dita que os gestores das empresas inovadoras têm características que podem ser agrupadas em duas categorias de competências:

- competências estratégicas: visão de longo prazo, capacidade de identificar e até antecipar tendências de mercado, disponibilidade e capacidade de coligir, processar e assimilar informações;
- competências organizacionais: disposição para o risco e capacidade para gerenciá-lo, cooperação interna entre os departamentos e cooperação externa com consultorias e envolvimento de toda empresa.

De acordo com Filipescu (2002), são poucas as investigações que estudam tanto a inovação e a internacionalização da empresa. Todavia, Arbix (2005) verifica que a inovação tecnológica está fortemente relacionada com a internacionalização da produção da empresa e constata que as empresas que inovam seus produtos e processos são mais produtivas, têm maiores parcelas de mercado, retorno maior de investimento e empregam pessoal mais qualificado, valorizando o capital humano e o conteúdo tecnológico obtido por meio da aprendizagem na empresa.

A inovação é considerada como um grande diferencial competitivo das empresas nos estudos internacionais; entretanto, sua definição é bastante abrangente e envolve não somente o incremento de novas tecnologias e desenvolvimento de novos produtos e processos, mas também inovações organizacionais e inovações de marketing (OCDE, 2005).

Damanpour (1991) também percebe que a inovação não se refere apenas à tecnologia, podendo ser encontrada quando a firma adota uma nova estrutura ou sistema administrativo, sendo caracterizada por um meio de mudar uma organização, em consequência de seu ambiente interno ou externo ou com uma ação pró-ativa para influenciar o ambiente. (MULLER NETO, 2005). O autor classifica a inovação em administrativa, tecnológica (em produto e/ou processo), radical e incremental, apresentadas a seguir.

## **2.1 Inovação administrativa**

A inovação em uma organização pode chegar a uma empresa sem estar vinculada a mudanças em processos e produtos, como ocorre por meio da inovação administrativa, definida pelo Manual de Oslo (2005) como “a implementação de um novo método organizacional nas práticas de negócios da empresa – rotinas e procedimentos –, na organização do seu local de trabalho – distribuição de responsabilidades e poder de decisão – ou em suas relações externas”. (OCDE, 2005, p. 61).

Enquanto a inovação tecnológica está relacionada ao produto e ao processo – atividades laborais básicas –, a inovação administrativa está envolvida com a estrutura da organização e com o processo administrativo. (DAMANPOUR, 1991). De acordo com Hall (1984),

a estrutura da organização é a distribuição das pessoas que influenciam o desempenho da empresa, enquanto que o processo administrativo é a ordem específica do trabalho dentro de um lugar, considerada a estrutura da ação. (SILIPRANDI, 2010).

Neste caminho, o consórcio de exportação, que é foco do estudo, pode ser considerado uma inovação administrativa. Como lembra Marques (2002), os consórcios são agrupamentos de empresas que se relacionam para a realização de um determinado objetivo e, para isso, cria-se uma nova estrutura organizacional que responde pelo grupo.

Marques (2002) explica que o consórcio de exportação funciona como uma cooperativa; uma terceira empresa congrega grupos de empresas que fabricam e comercializam produtos similares, de forma que as decisões estratégicas referentes a exploração do mercado internacional sejam tomadas em conjunto. A terceira empresa criada é geralmente uma pessoa jurídica, responsável por administrar o consórcio, que irá verificar os direitos e as obrigações dos membros e procurar satisfazer os objetivos de todos.

Assim sendo, tem-se uma alteração estrutural em cada empresa, pois, ainda que não sejam modificadas integralmente as empresas, já que todos os associados continuam desempenhando suas atividades no mercado doméstico, as decisões que tangem o mercado internacional já não são tomadas unicamente pela firma.

## **2.2 Inovação tecnológica**

De acordo com o Manual de Oslo (2005), a inovação tecnológica é caracterizada por Inovação TPP, referente à Inovação Tecnológica em Produtos e Processos, classificada como

implantações de produtos e processos tecnologicamente novos e substanciais melhorias tecnológicas em produtos e processos. Uma inovação TPP é considerada implantada se tiver sido introduzida no mercado (inovação de produto) ou usada no processo de produção (inovação de processo). Uma inovação TPP envolve uma série de atividades científicas, tecnológicas,

organizacionais, financeiras e comerciais. Uma empresa inovadora em TPP é uma empresa que tenha implantado produtos ou processos tecnologicamente novos ou com substancial melhoria tecnológica durante o período em análise. (OCDE, 2005).

Arbix (2005) verifica que a inovação, particularmente tecnológica, é um dos motores fundamentais da competição e do desenvolvimento industrial. À medida que a empresa inova em seus processos e produtos, é possível aumentar a produtividade em determinado setor e adquirir vantagem competitiva oferecendo produtos melhores e a preço *premium*.

A inovação tecnológica não precisa ser necessariamente uma novidade para o mercado, ela pode ser considerada uma inovação apenas para a empresa. (CASTRO et al., 2008). Para que seja considerada inovação tecnológica, a exigência mínima é que o produto ou processo deve ser novo (ou substancialmente melhorado) para a empresa, não precisando ser novo no mundo. (ODCE, 2005).

Os produtos inovadores são bens ou serviços criados com o objetivo de atender necessidades encontradas no mercado, enquanto a inovação no processo é compreendida como os elementos que são agregados ao processo de operações, adição de materiais, tarefas, instrumentos ou fluxo de determinados mecanismos na produção de produtos ou serviços. (GOMES; MACHADO; GIOTTO, 2009).

### **2.2.1 Inovação tecnológica em produto**

A inovação tecnológica em uma empresa pode ocorrer quando é realizada a criação ou modificação de um produto, sendo que este engloba tanto os bens – tangíveis – quanto os serviços intangíveis. Bessant e Tidd (2009, p. 30) descrevem a inovação de produto como “mudança nas coisas que uma empresa oferece” e a exemplificam como um novo *design* de automóvel, novo pacote de seguro contra acidentes e novo sistema doméstico de entretenimento.

Lima (2006) aponta que as empresas devem acompanhar as tendências internacionais de inovação para que sejam aplicadas em seus produtos, pois assim minimizam a chance de serem sucumbidas pela concorrência estrangeira, que chega pelas importações e, também, qualificam-se para a conquista de novos nichos de mercado.

Arbix (2005) afirma que os indicadores de comércio exterior sinalizam um padrão de comércio muito diferente entre as firmas que inovam e diferenciam seus produtos e as firmas especializadas em produtos padronizados. Vernon (1966) relaciona internacionalização, inovação e ciclo de vida do produto ao concluir que as inovações tecnológicas aplicadas pelos países desenvolvidos fazem com que estes tenham, por um período, o monopólio das exportações, e após, à medida que ficam padronizados, são produzidos e comercializados por outras nações.

Arbix (2005) percebe que muitas empresas desenvolvem inovações tecnológicas para exportar, sendo que a exposição a mercados mais exigentes induz à inovação e diferenciação de produto. Lembrando que para que exista de fato a inovação é

necessária a aceitação do consumidor, as empresas devem realizar pesquisas mercadológicas para captar e vislumbrar as tendências de mercado.

### *2.2.2 Inovação tecnológica em processo*

Além da criação ou do aperfeiçoamento de bens e serviços, as organizações podem buscar a inovação no processo em que os produtos são concebidos. Bessant e Tidd (2009, p. 30) simplificam a caracterização da inovação em processo como “mudança nas formas em que as coisas são criadas e ofertadas ou apresentadas ao consumidor”. Os autores exemplificam este tipo de inovação como mudança em métodos de fabricação e equipamentos para produzir automóveis ou na mudança sistemática de entretenimento doméstico, nas rotinas e nas sequências burocráticas.

É válido salientar que o Manual de Oslo lembra que, em determinadas indústrias de serviço, a distinção entre inovação de serviço e inovação de processo são difíceis de serem distinguidas. De acordo com Müller Neto (2005), a diferença básica entre estes dois tipos de inovação seria: “A inovação de serviço está relacionada especificamente à oferta de serviços; a inovação de processo é a introdução de novos elementos, como matérias-primas, especificações de tarefas, mecanismos de fluxo de trabalho, informação e equipamentos.” (MÜLLER NETO, 2005, p. 42).

De acordo com Arbix (2005), a inovação de processo contribui para ampliar as exportações de produtos de alta intensidade tecnológica e as empresas devem estar atentas aos recursos públicos viabilizados para este tipo de inovação, como financiamentos para compra de máquinas, que podem ser solicitados pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) e pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Os recursos públicos para inovação de processo ocorrem em grau consideravelmente maior que para a inovação de produtos.

### *2.3 Inovação incremental*

As inovações tecnológicas de produtos e processos podem ser classificadas a partir da intensidade em que apresentam a mudança. A inovação incremental é definida por Bessant e Tidd (2009) como aquela que oferece melhorias menores no produto, em pequeno grau de novidade, de forma que atualizar o estilo de um carro é uma inovação menos intensa que inaugurar um carro com novo motor elétrico ou feito a partir de um novo tipo de material.

Balestrin (2005) acrescenta que esta é uma forma linear de inovação, na qual um conceito básico é reforçado por melhorias, em que ocorre o aperfeiçoamento de algo que já existe, e sua aplicação é resultante da acumulação de experiências e técnicas melhores. A melhoria de um produto se faz necessária para o acompanhamento das transformações no mundo, e as inovações incrementais estariam relacionadas a empresas de menor capacidade tecnológica, que observam no aprimoramento de seus produtos uma estratégia para concorrer no mercado.

Observa-se que as inovações incrementais, ainda que sejam caracterizadas pela baixa intensidade de modificação em um produto ou processo, apresentam relevância tanto no micro quanto no macroambiente em que está inserida. Já que as empresas de países em desenvolvimento na maioria das vezes não possuem condições de acompanhar a concorrência internacional na criação de novos produtos e processos, trabalhar para a melhoria destes se torna uma estratégia viável.

#### **2.4 Inovação radical**

A inovação radical envolve um grau de novidade maior que na inovação incremental e, segundo Bessant e Tidd (2009, p. 31), “realmente transformam a forma com que percebemos e utilizamos as melhorias”. Para Leifer, O’Connor, Rice (2002, p. 5), a inovação radical é definida por “um produto, processo ou serviço que apresenta características de desempenho sem precedentes ou características já conhecidas que promovam melhorias significativas de desempenho ou custo e transformem os mercados existentes ou criem novos”.

Percebe-se que para que ocorra inovação radical não é necessário apenas criar algo novo. Um produto que já existe pode sofrer alterações e ser uma inovação radical; no entanto, as mudanças devem ter grande impacto, já que “transformam o relacionamento entre consumidores e fornecedores, reestruturam aspectos econômicos do mercado, desestabilizam produtos existentes e dão origem a categorias de produtos completamente novas”. (LEIFER; O’CONNOR; RICE, 2002).

Como exemplo de inovação radical a partir de produtos já existentes, tem-se a criação dos computadores pessoais, em que, a partir de um produto que já existia – computador – foram criadas alterações que possibilitaram que ele pudesse ser facilmente transportado, transformando o relacionamento com o consumidor e impactando na consolidação dos produtos similares que existiam.

Schumpeter (1982), autor consagrado nos estudos sobre inovação, argumentava que “inovações radicais provocam grandes mudanças no mundo, enquanto inovações incrementais preenchem continuamente o processo de mudança”, ou seja, as primeiras causam as revoluções científicas, enquanto as segundas concentram esforços para modificar produtos e processos já existentes, o que é um ciclo contínuo, devido às transformações mundiais. As inovações radicais são as que apresentam impacto na economia; contudo, apresentam maior grau de dificuldade para seu desenvolvimento, carregando as seguintes incertezas.

O estudo fundamenta-se na premissa de que a formação de um consórcio de exportação incita à obtenção de inovações tecnológicas, sejam estas em produtos ou processos, radicais ou incrementais.

### **3 O consórcio de exportação como estratégia às inovações**

Os consórcios de exportação, criados no Brasil nos anos 70 (PORTO, 2006, p. 41) e expandidos no País no final da década de 90, podem ser considerados uma estratégia a

ser utilizada pelas micro e pequenas empresas no auxílio à exploração de novos horizontes da arena global, servindo como meio para a internacionalização e forma de fortalecer as MPEs, em grande parte de seus pontos considerados frágeis. Para Maciel e Lima (2002), qualquer união de empresas, visando à internacionalização pode ser considerada um consórcio de exportação.

Em um cenário, em que até mesmo empresas de grande porte realizam fusões e aquisições com intuito de se fortalecerem perante a globalização, as MPEs estão vendo nos consórcios de exportação um meio para também se fortalecerem e melhor atenderem a demanda mundial. (MARQUES, 2002). Casarotto Filho e Pires (2001) destacam que os consórcios são mecanismos essenciais à competitividade global e têm sido de extrema importância na aquisição de vantagens competitivas para as MPEs no processo de internacionalização.

Mazzuchini (1999 apud MARQUES, 2002) explica que a palavra *consórcio* advém do latim *consortium*, que se refere àquele que partilha e é companheiro. É uma válida designação para a prática, já que nos consórcios de exportação as empresas que muitas vezes concorrem no mercado interno tornam-se aliadas no processo de internacionalização, dividindo custos, riscos, dissipando aprendizagem e lutando, juntas, para a realização de um objetivo comum. De acordo com Casarotto Filho e Pires (2001), um consórcio pode ser horizontalizado ou verticalizado, sendo que este reúne fabricantes que dividem as fases de cadeia de produção (por exemplo, montagem de equipamentos odontológicos) e aquele reúne fabricantes que ofertam um mesmo produto (como as empresas moveleiras).

Os consórcios de exportação funcionam como uma associação de empresas juridicamente constituídas, que conjugam esforços e estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, ao aumento da oferta de produtos e à ampliação das exportações (BRANCO; MACHADO, 2004), funcionando no Brasil com o auxílio da Agência de Promoção à Exportação e Investimentos (Apex-Brasil). Marques (2002) caracteriza um consórcio como “uma associação temporária de várias empresas na qual juntam sinergia, aumentando a competitividade com a conseqüente redução de custos e riscos”.

Casarotto Filho e Pires (2001) destacam os serviços relevantes prestados por um consórcio de exportação: divulgação de informações do setor de atuação da empresa, que podem representar futuras oportunidades técnicas; pesquisas de mercado, auxiliando no delineamento das possibilidades de inserção do produto; difusão de informações sobre o ambiente de ação das empresas; campanhas de marketing; projetos comuns de financiamento; participação conjunta em feiras nacionais e internacionais; consultorias acerca de problemas comuns do setor e promoção das empresas no território, sediando convenções e encontros empresariais do ramo. Os autores complementam que os consórcios de exportação merecem destaque, pois eles estimulam o aprimoramento permanente de funções como qualidade, tecnologia e logística.

De acordo com Negrini et al. (2007, p. 138-139), após pesquisa com empresas integrantes de consórcios de exportação, percebeu-se que o desejo de parcerias para participações em feiras e atividades de exportação era latente entre os empresários, e apontam os seguintes itens considerados diferenciais competitivos no consórcio que integram: i) união (compartilhamento de captação de recursos financeiros, humanos, técnicos e gerenciais); ii) inovação nos produtos; iii) preço (economia nas compras).

A Apex Brasil (2006) apresenta que, por meio dos consórcios de exportação, as empresas obtêm auxílio às negociações internacionais e na adaptação dos produtos aos desejos dos clientes formais, materiais e acabamentos. O ajuste dos produtos ao gosto do consumidor tem grande importância para competir no mercado externo e “como o mercado externo é exigente e a concorrência é feroz, os investimentos em matérias-primas, mão-de-obra qualificada e tecnologia são fundamentais para criar um produto de excelência e com preço competitivo”. (APEX-BRASIL, 2006, p. 199).

#### **4 Método da pesquisa**

O estudo foi composto por uma pesquisa de abordagem quantitativa, em que se trabalha com um número amplo de respondentes, e o método envolve representações numéricas. (GONÇALVES; MEIRELLES 2004). Tem-se um trabalho de natureza descritiva, onde se determina o grau de associação entre as variáveis (MALHOTRA, 2006), verificando estatisticamente as questões correspondentes aos consórcios de exportação e à obtenção de inovações tecnológicas.

Utilizou-se o método *survey* de pesquisa para entender os comportamentos dos respondentes, empregando-se a avaliação, análise e descrição de uma população baseada em uma amostra. (BAKER, 2001). Segundo Gonçalves e Meirelles (2004), o método *survey* é indicado quando se utilizam pesquisas de representação numérica e que tenham um número significativo de respondentes, e deve ser trabalhado com elementos com características similares.

Como lembram Hair et al. (2005, p. 159), “uma boa *survey* exige bons questionários para garantir a precisão dos dados”. Para fazer jus à cientificidade do estudo, o questionário da pesquisa, antes de ser enviado aos respondentes, foi avaliado por profissionais da área de exportação e doutores-pesquisadores da temática de negócios internacionais, que realizaram o pré-teste das questões, apontando fragilidades identificadas e, por fim, validando o questionário para que este pudesse ser remetido às empresas pesquisadas.

Pelo fato de a Apex não possuir uma listagem dos consórcios de exportação brasileiros, foi necessário recorrer a diferentes meios para formar o rol de empresas que poderiam ser estudadas para a realização da pesquisa. Foram realizados contatos telefônicos com a Apex, leitura de artigos que citassem nomes de consórcios de exportação, busca na internet e indicações feitas por profissionais da área, até que pudessem ser listados alguns consórcios existentes no Brasil.

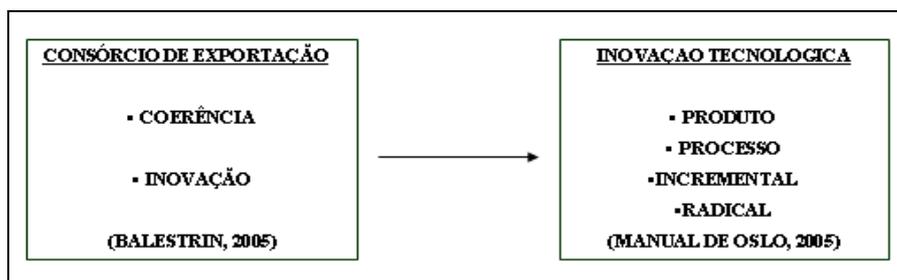
De acordo com a resposta quanto aos produtos fabricados, as empresas foram segmentadas, encontrando assim os seguintes segmentos: plástico (30 empresas), aeroespacial (27 empresas), apicultura (20 empresas), vinho (33 empresas), gemas e jóias (21 empresas), aviário (31 empresas), móveis (42 empresas), doces (17 empresas), carne bovina (31 empresas), genética bovina (13 empresas), plantas (seis empresas) e equipamentos odontológicos (20 empresas), perfazendo um total de 291 empresas pertencentes a algum consórcio de exportação. (Não existe apenas um consórcio de exportação por segmento.).

Foi pactuado entre os pesquisadores e os pesquisados que seria mantido sigilo quanto à identificação das empresas integrantes, tratando os dados coletados de forma conjunta. O contato com as empresas foi iniciado em agosto de 2011, quando, a partir dos endereços eletrônicos levantados foram enviados os questionários, procurando sempre que estes fossem destinados ao responsável pelo setor de exportação. A coleta dos dados estendeu-se até o mês de dezembro de 2011, sendo intensificado o contato por meio telefônico, a fim de ser respondido o maior número possível de questionários.

O questionário da pesquisa foi composto por questões com escalas *Likert*, tendo-se como base aspectos mensuráveis referentes ao consórcio de exportação e inovações tecnológicas. As empresas receberam os questionários via correio eletrônico (*e-mail* contendo anexado o questionário ou *link* para preenchimento no “Google docs”), em que constavam pontos referentes à: identificação da pesquisa e o objetivo a que ela se destina, questões referentes à identificação dos dados gerais da firma e, então, as perguntas correspondentes aos campos abordados.

Fundamentado nos construtos atividades dos consórcios de exportação e panorama das inovações tecnológicas, que trazem suas respectivas variáveis para mensuração, o presente estudo tem o Modelo Conceitual de Pesquisa representado na figura 1:

**Figura 1** – Modelo conceitual de pesquisa



Fonte: Dados da Pesquisa,

As considerações acerca do consórcio de exportação serão avaliadas sob a ótica das redes interorganizacionais, utilizando-se parte do modelo validado por Balestrin (2005), no que tange aos seguintes aspectos:

- coerência: nível de cooperação entre as empresas da rede, objetivos e interesses comuns entre as empresas, nível de competição e oportunismo entre as empresas da rede e
- inovação: complementaridade de habilidade e recursos para os processos de inovação, tipos de inovação, contribuição da rede na melhoria dos processos empresariais.

Para identificar as questões referentes às inovações tecnológicas em uma empresa, foi verificado o grau de novidade (inovação radical ou incremental) aplicado nos processos e produtos, observando as instruções ditadas pelo Manual de Oslo (2005), editado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que oferece diretrizes para a coleta e a interpretação de dados sobre inovação de maneira internacionalmente comparável. (FINEP, 2011). As definições de inovação em processo, produto, radical e incremental foram anteriormente abordadas.

Tem-se a hipótese balizadora do estudo:

H1: Os consórcios de exportação são ferramentas estratégicas utilizadas pelas empresas integrantes para a obtenção de inovações tecnológicas.

Os dados obtidos foram analisados verificando a existência de relação positiva (e seu grau) entre a participação no consórcio de exportador e o panorama das inovações, utilizando-se como ferramenta de apoio o *software* SPSS17, para verificar o Coeficiente de Correlação de Pearson.

## 6 Apresentação e discussão dos resultados

Pela ótica do consórcio de exportação, como rede de cooperação (BALESTRIN, 2005), objetivou-se verificar o nível de cooperação (coerência) entre as empresas do consórcio e a rede como ato de inovação para melhoria dos processos empresariais. Abaixo, seguem os dados advindos desta verificação.

De acordo com a literatura utilizada no desenvolvimento da pesquisa, tem-se a consideração de Vasconcellos (2004), que acredita que muitos avanços na empresa são resultado da combinação de inovações tecnológicas e inovações administrativas, e muitas inovações tecnológicas não teriam ocorrido se não tivesse acontecido, prévia ou simultaneamente, alguma inovação administrativa. Assim, tem-se um apoio para que o consórcio de exportação (inovação administrativa) favoreça a aquisição de inovações tecnológicas.

Verschoore (2006) defende que a combinação de recursos necessários à inovação pode ser viabilizada eficientemente com a formação de uma rede de cooperação e constitui um benefício apropriado pelas empresas participantes; porém, è inatingível para as empresas externas a ela.

Como lembra Lira (2004, p. 43), “em estudos que envolvem duas ou mais variáveis, é comum o interesse em conhecer o relacionamento entre elas, além das

estatísticas descritivas normalmente calculadas” e, para verificar se a teoria corresponde com a realidade das empresas do estudo, optou-se pela realização da correlação do Coeficiente de Pearson.

Murteira (1993) aponta que esta correlação significa que a intensidade de um fenômeno é acompanhada pela intensidade do outro. De acordo com Pestana e Gageiro (2003), quando  $p < 0,05$  significa que existe relação entre as variáveis, e a intensidade desta relação é verificada da seguinte forma, observando o coeficiente de correlação (r):

- De 0,01 a 0,2: relação muito baixa
- De 0,2 a 0,39: relação baixa
- De 0,4 a 0,69: relação moderada
- De 0,7 a 0,89: relação alta
- De 0,9 e 1: relação muito alta

Pestana e Gageiro lembram que deve existir uma amostra mínima de 30 (para  $p < 0,05$ ) ou 40 (para  $p = 0,10$ ) quando se deseja calcular o coeficiente de correlação de Pearson. Como a amostra da pesquisa é de 34 empresas, torna-se então possível o cálculo deste coeficiente.

Para contestar ou apoiar a existência desta vinculação, foi realizada a verificação do coeficiente de correlação de Pearson com as variáveis dos construtos: consórcio de exportação (CE) e inovação tecnológica (IT).

Teve-se como resultado:

	CE	IT
CE	$r= 1$	$r= 0,3472$
	$P= ---$	$p=0,04$

Sendo  $p = 0,044$  e  $r = 0,3471$ , nota-se a existência de correlação entre as variáveis, já que neste caso  $p < 0,05$ . Constata-se assim que é possível apoiar a ligação entre consórcio de exportação e aquisição de inovações tecnológicas nas empresas da amostra. Também, pode-se dizer que há associação positiva entre as variáveis, e então o aumento de uma variável aumentaria a outra.

Pestana e Gageiro (2003) lembram que o coeficiente de correlação de Pearson é uma medida linear entre variáveis quantitativas e varia entre -1 e 1, sendo que quanto mais próximo estiver dos extremos maior é a associação linear. Tendo  $r = 0,3471$ , verifica-se que a associação linear é baixa, pois como já explicitado anteriormente, esta é a intensidade se o coeficiente de correlação for de 0,2 a 0,39.

Assim, embora exista ligação entre consórcio de exportação e aquisição de inovações tecnológicas, esta não tem grande intensidade. Entende-se então que o consórcio pode viabilizar as ações inovativas às empresas, mas não é o principal meio existente.

Verificando a validade da hipótese H1, que sustenta que os consórcios de exportação são ferramentas estratégicas utilizadas pelas empresas integrantes para obtenção de inovações tecnológicas, tem-se que ela pode ser corroborada.

Por este pensamento, participar da rede de cooperação teria associação com as ações inovativas na empresa, pois o consórcio proporcionaria maior acesso às inovações, tanto na questão prática quanto informativa. Um grande benefício do consórcio de exportação seria a redução de custos nas feiras internacionais, que é considerada uma maneira muito útil para verificar o padrão de inovação dos concorrentes mundiais.

## 7 Considerações finais

A presente pesquisa objetivou analisar a utilização dos consórcios de exportação como ferramenta estratégica para obtenção de inovações tecnológicas. Nesta via, o estudo verificou se a correlação entre participação em consórcios de exportação e aquisição de inovações tecnológicas por meio do coeficiente de Correlação de Pearson. Teve-se  $p = 0,044$ ; significando então a existência de correlação entre consórcios de exportação e aquisição de inovações.

Contudo, o coeficiente  $r = 0,3471$  mostra que a correlação entre as duas variáveis é baixa, indicando que possivelmente os consórcios de exportação não são bem explorados como ferramentas estratégicas para a obtenção de inovações. Neste caminho, as análises mostram que as potencialidades dos consórcios de exportação, previstas na literatura, não estão sendo utilizadas de forma eficiente, acarretando assim a ineficácia da aquisição de inovações aproveitando o poder de barganha gerado pelo consórcio.

Acrescenta-se que durante a fase da coleta dos dados da pesquisa, ao elencar consórcios de exportação e entrar em contato com os respectivos gestores, constatou-se que é grande o número de empresas que abandonam a participação no consórcio, além de consórcios que são dissolvidos, o que pode ter relação com a insatisfação quanto aos resultados provenientes da parceria.

Acredita-se que uma das grandes limitações dos consórcios brasileiros é o fato de as empresas ingressarem nas redes motivadas pelos benefícios de curto prazo, que estão vinculados às atividades comerciais. Muitas vezes as potencialidades dos consórcios acabam sendo reduzidas às feiras internacionais, que possibilitam a exposição do produto, a realização de vendas e o conhecimento do que é oferecido pelos concorrentes no nível mundial. No entanto são necessárias ações integrativas que viabilizem a transformação do conhecimento tácito em explícito, possibilitando a aprendizagem como estratégia de longo prazo e duradoura.

Nesta linha, seria benéfico que as empresas se mobilizassem em ações que possibilitem a troca de informações, experiências, melhoria de processos e produtos como trabalho conjunto, busca de novos integrantes que possam agregar conhecimentos e realização de parcerias do consórcio com institutos de pesquisa e universidades.

Percebendo a criação de redes de cooperação nos mais diversos contextos da sociedade, como tendência do mundo atual, acredita-se que seja importante a realização de estudos futuros mais aprimorados, em nível de consórcio e das firmas individualmente, que busquem compreender os motivos que fazem com que eles não rendam aquilo que poderiam.

Espera-se que a partir da reflexão quanto às lacunas inexploradas nos consórcios, as contribuições teóricas da pesquisa possam ser expandidas à prática nas empresas, de forma a colaborar com a melhoria da gestão dos consórcios de exportação.

## Referências

- APEX-BRASIL. *Passaporte para o mundo: como a APEX-BRASIL abriu as portas do mercado internacional para pequenas e médias empresas*. São Paulo: Nobel, 2006.
- ARBIX, G. Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras. In: FÓRUM NACIONAL CHINA E ÍNDIA COMO DESAFIO E EXEMPLO E A REAÇÃO DO BRASIL... PARA CIMA., 17, 2005, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro, 2005.
- BAKER, M. J. Selecting a research methodology. *The marketing review*, Westburn Publishers, v. 1, p. 373-397, 2001.
- BALESTRIN, A. *A dinâmica da complementaridade de conhecimentos no contexto das redes interorganizacionais*. 2005. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- BESSANT, J.; TIDD, J. *Inovação e empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- BRANCO, P. L.; MACHADO, M. A. Consórcio de exportação: um estudo comparativo entre o modelo brasileiro APEX e o modelo FEDEREXPORT. *Revista de Práticas Administrativas*, v. 3, n. 1, 2004.
- CASTRO, A.E.M.P.; SOUZA, C.; PISCOPO, M.R.; JOÃO, B.N. *Revista de Administração da UFSM*, Santa Maria, v. 1, n. 1, p. 37-56, jan./abr. 2008.
- CASTELLS, M. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1995.
- CASSAROTO FILHO, N.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. São Paulo: Atlas, 2001.
- CHURCHILL JÚNIOR, G. A.; PETER, J. P. *Marketing: criando valor para os clientes*. São Paulo: Saraiva, 2000.
- DAMANPOUR, F. Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators. *Academy of Management Journal*, v. 34, n. 3, 1991.
- FILIPESCU, D. A. *Innovation and internationalization: a focus on exporting firms*. 2007. Tese (Doutorado) – Universitat Autònoma de Barcelona, 2007.
- FINANCIADORA DE ESTUDOS E PROJETOS (FINEP). *Manual de Oslo*. Disponível em: <[http://www.finep.gov.br/imprensa/sala\\_imprensa/manual\\_de\\_oslo.pdf](http://www.finep.gov.br/imprensa/sala_imprensa/manual_de_oslo.pdf)> Acesso em: 5 jan. 2011.
- GOMES, G.; MACHADO, D.P.N.M.; GIOTTO, O.T. Análise do conteúdo dos artigos de inovação publicados nos Anais do Altec, Simpoi e Enanpad (2003-2007). In: SIMPOI – SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS, 22., 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo, 2009.
- GONÇALVES, C.A.; MEIRELLES, A.M. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. São Paulo: Atlas, 2004.
- HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. *Competindo para o futuro: estratégias inovadoras para obter o controle do seu setor e criar mercados de amanhã*. Rio de Janeiro: Campus, 1995.
- LIMA, G.B.; NEVES, M.F.; OLIVEIRA, L. Consórcio de exportação como alternativa às pequenas e médias empresas: um caso na cadeia têxtil. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL – SOBER, “EQUIDADE E EFICIÊNCIA NA AGRICULTURA

- BRASILEIRA”, 40., 2002, Passo Fundo. *Anais...* Universidade de Passo Fundo (UPF), Passo Fundo, Rio Grande do Sul, 28 a 31 de julho de 2002.
- LIRA, S. A. *Análise de correlação: abordagem teórica e de construção dos coeficientes com aplicações*. 2004. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2004.
- MACIEL, G. M.; LIMA, L. M. M. *Consórcios de exportação*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.
- MALHOTRA, N. K. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 4. ed. São Paulo: Bookman, 2006.
- MARQUES, I. H. Exportações realizadas por pequenas e médias empresas através de: um estudo de multicase. 2002. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2002.
- MÜLLER NETO, H. F. *Inovação orientada para o mercado: um estudo das relações entre orientação para mercado, inovação e performance*. 2005. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- MURTEIRA, B. J. F. *Análise exploratória de dados: estatística descritiva*. Lisboa: McGraw-Hill, 1993.
- NEGRINI, F.; WITTMANN, M. L.; BATTISTELLA, L. F. Análise da competitividade de uma rede de empresas do setor moveleiro do Estado do Rio Grande do Sul. *REDES*, Santa Cruz do Sul, v. 12, n. 2, p. 127-144, maio/ago. 2007.
- ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO ECONÔMICA E DESENVOLVIMENTO. *Manual de Oslo: proposta de diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação tecnológica*. FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos, 2004.
- PORTER, M. E. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- SILIPRANDI, E. M. *Modelo de relacionamento e avaliação do processo de inovação na indústria de softwares*. 2010. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- STAL, E. Internacionalização de empresas brasileiras e o papel da inovação na construção de vantagens competitivas. *RAI- Revista de Administração e Inovação*, São Paulo, v. 7, n. 3, p. 118-147, jul./set. 2010.
- SCHUMPETER, Joseph A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- VASCONCELLOS, M. A. Introdução. In: BARBIERI, José Carlos et al. *Organizações inovadoras: estudos e casos brasileiros*. São Paulo: FGV, 2004.
- VERSCHOORE, J. R. S. *Redes de cooperação interorganizacionais: a identificação de atributos e benefícios para um modelo de gestão*. 2006. Tese (Doutorado) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.
- VERNON, R. The product lyfe cycle and international trade. *Quarterly Journal of Economics*, 1966.

# A gastronomia de imigração italiana em restaurantes turísticos da Região Nordeste do Rio Grande do Sul

Krisciê Pertile\*  
Susana Gastal\*\*

## 1 Introdução

Os imigrantes, oriundos principalmente da hoje Itália, estabeleceram-se entre outros no Sul do Brasil, a partir da segunda metade do século XIX, dentro da política nacional que visava a ocupar um território ainda não plenamente integrado ao País. A gastronomia decorrente desse processo, e que hoje participa da composição local dos produtos turísticos, inclui pratos hipercalóricos, uma vez que, em sua origem, tinham por objetivo preparar o migrante para o trabalho braçal, nas lides rurais.

Surgiram, assim, pratos como a *polenta*, uma versão adaptada do antigo *pulmentum*, espécie de papa elaborada através da mistura de cereais moídos e, nessa condição, considerada por muitos como uma comida popular e, até mesmo, empobrecida devido à falta de sabor e nutrientes. Somam-se a ela pratos como o galeto *al primo canto*, ou seja, frangos de poucos dias, marinados em ervas e assados, acompanhados de saladas, pão e vinho, que se tornaram representativos do regional, alimentando o imaginário associado à região turística da Serra gaúcha, no Estado do Rio Grande do Sul, hoje um dos mais importantes destinos turísticos do Brasil.

Essa cozinha regional, localmente intitulada como *italiana*, passou a atrair uma nova clientela, composta por extratos urbanos, que busca no rural pratos que seriam elaborados com ingredientes frescos, tidos como de qualidade por serem produzidos no local, e preparados segundo técnicas originais e tradicionais. Leva-se a que o visitante consuma não apenas o alimento, mas um imaginário de italianidade, rico em história, cultura, identidade e saber-fazer, ou seja, como descrito nos textos que analisam o momento contemporâneo – ou pós-moderno –, na ausência de um futuro que modele a vida presente, o passado/tradição ocupa tal papel.

A pós-modernidade também amplia a concepção de cultura, permitindo considerar como tal inclusive práticas rotineiras do cotidiano, situação da qual se beneficia a gastronomia. Por outro lado, considere-se a ascensão de grupos minoritários na busca por espaço político e reconhecimento de suas identidades, o que os faz emergir e serem valorizados nos seus valores étnicos, por exemplo, ofertados em restaurantes centrados na oferta gastronômica diferenciada. (CUNHA, s.d.).<sup>1</sup> A que se considerar, ainda, os novos nomadismos (MAFFESOLI, 2001), levando a viagens de fim de semana, repetidos

---

\* Turismóloga e Mestranda em Turismo pela Universidade de Caxias do Sul. *E-mail*: krisciepertile@gmail.com

\*\* Doutora em Comunicação pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professora e pesquisadora no Mestrado em Turismo da Universidade de Caxias do Sul. *E-mail*: susanagastal@gmail.com

<sup>1</sup> Trecho retirado do documentário “O milagre do pão”, realizado pela Fundação Nestlé Brasil.

várias vezes ao ano, em detrimento de longas férias anuais, entre outros, motivados pelo consumo gastronômico.

Outra associação importante, entre gastronomia e momento contemporâneo, diz respeito às alterações sociais presentes nas três décadas finais do século XX, que desenharam alterações na estruturação familiar, decorrentes da popularização da pílula anticoncepcional e da maior incorporação da mulher ao mercado de trabalho, mas também a aceleração da urbanização e as transformações impostas pela tecnologia aos processos produtivos.

Na mesma lógica dos novos padrões culturais, o passado coloca-se como importante produto de mercado. Buscam-se, no passado, elementos para construção e reconstrução de identidades que não são mais alimentadas a partir do território e da memória pessoal ou coletiva (GASTAL, 2006), contexto em que o espaço rural adquire um maior valor no mercado de turismo. Os processos de roteirização, no espaço rural, devem oferecer, preferencialmente, aproximação aos modos de ser locais, nas suas especificidades étnicas, e associação com raízes culturais vistas como *puras* e *autênticas*, ao que a Modernidade simplificava, denominando como *típico*.

O objetivo do presente artigo, portanto, é o de apresentar esse processo cultural associado à gastronomia, que, como se descreverá, emerge como produto turístico favorecido pelas demandas culturais pós-modernas. Inicia-se por apresentar o objeto de estudo, a região Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul, a partir de revisão bibliográfica, aprofundando a descrição dos hábitos alimentares decorrentes, levantados em trabalhos empíricos de observação e entrevistas, nos roteiros turísticos do município de Bento Gonçalves, localizado na região denominada *Serra gaúcha*, e listado pela autoridade federal brasileira em Turismo, entre os 65 destinos turísticos mais importantes do País.

## **2 O passado histórico: a imigração**

Os primeiros imigrantes, oriundos da região que hoje se constitui como Estado Italiano chegaram ao Sul do Brasil, na década de 1870, quando “terminavam as lutas da unificação italiana com a conquista de Roma.” (FROSI, 2009, p. 18). Ainda de acordo com o autor, a emigração foi uma questão de necessidade e não uma mera aventura, visto que a situação política, econômica e social da Itália era de instabilidade, obrigando vênnetos, lombardos e trentinos a abandonarem o seu solo pátrio.

No Brasil, terminado o jugo da escravidão de africanos e frente à necessidade de novos contingentes de mão de obra, “buscava-se uma solução para o problema das culturas agrícolas e uma tentativa de ocupação das terras subpovoadas ou despovoadas, com o intuito de expansão econômica” (FROSI, 2009, p. 91), o que também contribuiu para incentivar o movimento migratório da Itália para o Brasil. Mais especificamente no Estado do Rio Grande do Sul, os imigrantes eram recebidos e designados aos lotes de terra previamente demarcados pelo governo, em um primeiro momento (1875-1884)

para as colônias de Dona Isabel e Conde D’Eu, atuais municípios de Bento Gonçalves e Garibaldi, respectivamente, dentre outras regiões do Brasil.

Aliada a hábitos já existentes no país de origem, como o plantio de videiras e a elaboração de vinhos, havia a tradição da mesa farta, talvez em decorrência das dificuldades enfrentadas nos primeiros tempos da colonização; a quantidade de pratos à mesa passaria a significar, também, bem viver e viria a se tornar uma das grandes marcas locais que identificam a região da Serra gaúcha no contexto turístico.

Essa herança se hibridizou na região, a partir da convivência com outras vertentes migratórias, mas também porque as receitas trazidas da Europa precisaram adaptar-se aos ingredientes e temperos encontrados no novo território. Esses processos culturais, por um lado, tornam as expressões locais ricas e diversificadas, mas, por outro lado, podem induzir uma leitura difusa dos modos de ser, em especial os impressos na gastronomia.

### **2.1 O passado como imaginário: a gastronomia italiana**

Os imigrantes, na Região Nordeste do Rio Grande do Sul, criavam pequenos animais e plantavam alimentos necessários à subsistência da família, sobretudo, aqueles que, preparados, tornavam-se extremamente calóricos, pois, conforme registram oralidades da região, na época, ser gordo significaria ser saudável, crença que estaria associada às exigências do trabalho braçal nas práticas rurais. Ou seja, uma *comida de pobre* e/ou empobrecida, segundo Montanari (2008), para quem “as comidas pobres por excelência são as polentas e as sopas de cereais inferiores, [...] uma cozinha caracterizada sobretudo pela necessidade de encher a barriga para afastar o fantasma da fome e garantir a sobrevivência diária”. (p. 66-67).

A polenta, até hoje um dos pratos mais associados à região, é resultado do cozimento de farinha de milho e água, temperada apenas com sal e que, quando fria, pode ser fatiada para consumo imediato ou tostada na chapas do fogão. Mais recentemente, as fatias também são fritas em gordura e cobertas com queijo. (ZANETTI, 2011). As carnes de pequenos animais eram consumidas assadas ou fritas; as partes menos nobres davam origem a diferentes tipos de embutidos, dentre eles salames, preparados no âmbito doméstico, assim como o pão, as massas e os biscoitos.

Destaca-se entre os pratos locais o *Galeto*, ou seja, um frango de poucos dias e, portanto de pequeno porte, temperado com ervas e assado em braseiro, tradição originada no consumo pelos imigrantes, quando de sua chegada à região, de pássaros nativos. Esse assado é servido acompanhado do *radicci*, também conhecido por almeirão (*Chicorium intybus*), uma herbácea com folhas lisas, de consistência macia e de sabor amargo, usada em saladas. O triunvirato polenta, galeto e *radicci*, tendo queijos coloniais, salames e pães artesanais como entrada, tornou-se sinônimo da comida *típica* da região, servida na maioria absoluta dos restaurantes focados no turismo e que são ali tratados como *comida italiana*.

Sobre tal questão, Miguens e Cyrillo (2011) detectaram em pesquisa realizada sobre a influência da cultura italiana na culinária ofertada no roteiro turístico Caminhos de Pedra, Município de Bento Gonçalves, que os restaurantes locais utilizam salames, copas e queijos, acompanhados de vegetais em conserva e harmonizados, geralmente, com vinhos tintos, como entrada, ou seja, uma tábua de frios que referenciaria a tradição e, nesta condição, ao passado. Menasche (2010, p. 208) trata essa gastronomia dos ítalo-descendente como *colona* ou *camponesa*

O cozimento no fogão a lenha, a utilização de banha de porco na preparação das refeições, [...] ou a polenta entre os descendentes italianos – modo de preparo, ingredientes e pratos – são alguns dos itens que, no que concerne à alimentação, poderiam, no Rio Grande do Sul, ser relacionados como emblemáticos de uma cultura *colona*, referente a algo que – para além de sua diversidade interna – talvez possamos tomar como uma *cultura camponesa compartilhada*.

Pertile e Gastal por sua vez, ao analisarem o livro de receitas *Colônia italiana: os sabores de sua culinária*,<sup>2</sup> elaborado pelos organizadores, a partir de pesquisa realizada tendo como metodologia a história oral e objetivando resgatar os pratos tradicionais, constataram que as receitas salgadas, ali presentes,

[...] apresentam três ingredientes bastante recorrentes: temperos, sais e gordura, respectivamente. Considere-se que os temperos, além do sabor, também implicam na consistência e aspecto dos pratos, sendo inclusive utilizados, por vezes, na sua finalização visual. Levando-se em conta que a maioria dos imigrantes mantinha suas próprias hortas – muitos as mantêm até hoje –, é provável que a grande utilização de temperos seja devido à presença desses cultivos, dispensando a necessidade de gastos com a aquisição dos mesmos. O sal, por sua vez, entrará via condimentação, durante o cozimento e também como forma para manter os alimentos bons para consumo por mais tempo. (2012, p. 9).

As mesmas pesquisadoras registram que, “no caso dos doces também se nota grande utilização de farináceos, em muitos casos bolos,ucas, biscoitos e outros. Os laticínios também são citados em um número considerável de receitas, o que reporta novamente ao fato dos animais serem criados nas propriedades, levando ao consumo de alimentos deles oriundos”. (PERTILE; GASTAL, 2012, p. 10).

Outra pesquisa de Pertile e Gastal (2012) reuniu depoimentos de sete especialistas, entre enólogos, *sommeliers* e profissionais de restauração – proprietários e *chefs* –, que atuam no roteiro Vale dos Vinhedos,<sup>3</sup> localizado majoritariamente no

---

<sup>2</sup> Livro editado em 2006, a partir de projeto desenvolvido pela Associação Sulina de Crédito e Assistência Rural (ASCAR) em conjunto com a Associação Rio-Grandense de Empreendimentos de Assistência Técnica e Extensão Rural (EMATER) e com a Secretaria de Turismo de Bento Gonçalves/RS.

<sup>3</sup> O Vale dos Vinhedos, no Rio Grande do Sul, compreende uma área de 81,123km<sup>2</sup>, que abrange os municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi e Monte Belo do Sul. O clima e o solo, propícios para o cultivo de videiras, levou o Vale dos Vinhedos a conquistar a primeira Indicação Geográfica concedida para uma região vitícola do País, o que deu origem à Indicação de Procedência *Vale dos Vinhedos*, ou seja, os vinhos produzidos ganham um selo identificando que o mesmo foi produzido nessa região.

Município de Bento Gonçalves. Tal pesquisa buscou avaliar se haveria especificidades nas ofertas gastronômicas locais às quais se pudesse denominar como enogastronomia, com originalidade e presença de ingredientes locais; e se haveria um alimento e/ou ingrediente ligado à tradição gastronômica do Vale dos Vinhedos a ser preservado como patrimônio, ou seja, significativo da identidade local. A pesquisa traz entre suas conclusões, através das falas dos próprios entrevistados:

A gastronomia local foi identificada, pela maioria, como a fusão entre a utilização dos ingredientes presentes na região, com os costumes e culturas dos grupos que povoaram a Serra Gaúcha, como a *gaúcha* [...], *polonesa* [...], *alemã* [...], *francesa* (LV), mas que *tem como base culturas do norte da Itália*. (LV). *Porém, a gastronomia, hoje, não é somente a típica italiana, mas um conjunto de várias culturas* (MC). Tratar-se-ia, nesses termos, *da fusão destas culturas e técnicas culinárias, adaptadas a produtos locais* (LV). Ou seja, na percepção dos especialistas locais, as técnicas culinárias sofreram modificações com o passar dos anos, mas sem que isso significasse perdas quanto a sua originalidade, pois seriam *resultado de uma gastronomia que se desenvolve com o passar do tempo, orientada por fatores como ingredientes e produtos encontrados ou bem adaptados na região, cultura do país, etnia que habita e acontecimentos históricos e político sociais*. (JP). As respostas também destacam a importância do saber-fazer local: *Acho que é cultural, que a gente sabe fazer aqui, [...] a gastronomia local, falando de Bento* [Gonçalves], *tem ainda muito a crescer, mas está em um bom caminho*. (RB). A função da gastronomia seria a de *valorizar usos e costumes [...], trabalhando com os produtos locais e valorizando-os enquanto ingredientes* (JMC). (PERTILE; GASTAL, 2012, p. 12, grifos das autoras).

Mais adiante, os resultados apontam:

Nesta fusão de tradições, o entendimento dos entrevistados é o de que o alimento ou prato original seria aquele *envolvido com o clima local, com a cultura e sociedade* (LV), o qual *faz parte de várias gerações de uma região ou país, que se criou, se manteve ou se adaptou ao longo da vida destas, junto com suas mudanças históricas, culturais ou climáticas* (JP). Também seria importante o saber acumulado em termos de *escolher um produto/ingrediente e tirar o melhor dele para a contribuição do prato preparado, sem mascarar-lo tanto no visual quanto no sabor*. (JMC). Considera-se poder *privilegiar os ingredientes que existem, mas sempre deixando aberta uma porta para os ingredientes que podem vir e se adaptar assim como aconteceu com a uva*. (MC). Identifica-se, portanto, que aqueles que ligaram o alimento à região, cultura e território, aproximam-se ao conceito apregoado pelo movimento *Slow Food*, como alimento bom, limpo e justo. (PERTILE; GASTAL, 2012, p. 13, grifos das autoras).

Como resultado maior, a pesquisa constatou a ausência da identificação de produtos tradicionais locais, presentes nos cardápios do Vale dos Vinhedos, ou seja, a falta de produtos e ingredientes identitários da tradição do mesmo, assim como de produtos produzidos no próprio local, na composição dos pratos.

### 3 Considerações finais

Segundo a concepção contemporânea, para além dos aspectos técnicos (relativos ao cultivo e ao preparo de alimentos e bebidas) e biológicos (relativos à degustação e à digestão dos alimentos), a gastronomia é entendida como o estudo das relações entre a cultura e a alimentação, incluindo os conhecimentos das técnicas culinárias, do preparo, da combinação e da degustação de alimentos e bebidas e, ainda, dos aspectos simbólicos e subjetivos que influenciam e orientam a alimentação humana. (GIMENES, 2010). Além disso, a alimentação é entendida por autores, como Montanari (2008) e Peccini (2011), como uma forma de linguagem a ser decodificada; dessa forma, “tal como na gramática, o sistema alimentar não é uma simples soma de elementos, mas uma estrutura na qual cada prato define seu significado”. (PECCINI, 2011, p. 199).

Quanto à alimentação ofertada nos restaurantes da região turística da Serra gaúcha, grande parte oriunda das adaptações de sabores e produtos quando da chegada da imigração italiana, pode-se concluir que a permanência,

de determinados hábitos alimentares e práticas gastronômicas termina por criar um panorama gastronômico com certa coerência, desenhando as chamadas cozinhas regionais. Destas cozinhas muitas vezes emergem pratos que, por suas características de preparo e degustação, bem como por conta do significado que possuem para o grupo que os degustam, terminam por constituir símbolos locais, os chamados pratos típicos. (GIMENES, 2006, p. 4).

Quanto ao prato denominado *típico* de uma região, a autora explica que nem sempre corresponde àquele mais consumido pela população local, mas representa um emblema, ou seja, a maneira pela qual este povo quer ser reconhecido.

Pratos típicos (ou comidas típicas) constituem iguarias ligadas à história e ao contexto cultural de determinado grupo, marcadas pela manutenção de determinadas especificidades (combinação de ingredientes, técnicas de preparo ou serviço) que sobrevivem ao tempo, sendo readaptadas e ressignificadas, mas ainda mantendo uma essência identitária reconhecível. Assim, quando se degusta um prato típico, se estabelece contato com ingredientes locais e utensílios específicos – como panelas de barro e de pedra, colheres de pau, entre outros –, além de técnicas de preparo e serviço tradicionais que contam, da sua maneira, um pouco da história e da vida naquela localidade. (GIMENES, 2010, p. 198).

Dessa forma, a comida<sup>4</sup> pode, então, ser usada para lembrar e reforçar laços religiosos, étnicos e familiares, na medida em que determinadas iguarias estão tão associadas a certos grupos, que o comer se torna um exercício identitário. Mas, independentemente de razões religiosas, étnicas ou familiares, é possível afirmar que a gastronomia, muitas vezes ainda tratada como *típica*, tem como principal imaginário associado a ideia de passado. Acrescente-se que tal passado não reporta apenas a um tempo encerrado, mas vem semantizado pela ideia de pureza, autenticidade e qualidade.

---

<sup>4</sup> Entendida aqui como “o alimento preparado, moldado pelas mãos da (o) cozinheira (o), transformado pela cultura”. (ZANETTI, 2011, p. 53).

O turismo como praticado na parte povoada por ítalos descendentes da Serra gaúcha, incorpora o imaginário, mas não, necessariamente, as práticas que garantem, minimamente tal construção de sentido.

Por se tratar de um dos destinos turísticos mais visitados no Brasil, os roteiros turísticos do Município de Bento Gonçalves atraem turistas que, ao que tudo indica, correspondem ao comportamento pós-moderno: visitam o local em finais de semana ou feriados prolongados, buscam ali uma experiência e preferem percorrer os caminhos traçados pelos roteiros, a permanecer mais tempo na cidade-sede. Os caminhos roteirizados levam ao espaço *colonial*, ou seja, ao passado em especial no desfrute da gastronomia local.

Tal gastronomia, nos espaços de maior fluxo de turistas, apropria-se dos pratos associados à imigração italiana que, na mesa, prioriza a quantidade mais do que a variedade de preparações, imbuída de um imaginário caseiro, onde tudo seria preparado com carinho, dedicação, e sem a utilização de maquinaria ou ingredientes químicos modificadores de cor, aroma e sabor, desconhecendo os processos de produção das grandes casas do gênero.

Espera-se da experiência gastronômica que ela seja rica em história, cultura, identidade e saber-fazer, por serem estas as marcas cada vez mais procuradas por turistas consumidores de passado, na forma de nostalgia. O *rural idealizado*, como forma apelativa que “a partir da memória, remete à comida de outros tempos e lugares, uma busca pelo consumo de ‘imagens de sabores perdidos’” (MENASCHE, 2010, p. 207), emergiu em pesquisa realizada na capital do Rio Grande do Sul. Portanto, entre citadinos, como atribuição positiva na escolha de alimentos. Nota-se uma aproximação com o proposto por Miguens e Cyrillo (2011, p. 13) ao afirmarem que “grande parte dos turistas que visitam a região da Serra Gaúcha procuram por atrativos que satisfaçam o desejo de conhecer o clássico ‘do mundo italiano’, o tradicional, o diferente, mais especificamente, aquilo que é local, como num esforço contrário a globalização cultural que hoje se destaca nos cenários dos grandes destinos”.

Cabe destacar, à guisa de conclusão, que o alimento não deve ser descolado de expressões socioculturais mais amplas. No espaço aqui apresentado, ou seja, os chamados lugares marcados pela italianidade na região turística da Serra gaúcha, no Sul do Brasil, a gastronomia, embora readaptada e ressignificada, ainda desempenha papel importante nas autoformulações das identidades locais e na própria economia regional.

## Referências

FROSI, Vitalina Maria. *Imigração italiana no nordeste do Rio Grande do Sul*: processos de formação e evolução de uma comunidade ítalo-brasileira. 2. ed. Caxias do Sul: Educs, 2009.

GASTAL, Susana. *Alegorias urbanas*: o passado como subterfúgio. Campinas, SP: Papirus, 2006.

GIMENES, Maria Henriqueta Sperandio Garcia. Patrimônio Gastronômico, Patrimônio Turístico: uma reflexão introdutória sobre a valorização das comidas tradicionais pelo IPHAN e a atividade turística no Brasil. In: SEMINÁRIO DE PESQUISA EM TURISMO DO MERCOSUL – SEMINTUR, 4., 2006. *Anais...*, 2006.

- \_\_\_\_\_. Sentidos, sabores e cultura: a gastronomia como experiência sensorial e turística. In: PANOSSO NETTO, Alexandre; GAETA, Cecília (Org.). *Turismo e experiência*. São Paulo: Senac, 2010. p. 187-200.
- MAFFESOLI, Michel. *Sobre o nomadismo*. São Paulo: Record, 2001.
- MENASCHE, Renata. Campo e cidade, comida e imaginário: percepções do rural à mesa. *Revista Ruris*, v. 3, n. 2, p. 195-218, 2010.
- MIGUENS, Carolina Gheller; CYRILLO, Maria Wöhlke. *Influência da cultura italiana na culinária ofertada no roteiro turístico “Caminhos de Pedra” em Bento Gonçalves – RS*. 2011. Disponível em: <[http://www.caminhosdepetra.org.br/pdf/pdf\\_49.pdf](http://www.caminhosdepetra.org.br/pdf/pdf_49.pdf)>. Acesso em: 21 abr. 2013.
- MONTANARI, Massimo. *Comida como cultura*. São Paulo: Ed. do Senac, 2008.
- PECCINI, Rosana. *A invenção da galeteria: o galetto al primo canto e o patrimônio cultural de Caxias do Sul*. Caxias do Sul: Educs, 2011.
- PERTILE, Krisciê; GASTAL, Susana. Gastronomia e turismo: a presença dos ingredientes nos pratos tradicionais. In: CONGRESSO DE INVESTIGAÇÃO TURÍSTICA – CLAIT, 5., 2012, São Paulo. *Anais...* São Paulo, 2012.
- PERTILE, Krisciê; GASTAL, Susana. Enogastronomia e turismo no espaço rural: o Vale dos Vinhedos – RS. In: CONGRESSO INTERNACIONAL SOBRE TURISMO RURAL E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL – CITURDES, 8., 2012, Portugal.
- ZANETTI, Cândida. *Sabores e saberes: hábitos e práticas alimentares entre famílias rurais descendentes de imigrantes italianos na região do Vale do Taquari/RS*. 2011. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas. Porto Alegre, 2011. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/36110/000817282.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 12 abr. 2013.

# Indicadores da demonstração do valor adicionado: uma análise setorial nas 50 maiores empresas brasileiras

Maríndia Brachak dos Santos\*  
Sady Mazzioni\*\*  
Flávia Luciane Scherer\*\*\*  
Aletéia de Moura Carpes\*\*\*\*

## 1 Introdução

Em tempos de mudanças e inovações, a utilização de novos métodos que possibilitem evidenciar à sociedade as informações inerentes aos procedimentos organizacionais é de grande valia. Para suprir essas necessidades, a Contabilidade criou e utiliza a Demonstração de Valor Adicionado, que permite às empresas a melhoria da prestação de contas dos seus atos à sociedade.

De acordo com Santos (2003), a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) representa o quanto de valor este demonstrativo agrega aos seus produtos em determinado período, e de que forma estes valores adicionados são distribuídos entre os diversos agentes participantes do processo empresarial, tais como: empregados, governo, acionistas, financiadores externos, fornecedores e clientes. Configura-se como um demonstrativo de natureza econômica, que visa a demonstrar o valor da riqueza gerada pela empresa e a sua distribuição para os agentes que contribuíram para sua geração. (CUNHA, 2002).

Constitui-se, assim, em uma informação com fundamental importância para a gestão, como, também, para os demais usuários da contabilidade. Com o intuito de evidenciar a sua utilização efetiva, Kroetz (2000, p. 40) infere que “as entidades poderão utilizar-se da Demonstração do Valor Adicionado para identificar, analisar e comunicar o montante de recursos adicionais gerados para a economia (local, regional, nacional, setorial, etc.), bem como para relacionar quais as fontes e quais as aplicações dessa riqueza”, ou seja, para quem foi distribuído.

Entre as formas de avaliar a distribuição da riqueza criada, podem-se destacar os indicadores da DVA. A este respeito Welter et al. (2005) ressaltam que a utilização de tais indicadores possibilita avaliar a empresa ou grupo de empresas por meio de índices preestabelecidos, sendo que a verificação da incidência de dados no passado e a

---

\* Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA/UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Mestrando em Administração pelo PPGA/UFSM. *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

\*\* Universidade Comunitária Regional de Chapecó (Unochapecó), Av. Senador Attílio Fontana, 591-E, Efapi, 89809-000, Chapecó, Santa Catarina. Doutorando em Administração e Ciências Contábeis/FURB. *E-mail*: sady@unochapeco.edu.br

\*\*\* Departamento de Ciências Administrativas (UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Doutora em Administração (UFGM). *E-mail*: flaviascherer@globocom

\*\*\*\* Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA/UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Doutoranda em Administração (UFSM). *E-mail*: alecarpes.adm@hotmail.com

possibilidade de tomar decisões que melhorem as tendências futuras são alguns dos seus benefícios. Diante do exposto, este estudo tem por objetivo analisar os indicadores da DVA por segmento econômico nas 50 maiores empresas brasileiras por vendas no período de 2004 a 2008.

Para uma melhor organização do estudo, além desta introdução, apresentam-se os indicadores de desempenho da demonstração do valor adicionado, as especificações metodológicas, em seguida a análise, a apresentação dos resultados, as considerações finais e as referências utilizadas para embasar o trabalho.

## **2 Indicadores de desempenho da demonstração do valor adicionado (DVA)**

O propósito inicial da DVA é apresentar aos usuários a riqueza criada pela empresa e a sua distribuição, utilizando como base as contas da demonstração de resultado do exercício (DRE) de determinado período. Conforme Santos (2005), este demonstrativo, além de evidenciar a riqueza criada pelas empresas, também demonstra como estas organizações agregam valor aos seus produtos e a forma pela qual distribuem entre os fatores de produção na economia do País.

Na visão de Cunha (2002), o desenvolvimento econômico de um país está diretamente relacionado com a sua capacidade de gerar riqueza. Neste enfoque, por meio da DVA, pode-se avaliar com quanto cada setor econômico contribui para formar o conjunto de riquezas geradas por uma nação, servindo, inclusive, para avaliar seu desenvolvimento econômico, comparativamente ao de outras riquezas.

Aliado a isto, destaca-se a importância da inclusão de indicadores na elaboração do DVA. A partir de indicadores econômicos, torna-se possível fazer um comparativo de determinados exercícios sociais, apontar as evoluções e a possibilidade de proposição de novos métodos de avaliação. A este respeito, Zanluca (2008) destaca que a utilização da DVA, como ferramenta gerencial pode ser resumida de duas formas:

a) como índice de avaliação do desempenho na geração da riqueza ao medir a eficiência da empresa na utilização dos fatores de produção, comparando o valor das saídas com o valor das entradas, e;

b) como índice de avaliação do desempenho social à medida que demonstra, na distribuição da riqueza gerada, a participação dos empregados, do governo, dos agentes financiadores e dos acionistas.

De acordo com De Luca (1998), ao analisar sob o ponto de vista da eficiência gerencial, o valor adicionado, com base nas vendas é utilizado para a avaliação da responsabilidade dos gestores no processo de criação da riqueza, que envolve, inclusive, a comercialização dos produtos no período.

A construção de indicadores fornece elementos para que a sociedade perceba a contribuição econômica da empresa para cada segmento com que ela se relaciona. Neste sentido, apresentam-se alguns dos principais indicadores que podem ser evidenciados a partir do DVA.

**Potencial do Ativo em Gerar Riqueza (PAGR):** este indicador demonstra que o Ativo financiado pelo capital próprio e pelo capital de terceiros é o que gera a receita, a qual, por sua vez, gera riqueza para a empresa. Para efetuar o cálculo deste indicador, divide-se o Valor Adicionado (VA) pelo Ativo de empresa, conforme apresentado no quadro 1:

**Quadro 1** – Índice de distribuição de Riqueza PAGR

Potencial do Ativo em Gerar Riqueza (PAGR):	$\frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Ativo}}$
---	--

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Marion (2002).

Esse índice mede o quanto cada real investido no Ativo gera de riqueza (valor adicionado) a ser transferido para os diversos setores que se relacionam com a empresa. O ideal é que este índice cresça ao longo dos anos. (MARION, 2002).

**Retenção de Receita (RR):** pondera-se que da receita total, parte é comprometida com terceiros (matéria-prima, embalagens, serviços), ou seja, é transferida para outras empresas que não agregam valores para a empresa. Para a apuração desse índice, divide-se o valor agregado (VA) pela Receita Total (RT), de acordo com o quadro 2:

**Quadro 2** – Índice de distribuição de Riqueza RR

Retenção de Receita (RR):	$\frac{\text{Valor Agregado}}{\text{Receita Total}}$
---------------------------	--

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Marion (2002).

Marion (2002) explica que, ao se utilizar este índice em uma análise horizontal (vários anos ou períodos), aspira-se mostrar a tendência da empresa em aumentar ou diminuir a receita que fica dentro da empresa em análise.

**Valor Adicionado Per Capita (VAPC):** consiste em uma forma de avaliar quanto cada empregado contribui para a formação da riqueza da empresa. De certa forma, é um indicador de produtividade que informa a participação de cada empregado na riqueza gerada na organização. Para o cálculo desse índice, considera-se o valor adicionado (VA) e divide-se pelo número de funcionários (média) (NFM), a fim de obter a valor *per capita* de cada um, evidenciado no quadro 3:

**Quadro 3** – Índice de distribuição de riqueza VAPC

Valor Adicionado Per Capita (VAPC):	$\frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{N}^\circ \text{ Funcionários (Média)}}$
-------------------------------------	---

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Marion (2002).

Além dos indicadores já expostos, elenca-se no quadro 4 os índices que demonstram quando o valor adicionado aparece no denominador, sendo que estes estão relacionados à distribuição da riqueza gerada na organização.

**Quadro 4** – Indicadores de distribuição de riqueza apresentados no denominador

Empregados	<u>Empregados</u> Valor Adicionado
Juros	<u>Juros</u> Valor Adicionado
Dividendos	<u>Dividendos</u> Valor Adicionado
Impostos	<u>Impostos</u> Valor Adicionado
Lucro Reinvestido	<u>Lucro Reinvestido</u> Valor Adicionado

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Marion (2002).

A utilização das informações deste demonstrativo pode servir para diversos interesses e diversas situações. Para os empregados será uma nova visão quanto ao desempenho de suas atividades; o governo analisará a arrecadação de tributos, além de propiciar novas oportunidades e concessões a empresas que pretendem se instalar em seu território e, quanto aos sócios/acionistas, fará a avaliação da riqueza criada e sua distribuição em termos de lucros.

No que tange aos financiadores, será como uma informação segura ao conceder empréstimos e financiamentos e, enfim, à sociedade é de, maneira geral, conhecimento e forma de comparação entre as empresas geradoras de riqueza e que demonstram publicamente o seu compromisso social.

Pondera-se que, em uma análise horizontal (sequência de períodos), esses índices são relevantes para analisar a tendência de distribuição da riqueza da empresa. Por meio de uma verificação de série histórica, é possível demonstrar o comportamento desses indicadores e a maior ou menor capacidade desse empreendimento em adicionar valor.

Por intermédio das informações obtidas na DVA, pode-se efetuar uma análise vertical com o intuito de se verificar a evolução da participação de cada empresa ao longo dos períodos e em relação ao total do valor adicionado.

Desta forma, os indicadores da Demonstração de Valor Adicionado apresentam-se como uma importante ferramenta para avaliar as contribuições das empresas à sociedade. De forma genérica, permite avaliar empresas em separado e fazer uma evolução constante de seu crescimento.

### **3 Especificações metodológicas**

Este estudo se propôs a analisar os indicadores da DVA por segmento econômico nas 50 maiores empresas brasileiras por vendas, no período de 2004 a 2008, utilizando-se dos dados publicados na *Revista Exame* para a escolha das empresas com os melhores desempenhos nos setores.

A escolha da *Revista Exame* deu-se em função de ser um importante veículo de comunicação e por caracterizar-se como uma revista especializada em economia e negócios. Ressalta-se também que boa parte do impulso tomado, para a divulgação da

Demonstração do Valor Adicionado (DVA), deve-se a sua inclusão no cálculo de excelência empresarial utilizado pela Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), e serve como banco de dados para a escolha das empresas com os melhores desempenhos nos setores, na qual a atividade econômica é dividida para a edição das “Melhores e Maiores” da *Revista Exame*.

Nota-se que as exigências a respeito da publicação do DVA estão crescendo cada vez mais, isto implica a motivação de entidades de diversos setores a constituírem o seu demonstrativo, tendo em vista que tais empresas implicam ser as grandes responsáveis pelo sistema de produção econômico de um país. (SANTOS, 2005).

Neste sentido, esta pesquisa caracteriza-se, quanto aos objetivos como um estudo de caráter exploratório, por possuir a finalidade de buscar informações condizentes com a realidade das empresas estudadas. (VERGARA, 2003). Quanto aos procedimentos, como pesquisa documental, como forma de legitimar a maneira como o estudo foi realizado. Segundo Beuren (2004), a pesquisa documental baseia-se em materiais que ainda não receberam um tratamento analítico ou que podem ser reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa.

Quanto à abordagem do problema, serve como pesquisa quantitativa, por buscar evidências com relação à capacidade que a demonstração do valor adicionado possui de gerar informações sobre a riqueza criada pelas empresas e sua distribuição entre os agentes econômicos. Para Richardson et al. (1999, p. 70), a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo “emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples, como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão, etc”.

A pesquisa foi realizada com a utilização de publicações anuais da *Revista Exame*, as MAIORES E MELHORES, utilizando as 500 maiores por vendas, com uma amostragem não probabilística, mas do tipo intencional, das 50 maiores empresas que mais adicionam valor por vendas, sendo efetuada para tanto, uma segregação de tais empresas por segmentos econômicos, tendo por base a sua classificação nos períodos de 2004 a 2008.

Ressalta-se que das 50 empresas da amostra intencional, as empresas que não informaram dados (NI) e aquelas que tiveram situação não aplicável (NA) foram excluídas do cálculo por não apresentarem informações suficientes, ficando a amostra constituída conforme quadro 5:

**Quadro 5** – Amostra dos segmentos e do número de empresas pesquisadas

Ano	Informações da amostra
2004	Relacionaram-se 10 setores econômicos, tendo em vista que das 50 empresas analisadas 36 delas publicaram seus dados.
2005	Agruparam-se as empresas em 10 setores econômicos, sendo que das 50 empresas analisadas, 34 delas publicaram seus dados.
2006	Classificaram-se as empresas igualmente a 2004 e 2005, em 10 setores econômicos, e das 50 empresas analisadas, 34 delas publicaram seus dados.
2007	A partir de 2007, e posteriormente em 2008, houve uma alteração dos segmentos econômicos publicados sobre as 500 maiores por vendas, da <i>Revista Exame</i> . Com a inclusão dos novos setores econômicos, classificaram-se as empresas em 11 setores econômicos, um setor a mais que nos anos anteriores, sendo que das 50 empresas analisadas, 33 delas publicaram seus dados.
2008	Igualmente em 2008, os segmentos econômicos estão classificados em 11 setores, e reitera-se que das 50 empresas analisadas, 35 delas publicaram seus dados.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os setores que constituíram a amostra para análise foram: setor de alimentos, bebidas e fumo, atacado e comércio exterior, automotivo, comércio varejista, mineração, química e petroquímica, transportes, serviços, siderurgia e metalurgia, telecomunicações, bens de consumo e o setor de energia.

Com base nos dados e nas informações disponíveis nas publicações da *Revista Exame*, efetuou-se uma análise quantitativa, por meio da utilização de tabelas, sobre as vendas, a riqueza criada por estes segmentos e o número de empregados. A partir destes dados, foram calculados dois indicadores relativos ao DVA: Valor Adicionado *Per Capita* (VAPC) e a Retenção de Receita (RR). Reitera-se que os cálculos dos demais indicadores tornaram-se inviáveis, devido à não divulgação destas informações nas publicações da *Revista Exame*.

#### **4 Análise e apresentação dos resultados**

A análise através dos segmentos econômicos identifica e discute os principais pontos de desempenho verificados nos setores econômicos, em termos de vendas, riqueza criada, número de empregados e a riqueza criada por empregado.

Salienta-se que os diferentes segmentos econômicos possuem diferenças quanto às características e particularidades, o que deve ser levado em conta com relação ao seu desempenho. Os dados das análises, relativos aos valores por vendas e riqueza criada, são expressos em (US\$ de milhões), os empregados caracterizam o somatório total do segmento econômico, e a riqueza criada por empregado em (US\$ de mil).

Neste sentido, apresenta-se no quadro 6 os setores-destaque em 2004 por seu desempenho econômico e social.

**Quadro 6** – Análise setorial no período de 2004

Setores	VAPC			RR	
	Vendas	Riqueza criada	Nº empregado	Riqueza por empregado	Retenção receita
Alim. bebidas e fumo	17.860,20	7.267,00	100.924	769,8	0,41
Atacado e Com. Ext.	20.250,40	2.024,90	7.930	943,90	0,10
Automotivo	5.056,50	1376	17.941	153,4	0,27
Comércio varejista	5.970,80	1.355,30	76.982	35,7	0,23
Mineração	3.666,90	2.295,70	16.338	149,9	0,63
Química e Petroquímica	47.105,60	29.106,90	46.285	2943,6	0,62
Serviços de transporte	2.375,20	64,3	11.081	5,9	0,03
Serviços públicos	16.672,10	8.537,70	150.937	1518,3	0,51
Siderurgia e Metalurgia	6.347,70	3.012,40	21.954	395,3	0,47
Telecomunicações	17.796,00	9.214,40	22.786	1542,6	0,52
<b>TOTAIS</b>	<b>143.101,40</b>	<b>64.254,60</b>	<b>473.158</b>	<b>8458,4</b>	

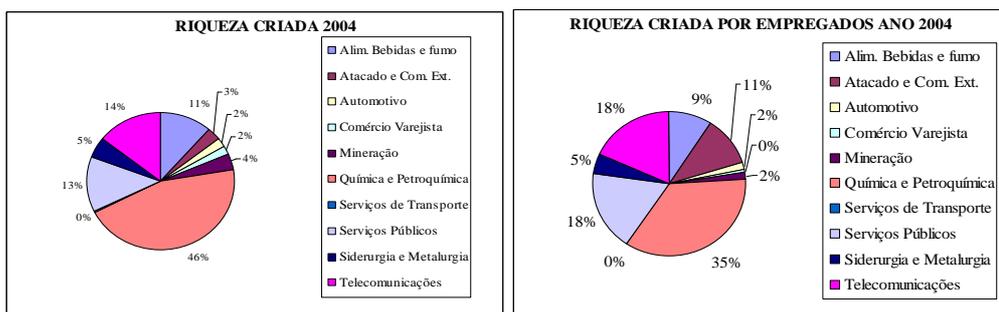
Fonte: Revista Exame, 2004.

**Nota:** VENDAS (em US\$ milhões), RIQUEZA CRIADA (em US\$ milhões), Nº. EMPREGADOS (somatório), RIQUEZA/EMPREGADO (em US\$ mil), RETENÇÃO DA RECEITA (em US\$ milhões).

No ano de 2004, relacionaram-se 10 setores econômicos, tendo em vista que, das 50 empresas analisadas, 36 delas publicaram seus dados. Percebeu-se que os setores acumularam um montante de vendas de R\$ 143.101,40 milhões, criaram riqueza no valor de R\$ 64.254,60 milhões e demonstram que a riqueza criada por empregado equivale a 8458,4 mil.

Dos setores analisados, o setor de Mineração é o que mais retém receita, com 0,63 milhões, seguido pelo setor da Química e Petroquímica, 0,62 milhões. O setor que menos reteve receita dentro de sua empresa foi o de Atacado e Com. Exterior, seguido por Serviços de Transportes 0,03 milhões, índices que demonstram que, do total da receita gerada, qual é a parte que fica dentro da empresa, acrescentando valor ou benefício aos agentes participantes do processo. No gráfico 1, demonstra-se a distribuição do valor da riqueza criada e da riqueza criada por empregado em 2004:

**Gráfico 1 – Riqueza criada e riqueza criada por empregados em 2004**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Da Riqueza Criada em 2004, observa-se que o setor da Química e Petroquímica absorve o montante de 46% do total, na sequência vem Telecomunicações com 14% seguida por Alim. Bebidas e Fumo 11%. No rol das que menos criaram riqueza está o setor dos Serviços de Transportes, Comércio Varejista e Automotivo.

Da Riqueza Criada por Emprego em 2004, observa-se que o setor da Química e Petroquímica é quem fica com a maior “fatia” do bolo, 35% do total, seguida por Serviços Públicos 18% e Telecomunicações igualmente 18%. Os setores o que menos criaram riqueza foram os de Serviços, Transportes e Comércio Varejista. Somente a riqueza realmente criada pela entidade econômica considera-se seu valor adicionado.

No quadro 7, são apresentados os valores absolutos dos setores em 2005:

**Quadro 7 – Análise setorial do ano 2005**

Setores	Vendas	Riqueza criada	Nº empregado	VAPC	RR
				Riqueza por empregado	Retenção receita
Alim. bebidas e fumo	25.115,70	8.413,30	108.535	823,5	0,33
Atacado e Com. Ext.	19.937,60	1.990,00	5.371	701,4	0,10
Automotivo	7.826,70	1599,1	18.963	168,2	0,20
Comércio varejista	7.906,30	1.553,00	96.972	38	0,20
Mineração	5.543,20	3.755,90	18.457	215,9	0,68
Química e petroquímica	57.981,60	36.203,00	48.020	3835,4	0,62
Serviços de transporte	2.996,70	952,2	11.456	84,5	0,32
Serviços públicos	19.126,70	10.155,90	137.794	1819,4	0,53
Siderurgia e metalurgia	12.223,00	6.753,00	25.646	1022,9	0,55
Telecomunicações	22.170,60	10.795,60	25.428	1765,5	0,49
<b>TOTAIS</b>	<b>180.828,10</b>	<b>82.171,00</b>	<b>496.642</b>	<b>10474,7</b>	

Fonte: Revista Exame, 2005.

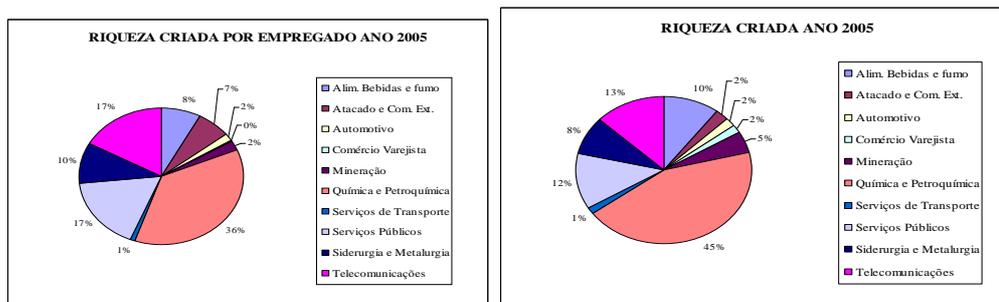
**Nota:** VENDAS (em US\$ milhões), RIQUEZA CRIADA (em US\$ milhões), Nº. EMPREGADOS (somatório), RIQUEZA/EMPREGADO (em US\$ mil), RETENÇÃO DA RECEITA (em US\$ milhões).

No ano de 2005, agruparam-se as empresas em 10 setores econômicos, tendo em vista que, das 50 empresas analisadas, 34 delas publicaram seus dados. Como se pode observar no quadro 7, as vendas totais dos segmentos representam R\$ 180.828,10 milhões; houve, assim, uma evolução ao comparar com o ano de 2004, com relação à criação de riqueza do segmento; este adiciona valor de R\$ 82.171,00 milhões e sua riqueza criada por empregado equivale a 10474,7 mil.

Em 2005, o setor de Mineração, igualmente a 2004, é o que mais retém receita, com um total de 0,68 milhões, seguido pelo setor de Química e Petroquímica com 0,62 milhões. O setor que menos ficou com receita dentro de sua empresa é o setor de Atacado e Com. Exterior, com o montante de 0,10 milhões; esse valor foi retido pela empresa para remunerar fatores de produção.

No gráfico 2, demonstra-se a distribuição do valor da riqueza criada e da riqueza criada por empregado em 2005:

**Gráfico 2** – Riqueza criada e riqueza criada por empregados em 2005



Fonte: Elaborado pelos autores.

Ao avaliar a riqueza criada em 2005, nota-se que o setor de Química e Petroquímica ficou com praticamente a metade do montante, ou seja, 45% da riqueza total produzida. Os setores de Telecomunicações participam com 13% e os Serviços Públicos com 12%. Com menor participação está o Comércio Varejista com 2% e Serviços de Transporte com 1% apenas.

Conforme se verifica no gráfico 2, este conjunto de empresas agregou valores por empregado, em 2005, num montante de R\$ 10474,7 mil; desse total, o setor de Química e Petroquímica angariou 36%, igualmente Telecomunicações e Serviços Públicos com 17%. No entanto, os setores Automotivo, Mineração e Serviços de Transportes não foram superiores a 2% do montante do VAPC – Valor Adicionado *Per Capita* produzido neste ano.

Este indicador infere que quanto mais eficientes forem os empregados no desenvolvimento das suas atividades, maior será a sua participação na empresa em termos de remuneração; conseqüentemente, este indicador tende a crescer à medida que se produz mais com número constante de empregados.

No ano de 2006, classificaram-se as empresas igualmente a 2004 e 2005, em 10 setores econômicos, e das 50 empresas analisadas, 34 delas publicaram seus dados. A

avaliação destas informações, por intermédio de empresas setorializadas, permite fazer um acompanhamento da riqueza criada ao longo dos períodos, verificando o crescimento anual e a riqueza produzida para o país por intermédio dos seus setores econômicos.

No quadro 8, apresentam-se as evoluções globais dos segmentos que figuraram em 2006 na Revista Exame.

**Quadro 8** – Análise setorial do ano 2006

Setores	VAPC			RR	
	Vendas	Riqueza criada	Nº empregado	Riqueza por empregado	Retenção receita
Alim. bebidas e fumo	22.203,00	6.711,80	109.306	745,9	0,30
Atacado e Com. Ext.	39.237,50	3.115,70	7.738	1500,2	0,08
Automotivo	8.995,40	2535,4	21.128	276	0,28
Comércio Varejista	9.924,60	1.939,80	118.822	36,7	0,20
Mineração	7.738,70	6.105,20	21.882	302,7	0,79
Química e Petroquímica	74.739,70	49.241,20	45.329	4892,2	0,66
Serviços de Transporte	2.463,20	958	8.864	117,1	0,39
Serviços Públicos	17.642,90	10.401,40	22.606	4584,5	0,59
Siderurgia e Metalurgia	13.662,30	6.950,90	26.374	1025,9	0,51
Telecomunicações	25.786,30	12.772,40	23.379	2057	0,50
<b>TOTAIS</b>	<b>222.393,60</b>	<b>100.731,80</b>	<b>405.428</b>	<b>15538,2</b>	

Fonte: Revista Exame, 2006.

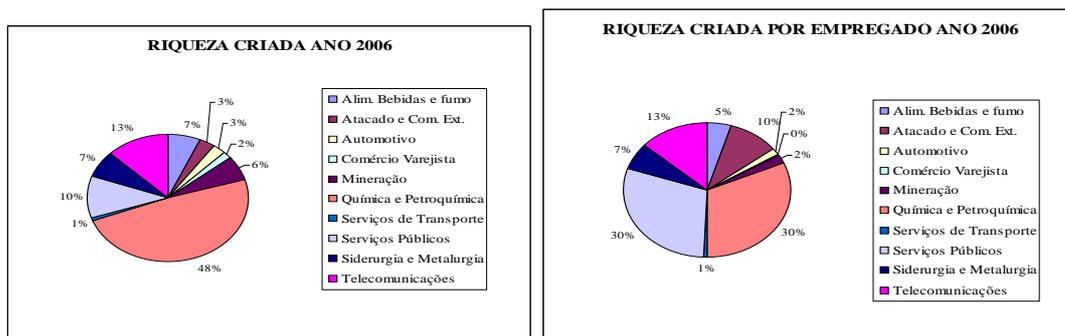
**Nota:** VENDAS (em US\$ milhões), RIQUEZA CRIADA (em US\$ milhões), Nº. EMPREGADOS (somatório), RIQUEZA/EMPREGADO (em US\$ mil), RETENÇÃO DA RECEITA (em US\$ milhões).

Com base no quadro 8, torna-se possível inferir que as receitas com vendas continuam em crescimento, alcançando em 2006 o patamar de R\$ 222.393,60 milhões, juntamente apresenta-se a evolução em termos totais dos setores da riqueza criada, de R\$ 82.171,00 milhões em 2005 para R\$ 100.731,80 em 2006. Registrou-se também um crescimento do Valor Adicionado *Per Capita*, que apresenta um montante de R\$15538,2 mil neste ano corrente.

Quanto à retenção de receita para o ano de 2006, novamente o setor de Mineração apresenta-se em primeiro lugar com índice de 0,79 milhões e, posteriormente, as empresas do segmento Química e Petroquímica com 0,66 milhões. Observa-se que o setor que menos reteve riquezas no ano foi o do Atacado e Com. Exterior com 0,08 milhões do total da receita produzida.

No gráfico 3, evidencia-se o comportamento dos setores analisados quanto à distribuição da riqueza criada e da riqueza criada por empregado em 2006:

**Gráfico 3 – Riqueza criada e riqueza criada por empregados em 2006**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Com relação à riqueza criada em 2006, o setor de Química e Petroquímica se sobressai com 48% da riqueza produzida; na sequência estão Telecomunicações com 13%, e os demais adicionaram valores na faixa entre 2% a 10%, distribuindo-se o montante total do setor de R\$100.731.80 milhões.

De acordo com o gráfico 3, os setores Química e Petroquímica e Serviços Públicos adicionam igualmente o valor que corresponde a 30% do total da riqueza entre os setores. Os setores Automotivo, Atacado e Com. Exterior, Comércio Varejista e Serviços de Transportes ficam com índices entre 1% e 2%, respectivamente. A utilização desses indicadores serve para verificar a produtividade dos trabalhadores e a contribuição média de cada um na riqueza gerada pela empresa.

A partir de 2007, e posteriormente em 2008, a *Revista Exame* alterou os segmentos econômicos contidos em suas publicações das 500 empresas Maiores em vendas. Esta mudança vem a corroborar a afirmação de Santos (2005), de que as exigências a respeito da publicação do DVA estão crescendo cada vez mais; isto implica a motivação de entidades de diversos setores a constituir o seu demonstrativo, tendo em vista que tais empresas implicam ser as grandes responsáveis pelo sistema de produção econômico de um país.

Evidencia-se no quadro 9 alguns dos setores econômicos analisados em 2004, 2005 e 2006, e a inclusão de novos setores:

**Quadro 9** – Análise setorial do ano 2007

Setores	Vendas	Riqueza criada	Nº empregado	VAPC	RR
				Riqueza por empregado	Retenção receita
Atacado	33.113,70	2.137,80	5.239	760,3	0,06
Autoindústria	11.297,70	2.114,80	27.752	180,7	0,19
Bens de consumo	23.579,30	9.754,40	78.576	826,1	0,41
Energia	102.664,30	64.770,60	78.523	3313,9	0,63
Mineração	9533,7	4315	26.006	180,2	0,45
Química e Petroquímica	15239,5	3326,2	4.968	3471,5	0,22
Serviços	7.084,20	4.192,20	124.474	123,2	0,59
Siderurgia e Metalurgia	18.005,80	6.594,60	32.019	1034,1	0,37
Telecomunicações	25.815,00	13432,4	19.294	2011,5	0,52
Transporte	3.591,90	1.480,30	12.344	139,6	0,41
Varejo	11.323,00	1.956,70	113.674	34	0,17
<b>TOTAIS</b>	<b>261.248,10</b>	<b>114.075,00</b>	<b>522.869</b>	<b>12075,1</b>	

Fonte: Revista Exame, 2007.

**Nota:** VENDAS (em US\$ milhões), RIQUEZA CRIADA (em US\$ milhões), Nº. EMPREGADOS (somatório), RIQUEZA/EMPREGADO (em US\$ mil), RETENÇÃO DA RECEITA (em US\$ milhões).

Com a inclusão de novos setores econômicos, classificaram-se as empresas em 11 setores econômicos, um setor a mais que nos anos anteriores; no entanto, das 50 empresas analisadas, 33 delas publicaram seus dados.

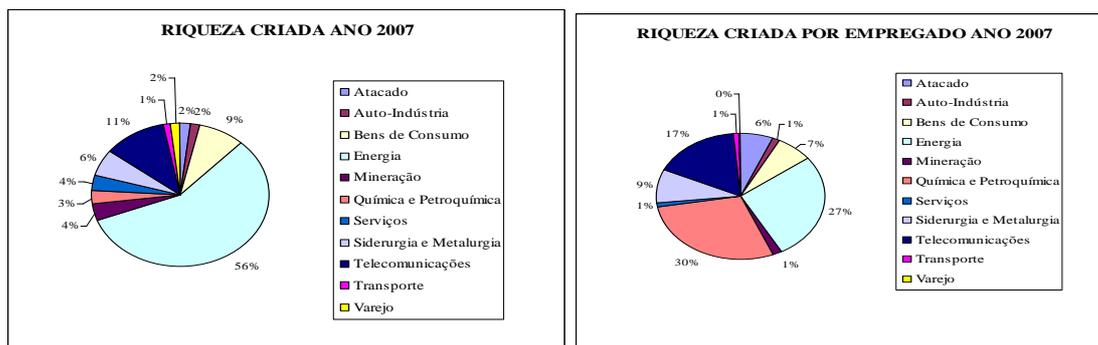
Além de alguns dos setores elucidados em anos anteriores, acrescenta-se a estes os seguintes segmentos: Bens de Consumo, Energia e Serviços apenas. No entanto, os setores contemplados em anos anteriores e que não figuram mais em sua classificação são: Alimentos, Bebidas e fumo, e Serviços Públicos.

Destaca-se que estes setores juntos registram vendas no montante de R\$ 261.248,10 milhões, adicionam riqueza aos seus empreendimentos no total de R\$ 114.075,00 milhões, e a riqueza criada por empregado passa a ser de R\$12075,10 mil.

Ao avaliar a capacidade de retenção de receita, o setor de Energia se sobrepõe aos demais com a retenção de 0,63 milhões e, em seguida, o setor de Serviços figura com 0,59 milhões e em terceiro lugar o segmento das Telecomunicações com 0,52 milhões do total retido. Considera-se que o setor do atacado, segundo dados publicados, foi o setor que menos reteve receita, no valor de 0,06 de milhões.

O gráfico 4 configura o posicionamento destes novos setores com relação à distribuição da riqueza criada e da riqueza criada por empregado em 2007:

**Gráfico 4 – Riqueza criada e riqueza criada por empregados em 2007**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Com a alteração dos segmentos a partir de 2007, o setor de energia recentemente incluído, assume o *ranking* da riqueza criada com 56%; na sequência configura-se o setor das Telecomunicações com 11%, e Bens de Consumo com 9% do montante. Os demais setores ficam todos abaixo de 6% em termos de riqueza criada.

Ao analisar a riqueza criada por empregado em 2007, destacam-se os seguintes setores, Química e Petroquímica, Energia, e Telecomunicações com os respectivos índices 30%, 27%, e 17%. Os setores Serviços, Transportes, Autoindústria e Mineração estão entre os que menos criaram riqueza por empregado, figurando sua contribuição no percentual de 1% do montante.

Ao considerar as informações evidenciadas nas publicações da *Revista Exame* sobre os dados da DVA, pode-se perceber que serve de veículo que instiga os leitores à curiosidade em “olhar” quem de fato está contribuindo com a sociedade, em termos de criação de riqueza, geração de empregos, ou para acompanhar o desempenho organizacional destas empresas brasileiras frente à competitividade do mundo globalizado.

A inclusão da Demonstração de Valor Adicionado para o cálculo de excelência empresarial, utilizado pela Fipecafi, para a escolha das empresas com os melhores desempenhos nos setores, evidencia a representatividade deste demonstrativo para a sociedade.

Ao analisar o último ano pesquisado neste estudo, 2008, o quadro 10 reflete as alterações destes setores:

**Quadro 10** – Análise setorial do ano 2008

Setores	VAPC				RR
	Vendas	Riqueza criada	Nº empregados	Riqueza por empregado	Retenção receita
Atacado	42.645,70	3.247,80	5.172	1150,5	0,08
Auto-Indústria	18.894,80	3.746,40	35.723	263,1	0,20
Bens de Consumo	44.917,70	15.502,70	129.809	1286,9	0,35
Energia	126.925,90	78.877,90	70.354	3530,1	0,62
Mineração	13636,3	6396,9	33.392	215,4	0,47
Química e Petroquímica	16326,7	2717	4.198	2945	0,17
Serviços	9.584,50	5.988,30	125.674	168	0,62
Siderurgia e Metalurgia	30.994,60	11.408,60	43.670	1626,2	0,37
Telecomunicações	55.740,50	24912,7	42.193	3723,9	0,45
Transporte	4.911,70	1.845,20	19.574	115,6	0,38
Varejo	7.591,00	1.232,70	50.943	24,1	0,16
<b>TOTAIS</b>	<b>372.169,40</b>	<b>155.876,20</b>	<b>560.702</b>	<b>15048,8</b>	

Fonte: Revista Exame, 2008.

**Nota:** VENDAS (em US\$ milhões), RIQUEZA CRIADA (em US\$ milhões), Nº. EMPREGADOS (somatório), RIQUEZA/EMPREGADO (em US\$ mil), RETENÇÃO DA RECEITA (em US\$ milhões).

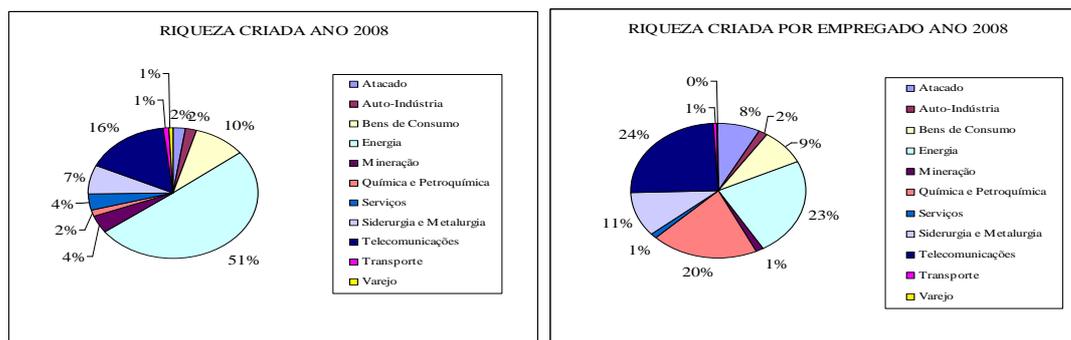
Os setores econômicos que constam no quadro 10 são os mesmos do ano de 2007, sendo que estão classificados em 11 setores, e reitera-se que das 50 empresas analisadas, 35 delas publicaram seus dados.

Em conformidade com o quadro 10, dos segmentos analisados em 2008, os setores agregam vendas no valor de R\$372.169,40 milhões; distribuem riqueza criada no montante de R\$155.876,20 milhões e seu Valor Adicionado *Per Capita* reside na faixa de R\$15048,8 mil.

Os setores de Energia e Serviços são os segmentos que da mesma forma retém receita na faixa de 0,62 milhões, em seguida o setor da Mineração aparece com 0,47 milhões de retenção de receita. O segmento com a retenção mais baixa é o do Atacado com apenas 0,08 milhões.

Apresenta-se no gráfico 5 a evolução de cada um destes novos setores com relação ao ano de 2008:

**Gráfico 5 – Riqueza criada e riqueza criada por empregados em 2008**



Fonte: Elaborado pelos autores.

Da riqueza criada em 2008, o setor da Energia é o que fica com a metade deste “bolo” configurando um percentual de 51%; em sequência temos o setor das Telecomunicações com 16%, e Bens de Consumo com 10% do montante. Os setores Transporte e Varejo adicionaram, cada um, apenas 1% da riqueza criada.

Torna-se relevante a importância dos dados publicados na *Revista Exame*, pois por meio destes foi possível efetuar análises evolutivas da distribuição da riqueza gerada, sempre lembrando de enfatizar os aspectos relacionados às particularidades dos diferentes agentes econômicos. Além disso, a riqueza criada representa a contribuição da empresa na formação do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

Com relação à riqueza criada por empregado, os setores Telecomunicações e Energia apresentam diferença de 1%, sendo respectivamente os valores 24% e 23%. O setor de Química e Petroquímica adicionou a riqueza criada por empregado na faixa de 20%. Em patamar semelhante apresentam-se os setores Siderurgia e Metalurgia, Bens de Consumo e Atacado com índices sequenciais de 11%, 9% e 8%. Os setores que menos criaram riqueza por empregado, são Varejo quase insignificante, Mineração, Serviços e Transporte com 1% apenas.

Constata-se que a análise, a partir de segmentos econômicos, tem-se de grande utilidade para averiguar a geração de riquezas, distribuição entre os segmentos econômicos, e ainda avaliar o crescimento dos empreendimentos e sua contribuição para a economia do país.

Desta forma, pode-se inferir que a Demonstração de Valor Adicionado é demonstrativo contábil que possui força própria, pois contém informações que sozinhas são conclusivas e bastante úteis. Dado a isto, destaca-se que os indicadores dessa demonstração se constituem em excelentes avaliadores do desempenho organizacional.

## 5 Considerações finais

Por intermédio das informações contidas na DVA, torna-se possível avaliar a efetiva contribuição de cada organização em respaldo ao segmento com que ela se relaciona. As empresas identificadas por seus setores de economia figuram na *Revista*

*Exame* pelo sucesso que obtiveram na condução de seus negócios e na disputa de mercado com as concorrentes em anos anteriores.

A análise por meio de indicadores da DVA proporciona a identificação de quais agentes econômicos estão contribuindo para a economia do país, seja em termos de vendas, riqueza criada, seja ainda o valor *per capita* adicionado por cada empregados. Considera-se ainda, como uma das formas para externar a sociedade em geral, a contribuição de cada segmento na formação da riqueza local, regional e nacional.

Com relação aos indicadores de desempenho de retenção de receitas, destacaram-se os segmentos de mineração em 2004, 2005 e 2006. O segmento de energia assume a liderança em 2007 e posteriormente em 2008.

Quanto à riqueza criada, pode-se inferir que está intimamente relacionada com o crescimento das vendas, apresentado movimentos de crescimento e queda no decorrer dos períodos. O segmento da química e petroquímica manteve-se líder da criação de riqueza em 2004, 2005 e 2006, perdendo posicionamento no *ranking* em 2007 e 2008 para o setor de energia.

A riqueza criada por empregado manteve-se constante na maior parte dos anos, sendo que o segmento de química e petroquímica liderou a distribuição nos anos 2004, 2005, 2006 e 2007. No ano de 2008, o segmento de telecomunicações assume a *ranking* com apenas 1% de diferença do setor de energia.

Os resultados da pesquisa corroboram com Cunha (2002), ao relatar que o desenvolvimento econômico de um país está diretamente relacionado com a sua capacidade de gerar riqueza. A DVA permite que se possa avaliar com quanto cada setor econômico contribuiu para formar o conjunto de riquezas geradas por uma nação, servindo, inclusive, para avaliar seu desenvolvimento econômico, comparativamente ao de outras.

Destaca-se que em grande importância a divulgação e apresentação de informações sobre a DVA, como as contidas na *Revista Exame*, pois segundo Welter et al. (2005), quanto maior for a transparência das informações repassadas ao público, maior será o número de usuários que passarão a confiar e apostar na organização, assegurando, dessa forma, a sobrevivência da empresa. Os benefícios da publicação das informações, por meio da DVA são relevantes, ao passo que por meio dela é possível realizar análises que não poderiam ser alcançadas somente com as demonstrações tradicionais.

Pondera-se que não é intenção deste estudo demonstrar a forma como as empresas pesquisadas geram valor adicionado, mas sim analisar o desempenho organizacional a partir dos segmentos econômicos, com base nos dados gerados pela DVA. Ressalva-se que os resultados não são generalizados, valendo apenas para aqueles que fizeram parte da amostra. Entre os fatores limitantes da pesquisa, ressalta-se a impossibilidade de calcular o indicador Potencial do Ativo em Gerar Riqueza, pelo fato de as publicações da *Revista Exame* não divulgarem esta informação.

Recomendam-se novos estudos sobre a demonstração do valor adicionado, com o intuito de aprofundar o assunto abordado, buscar novos segmentos de análise, bem como procurar verificar a continuidade destes segmentos entre os que mais adicionam valor por vendas e que contribuem de maneira significativa para o crescimento do País.

### Referências

- AS 500 MAIORES E MELHORES. *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 2004.
- AS 500 MAIORES E MELHORES. *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 2005.
- AS 500 MAIORES E MELHORES. *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 2006.
- AS 500 MAIORES E MELHORES. *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 2007.
- AS 500 MAIORES E MELHORES. *Revista Exame*. São Paulo: Editora Abril, 2008.
- BEUREN, I. M. Trajetória da construção de um trabalho monográfico em contabilidade. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.
- CUNHA, J. V. A. *Demonstração contábil do valor adicionado – DVA: um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários*. 2002. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- DE LUCA, M. M. M. *Demonstração do valor adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB*. São Paulo: Atlas, 1998.
- MARION, J. C. *Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- KROETZ, C. E. S. *Balanço social: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2000.
- RICHARDSON, R. J. et al. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1999.
- SANTOS, A. *Demonstração do valor adicionado: como elaborar e analisar a DVA*. São Paulo: Atlas, 2003.
- SANTOS, A. DVA – Uma demonstração que veio para ficar. *Revista Contabilidade & Finanças – USP*, São Paulo, n. 38, p. 3-6, maio/ago. 2005.
- VERGARA, S. C. *Projetos e relatórios de pesquisa em administração*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- WELTER, E. et al. A Demonstração do Valor Adicionado (DVA): um estudo de caso de uma Cooperativa de Eletrificação e Desenvolvimento Econômico. *Revista Ciências Empresariais da Unipar*, Toledo, v. 6, n. 2, jul./dez. 2005.
- ZANLUCA, Júlio César. *Balanço social*. De acordo com a NBC 15. Demonstração do Valor Adicionado (DVA). Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/demonstraçaovalor.htm>>. Acesso em: 16 jul. 2008.

# Panorama mundial das publicações sobre gestão pública e transparência pública: um estudo na Web of Science

Maríndia Brachak dos Santos\*  
Aletéia de Moura Carpes\*\*  
Flávia Luciane Scherer\*\*\*  
Vanessa Almeida da Silva\*\*\*\*  
Rafael Barili Brandi\*\*\*\*\*  
Atrícia Menezes Pires\*\*\*\*\*

## 1 Introdução

O perfil mais ativo do indivíduo, o resgate da cidadania, a necessidade de aproximação com a população para facilitar seu convencimento e sua adesão, a exigência de correspondência entre as demandas sociais e as políticas públicas, bem como o crescimento dos níveis de controle estatal e de fiscalização social são fatores significativos na compreensão da Administração Pública e de suas novas técnicas de gestão.

Para Cely e Silveira (2011, p. 117), “o homem concreto, inserido na sua realidade histórica, social, econômica, política, dentre outros aspectos, deve ser o núcleo de toda a atuação administrativa”. Neste sentido, é imperioso que a função pública e as relações havidas entre cidadão e Administração Pública se humanizem. A vertente orientadora da humanização da função pública passa, necessariamente, pela confiança, lealdade e boa-fé que deve se fazer presente em todos os atos.

A participação popular na Administração Pública, relacionada com o princípio da transparência, apresenta várias finalidades como controle e fiscalização social, racionalidade na tomada de decisões, legitimidade na condução dos negócios públicos e reformulação das relações entre Estado e sociedade.

Segundo Martins Júnior (2010), transparência não consiste apenas na informação à sociedade do que a Administração Pública executa, planeja ou realiza, mas também na

---

\* Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA/UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Mestranda em Administração (PPGA/UFSM). *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

\*\* Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA/UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Doutoranda em Administração (PPGA/UFSM). *E-mail*: alecarpes.adm@hotmail.com

\*\*\* Departamento de Ciências Administrativas (UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900. Santa Maria, Rio Grande do Sul. Doutora em Administração (UFGM). Coordenadora do curso de Mestrado Profissional em Gestão de Organizações Públicas (UFSM). *E-mail*: flaviascherer@globo.com

\*\*\*\* Programa de Pós-Graduação em Administração – PPGA UFSM. Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Doutoranda em Administração – PPGA/UFSM. *E-mail*: va.almeida@hotmail.com

\*\*\*\*\* Curso de Administração (UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Aluno de graduação em Administração (UFSM). *E-mail*: rafaelbbrandi@gmail.com

\*\*\*\*\* Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA/UFSM), Avenida Roraima, 1000, 97105-900, Santa Maria, Rio Grande do Sul. Especialista em Gestão Pública (UFSM). *E-mail*: atriciapires@yahoo.com.br

explicação da sua atuação e avaliação do grau de influência da própria sociedade no processo de tomada de decisão.

Diante desse contexto, torna-se relevante ampliar o conhecimento referente às publicações científicas relacionadas às temáticas de gestão pública e transparência pública. Para tanto, o presente estudo tem como objetivo analisar as características das publicações sobre estas duas temáticas conjuntamente, na base de dados *Web of Science (WOS)*, no período de 2003 a 2012, bem como identificar se o assunto objeto desta pesquisa pode ser considerado um *hot topics* na área de pesquisa.

Este trabalho está estruturado em quatro seções além desta introdução. A primeira apresenta o aporte teórico sobre gestão pública e transparência pública, a segunda seção trata dos procedimentos metodológicos do estudo. Logo após, apresenta-se a análise e discussão dos resultados. Por fim, apresentam-se as considerações finais da pesquisa.

## **2 Sincronizando gestão pública e transparência pública**

O estímulo à transparência pública constitui-se um dos objetivos essenciais da moderna administração pública. A ampliação da divulgação das ações governamentais aos cidadãos, além de contribuir para o fortalecimento da democracia, prestígio e desenvolve as noções de cidadania. Além disso, o direito de acessar informações detidas pelas autoridades públicas é um direito humano fundamental que deve ser efetivado nos níveis nacional, estadual e municipal, através de legislação abrangente baseada na premissa da abertura máxima, presumindo que toda informação é acessível, sujeita apenas a um restrito sistema de exceções.

Diante deste quadro, a gestão pública voltada para a transparência enfrenta desafios constantes, tais como a estruturação e disponibilização de informações confiáveis, oportunas e personalizadas para apoiar as decisões da administração pública. Ademais, faz-se necessário que a elaboração e o controle do planejamento estratégico estejam alinhados com os anseios dos cidadãos. (LEITE; REZENDE, 2010).

A transparência pública não se resume apenas à publicidade de informações, conforme salienta Martins Júnior (2010), ela engloba instrumentos como a motivação e a participação popular na gestão pública, que juntas concretizem a ideia da mais ampla visibilidade da atuação e gestão dos interesses públicos e, conseqüentemente, viabilizam a ruptura do modelo tradicional, secreto e hermético de administração pública e caminham para a consolidação do Estado Democrático de Direito.

Na mesma linha de pensamento, Ferreira (2011) infere que atuar transparentemente exige mais que a publicação de dados governamentais para fins de prestação de contas do governo ao cidadão; uma gestão que deseja atuar de forma correta deve instituir mecanismos para resolver o problema da cultura de segredo dentro do governo. Para o autor (2011) resta à gestão pública tornar transparentes seus programas e facilitar o acesso a dados não confidenciais; desse modo compete a cada órgão ou entidade da administração identificar os dados e informações que poderão ser agregados e disponibilizados à sociedade por meio dos preceitos de governo aberto. No

entanto, Lopes (2007) argumenta o fato de não apenas prover acesso à informação pública ao cidadão, mas também estimular sua participação ativa na tomada de decisões e na formulação de políticas, incluindo a própria construção da informação pública.

Cruz, Silva e Santos (2009) ressaltam que a transparência deve caracterizar todas as atividades realizadas pelos gestores públicos, de maneira que os cidadãos tenham acesso a e compreensão daquilo que os gestores governamentais têm realizado a partir do poder de representação que lhes foi confiado. Corroborando, Grau et al. (2005) inferem que a verdadeira transparência está na possibilidade de a sociedade obter e interpretar a informação completa, oportuna e confiável sobre a gestão pública e conduta dos servidores públicos, não estando restrito o acesso de dados que, muitas vezes, apresentam-se de forma maquiada e dissimulada.

De acordo com Piotrowski (2011), uma variedade de indicadores e fatores precisa ser considerada quando se discute transparência na gestão pública. Entre eles estão as quatro funções administrativas principais que são elementos da transparência: a divulgação antecipada ou proativa de informações públicas, a realização de sessões públicas, a atenção aos pedidos de documentos e materiais e o gerenciamento de documentos. Estas funções administrativas básicas são afetadas por uma série de fatores envolvidos, tais como a cultura administrativa, o papel dos meios de comunicação locais, os recursos organizacionais e a competição política.

Além das quatro funções administrativas descritas, diferentes leis e políticas contemplam o princípio da transparência, em específico no Brasil. Entre os dispositivos legais que obrigam as entidades públicas a divulgar suas informações, ressalta-se a Lei da Responsabilidade Fiscal, Lei da Transparência e a Lei de Acesso à Informação Pública.

A criação da Lei de Responsabilidade Fiscal – Lei Complementar 101, de 4 de maio de 2000 – segundo Salles (2010), foi um importante passo na busca da recuperação do equilíbrio das contas públicas, a qual enfatiza a ação planejada e transparente da administração pública e reforça a ligação entre o planejamento e a execução do gasto público. A Lei de Responsabilidade Fiscal visa garantir a transparência da administração pública através da participação da sociedade. Ela preconiza que é por meio da divulgação que deve ser dada transparência a todas as ações relacionadas à arrecadação de receitas e à realização de despesas. Neste sentido, Prux (2011, p. 15) enfatiza que a “Lei de Responsabilidade Fiscal tem contribuído para o desenvolvimento da gestão pública, na medida em que estimula e aprofunda ações efetivas em prol do equilíbrio da gestão fiscal, do atendimento aos limites orçamentários, da efetivação da transparência e da participação popular no Brasil”.

Outro dispositivo legal em evidência trata-se da Lei Complementar 131, de 27 de maio de 2009, que alterou a redação da Lei de Responsabilidade Fiscal, no que se refere à transparência da gestão fiscal, inovando ao determinar a disponibilização, em tempo real, de informações pormenorizadas sobre a execução orçamentária e financeira da União, dos estados, do Distrito Federal e dos municípios.

A LC 131/2009 estabelece que todos os entes possuem obrigação em liberar ao pleno conhecimento e acompanhamento da sociedade, em tempo real, informações pormenorizadas sobre a execução orçamentária e financeira, em meios eletrônicos de acesso público. Essas informações precisam estar disponíveis na rede mundial de computadores, não necessariamente em um Portal da Transparência, contudo, considerando as boas práticas, é desejável concentrar as informações em um só local.

Nesse viés, o acesso às informações sob a guarda de órgãos e entidades públicas é direito fundamental do cidadão e dever do Estado, conforme dispõe a Constituição brasileira em seu Art. 5º, XXXIII, em conjunto com outros incisos dos Arts. 37 e 216. É este dispositivo que a Lei 12.527, também conhecida como Lei de Acesso à Informação Pública, sancionada em 18 de novembro de 2011 pela Presidência da República, regulamenta.

Ao estabelecer este marco regulatório, o Brasil dá um importante passo em sua trajetória de transparência pública. Além de ampliar os mecanismos de obtenção de informações e documentos, estabelece o princípio de que o acesso é a regra, e o sigilo, a exceção, cabendo à administração pública atender às demandas de cidadãos e cidadãs.

A este respeito, Gomes Filho (2005, p. 6) argumenta que “dar transparência aos atos realizados pelos representantes do Poder Público parece não ser uma tarefa fácil, apesar dos modernos recursos tecnológicos disponíveis na atualidade”. A transparência na gestão pública exige uma política específica, trata-se de um princípio a ser implementado de forma concertada e, portanto, exige capacidade da autoridade pública.

Para o autor (2005), o emprego dos novos recursos tecnológicos da informatização pode melhorar a qualidade da informação produzida pela organização, além de causar um impacto extraordinário sobre o seu acesso, uma vez que, por meio da informatização, a organização tanto pode conhecer-se melhor como também oportunizar seu ambiente externo a conhecê-la melhor.

Ribeiro, Sophia e Grigório (2006) consideram que a importância da associação entre conhecimento e tecnologia, no que diz respeito às relações entre política, informação e comunicação social está na produção de evidências para a construção e avaliação social de políticas públicas; no fortalecimento das relações entre sociedade civil e Poder Público para a expansão da participação política nas decisões de interesse coletivo e no desenvolvimento de inovações voltadas para a eficiência da gestão governamental e transparência do setor público.

Apesar dos inúmeros benefícios, Oliveira (2009) lembra que ainda são muitos os desafios e as barreiras em termos de universalização do acesso, entre eles esta a diversidade de produtos e tecnologias ofertados pelo mercado para integração e interoperação de serviços e sistemas; questões de identificação e autenticação eletrônica; o desalinhamento entre a demanda de serviços públicos eletrônicos e as ações produzidas pelas instituições; a disponibilização de conteúdos sem as devidas preocupações com acessibilidade, usabilidade e com o desenho da iniciativa; a própria falta de confiança ou de privacidade da sociedade nos serviços digitais de governo; as

falhas de comunicação e de divulgação, bem como questões orçamentárias, entre outras que necessitam de atenção e se apresentam como obstáculos para um governo mais matricial.

A seguir apresentam-se os delineamentos metodológicos utilizados na realização desta pesquisa.

### **3 Método de estudo**

#### **3.1 Tipo de estudo**

Este estudo foi desenvolvido na perspectiva de uma pesquisa bibliométrica, objetivando intensificar o conhecimento acerca das peculiaridades que envolvem as publicações científicas sobre Gestão Pública (*Public Management*) e Transparência Pública (*Public Transparency*), além de averiguar se o assunto objeto desta pesquisa pode ser considerado um *hot topic* para futuras pesquisas.

A bibliometria, segundo Fonseca (1986), é uma técnica quantitativa e estatística de medição dos índices de produção e disseminação do conhecimento científico. Para Araújo (2006), a área mais importante da bibliometria é a análise de citações, a qual contribui para o desenvolvimento da ciência; provê o necessário reconhecimento de um cientista por seus colegas; estabelece os direitos de propriedade e prioridade da contribuição científica de um autor; constitui importantes fontes de informação; ajuda a julgar os hábitos de uso da informação e mostra a literatura que é indispensável para o trabalho dos cientistas.

A análise dos dados deste estudo sustentou-se na abordagem quantitativa, na qual se procurou investigar as seguintes variáveis: evolução das publicações nos últimos 10 anos, áreas temáticas, tipos de documentos, principais autores, título das fontes, instituições, idiomas, países e análise do número de vezes que cada publicação foi citada através do índice *h-b* e do índice *m* do assunto.

#### **3.2 Definição da amostra**

A coleta das informações utilizadas nesta pesquisa foi realizada através do sistema *Web of Science* do índice de citações *ISI Citation Indexes*, o qual foi publicado pela primeira vez na imprensa em 1963, com dados de citações a partir de 1945. (GARFIELD, 1961).

De acordo com Bar-Ilan (2008), em setembro de 2008, Thomson Reuters adicionou à *ISI Web of Science* as citações indexadas dos anais de conferências da área de Ciências, Ciências Sociais e Humanas. A *Web of Science* oferece acesso direto ao fluxo de informações multidisciplinar retrospectivas de cerca de 8.700 dos periódicos de maior prestígio, com alto impacto no mundo da pesquisa. (THOMSON SCIENTIFIC, 2012).

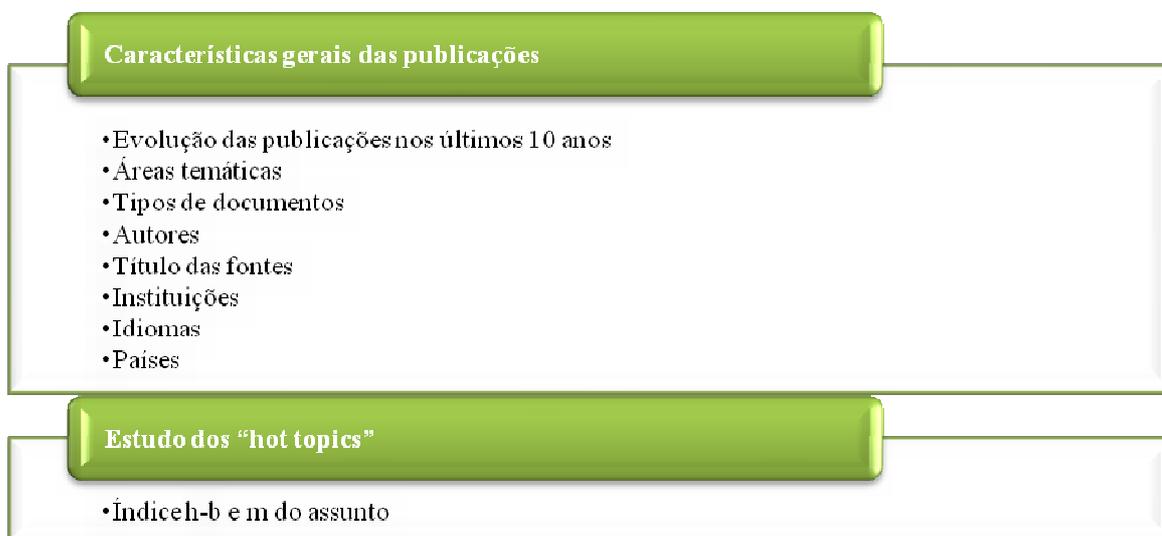
As referências de todos os itens indexados são extraídos, e a interface das referências citadas lista todas as citações de trabalhos às obras de um autor, independentemente dos itens citados serem indexados pela *Web of Science*. (BAR-ILAN, 2008).

A coleta dos dados foi realizada a partir do mecanismo de busca da *WOS*, com as palavras-chave: Gestão Pública (*Public Management*) e Transparência Pública (*Public Transparency*), delimitando-se a coleta de dados para o período de 2003 a 2012 e tendo como critério que a expressão deveria aparecer no tópico das publicações, a fim de propiciar que as publicações estariam diretamente associadas ao tema pesquisado.

### 3.3 Modelo conceitual e etapas para a coleta de dados

Para proceder à análise bibliométrica, o estudo buscou identificar as variáveis dispostas na figura 1.

**Figura 1** – Modelo Conceitual para análise bibliométrica



A realização da pesquisa dividiu-se em duas etapas. A primeira etapa compreendeu a busca inicial das palavras-chave: Gestão Pública (*Public Management*) e Transparência Pública (*Public Transparency*) selecionando-se tópico (*topic*) no mecanismo de busca da base *WOS*, delimitando-se o período de tempo da busca de 2003 a 2012. Ressalte-se que as palavras-chave utilizadas no estudo foram pesquisadas conjuntamente, na forma de uma expressão.

A seguir foram levantadas as seguintes informações: evolução das publicações nos últimos 10 anos, áreas temáticas, tipo de documentos, autores, título das fontes, instituições, idiomas e países.

Na segunda etapa, foram analisados os índices h-b e m do assunto, a fim de identificar se as temáticas Gestão Pública (*Public Management*) e Transparência Pública (*Public Transparency*) configuram-se como um *hot topic*.

O *h-index* (índice-h) foi proposto por Hirsch (2005) na pesquisa denominada *An index to quantify an individual's scientific research output*, como forma de caracterizar a produção científica de um pesquisador. Hirsch (2005) parte do princípio de que a quantificação do impacto e a relevância da produção científica individual são muitas

vezes necessárias para a avaliação de pesquisadores e comparação de propósitos de pesquisa.

Posteriormente, Banks (2006) propôs o índice h-b uma extensão do *h-index*, que é obtido por meio do número de citações de um tópico ou combinação em determinado período, listados em ordem decrescente de citações. Para a análise dos índices h-b e m, foram utilizadas as definições de Banks (2006) evidenciadas no quadro 1.

**Quadro 1** – Definições para classificação de *hot topics*

Índice <i>m</i>	Tópico/combinação
$0 < m \leq 0,5$	Pode ser de interesse para pesquisadores em um campo específico de pesquisa, o qual engloba uma comunidade pequena;
$0,5 < m \leq 2$	Provavelmente pode se tornar um <i>hot topic</i> como área de pesquisa, no qual a comunidade é muito grande ou o tópico/combinação apresenta características muito interessantes;
$m \geq 2$	É considerado um tópico exclusivo com alcance não apenas na sua própria área de pesquisa e é provável que tenha efeitos de aplicação ou características únicas.

Fonte: Banks (2006).

O índice h-b é encontrado em publicações que tenham obtido um número de citações igual ou maior à sua posição no *ranking*. Banks (2006) também explica o cálculo do índice *m*, o qual é obtido pela divisão do índice h-b pelo período de anos que se deseja obter informações (*n*). A partir das definições de Banks (2006), neste estudo serão consideradas *hot topic* as combinações com índice  $m \geq 2$ .

Desse modo, de acordo com as etapas expostas, foi realizada a análise bibliométrica do referido estudo, apresentada a seguir.

## 4 Análise e discussão dos resultados

A partir dos resultados da pesquisa realizada na base *WOS*, no período de 2003 a 2012, evidenciam-se as principais características da produção científica relacionada às expressões gestão pública (*public management*) e transparência pública (*public transparency*), sendo que foram encontradas 502 publicações.

### 4.1 Características gerais das publicações

A seguir estão apresentadas as características gerais das publicações relacionadas às temáticas e de acordo com as seguintes categorias: evolução das publicações nos últimos 10 anos, áreas temáticas, tipo de documentos, autores, título das fontes, instituições, idiomas e países.

#### 4.1.1 Evolução das publicações nos últimos 10 anos

No período compreendido entre 2003 e 2012, constatou-se que o número de publicações relacionadas ao tema aumentou gradativamente, sendo que o ano de 2012 representa o período de maior produção no período analisado. O ano de 2005 por sua vez configura-se como o que apresentou o menor número de publicações relacionadas

às temáticas. A figura 2 apresenta a evolução da produção científica relacionada à gestão pública e transparência pública.

**Figura 2** – Evolução das publicações nos últimos 10 anos



Fonte: WOS/jul. 2013.

Comparando a quantidade de publicações do ano 2000 com a do ano 2012, evidencia-se que o número de trabalhos triplicou, demonstrando o crescimento da produção científica relacionada aos temas. Também foi possível perceber que a exceção de 2004 e 2005, os demais anos demonstraram um crescimento ano após ano da produção científica no período analisado.

#### 4.1.2 Áreas temáticas das publicações

A tabela 1 apresenta as dez principais áreas temáticas relacionadas ao tema, de acordo com o número de publicações.

**Tabela 1** – Áreas temáticas do estudo sobre *public management* e *public transparency*

Áreas temáticas	Nº publicações
<i>Business Economics</i> (Economia de Negócios)	115
<i>Public Administration</i> (Administração Pública)	108
<i>Environmental Sciences Ecology</i> (Ciência Ambiental Ecológica)	70
<i>Government Law</i> (Leis do Governo)	44
<i>Computer Science</i> (Ciência da Computação)	42
<i>Engineering</i> (Engenharia)	38
<i>Public Environmental Occupational Health</i> (Saúde Ocupacional Ambiental Pública)	38
<i>Information Science Library Science</i> (Biblioteconomia e Ciência da Informação)	24
<i>Social Science</i> (Ciências Sociais)	23
<i>Health Care Sciences Services</i> (Serviços de Sistema de Saúde)	20

Fonte: WOS/jul. 2013.

\* As publicações foram classificadas em mais de uma área temática, desse modo o total é superior ao número total de publicações.

A diversidade de áreas temáticas relacionadas à *public management e public transparency* pode ser observada na tabela 1. A maioria dos estudos está relacionada a duas áreas temáticas: “Economia de Negócios” e “Administração Pública”, o que de certa forma corrobora os achados de Salles (2010).

#### 4.1.3 Tipos de documentos

A tabela 2 apresenta os tipos de documentos referentes às publicações encontradas.

**Tabela 2** – Classificação das publicações quanto ao tipo

<b>Tipos de publicação</b>	<b>Frequência</b>	<b>%</b>
Artigos	368	69,97
<i>Papers em Anais</i>	135	25,66
Resenhas	16	3,04
Material editorial	7	1,33
<b>Total</b>	<b>526</b>	<b>100</b>

Fonte: WOS/jul .2013.

\* As publicações foram classificadas em mais de um tipo, desse modo o total é superior ao número total de publicações.

A maioria das publicações encontradas está em artigos, correspondendo a 69,97% das publicações, seguidos de *papers* em Anais, representando 25,66%, evidenciando o caráter científico das mesmas. Estes resultados corroboram com Gomes Filho (2005) ao afirmar que o emprego dos novos recursos tecnológicos da informatização pode melhorar a qualidade da informação produzida pelos governos, além de causar um impacto extraordinário sobre o seu acesso uma vez que, por meio da informatização, a organização tanto pode conhecer-se melhor como também oportunizar seu ambiente externo a conhecê-la melhor. Neste sentido, destacam-se os principais periódicos que têm produzido publicações sobre as temáticas estudadas como os evidenciados na tabela 4.

#### 4.1.4 Principais autores

Os autores que mais publicaram sobre as temáticas gestão pública e transparência pública de forma conjunta estão apresentados na tabela 3. Foram selecionados os 10 primeiros autores com maior número de publicações.

**Tabela 3** – Quantidade de artigos publicados por autor

<b>Autor</b>	<b>Artigos publicados</b>
TORRES, L.	5
ANANDA, J.	4
BOLIVAR, M.P.R.	4
HERATH, G.	3
PINA, V	3
ALAM, Q	2
BARBER, D.S	2
BROWN, E.M.	2
COOKSON, B.D.	2
COOPER, B.S.	2

Fonte: WOS/jul. 2013.

Observou-se uma multiplicidade e diversidade quanto à autoria dos trabalhos, já que uma pequena parcela desses autores publicou um número elevado de artigos sobre a temática. O autor Torres L. lidera o número de publicações relacionadas ao tema com cinco publicações no período analisado. Torres L. fixou seus estudos na Espanha, tendo o seu primeiro trabalho científico publicado em 1893.

#### **4.1.5 Títulos das fontes**

A tabela 4 apresenta as principais fontes de publicações relacionadas aos temas gestão pública e transparência pública conjuntamente.

**Tabela 4** – Principais fontes

<b>Título da fonte</b>	<b>Artigos</b>
<i>International Review of Administrative Sciences</i>	9
<i>Public Management Review</i>	8
<i>Government Information Quarterly</i>	7
<i>Ecological Economics</i>	6
<i>Public Administration and Development</i>	6
<i>Revista Del Clad Reforma y Democracia</i>	6
<i>Environmental Science Policy</i>	5
<i>Journal of Business Ethics</i>	5
<i>Journal of Environmental Management</i>	5
<i>Journal of Risk Research</i>	5

Fonte: WOS/jul. 2013.

As publicações encontradas estão vinculadas em sua maioria aos seguintes periódicos: *International Review of Administrative Sciences*, *Public Management Review*, *Government Information Quarterly*, *Ecological Economics*, *Public Administration and Development* e *Revista Del Clad Reforma y Democracia*.

Desse modo, constatou-se que grande parte das publicações está relacionada a periódicos que tratam especificamente dos temas. O local de maior destaque é o *International Review of Administrative Sciences* (Revista Internacional de Ciências Administrativas) que é considerado o *jornal* mais antigo da administração pública. Esta revista é focada em temas comparativos e internacionais; estimula a reflexão sobre as novas técnicas e abordagens em matéria de governança, o diálogo entre acadêmicos e profissionais e debates sobre o futuro da gestão pública e administração pública.

A *Public Management Review* (Análise da Gestão Pública), por sua vez, dedica-se a publicar o melhor em novos desenvolvimentos em pesquisa empírica ou compreensão teórica sobre gestão pública e implementação de políticas públicas. É especialmente interessado no trabalho interdisciplinar e intersetorial. Atualmente é editado pelo presidente da IRSPM, Stephen P Osborne, e apoiado por um conselho editorial muito ativo. Ele é totalmente credenciado pelo *ISI Web of Knowledge* e incluído no *Social Sciences*, área temática destacada na figura 2.

#### 4.1.6 Principais Instituições

As instituições que mais publicaram trabalhos relacionados aos temas *public management* e *public transparency* estão em destaque na Tabela 5.

**Tabela 5** – Principais instituições

Instituição	Nº Artigos
<i>University Cardiff – Grã-Bretanha</i>	5
<i>University Harvard – Estados Unidos</i>	5
<i>University La Trobe – Austrália</i>	5
<i>University Monash – Austrália</i>	5
<i>University Granada – Espanha</i>	5
<i>University Southampton – Reino Unido</i>	5
<i>University Washington – Estados Unidos</i>	5
<i>University Zaragoza – Espanha</i>	5
<i>University Maastricht – Holanda</i>	4
<i>University Northwestern – Estados Unidos</i>	4

Fonte: WOS/jul. 2013.

Pode-se inferir que não houve uma instituição-destaque em relação às publicações sobre as temáticas. As instituições *University Cardiff (Grã-Bretanha)*, *University Harvard (Estados Unidos)*, *University La Trobe (Austrália)*, *University Monash (Austrália)*, *University Granada (Espanha)*, *University Southampton (Reino Unido)*, *University Washington (Estados Unidos)* e *University Zaragoza (Espanha)* publicaram cinco trabalhos, cada uma, no período de 2003 a 2012.

Evidenciou-se ainda que dentre as 10 instituições que mais publicaram acerca das temáticas, as universidades dos Estados Unidos (3), da Austrália (2) e Espanha (2) apresentam-se como os países que mais têm publicado sobre os temas pesquisados.

#### 4.1.7 Idiomas e países

O idioma inglês se sobressai representando 473 (94,22%) das publicações. As demais publicações são em espanhol 16 (3,20%) e francês com 13 (2,58%) das 502 publicações analisadas. A tabela 6 apresenta os principais países que possuem publicações relacionadas ao tema pesquisado.

**Tabela 6** – Principais países

Países	Publicações
Estados Unidos	126
Inglaterra	56
China	37
Austrália	32
Canadá	32
Espanha	27
Países Baixos	25
Alemanha	22
França	17
Noruega	16

Fonte: WOS/jul. 2013.

Os Estados Unidos (126) lideram o *ranking* de publicações sobre os temas, seguido da Inglaterra (56), China (37), Austrália (32) e do Canadá (32).

## 4.2 Estudo dos *hot topics* relacionados aos temas Gestão Pública e Transparência Pública

### 4.2.1 Índice h-b e m do assunto

Visando a verificar a emergência das temáticas estudadas, procedeu-se o cálculo do índice h-b e m das expressões gestão pública (*public management*) e transparência pública (*public transparency*), conforme tabela 7.

**Tabela 7** – Índice h-b e m da expressão *public management* e *public transparency*

Tema	Total de artigos	índice h-b	índice m
<i>Public Management</i> e <i>Public Transparency</i>	502	23	2,30

Fonte: WOS/jul. 2013.

A partir do exposto na tabela 7, é possível depreender que as temáticas estudadas neste artigo compreendem de um *hot topic*, considerando as definições de Banks (2006), tendo em vista que apresenta o coeficiente  $m \geq 2$ .

## 5 Considerações finais

A transparência pública deve partir de uma gestão pública em que se concretize a convergência entre a ética e a política, considerando como seus elementos mensuráveis a honestidade, eficiência e eficácia. Atualmente este é o grande desafio enfrentado pela administração pública em todos os âmbitos. Neste sentido, este estudo se propôs a analisar as características das publicações sobre gestão pública e transparência pública conjuntamente na base de dados *Web of Science (WOS)* no período de 2003 a 2012, bem como identificar se o assunto objeto desta pesquisa é considerado um *hot topics* na área de estudo.

Com base nos resultados, foi possível constatar que, no período compreendido entre 2003 e 2012, o número de publicações relacionadas aos temas aumentou gradativamente, sendo que o ano de 2012 representa o período de maior produção no período analisado. O ano de 2005, por sua vez, configura-se como o que apresentou o menor número de publicações relacionadas às temáticas.

As publicações estão relacionadas em sua maioria a duas áreas temáticas: Economia de Negócios e Administração Pública. O autor Torres L. lidera o número de publicações relacionadas aos temas. Entre os periódicos com maior número de publicações, destacam-se o *International Review of Administrative Sciences* e o *Public Management Review*.

O idioma inglês se sobressai representando 473 (94,22%) das publicações. Os Estados Unidos (126) lideram o *ranking* de publicações sobre os temas, seguido da Inglaterra (56) e China (37).

Ainda, orientando-se pelas considerações de Banks (2006), constatou-se que as temáticas: gestão pública e transparência pública, caracterizam-se como um *hot topic* – uma vez que apresentaram o coeficiente de 2,30 (coeficiente  $m \geq 2$ ). Desta forma, pode-se considerar um assunto que tem despertado o interesse para o desenvolvimento de novos estudos, fato confirmado pela evolução das publicações ao longo da última década, evidenciada na figura 2.

A partir da análise da produção científica sobre gestão pública e transparência pública de forma conjunta na base *WOS*, foi possível evidenciar a sua emergência no âmbito acadêmico, tendo em vista que o próprio tema representa um tópico quente de pesquisa.

Como limitação do estudo, destaca-se a sua realização utilizando apenas uma base de dados específica. Por esta razão, sugere-se que estudos futuros desta natureza tenham uma amplitude maior, abrangendo, por exemplo, eventos acadêmicos nacionais e internacionais, periódicos científicos ou outras importantes bases de dados científicos.

### Referências

- ARAÚJO, C. A. Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. *Em Questão*, Porto Alegre, v. 12, n. 1, p. 11-32, jan./jun. 2006.
- BANKS, M. G. *An extension of the Hirsch index: indexing scientific topics and compounds*. 2006. Disponível em: <<http://www.arxiv.org/abs/physics/0604216>>. Acesso em: jul. 2010.

- BRASIL. Lei 12.527, de 18 de novembro de 2011. Regula o acesso à informação previsto na Constituição Federal. *Diário Oficial República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 18 nov. 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2011-2014/2011/Lei/L12527.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2011/Lei/L12527.htm)>. Acesso em: 10 set. 2012.
- BAR-ILAN, J. Which h-index? A comparison of WOS, Scopus and Google Scholar. *Scientometrics*, v. 74, n. 2, p. 257-271, 2008.
- CELY, M. L. B.; SILVEIRA, R. D. (Coord.). *Direito disciplinário internacional: estudos sobre a formação, profissionalização, disciplina, transparência, controle e responsabilidade da função pública*. Belo Horizonte: Fórum, 2011.
- CRUZ, C. F.; SILVA, L. M.; SANTOS, R. Transparência da gestão fiscal: um estudo a partir dos portais eletrônicos dos maiores municípios do Estado do Rio de Janeiro. In: II ENCONTRO DE ADMINISTRAÇÃO DA INFORMAÇÃO, 2., 2009, Recife. *Anais eletrônicos...* Recife: Enadi/Anpad, 2009. Disponível em: <[http://www.anpad.org.br/evento.php?acao=trabalho&cod\\_edicao\\_subsecao=466&cod\\_evento\\_edicao=44&cod\\_edicao\\_trabalho=10082](http://www.anpad.org.br/evento.php?acao=trabalho&cod_edicao_subsecao=466&cod_evento_edicao=44&cod_edicao_trabalho=10082)>. Acesso em: 25 ago. 2012.
- FERREIRA, R. D. *O governo aberto nas regiões Sul e Sudeste do Brasil: uma caracterização das atividades eletrônicas desenvolvidas*. 2011. 75 f. Monografia (Especialização em Gestão Pública) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2011.
- FONSECA, E. N. *Bibliometria: teoria e prática*. São Paulo: Cultrix, 1986.
- GARFIELD, E. Science Citation Index. *Science Citation Index 1961, 1*. 1963. Disponível em: <<http://garfield.library.upenn.edu/papers/80.pdf>>. Acesso em: 3 jul. 2012.
- GOMES FILHO; A. B. O desafio de implementar uma gestão pública transparente. In: CONGRESSO INTERNACIONAL DEL CLAD SOBRE LA REFORMA DEL ESTADO Y DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, 10., 2005, Santiago, Chile. *Anais eletrônicos...* Brasília: BVC / CGU, 2005. Disponível em: <[https://bvc.cgu.gov.br/bitstream/123456789/2698/1/o\\_desafio\\_de\\_implementar.pdf](https://bvc.cgu.gov.br/bitstream/123456789/2698/1/o_desafio_de_implementar.pdf)>. Acesso em: 2 set. 2012.
- GRAU, N. C. et al. *Gestão pública e participação: cadernos da Fundação Luís Eduardo Magalhães*. 20. ed. Salvador: Flem, 2005.
- HIRSCH, J. E. An index to quantify an individual's scientific research output. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, v. 102, n. 46, p. 16.569-16.572, 2005.
- LEITE, L. O.; REZENDE, D. A. Modelo de gestão municipal baseado na utilização estratégica de recursos da tecnologia da informação para a gestão governamental: formatação do modelo e avaliação em um município. *RAP*, Rio de Janeiro, n. 44(2), mar./abr. 2010. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v44n2/12.pdf>>. Acesso em: 25 ago. 2012.
- LOPES, C. A. Acesso à informação pública para a melhoria da qualidade dos gastos públicos – literatura, evidências empíricas e o caso brasileiro. *Caderno Finanças Públicas*, Brasília, n. 8, dez. 2007. Disponível em: <[http://www.esaf.fazenda.gov.br/esafsite/publicacoes-esaf/caderno-financas/CFP8/CFP\\_n8\\_art1.pdf](http://www.esaf.fazenda.gov.br/esafsite/publicacoes-esaf/caderno-financas/CFP8/CFP_n8_art1.pdf)>. Acesso em: 2 set. 2012.
- MARTINS JÚNIOR, W. P. *Transparência administrativa: publicidade, motivação e participação popular*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.
- OLIVEIRA, J. B. F. Governo eletrônico: uma visão sobre a importância do tema. *Informática Pública*, Brasília, n. 11(1), 2009. Disponível em: *site eletrônico*. Acesso em: 3 set. 2012.
- PIOTROWSKI, S. J. La operacionalización de latransparencia municipal: funciones administrativas básicas y factoresintervinientes. *Transparencia y Privacidad*, México, n 1, segundo semestre 2011. Disponível em: <[http://revista.ifai.org.mx/numero\\_1/articulos\\_1\\_es.html](http://revista.ifai.org.mx/numero_1/articulos_1_es.html)>. Acesso em: 3 set. 2012.
- PRUX, P. R. *Transparência e participação popular nas audiências públicas sobre elaboração e discussão do PPA, LDO e LOA no Rio Grande do Sul de 2007 a 2010*. 2011. 63 f. Monografia (Especialização em Gestão Pública) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2011.
- RIBEIRO, P.; SOPHIA, D. C.; GRIGÓRIO, D. A. Gestão governamental e sociedade: informação, tecnologia e produção científica. *Ciência e Saúde Coletiva*, Rio de Janeiro, n. 12(3), out. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.org/pdf/csc/v12n3/12.pdf>>. Acesso em: 3 set. 2012.

SALLES, H. M. *Gestão democrática e participativa*. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC; Brasília: Capes: UAB, 2010.

THOMSON SCIENTIFIC. *Web of Science*, 2012. Disponível em:  
<<http://scientific.thomson.com/products/wos/>>. Acesso em: 9 jul. 2012.

# A contribuição da experiência internacional na carreira do profissional de comércio exterior

Júlia Thomazoni\*  
Fernanda Lazzari\*\*

## 1 Introdução

Nos últimos anos, o número de estudantes brasileiros no Exterior aumentou significativamente. Segundo dados divulgados pela *Revista Veja*, em fevereiro de 2011 cerca de 42 mil estudantes vivenciaram experiências no Exterior em 2004. Em menos de dez anos, este número quase quadruplicou, com 160 mil brasileiros estudando no Exterior em 2010. Naquele ano, o Brasil ocupava o sétimo lugar no *ranking* de países exportadores de estudantes e estimava-se que finalizaria 2011 na terceira colocação.

Diante das experiências vividas por aqueles que puderam estudar no Exterior, muitos consideram esta atividade um complemento ao currículo profissional. Desta forma, a experiência internacional surge como uma oportunidade de qualificação, especialmente pelo fato de a globalização demandar profissionais capazes de atuar no cenário mundial. Além disso, o fato de o mercado de trabalho estar cada vez mais competitivo faz com que os profissionais busquem aperfeiçoar-se e diferenciar-se dos demais. Os recrutadores exigem boa formação profissional, e aqueles que almejam um diferencial em sua carreira buscam constantemente formas de inovar.

Com base nas informações anteriores, o presente estudo tem como objetivo analisar a contribuição da experiência internacional na carreira do profissional de Comércio Exterior atuante em Caxias do Sul, na perspectiva de profissionais dos setores de importação e/ou exportação, responsáveis pela contratação de profissionais desta área.

Diversos estudos foram feitos para demonstrar os benefícios de uma experiência internacional; porém, geralmente estes são limitados. (MCKEOWN, 2009). Além disso, pesquisas que relacionam estes benefícios, com a carreira do profissional de Comércio Exterior, ainda são raras. Tomando-se por base a cidade de Caxias do Sul, torna-se ainda mais difícil encontrar estudos específicos nesta área. Dessa forma, os achados deste estudo servirão para complementar estudos feitos anteriormente. Isso permitirá que estudantes e profissionais de Comércio Exterior tenham mais informações para decidir se a experiência internacional é pertinente ao currículo, já que, na busca das melhores opções de qualificação e diferenciação profissional, é comum surgir uma dúvida sobre o que será mais valorizado pelo mercado de trabalho.

Este estudo ainda poderá ser utilizado pelas instituições de ensino de Caxias do Sul, no que tange aos incentivos à experiência internacional, analisando seus programas

---

\* Graduada em curso de Comércio Internacional pela Universidade de Caxias do Sul e Pós-Graduada no curso Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas. E-mail: [julia.thomazoni@gmail.com.br](mailto:julia.thomazoni@gmail.com.br)

\*\* Doutora em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e professora no curso de Comércio Internacional da Universidade de Caxias do Sul. E-mail: [fernandalazzari@hotmail.com](mailto:fernandalazzari@hotmail.com)

de intercâmbio ou, até mesmo, a falta deles. Já que muitas instituições buscam aumentar o número de estudantes envolvidos e programas internacionais oferecidos, é importante investigar quais os efeitos que esta experiência causa em seus participantes. (McKEOWN, 2009). Outro público beneficiado pelo estudo serão as empresas de Caxias do Sul que necessitam contratar profissionais de Comércio Exterior. Os recrutadores de talentos poderão utilizar os achados deste estudo como base para avaliar suas políticas de contratação, e até mesmo de retenção de profissionais.

## **2 Referencial teórico**

Friedman (2009) classifica a globalização em três etapas: i) globalização de países; ii) globalização de empresas; e iii) globalização de pessoas. Para o autor, com a globalização das pessoas, os indivíduos passam a contribuir e concorrer mundialmente, o que os leva a um questionamento sobre qual é a melhor forma de se inserir neste âmbito mundial.

Há algum tempo, os profissionais precisavam adquirir experiência profissional para estarem prontos para uma experiência internacional, mas hoje é o oposto: o indivíduo necessita da experiência internacional para estar pronto para o mercado de trabalho. (PADILLA; TODESCHINI, 2010). Apesar de ser muito difícil para um indivíduo mencionar o valor de uma experiência internacional no seu currículo, já que os benefícios são intangíveis e difíceis de articular, este é um fator decisivo na hora da contratação. (PADILLA; TODESCHINI, 2010).

A internacionalização é uma ferramenta que permite às pessoas desenvolverem habilidades que serão necessárias para se sobreviver no mundo globalizado. (MCCABE, 2001). Apesar de muitos nunca realizarem uma experiência no Exterior, a maioria será desafiada profissional e pessoalmente por uma economia e sociedade global. (DOYLE et al., 2010). A experiência internacional possui desafios e dificuldades, assim como altos e baixos, proporcionando a esta experiência a capacidade de acelerar o crescimento pessoal (MILSTEIN, 2005), sendo que o desenvolvimento de habilidades individuais torna o cidadão mais competitivo no mercado de trabalho nacional e internacional. (STALLIVIERI, 2002). Muitas pessoas que viveram no Exterior reconhecem mudanças em si após a experiência internacional. (MILSTEIN, 2005). Há previsões de que as próximas gerações de executivos deverão ter experiência no Exterior para alcançarem cargos gerenciais. (ADLER, 1995).

Entre outras competências, a comunicação em línguas estrangeiras e o entendimento da realidade de outros países tornam o indivíduo mais capacitado para competir profissionalmente. (STALLIVIERI, 2010). McCabe (2001) acredita que a experiência internacional desenvolve a proficiência em outras línguas, entendimento entre culturas e consciência de sua própria tendência etnocêntrica. Sutton e Rubin (2004) sugerem que estudantes que interagem com falantes nativos da língua em situações cotidianas terão vantagem sobre aqueles que aprendem somente em sala de aula. Entretanto, faz-se necessário desenvolver algo além da língua estrangeira: o *global*

*mindset*, que se trata de diversas habilidades em entender, comunicar-se e gerir pessoas de diferentes procedências. (PADILLA; TODESCHINI, 2010). O objetivo por trás de programas de intercâmbio estudantil é que os indivíduos sejam competentes internacional e culturalmente. (DOYLE et al., 2010).

Sutton e Rubin (2004) realizaram um estudo comparativo entre estudantes que tiveram experiência internacional e estudantes que não tiveram. Aqueles que estudaram no Exterior apresentaram um maior nível de “conhecimento funcional”, definido como realizar atividades cotidianas comuns. No aspecto “conhecimento da interdependência global”, aqueles que estudaram no Exterior também obtiveram melhores resultados. Os autores ainda identificaram que estudantes com experiência internacional superaram seus colegas em conhecimento da geografia mundial. Estudar no Exterior também refletiu nos estudantes maior senso de conhecimento de relatividade cultural, definido por não julgar outras culturas, baseando-se em seus valores etnocêntricos. (SUTTON; RUBIN, 2004). Klooster et al. (2008) sugerem ainda que os participantes de uma experiência no Exterior podem desenvolver autoconsciência e aprender a resolver problemas.

A autoeficácia também é um aspecto desenvolvido com a experiência internacional. Segundo Milstein (2005), autoeficácia é o que acreditamos ser capazes de fazer, mas isso não significa que realmente podemos fazer. Para a autora isso explica por que as pessoas agem de diferentes formas, mesmo possuindo igual conhecimento e habilidades. Em um estudo feito por Milstein (2005), 95,5% dos respondentes perceberam um aumento em sua autoeficácia após a experiência internacional. Green et al. (2008) identificaram em seu estudo que os participantes de uma experiência profissional no Exterior perceberam aumento em sua autoconfiança, autossuficiência, além do desenvolvimento de conhecimento e habilidades. Klooster et al. (2008) sugerem que além de autoconfiança, a maturidade dos estudantes também é desenvolvida.

No estudo de Kawaguchi e Lander (1997), algumas universidades que possuem programa de mobilidade foram questionadas sobre quais eram os benefícios notados entre os estudantes que participavam dos programas. Experiência intercultural, maior motivação para aprender e senso internacional foram as características mais citadas. Brown (2009) identificou, em seu estudo, nove tipos de alterações com estudantes, após um ano de experiência internacional. A autora sugere que os estudantes: i) desafiam estereótipos, desenvolvendo tolerância e sensibilidade; ii) confrontam seu aspecto cultural, adquirindo uma abordagem relativista; iii) aprendem interculturalmente, tornando-se pacíficos; iv) descobrem suas prioridades; v) protegem perspectivas alteradas; vi) descobrem sua voz, lutando por aquilo que acreditam e rejeitando algumas normas da sociedade; vii) tornam-se independentes; viii) testam suas forças, construindo capacidade de lidar com estresse; e, por fim, ix) desenvolvem uma perspectiva internacional, perdendo a tendência etnocêntrica.

Em um estudo publicado em 2002 pelo *The Institute for The International Education of Student* (IES), ao menos três benefícios gerais foram identificados entre alunos que estudaram no Exterior, entre 1950 e 1999. No total, 3.400 pessoas participaram da pesquisa; crescimento profissional, desenvolvimento intercultural, realização estudantil e profissional foram vantagens identificadas após experiências internacionais. Dentro de crescimento pessoal, 97% afirmaram que a experiência os tornou mais maduros, 96% aumentaram a autoconfiança e 89% passaram a tolerar ambiguidades. Já na análise de desenvolvimento cultural, 98% dos entrevistados responderam que passaram a entender melhor seus próprios valores, e 82% afirmaram desenvolver uma visão “mais sofisticada” do mundo. Finalmente, quando observadas as realizações educacionais e de carreira, 87% responderam que a experiência internacional influenciou futuras experiências educativas, e 64% afirmaram que a experiência influenciou na decisão de fazer pós-graduação.

Para Marcotte, Desroches e Poupart (2007), os benefícios da experiência internacional dividem-se em três grupos: i) crescimento pessoal, ii) conscientização cultural; e iii) desenvolvimento da carreira. Em um estudo feito entre estudantes que participaram de programas de mobilidade acadêmica, foram identificadas melhorias na autoconfiança, na autonomia, no senso de iniciativa e nas habilidades de comunicação, correspondendo ao crescimento pessoal. Considerando-se a conscientização cultural, os estudantes relataram abertura cultural e sensibilidade, enquanto para o fator desenvolvimento da carreira, os participantes do programa de mobilidade afirmaram sentir a experiência internacional como útil, para conseguir emprego e entrevistas internacionais.

Magnusson e Boggs (2006) sugerem que a experiência internacional está positivamente associada com a seleção de *CEO* (*chief executive office*). Em um estudo conduzido pelos autores, 48,4% dos *CEOs* escolhidos já haviam realizado alguma experiência internacional, enquanto entre os que não foram selecionados, apenas 25,5% vivenciaram experiências no Exterior. Vale salientar que *CEOs* que possuem experiência internacional atuam principalmente em empresas com maior nível de internacionalização. (MAGNUSSON; BOGGS, 2006). Logo, os autores propõem que o grau de internacionalização da empresa está associado à seleção de *CEOs*, ou seja, empresas com maior internacionalização tendem a valorizar mais os profissionais que possuem esse tipo de experiência.

Entretanto, cabe destacar que a inclusão de programas internacionais nos currículos não produz automaticamente um indivíduo com competência global (KLOOSTER et al., 2008) e apenas a presença em outro país não produz resultados significativos (BREWER; CUNNINGHAM, 2009), sendo que os próprios estudantes sabem quando sua experiência internacional “falhou” ou obteve “sucesso”. Quando a experiência é considerada uma “falha”, os estudantes reconhecem que isso ocorreu por sua própria falta de habilidade e disposição para sair da sua zona de conforto e interagir com a comunidade e cultura do país em questão. (BREWER; CUNNINGHAM, 2009). No

quadro abaixo, encontram-se os principais benefícios identificados, separados pelas categorias sugeridas pelos autores utilizados.

**Figura 1** – Categorias dos benefícios da experiência internacional

Categoria	Benefício
Crescimento pessoal	Autoconfiança / Autoeficácia
	Autoconhecimento
	Conhecimento funcional / Resolução de problemas
	Independência / Autossuficiência / Autonomia
	Maturidade
	Motivação e preparação para possíveis atuações no Exterior
Realização estudantil e profissional	Habilidade em comunicação / Domínio de idiomas
	Perspectivas de engajar-se em programas de educação de qualidade / Motivação para aprender
Desenvolvimento intercultural	Conhecimento e tolerância intercultural
	Senso internacional

### 3 Método

Para este estudo foi utilizada o formato de pesquisa conclusiva, com coleta de dados estruturada e análise quantitativa. Um questionário estruturado foi elaborado, utilizando a escala Likert de cinco pontos para as respostas, adicionando-se uma sexta opção “não sei”. Além disso, foi utilizada para uma das questões uma escala de importância com cinco pontos, sendo que o primeiro, era o menos importante e o último, era o mais importante. O questionário foi elaborado com base nas categorias de benefícios resultantes da experiência internacional, identificadas anteriormente.

Os questionários foram enviados para aqueles que atuam no setor de Comércio Exterior e participam do recrutamento de profissionais para esta área, independentemente de seu cargo na empresa. Nos casos de empresas que não possuem um setor de Comércio Exterior estruturado, o questionário foi enviado para o responsável pelas compras e/ou vendas internacionais. Para a definição das empresas a participarem do estudo, foi utilizada a listagem de todas as empresas importadoras e exportadoras da cidade de Caxias do Sul, durante 2011. Esta relação foi publicada no *site* do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior. (MDIC, 2012). Optou-se por considerar para este trabalho apenas as empresas que importaram ou exportaram, em 2011, um valor superior a um milhão de reais. Destas empresas, 31 responderam ao questionário, representando um percentual de resposta de 23,48%.

### 4 Discussão dos resultados

Para melhor sintetizar os resultados desta pesquisa, optou-se por utilizar três denominações diferentes para tratar da experiência internacional dos respondentes. Para

aqueles que realizaram experiência internacional com objetivos de trabalho ou estudo, por um período igual ou maior que duas semanas, será utilizada a denominação “experiência internacional 2” (EI2). Alguns dos respondentes já realizaram experiência internacional, porém com o propósito de turismo ou com duração inferior a duas semanas. Ainda, em alguns casos, o respondente afirmou já ter vivido uma experiência internacional, porém não forneceu mais informações para se compreender os objetivos ou a duração da mesma. Sendo assim, foi criado o grupo “experiência internacional 1” (EI1). Para se referir aos respondentes que nunca realizaram qualquer experiência internacional, será utilizada a expressão “experiência internacional 0” (EI0).

**Figura 1** – Perfil dos respondentes

Características	Grupo EI0	Grupo EI1	Grupo EI2
Quantidade de respondentes	6	11	16
Respondentes do sexo feminino	3	6	9
Respondentes do sexo masculino	3	5	7
Média de idade	31,67	31	31,13
Respondentes que ocupam cargos de gestão	0	36,36%	37,50%

Entre os dez aspectos identificados no referencial teórico, como benefícios da experiência internacional, oito são considerados, pelos respondentes, com grande importância na contratação de profissionais de Comércio Exterior. Destacam-se: i) habilidade em comunicação/domínio de idiomas; ii) conhecimento funcional/resolução de problemas; iii) motivação e preparação para possíveis atuações no Exterior; e iv) conhecimento e tolerância intercultural. Os itens considerados menos importantes para a contratação foram autoconfiança/autoeficácia e autoconhecimento.

De maneira geral, os respondentes acreditam que a experiência internacional possui benefícios e incentivam a realização da mesma. Entretanto, quando se analisa as características separadamente, os respondentes atribuem notas menores do que quando a experiência internacional é analisada de forma geral. Isso pode ocorrer porque a maioria dos benefícios proporcionados são difíceis de medir, ou ainda, imensuráveis. (PADILLA; TODESCHINI, 2010).

Percebem-se diferenças nas avaliações de respondentes que já viveram uma experiência internacional e aqueles que nunca viveram. Isso pode ser explicado através da teoria *The first time effect*, utilizada por McKeown (2009). Para o autor, a primeira experiência no exterior provoca muitas mudanças no indivíduo, independentemente do tempo de duração ou do objetivo da mesma. Segundo McKeown (2009), o que provoca maiores mudanças é o fato, em si, de o indivíduo visitar outro país pela primeira vez. Porém, entre as pessoas que possuem experiência internacional, aquelas que mais valorizam esta atividade e seus benefícios são aquelas que viajaram ao Exterior, com objetivos de trabalho ou estudo, por um período maior que duas semanas (grupo EI2).

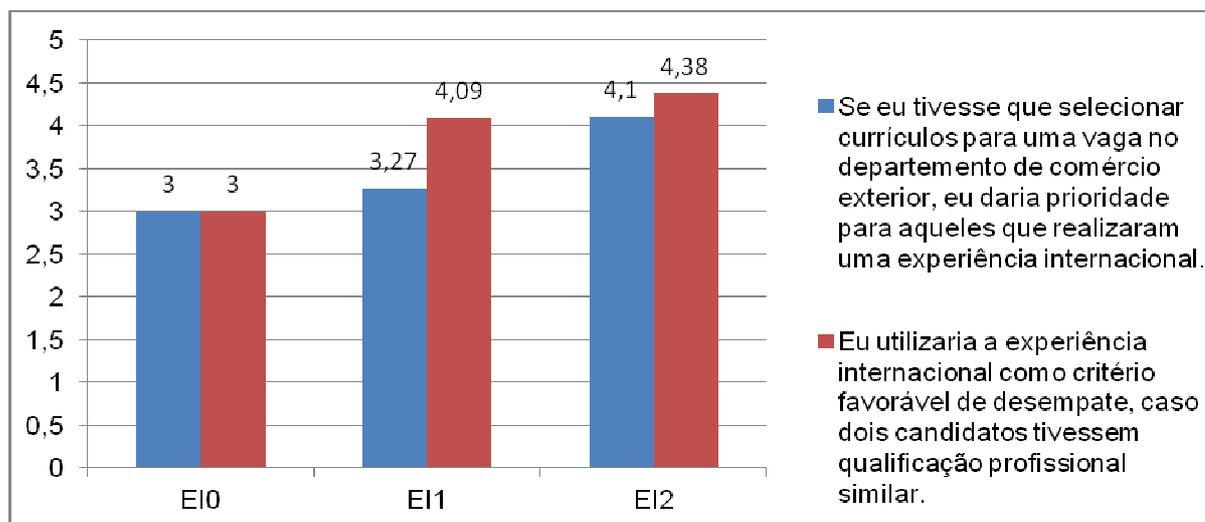
Para quase todos os benefícios apontados, a média dos respondentes do grupo EI2 foi maior do que os outros dois grupos analisados (EI0 e EI1), o que indica que o objetivo da viagem, sendo para estudo ou trabalho, influencia nos benefícios adquiridos. Isso está de acordo com Brewer e Cunningham (2009), que defendem que o aprendizado depende do contexto no qual se realiza a experiência internacional. Isso ainda pode indicar que os respondentes deste grupo identificaram os benefícios citados em suas próprias experiências internacionais; afinal, os próprios estudantes reconhecem quando a experiência foi bem-sucedida. (BREWER; CUNNINGHAM, 2009).

Apesar de ser considerada uma atividade positiva para o profissional, a experiência internacional não é vista com a complexidade que possui. Alguns aspectos do âmbito pessoal, como: i) maturidade; ii) autoconhecimento; e iii) conhecimento funcional/resolução de problemas, não são reconhecidos como características de pessoas que possuem experiência internacional. Kawaguchi e Lander (1997) sugerem que questões acadêmicas, como o aprendizado de línguas, ainda são a maior motivação para se iniciar uma experiência internacional. Por este motivo, pode ser que muitas pessoas ainda não tenham consciência de que o desenvolvimento pessoal também ocorre entre os participantes desta experiência.

A experiência internacional, de forma geral, é bem vista pelos respondentes da pesquisa. Entretanto, na contratação de profissionais de Comércio Exterior, contrariando a ideia de Padilla e Todeschini (2010), este não é um fator determinante. Isso pode ocorrer devido à popularização das viagens ao Exterior, que fazem com que o valor percebido sobre elas seja menor do que antigamente. McKeown (2009) ainda menciona que alguns programas de intercâmbio não são vistos com tanto engajamento acadêmico, pois se tratam de uma estratégia de *marketing* utilizada pelas instituições, e não uma experiência acadêmica levada a sério.

Se considerados apenas os respondentes do grupo EI2, estes dão prioridades para candidatos com experiência internacional, na seleção de currículos. Este fato mostra que aqueles que já viveram uma experiência internacional reconhecem maior valor na mesma e acreditam que esta possua benefícios. Isso pode significar que estes estudantes, assim como no estudo de Yang, Webster e Prosser (2011), atingiram seus objetivos com a experiência internacional e, por isso, a valorizam mais. Por outro lado, pode ser que pessoas que optam por uma experiência internacional já possuam características pessoais diferenciadas daqueles que não o fazem, conforme sugerido por Sutton e Rubin (2004).

**Figura 3** – Gráfico comparativo entre EI0, EI1 e EI2 sobre a experiência internacional na seleção de candidatos



Os participantes do estudo não acreditam que os profissionais com experiência internacional ocupem cargos de trabalho melhores, assim como não acreditam que os profissionais com experiência internacional possuam benefícios diretos na carreira, como promoções e ofertas de trabalho. Isso contraria o estudo de Richardson e Mallon (2005), no qual 30 expatriados afirmaram ter impactos positivos na carreira devido à experiência internacional. Desta forma, percebe-se que os respondentes acreditam, assim como no estudo de Doyle et al. (2010), que estudar no Exterior é apenas bom para o currículo. Ainda assim, a grande maioria dos respondentes defende que os gestores de empresas devem ter uma experiência internacional em seu currículo.

Entretanto, pode-se afirmar que dentre os entrevistados, as pessoas com experiência internacional ocupam cargos melhores nas empresas. Isso não significa que todas as pessoas que possuem esta experiência ocupam cargos melhores, mas sim que a proporção de cargos de gestão ocupados é maior para aqueles que possuem experiência internacional. Estes números indicam que as probabilidades de ocupar um cargo melhor, sem qualquer experiência internacional, são menores do que se o profissional possuir uma experiência internacional em seu currículo. Não se pode dizer que todo o profissional com experiência internacional um dia atuará em um cargo de liderança; porém, todos os respondentes que ocupam cargos de gestão possuem uma experiência internacional, e a maior parte deles é do grupo EI2. Adler (1995) já previa que as gerações seguintes de executivos deveriam ter experiência internacional para alcançar cargos gerenciais e, no caso deste estudo, esta afirmação se aplica. Adaptando-se o raciocínio de Magnusson e Boggs (2006) sobre a seleção de *CEOs*, para a seleção de gestores deste estudo, 100% dos gestores possuem alguma experiência internacional, enquanto 73,91% daqueles que não ocupam cargos de gestão possuem experiência internacional.

## 5 Considerações finais

A partir dos dados coletados, percebe-se que os responsáveis pela seleção de profissionais de Comércio Exterior, atuantes em Caxias do Sul, consideram com grande importância para a contratação, oito dos dez aspectos identificados. Vale destacar que estes aspectos incluem o âmbito profissional e educacional, pessoal e cultural, de forma que se exige do profissional, mais do que conhecimento teórico de comércio exterior. Notaram-se maiores diferenças entre as respostas daqueles que nunca viveram uma experiência internacional e aqueles que o fizeram. Os grupos EI1 e EI2 valorizam mais a experiência em si, assim como seus benefícios, do que os respondentes do grupo EI0. Ainda, pode-se perceber que os respondentes do grupo EI2 são os que mais acreditam nos benefícios proporcionados por esta atividade. Mesmo com as diferentes perspectivas sobre os benefícios proporcionados por uma experiência destas, é quase unânime, entre os respondentes de todos os grupos, que os gestores de empresas deveriam ter uma experiência internacional em seu currículo.

A experiência internacional não é considerada a causa do sucesso profissional, assim como não é um fator determinante na contratação de profissionais de Comércio Exterior. Entretanto, mesmo que não se tenha conhecimento de todos os benefícios que ela pode proporcionar, a maioria dos respondentes acredita que eles existam. Da mesma forma, na contratação de profissionais, muitas pessoas responsáveis pela seleção avaliam a experiência internacional como uma vantagem competitiva, em casos de profissionais com qualificação similar.

Conforme Rubin (2012), um novo tipo de profissional é necessário no mercado de trabalho, e a característica que predomina é a formação diversificada. A autora ainda afirma que a segunda habilidade mais valorizada será a capacidade de ser multicultural. Vale ressaltar que o benefício identificado em pessoas que possuem experiência internacional foi, justamente, o conhecimento e a tolerância intercultural. Além disso, Rubin (2012) acredita que o mercado valorizará profissionais que tiverem viajado e interagido com outras culturas. Desta forma, as empresas que ainda não reconhecem a experiência internacional, como uma forma positiva de qualificação, podem reavaliar seus conceitos. O profissional que possui uma experiência internacional já conta com, ao menos, duas características que serão valorizadas no profissional do futuro. Além disso, sugere-se que as empresas que ainda não incentivam seus funcionários a realizarem uma experiência internacional, pensem em fazê-lo, pois, além de tudo, esta é uma forma de valorização e retenção de talentos.

Quanto às instituições de ensino, sugere-se que estas não avaliem a experiência internacional como um atrativo para novos estudantes, mas sim como uma forma de melhor prepará-los para atuar no mundo globalizado e assumir posições de gestão. Sugere-se, ainda, que as instituições invistam em alternativas de programas de curta duração, já que foi possível notar que até mesmo experiências internacionais de menor duração contribuem para o profissional. Assim, mais estudantes viveriam o *The first time effect*, resultando em estudantes mais preparados para atuar no cenário global,

assim como instituições de ensino preparadas para dar suporte ao profissional do futuro. Com programas de mobilidade internacional de qualidade, a instituição de ensino torna-se, além de tudo, mais competitiva.

Às agências que oferecem programas de intercâmbio e demais viagens internacionais, sugere-se que criem programas promocionais específicos para profissionais e estudantes de Comércio Exterior, já que a maioria daqueles que atuam nesta área possui uma experiência internacional; logo, representa um público com grande potencial para estas empresas. Notou-se que muitos respondentes realizaram mais do que uma viagem internacional, mostrando que este pode ser um público com grande potencial para realizar viagens com frequência.

Por fim, recomenda-se que os profissionais de Comércio Exterior, que almejam ocupar cargos de gestão, invistam em uma experiência internacional com objetivos de estudo ou trabalho, mesmo que seja com curta duração. Além dos benefícios proporcionados pela mesma, verificou-se que aqueles que possuem esta experiência têm maiores chances de tornarem-se gestores nas empresas nas quais atuam. Ainda, de forma geral, os responsáveis pela seleção de profissionais de Comércio Exterior enxergam esta experiência com bons olhos. Ainda, para profissionais que almejam trabalhar em empresas com maiores níveis de internacionalização, também se sugere que invistam nesta experiência, já que se verificou que os profissionais atuantes nestas empresas a valorizam mais.

O presente estudo analisou os benefícios da experiência internacional na carreira do profissional de Comércio Exterior atuante nas empresas importadoras e exportadoras de Caxias do Sul. Entretanto, a atuação desse profissional não se limita à atuação na indústria da cidade. Logo, sugere-se para futuros estudos a análise destes benefícios na carreira daqueles que atuam como agentes de frete, despachantes aduaneiros e assessorias em geral. Além disso, sugere-se a análise destes benefícios para profissionais de outras áreas de atuação, como engenharia, por exemplo. As exigências curriculares variam de acordo com a profissão e teria grande importância identificar em quais áreas a experiência internacional possui maior valor.

Cabe analisar também a influência do país onde foi realizada a experiência sobre os benefícios adquiridos, já que estes podem variar. Além disso, o número de respondentes que atuam em organizações com diferentes formas de internacionalização foi pequeno; desta forma, sugere-se analisar a opinião de profissionais atuantes em empresas de diferentes níveis de internacionalização, para identificar se quanto mais internacionalizada uma empresa, mais valorizada é a experiência internacional. Também se sugere aprofundar uma pesquisa na análise da proporção de profissionais da área de Comércio Exterior, que possuem experiência internacional.

## **Referências**

ADLER, Nancy J. Competitive frontiers: Cross-cultural management and the 21st century. *International Journal Of Intercultural Relations*, [S.I.], p. 523-537. 1995. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0147176795000321>>. Acesso em: 30 out. 2011.

- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Balança Comercial Brasileira por Município*. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/balanca/>>. Acesso em: 13 ago. 2011.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Empresas brasileiras exportadoras e importadoras*. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=603>>. Acesso em: 12 ago. 2011.
- BREWER, Elizabeth; CUNNINGHAM, Kiran. *Integrating study abroad into the curriculum*. Sterling: Stylus Publishing, 2009.
- BROWN, Lorraine. The transformative power of the international sojourn: an ethnographic study of the international student experience. *Annals Of Tourism Research*, v. 36, [S.I.], p. 502-521. 2009. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160738309000322>>. Acesso em: 14 ago. 2011.
- DOYLE, Stephanie et al. An investigation of factors associated with student participation in study abroad. *Journal of Studies in International Education*, v. 14, p. 471-490. 2010. Disponível em: <<http://jsi.sagepub.com/content/14/5/471.full.pdf+html>>. Acesso em: 31 ago. 2011.
- FRIEDMAN, Thomas L. *O mundo é plano: o mundo globalizado no século XXI*. 3. ed. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009.
- GREEN, Barbara F. et al. Studying abroad: a multiple case study of nursing students' international experiences. *Nurse Education Today*, v. 28, [S.I.], p. 981-992. 2008. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0260691708000737>>. Acesso em: 13 ago. 2011.
- KAWAGUCHI, Akiyoshi; LANDER, Denis. Internationalization in practice in Japanese universities. *Higher Education Policy*, v. 10, [S.I.], p. 103-110. 1997. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0952873397000020>>. Acesso em: 12 nov. 2011.
- KLOOSTER, Erik Van 't et al. Educational travel: The overseas internship. *Annals of Tourism Research*, v. 35, [S.I.], p. 690-711. 2008. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0160738308000571>>. Acesso em: 31 ago. 2011.
- MAGNUSSON, Peter; BOGGS, David J. International experience and CEO selection: an empirical study. *Journal of International Management*, v. 12, [S.I.], p. 107-125. 2006. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1075425306000020>>. Acesso em: 13 ago. 2011.
- MARCOTTE, Claude; DESROCHES, Jocelyn; POUPART, Isabelle. Preparing internationally minded business graduates: The role of international mobility programs. *International Journal of Intercultural Relations*, v. 31, [S.I.], p. 655-668. 2007. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147176707000387>>. Acesso em: 31 ago. 2011.
- MCCABE, Lester T. Globalization and internationalization: the impact on education abroad programs. *Journal of Studies In International Education*, [S.I.], p. 138-145. 7 ago. 2001. Disponível em: <<http://jsi.sagepub.com/content/5/2/138.full.pdf+html>>. Acesso em: 31 ago. 2011.
- MCKEOWN, Joshua S. *The first time effect: the impact of study abroad on college student intellectual development*. Albany: State University of New York Press, 2009.
- MILSTEIN, Tema. Transformation abroad: sojourning and the perceived enhancement of self-efficacy. *International Journal of Intercultural Relations*, v. 29, [S.I.], p. 217-238. 2005. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147176705000465>>. Acesso em: 15 nov. 2011.
- NOGUEIRA, Manuela. Tudo sobre intercâmbio. *Revista Veja*, São Paulo, 16 fev. 2011. Disponível em: <<http://vejasp.abril.com.br/revista/edicao-2204/intercambio-dicas>>. Acesso em: 13 ago. 2011.
- PADILLA, Ivan; TODESCHINI, Marcos. O trabalho é plano. *Época Negócios*, São Paulo, v. 38, p. 1-3, abr. 2010. Disponível em: <<http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,EMI131166-16380,00-O+TRABALHO+E+PLANO.html>>. Acesso em: 14 out. 2011.
- PONCHIROLLI, Osmar. *Capital humano: sua importância na gestão estratégica do conhecimento*. Curitiba: Juruá, 2005.
- RICHARDSON, Julia; MALLON, Mary. Career interrupted? The case of the self-directed expatriate. *Journal of World Business*, v. 40, [S.I.], p. 409-420. 2005. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090951605000507>>. Acesso em: 14 ago. 2011.
- RUBIN, Débora. O profissional que o mercado quer. *Revista ISTOÉ*, São Paulo, 30 mar. 2012. Disponível em

<[http://www.istoe.com.br/reportagens/196912\\_O+PROFISSIONAL+QUE+O+MERCADO+QUER](http://www.istoe.com.br/reportagens/196912_O+PROFISSIONAL+QUE+O+MERCADO+QUER)>. Acesso em: 29 set 2012.

STALLIVIERI, Luciane. *Gestão e liderança universitária*. Florianópolis: Tribo da Ilha, 2010. (Gestão e liderança universitária; 1).

STALLIVIERI, Luciane; MESGRAVES, Laima. *A internacionalização nas universidades brasileiras: o caso da Universidade de Caxias do Sul*. São Paulo, 2002. 213f. Dissertação (Mestrado em Cooperação Internacional) – Universidade São Marcos, São Marcos, 2002.

SUTTON, Richard C.; RUBIN, Donald L . The GLOSSARI project: initial findings from a system-wide research initiative on study abroad learning outcomes. *Frontiers: The Interdisciplinary Journal of Study Abroad*, v. 10, 2004. Disponível em: <[http://www.frontiersjournal.com/issues/vol10/vol10-04\\_SuttonRubin.pdf](http://www.frontiersjournal.com/issues/vol10/vol10-04_SuttonRubin.pdf)>. Acesso em: 12 set. 2011.

YANG, Min; WEBSTER, Beverley; PROSSER, Michael. Travelling a thousand miles: Hong Kong chinese students' study abroad experience. *International Journal Of Intercultural Relations*, v. 35, [S.I.], p. 69-78. 2011. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147176710001045>>. Acesso em: 15 nov. 2011.

# Notas sobre o cálculo do índice do custo de vida em Santa Maria/RS (2006-2012)

Mateus Sangoi Frozza\*  
Rafael Pentiado Poerschke\*\*  
Taize de Andrade Machado Lopes\*\*\*  
Maria Aparecida Alves de Oliveira\*\*\*\*

**Área temática:** Crescimento, Desenvolvimento e Meio Ambiente.

## 1 Introdução

O Índice do Custo de Vida em Santa Maria (ICVSM) passou a ser calculado em dezembro de 2005, a partir de iniciativa dos pesquisadores do Laboratório de Práticas Econômicas (Lape), do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra), em Santa Maria/RS.

Verificou-se que dar andamento ao projeto representava um desafio, devido à complexidade de informações que envolveriam o cálculo do custo de vida de uma cidade. Entretanto, a partir de parceria com a Prefeitura Municipal, foi possível elaborar uma Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), utilizando dados de cadastro municipal.

Os resultados mensais do cálculo do ICVSM são demandados pela comunidade santamariense e publicados nos jornais locais, pois mesmo após a implantação do Plano Real em 1994 e a conquista da estabilidade de preços no Brasil, considera-se importante acompanhar a dinâmica de preços, seja para o controle do orçamento familiar, a reivindicação de aumentos salariais ou a pesquisa acadêmica.

Este trabalho tem por objetivo elaborar um histórico da implantação do ICVSM a partir de 2005 e analisar a dinâmica dos preços na cidade. Para atingir estes objetivos, fez-se uso da base de dados do ICVSM, disponibilizado pelo Laboratório de Práticas Econômicas (Lape) e análise dos boletins publicados no *site* institucional.<sup>1</sup>

Para melhor organização deste trabalho, o mesmo está dividido em quatro seções. A primeira, é formada por esta Introdução. Na seção 2, é feita uma análise teórica sobre índices de preços e discutida sua importância para a sociedade. Na seção 3, é descrita a formalização do cálculo do ICVSM, a partir de dezembro de 2005, e a seção 4 refere-se à descrição dos resultados, através de análise das taxas de inflação para a cidade de Santa Maria. Posteriormente, seguem-se as considerações finais e as referências.

---

\* Bacharel em Economia (Unifra). Mestre em Economia (Unisinos). Professor no curso de Ciências Econômicas. Coordenador do projeto Índice do Custo de Vida (ICVSM). *E-mail:* mateusfrozza@gmail.com

\*\* Bacharel em Ciências Econômicas (UFSM). Mestre em Economia (Unisinos). Professor do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra) e pesquisador do ICVSM. *E-mail:* faecohaiti@yahoo.com.br

\*\*\* Economista. Professora assistente e coordenadora do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra). *E-mail:* taize@unifra.br

\*\*\*\* Acadêmica do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra). Bolsista Prorex/Unifra, do projeto ICVSM. *E-mail:* cidaalvesdeoliveira@yahoo.com.br

<sup>1</sup> Os boletins estão disponibilizados no *link* “comunidade”, do *site* <<http://www.unifra.br>>.

## 2 Cálculo do custo de vida e monitoramento dos preços

Após décadas de convivência com a inflação, uma das características marcantes da economia brasileira é a indexação de contratos de vários tipos, utilizando indexadores que representam fatores de conversão de valores monetários em diferentes períodos. Neste sentido, cada indexador depende de um número-índice, cada um com uma metodologia e apresentando resultados diferentes. (CARMO, 2004).

De acordo com Vasconcellos e Garcia (2004, p. 117), “número-índice é uma estatística de variação de um conjunto composto por bens fisicamente diferentes”. Assim, há necessidade da construção de números-índices quando for importante saber a variação conjunta de bens e serviços, “[...] que são fisicamente diferentes e/ou variam a taxas diferentes”. (p. 117).

Frank e Bernanke (2012, p. 454) explicam que “o índice de preços ao consumidor (IPC) mede o custo de uma cesta de bens e serviços em um determinado ano, em relação ao custo da mesma cesta em outro ano, chamado de ano-base”. O cálculo de índices de preço tem por objetivo deflacionar ou atualizar séries temporais, bem como acompanhar a variação de preços em um determinado período.

De acordo com Vasconcellos e Garcia (2004), existem índices de preços por atacado, que abrangem preços da agricultura e indústria e índices de preços de varejo, formados pelos preços ao consumidor final ou da construção civil. Para calcular um número-índice, é necessária a variação de preços no período, o peso relativo de cada produto ou serviço no orçamento das famílias e a fórmula de cálculo. Através da forma como instituições de pesquisa determinam estas variáveis, provocam-se algumas diferenças no resultado final do índice.

No que se refere à variação de preços no período, Vasconcellos (2008) explica que, normalmente, a coleta dos preços é feita do primeiro ao último dia do mês de referência, sendo importante a escolha dos produtos que devem constar da amostra, ou seja, qual cesta de consumo será considerada. Nesta fase, devem ser considerados os hábitos de consumo da região-alvo da pesquisa. Para verificação do peso relativo de cada produto ou serviço no orçamento das famílias, deve-se verificar quanto o consumidor gasta de cada bem ou serviço, através de uma POF ao longo de um ano, para que se possa ter uma média de participação dessazonalizada.

Deve-se definir, portanto, a classe de renda a ser abrangida e a época de pesquisa básica do padrão de consumo, ou seja, deve-se escolher para a POF um ano-padrão, em que não tenham sido presenciados situações atípicas como congelamento de preços ou crises econômicas. A POF é considerada uma pesquisa cara e trabalhosa e, portanto, as instituições mantêm os mesmos pesos relativos durante um período de aproximadamente dez anos. (VASCONCELLOS, 2008).

No que se refere à fórmula de cálculo, a fórmula mais utilizada é o Índice de Laspeyres, “[...] dado pela média aritmética ponderada, com pesos na época-base.” (VASCONCELLOS, 2008, p. 248).

$$LP = \sum_i^n \left( \frac{p_t^i}{p_0^i} \right) \cdot \frac{p_0^i}{\sum p_0^i} \cdot \frac{q_0^i}{q_0^i} \quad (1)$$

Em que:

$i$  –bens;

$\sum_i^n \left( \frac{p_t^i}{p_0^i} \right)$  – representa os preços, na época atual e básica;

$\frac{p_0^i}{\sum p_0^i} \cdot \frac{q_0^i}{q_0^i}$  – representa a participação relativa do bem  $i$  no total.

Um dos principais índices que monitoram os preços no Brasil é o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O período de coleta do IPCA estende-se do dia 1º ao dia 30 do mês de referência e abrange as famílias que recebem entre um e quarenta salários-mínimos, e que sejam residentes de áreas urbanas. O IPCA abrange as regiões metropolitanas de Belém, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Fortaleza, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo e o município de Goiânia. (IBGE, 2013).

### 3 Índice do custo de vida em Santa Maria (ICVSM): histórico

O Índice do Custo de Vida em Santa Maria é publicado desde 2006, no *site* do Centro Universitário Franciscano (Unifra). A pesquisa tornou-se possível após convênio com a Prefeitura Municipal, que autorizou acesso ao cadastro do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU). Assim, o objetivo do ICVSM é obter uma medida aproximada do custo de vida na cidade de Santa Maria; o instrumento técnico utilizado para este fim é o cálculo de números-índices. (ICVSM, n. 1, 2006).

São poucas as cidades do interior que possuem a pesquisa do custo de vida, e os índices nacionais são utilizados como parâmetros da inflação, para as mais diversas finalidades. (ICVSM, n. 1, 2006). Após convênio firmado com a PMSM, o próximo passo foi a elaboração de um programa de computador, que disponibilizasse os dados, da forma requerida pelos pesquisadores. As etapas que seguiram foram: sorteio da amostra, elaboração dos questionários e execução da POF. Definir a POF é uma fase importante do projeto de cálculo de um custo de vida, pois

é através da Pesquisa de Orçamentos Familiares que se investigam os hábitos de consumo das famílias, segundo a distribuição de rendimento. Esses dados de rendimento são utilizados, então, para definir as populações-objetivo capazes de atender ao atributo preestabelecido, qual seja, o de contemplar a utilização proposta para cada índice. (IBGE, 2012a, p. 11).

A POF foi elaborada a partir do registro dos gastos com aquisição de bens e serviços por parte das famílias pesquisadas. Após a execução da POF, os dados foram

conferidos e feitos a digitação do questionário em planilha de computador, o cálculo do peso dos diversos itens, a elaboração de questionário para coleta de preços dos diversos grupos, bem como a definição dos estabelecimentos informantes. Entre dezembro de 2006 a abril de 2006, foram feitas as coletas, as conferências dos preços e os testes no programa. A divulgação do primeiro boletim deu-se no mês de junho de 2006 (ICVSM, n. 1, 2006).

O ICVSM mede a variação de preços para famílias que ganham entre um e oito salários-mínimos, intervalo que corresponde à renda de cerca de 75% da população santamariense. Utilizou-se para cálculo do índice a fórmula de Laspeyres, descrito na equação 1. Neste sentido, “entende-se por custos de vida, o total das despesas efetuadas para se manter certo padrão de vida”. (IBGE, 2012b, p. 11). Já um Índice de Custo de Vida mede a variação percentual que os rendimentos de uma pessoa devem sofrer, de forma a permitir que se mantenha o mesmo padrão de vida. (IBGE, 2012b).

Foi constatado que os itens que mais pesam no orçamento das famílias santamarienses são: energia elétrica, gasolina comum, telefone residencial, água e esgoto e alimentação fora de casa. Os produtos e serviços utilizados foram divididos em nove grupos: alimentação, habitação, artigos de residência, vestuário, transporte, saúde e cuidados pessoais, despesas pessoais, educação e comunicação.

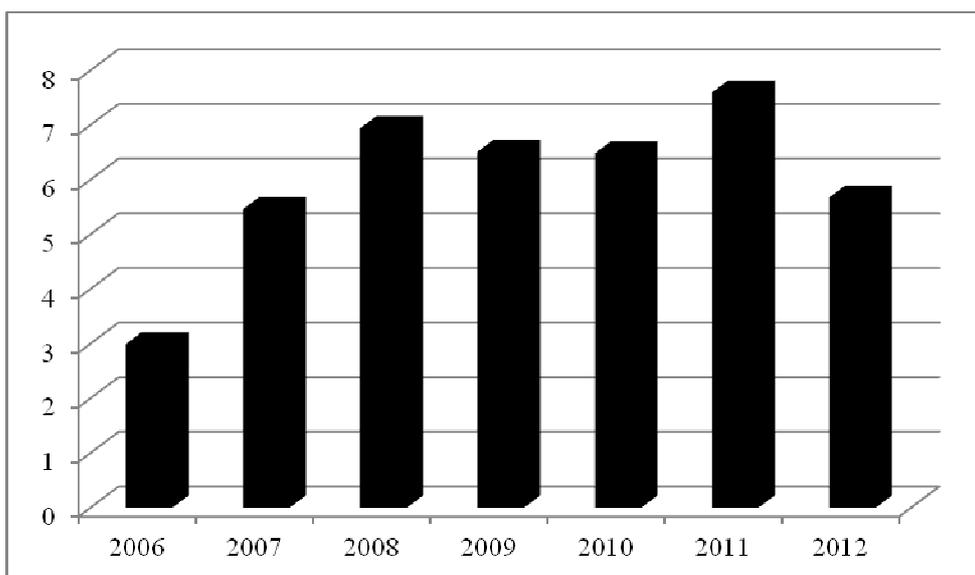
A coleta de preços é feita para 370 itens, pesquisando-se, para a maior parte dos itens, mais de um preço. Os bolsistas do ICVSM – e que estão vinculados ao curso de Ciências Econômicas, Jornalismo e Administração – fazem a coleta de preços mensalmente. Após o recebimento da planilha, os dados são inseridos no programa de computador, desenvolvido pelo Centro de Processamento de Dados (CPD), da Unifra, especialmente para o cálculo do índice. Por fim, são gerados relatórios, tabelas e gráficos que compõem a publicação do índice mensalmente.

#### **4 Dinâmica dos preços na cidade de Santa Maria**

Em 2006, pela primeira vez em sua história, a população de Santa Maria tem conhecimento do quanto variaram os preços pagos pelo consumidor. Através da pesquisa do ICVSM, constatou-se que a variação de preços foi de 2,99% em 2006 e principalmente explicada pelos grupos despesas pessoais (8,63%), alimentação (5,18%), e saúde e cuidados pessoais (4,85%).

Na figura 1, é possível ver a evolução da variação da inflação em Santa Maria, medida pelo ICVSM, para o período 2006 a 2012.

**Figura 1** – Variação de preços em Santa Maria/RS medida pelo ICVSM



Fonte: Boletins do ICVSM (2007, 2008, 2009, 2010, 2011 e 2012). Disponível em: <<http://www.unifra.br>>.

Como pode ser visto através da figura 1, no ano de 2006, os consumidores terminaram o ano com uma perda de poder aquisitivo de 2,99%. Os grupos alimentação e habitação, que possuem um peso um pouco maior do que 50% na soma de bens e serviços, que compõem o índice, tiveram seus preços reajustados em 5,18% e 4,18%.

Os grupos que apresentaram deflação em 2006 foram artigos para a residência, vestuário e comunicação. De acordo com o Boletim, n. 8 (01/ 2007, p. 3), a valorização cambial foi um fator explicativo importante no que se refere ao comportamento dos preços, “[...] seja por favorecer o barateamento das matérias-primas importadas que entram na fabricação de produtos nacionais, seja por facilitar a importação de produtos concorrentes a preços competitivos, impedindo a elevação dos preços no mercado interno”.

Em 2007 e 2008, verificou-se um aumento considerável dos preços, em relação a 2006. Em 2007, o ICVSM apresentou uma variação de 5,46% e, em 2008, de 6,94%. Os grupos que apresentaram as maiores variações em 2007 foram alimentação (13,04%), vestuário (9,23%) e saúde e cuidados pessoais (7,26%). Em 2008, novamente o grupo alimentação esteve entre os grupos que mais variaram (13,92%), seguido de despesas pessoais (8,74%) e educação (7,47%).

No que se refere a 2007, de acordo com o Boletim nº 20 (01/2008, p. 3), “apesar de o aumento dos preços dos alimentos ter se desacelerado a partir de agosto, ainda assim a variação acumulada dos preços médios dos produtos do grupo alimentação fechou o ano de 2007 em 13,04% e, isoladamente, contribuiu com 61% (3,34%) para o resultado do ano”. Dentro do grupo alimentação, os produtos que sofreram as maiores altas foram: batata inglesa (+111,3%), bergamota (+95,5%), caqui (+90,4%), melancia (+76,9%) e feijão (+74,7%). Já em 2008, em média, os preços subiram mais nos

primeiros seis meses do ano. E mais uma vez, “esse comportamento, em larga medida, é explicado pelas oscilações verificadas nos preços dos alimentos, que tiveram forte tendência de alta no 1º semestre e desaceleração no 2º semestre”. (ICVSM, n. 32, 01/2009, p. 3).

Em 2009, verificou-se uma queda na variação de preços monitorada pelo ICVSM, que fechou o ano em 6,51%. Desta vez, o grupo que apresentou a maior alta foi despesas pessoais (14,05%), seguido pelos grupos educação (8,66%) e alimentação (8,64%).

Para o grupo despesas pessoais, campeão de aumento de preços em 2009, os itens que mais pesaram no orçamento do santamariense foi o preço dos cigarros (23,7%), o aumento da despesa com empregada doméstica (12%) e o reajuste no preço de serviço de cabeleireiro (14,7%). (ICVSM n. 44, 01/2010).

Entretanto, em 2010, a variação volta a ser menor (6,48%), se comparada a do ano anterior. Observa-se que os grupos que apresentaram maior tendência de alta foram vestuário (12,16%), despesas pessoais (8,35%) e habitação (6,93%). Embora a alimentação (6,63%) não esteja mais uma vez liderando o *ranking* de produtos que tiveram a maior variação de preços, a “[...] principal conclusão é que a alimentação concorreu com cerca de 30% para o resultado geral, ou seja, apesar de ter variado menos em valores absolutos do que alguns outros grupos, pelo seu peso relativo no orçamento dos consumidores [...], isoladamente, contribuiu com 1,97% dos 6,48% alcançados pelo ICVSM em 2010. (ICVSM, n. 56, 1º/2011, p. 3).

Já em 2011, a variação acumulada foi de 7,59%, superando a taxa verificada em 2012 em cerca de um ponto percentual. Os grupos vestuário (13,6%), saúde e cuidados pessoais (10,54%), e comunicação (9,37%) apresentaram as maiores variações de preço no período. Conforme Boletim, 68 (1º/2012), devido ao maior peso relativo no orçamento das famílias santamarienses de renda de 1 a 8 salários-mínimos, os grupos alimentação (+7,18%) e habitação (+8,56%) contribuíram, em conjunto, com 56,6% na formação do ICVSM de 2011. No que se refere ao grupo vestuário, observou-se aumento no custo da matéria-prima para a fabricação de fios. Já o grupo habitação foi influenciado pelo encarecimento da moradia, como o aumento no valor dos imóveis e aluguéis, bem como o reajuste na tarifa de energia.

Entretanto, observou-se uma queda na taxa de inflação em 2012, na cidade de Santa Maria. A variação de preços observada foi de 5,67%, e os grupos que mais se destacaram, no que se refere à maior variação de preços, foram despesas pessoais (15,25%), vestuário (12,65%) e alimentação (8,29%). O grupo que apresentou deflação foi comunicação (- 0,56). De acordo com o Boletim 80 (1º/2013, p. 2), destacou-se em 2012, “[...] a alta expressiva da cebola que chegou a ter um acréscimo de +29% no mês de março, o aumento da passagem de ônibus convencional em + 6,5% no mês de abril, da mandioca no mês de maio, que atingiu aumento de + 18,4%, no mês de junho, já o tradicional café com leite apresentou variação de + 12,7%”.

Neste sentido, verificou-se a dinâmica dos preços na cidade de Santa Maria através dos boletins divulgados pelo Laboratório de Práticas Econômicas, do Centro Universitário Franciscano, através do ICVSM. Os anos de 2008 e 2012 foram os períodos que apresentaram maiores variações de preços na cidade de Santa Maria. Entretanto, mesmo no período em análise, alguns grupos como vestuário ou despesas pessoais terem liderado o *ranking* de maiores variações de preços, ainda o grupo alimentação e habitação exercem forte influência no resultado final do ICVSM, por possuírem os maiores pesos relativos no resultado final do índice.

## 5 Considerações finais

Índices de preços são importantes aproximações do custo de vida da população de uma região. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística calcula e publica os principais índices de preços no Brasil, que são o IPCA e o INPC. Entretanto, os resultados são obtidos a partir de dados coletados nas regiões metropolitanas do país e desta forma, cidades do interior, como Santa Maria, acabam utilizando estes indicadores, que podem não representar com êxito as especificidades locais.

Assim, a partir da criação do curso de Ciências Econômicas, do Centro Universitário Franciscano (Unifra), coloca-se em prática a ideia de calcular um índice de custo de vida específico para a cidade de Santa Maria. A partir do apoio financeiro da Unifra e convênio com a Prefeitura Municipal de Santa Maria, foi possível realizar o trabalho, através dos pesquisadores do Laboratório de Práticas Econômicas.

O ICVSM é calculado e tem seus boletins publicados desde maio de 2006 e desde, então, o banco de dados para as taxas de inflação na cidade de Santa Maria tem sido alimentado de forma ininterrupta. A partir dos resultados publicados nos boletins, verificou-se que os anos de maiores altas de preços foram 2008 (6,94%) e 2011 (7,59%), influenciados especialmente pelos grupos alimentação e habitação, que possuem o maior peso relativo no ICVSM.

## Referências

ÍNDICE DO CUSTO DE VIDA DE SANTA MARIA (ICVSM). *Boletim n. 1*. 06/2006. Santa Maria: UNIFRA, 2007. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n1\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n1_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 8*. 01/2007. Santa Maria: UNIFRA, 2007. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n8\\_web.PDF](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n8_web.PDF)>. Acesso em: 12 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 20*. 01/2008. Santa Maria: UNIFRA, 2008. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n20\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n20_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 32*. 01/2009. Santa Maria: UNIFRA, 2009. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n32\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n32_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 44*. 01/2010. Santa Maria: UNIFRA, 2010. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n44\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n44_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 56*. 01/2011. Santa Maria: UNIFRA, 2011. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n56\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n56_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 68*. 01/2012. Santa Maria: UNIFRA. Disponível em: <[http://www.unifra.br/ICVSM/boletim\\_ICVSM\\_n68\\_web.pdf](http://www.unifra.br/ICVSM/boletim_ICVSM_n68_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

\_\_\_\_\_. *Boletim n. 80*. 01/2013. Santa Maria: UNIFRA. Disponível em:  
<[http://www.unifra.br/novo/site/arquivos/icvsm/boletim\\_ICVSM\\_n80\\_web.pdf](http://www.unifra.br/novo/site/arquivos/icvsm/boletim_ICVSM_n80_web.pdf)>. Acesso em: 8 ago. 2013.

CARMO, Heron Carlos Esvaldo do. Como medir a inflação: os números-índices de preços. In: PINHO, Diva Benevides; VASCONCELLOS, Marco Antonio S. de. *Manual de economia*. 5. ed. Saraiva: São Paulo, 2004.

FRANK, Robert H.; BERNANKE, Ben S. *Princípios de economia*. 4. ed. Porto Alegre: AMGH, 2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGEa). *Sistema Nacional de Índice de Preços ao Consumidor: métodos de cálculo*. 6. ed. Série Relatórios Metodológicos. Rio de Janeiro: IBGE, 2012. v. 14. Disponível em:

<[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/defaultinpc.shtm](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultinpc.shtm)>. Acesso em: 11 ago. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGEb). *Para compreender o INPC – um texto simplificado*. 6. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2012. Disponível em:

<[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/INPC\\_6\\_ED\\_2012.pdf](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/INPC_6_ED_2012.pdf)>. Acesso em: 12 ago. 2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Sistema Nacional de Índice de Preços ao Consumidor*. 2013. Disponível em:

<[http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc\\_ipca/defaultinpc.shtm](http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultinpc.shtm)>. Acesso em: 11 ago. 2013.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. *Economia: micro e macro*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S.; GARCIA, Manuel E. *Fundamentos de economia*. 2. ed. Saraiva: São Paulo, 2004.

# A pauta de exportação da Região Sul do Brasil: um estudo do setor agropecuário no período 2000/2010\*

Área Temática: Setor Externo

Juliano Luiz Koch<sup>\*</sup>  
Rafaela Lauffer Ostermann Tamiosso<sup>\*\*</sup>  
Lisandra Lutz<sup>\*\*\*</sup>  
Angélica Massuquetti<sup>\*\*\*\*</sup>

## 1 Introdução

O Brasil é uma das principais potências do agronegócio mundial, principalmente, em produtos como suco de laranja, carnes, soja e seus derivados, fumo, açúcar e tabaco. Os estados da Região Sul, por sua vez, ocupam um lugar de relevo no cenário exportador brasileiro, já que todos estão entre os dez maiores exportadores do País. Em 2010, no *ranking* de exportações do Brasil, o Rio Grande do Sul ficou em quarto lugar (7,62%), apenas atrás de São Paulo (25,90%), de Minas Gerais (15,46%) e do Rio de Janeiro (9,92%). Paraná (7,02%) e Santa Catarina (3,76%) ocuparam a quinta e a décima posições, respectivamente. (FEE, 2013).

Os Estados do Rio Grande do Sul, do Paraná e de Santa Catarina possuem a quarta, a quinta e a sétima maiores economias do Brasil, considerando seu Produto Interno Bruto (PIB), alcançando R\$ 252,48 bilhões, R\$ 217,29 bilhões e R\$ 152,48 bilhões, respectivamente, em 2010. Estes valores correspondem a 6,7%, 5,8% e 4% do PIB nacional, sendo superados apenas pelos Estados de São Paulo (33,9%), do Rio de Janeiro (11,1%) e de Minas Gerais (9%), no caso do Rio Grande do Sul e do Paraná, e Bahia (4,1%), no que se refere ao estado catarinense. (IBGE, 2013).

Em relação ao estado gaúcho, o setor de serviços representou, em 2010, 62,1% do Valor Adicionado Bruto a preços básicos (VABpb) do estado, enquanto a indústria apareceu na segunda posição (29,2%), e o setor agropecuário, em terceiro lugar (8,7%). Para Santa Catarina, esses valores representaram 59,2%, 34,1% e 6,7%, respectivamente, do VABpb da economia catarinense. Por fim, para o Paraná, a agropecuária, a indústria e os serviços representaram 8,5%, 27,5% e 64,1%, respectivamente, do VABpb do estado neste mesmo ano. Cabe destacar que houve uma

---

\* Este artigo está inserido no Projeto de Pesquisa “Análise das Relações Comerciais Agrícolas entre Mercado Comum do Sul (Mercosul) e União Europeia (UE)”, desenvolvido pela pesquisadora Profa. Dra. Angélica Massuquetti, do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos).

\* Aluno do curso de Ciências Econômicas da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e bolsista de Iniciação Científica Unibic-Unisinos. Endereço eletrônico: juliano.koch@gmail.com

\*\* Aluna do curso de Ciências Econômicas da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e bolsista de Iniciação Científica Probic-Fapergs/Unisinos. Endereço eletrônico: rafaelaostermann@gmail.com

\*\*\* Aluna do Curso de Administração da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos) e bolsista de Iniciação Científica Pratic (Unisinos). Endereço eletrônico: lisandral@hotmail.com

\*\*\*\* Professora no Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (Unisinos). Endereço eletrônico: angelicam@unisinos.br

queda na participação do setor agropecuário no período 2002-2010,<sup>1</sup> já que representavam 10,6% (Paraná), 10% (Rio Grande do Sul) e 9% (Santa Catarina) do VABpb de suas respectivas economias, em 2002. (IBGE, 2013).

Apesar da baixa participação da atividade agropecuária no VABpb destes estados, o setor é importante na geração de renda e emprego no Sul do Brasil. Além disso, os estados encontram-se em lugar privilegiado geograficamente, e seus diversos tipos de solos e clima predominante fazem com que os mesmos tenham uma ampla atividade econômica, favorecendo o plantio de leguminosas, de hortifrutigranjeiros, de grãos e a criação de animais. Há produtos que se destacam na atividade agropecuária gaúcha, catarinense e paranaense e contribuem para as exportações dos estados, sendo eles carnes, soja, açúcar e fumo.

Esses dados revelam a importância do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e do Paraná na economia nacional e no agronegócio brasileiro e, portanto, o objetivo deste artigo é descrever a evolução das exportações agrícolas da Região Sul para o restante do mundo no período 2000/2010. A metodologia empregada foi a revisão bibliográfica a partir do Portal de Periódicos Capes e a coleta de informações em base de dados, como: Fundação de Estatística e Economia (FEE), Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (Atlas), Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

Este artigo compreende mais três seções, além desta introdução. Na segunda seção são apresentados os principais estudos acerca das relações comerciais agropecuárias entre a Região Sul e o restante do mundo. Na terceira, estão relacionados os principais produtos das exportações agropecuárias dos três estados. A última seção, por fim, apresenta as considerações finais.

## **2 Estudos empíricos acerca das relações comerciais agropecuárias entre a Região Sul do Brasil e o restante do mundo**

Lazzari (2003) abordou a evolução das exportações gaúchas do agronegócio e sua participação no agregado nacional entre 1993 e 2002, visto que a taxa média de crescimento anual das exportações agroindustriais, neste período, foi de 6,4% contra 5,1% das exportações totais do País. A metodologia aplicada no artigo foi a estatístico-descritiva. Apesar do Rio Grande do Sul ter ampliado suas exportações no período, passando de US\$ 2,25 bilhões para US\$ 2,98 bilhões, perdeu posição na participação relativa em comparação a outros estados brasileiros, pois enfrenta concorrência em seus principais produtos de exportação, exceto o fumo. O autor ressaltou a importância do agronegócio no estado gaúcho, destacando que as vendas externas do agronegócio passaram de 43,4%, em 1993, para 46,7%, em 2002. Contudo, há preocupação, dado que os produtos agropecuários são relativamente de menor valor agregado e as

---

<sup>1</sup> Ver Anexo 1.

exportações de produtos agropecuários (3,2%) são maiores do que as dos produtos industriais (2,3%) no período estudado.

A análise da especialização e do nível de competitividade do agronegócio do Rio Grande do Sul nos mercados externos, no período entre 1996 e 2006, desenvolvida por Ilha et al. (2010), foi realizada a partir do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR). Os produtos agrícolas tiveram maior participação no total exportado pelo Rio Grande do Sul no período analisado, revelando que o estado manteve-se especializado nas exportações de bens do agronegócio. Carne, couro e fumo apresentaram vantagem comparativa revelada durante todo o período.

Garcia (2010) estudou as exportações gaúchas em 2009, dado que neste ano registraram um valor de US\$ 15,2 bilhões, 17% inferior ao obtido em 2008. A metodologia empregada no estudo foi a estatística descritiva. O estado gaúcho, em 2009, ficou em terceiro lugar entre os maiores exportadores do País, atrás de São Paulo e de Minas Gerais. Em seguida, o autor destacou o desempenho dos principais produtos e seus destinos. As exportações do complexo soja atingiram o valor de US\$ 2,9 bilhões, 2,5% a menos do que o registrado no ano anterior. A China foi a principal importadora desse produto, com 78% do total. As exportações de fumo cresceram 9,6%, atingindo o valor de US\$ 2,1 bilhões. A UE foi o bloco que mais comprou desse agregado, adquirindo 42% do total. As vendas externas do agregado de carnes apresentaram um resultado 24,6% inferior em relação a 2008 e a Rússia foi o país que mais comprou a carne exportada pelo Rio Grande do Sul, representando 22% do total. Apesar da crise internacional em 2009, as exportações de *commodities* agrícolas não foram muito prejudicadas, visto que estas apresentam menor valor agregado e são de suma importância na alimentação.

Hoff (2010), por sua vez, abordou as razões para o baixo desempenho das exportações gaúchas em 2010, que obteve um crescimento de apenas 1% em relação a 2009. A estatística descritiva foi adotada no estudo como metodologia. Os preços das exportações de produtos agropecuários recuaram 1,8% no ano estudado, resultado da queda do preço da soja em grãos no mercado internacional. Em 1993, as vendas externas gaúchas representavam 13,52% do total exportado nacionalmente, e o estado ocupava o segundo lugar entre os maiores exportadores do País. Logo, então, o Rio Grande do Sul começou a perder a participação no *ranking* nacional. A autora concluiu que apesar do baixo desempenho em 2010, explicado pela queda nas exportações de soja e de óleo diesel, pela quebra da safra de fumo e pela diminuição das vendas de energia elétrica para a Argentina, o setor exportador gaúcho não está enfrentando uma crise.

Garcia (2012) analisou o desempenho das exportações gaúchas em 2011, que apresentaram um crescimento de 26,3% em comparação ao ano anterior, alcançando o valor de US\$ 19,4 bilhões. Este resultado coloca o estado em quarto lugar entre os maiores exportadores do país, ficando atrás apenas de São Paulo, de Minas Gerais e do Rio de Janeiro. A metodologia empregada no estudo foi a estatística descritiva. Os

principais resultados obtidos pelo autor foram que o complexo soja registrou uma colheita recorde na safra 2010/2011, de 12 milhões de toneladas, e que as exportações atingiram a soma de US\$ 4,7 bilhões, 57,5% acima do resultado obtido em 2010. As exportações do fumo alcançaram o valor de US\$ 1,9 bilhão, com um crescimento de 4,7% em relação ao período anterior. O Rio Grande do Sul é o maior exportador nacional deste produto, enquanto o Brasil é o maior exportador mundial. Já na pauta dos cereais, a participação das vendas gaúchas ao Exterior é pouco expressiva. Destaque apenas para o arroz e para o trigo, que alcançaram o valor de, respectivamente, US\$ 570 milhões, com um aumento de 275,3% em relação ao resultado de 2010, e US\$ 453 milhões, com crescimento de 299,4% em relação ao mesmo período. As vendas externas de carnes tiveram um incremento de 1% em relação a 2010, registrando o valor de US\$ 2,0 bilhões. Sobre os principais mercados importadores, o bloco econômico formado por China, Hong Kong e Macau importou cerca de US\$ 3,7 bilhões, sendo que a China foi o maior comprador desse bloco, ou seja, 92% do total. A UE foi o segundo bloco mais importante para o estado gaúcho, importando US\$ 3,6 bilhões. Nesse bloco, a Holanda foi o principal comprador. Em terceiro lugar estão os países do Mercado Comum do Sul (Mercosul). O Rio Grande do Sul exportou para este bloco um total de US\$ 3,1 bilhões, e a Argentina foi o país que mais importou. Em quarto lugar, estão os países do Acordo de Livre Comércio do Norte (Nafta), sendo que o estado vendeu US\$ 1,7 bilhão. Deste bloco, os Estados Unidos da América (EUA) tiveram a maior representatividade nas importações. Nos países da América do Sul (exceto Mercosul), as exportações atingiram US\$ 1,6 bilhão, tendo um crescimento de 35,1% em relação a 2010. E nos países na Liga Árabe, as vendas cresceram 43,2%, chegando ao valor de US\$ 1,4 bilhão. No comércio com a África Subsaariana, observou-se o melhor resultado em termos de crescimento percentual do valor exportado, com um aumento de 57,3% em comparação ao valor de 2010, alcançando US\$ 942 milhões. Já no comércio com a Comunidade dos Estados Independentes (CEI), registrou-se o pior desempenho, isto é, 19,7% abaixo do valor das exportações de 2011, representando US\$ 492 milhões.

Por fim, Avila (2012) analisou o efeito-China no Brasil e no Rio Grande do Sul no período 2000-2011. A partir da metodologia de estatística descritiva, os principais resultados obtidos pelo autor foram que esse efeito pode ser explicado pela rápida alteração na organização produtiva mundial, visto que, em 2003, 8,96% das exportações gaúchas destinavam-se à China e 22,25% aos EUA. Porém, em 2011, o país asiático representou 18,59% das vendas do estado gaúcho, e os EUA apenas 6,97%. Houve um crescimento de 1.258,12% das exportações gaúchas para a China no período entre 2000 e 2011.

Barbosa et al. (2012) analisaram a competitividade do segmento de carnes em Santa Catarina no período 1997-2011, sendo que, no ano de 2011, o mesmo ocupou o primeiro lugar tanto em valor quanto em quantidade exportada na pauta exportadora do estado, 30% desta pauta era formada por produtos cárneos. A metodologia empregada

foi o IVCR. Segundo os autores, os produtos que compõem o segmento carne<sup>2</sup> apresentaram considerável crescimento no montante médio exportado: nos anos 1997-1999, o valor total era US\$ 493.895.922 e, no período mais atual, 2009-2011, o valor chegou a US\$ 2.464.780.720. Já o valor médio importado pelo estado apresentou redução no mesmo período: no primeiro triênio foi registrado um valor total de US\$ 2.646.088 e, no último, de US\$ 2.336.848.

Em relação à análise do comportamento das exportações brasileiras e catarinenses de tabaco, no período 2000-2009, Silva et al. (2012) empregaram o IVCR como metodologia. Dados de 2011 revelaram que o Brasil é o segundo maior produtor de tabaco do mundo, produzindo cerca de 750 mil toneladas e ficando atrás apenas da China, que produz 2,4 milhões de toneladas. Santa Catarina ocupa o segundo lugar no *ranking* nacional de produção deste segmento e, em 2011, o estado exportou 59% de sua produção. No período analisado, a participação do estado catarinense no total exportado pelo país apresentou crescimento, passando de 8%, no início do período, para 24%, em 2011. União Europeia (UE), EUA e Leste Europeu são os principais destinos das exportações de Santa Catarina e foi identificado que a Ásia está ampliando as relações comerciais com o estado.

Nakabashi et al. (2008), ao analisarem a pauta das exportações paranaenses, no período 1994-2007, observaram o aumento da participação dos bens básicos, a partir de 2006, em razão da elevação de preços de *commodities* no cenário internacional. A metodologia empregada pelos autores foi a revisão bibliográfica e a estatística descritiva. Por fim, os autores concluíram que a expansão das exportações agrícolas paranaenses foi influenciada pelo dinamismo das economias asiáticas.

Favro et al. (2011) analisaram o intercâmbio comercial do Paraná com o Mercosul, no período de 2005 e 2009, visto que o estado apresenta uma posição geográfica favorável com dois países pertencentes ao bloco (Argentina e Paraguai). A metodologia utilizada foi a estatístico-descritiva. No período inicial (2005 e 2006), a pauta de exportações concentrou-se no setor industrial de veículos, máquinas e equipamentos. E, a partir de 2007, os principais produtos exportados foram oriundos do agronegócio. O Mercosul ocupa o segundo lugar nos principais destinos das exportações paranaenses, sendo a UE seu principal parceiro. Concluiu-se que o relacionamento comercial com o bloco do Sul do País é fundamental para a economia do estado, mas que ainda há espaço para um aprofundamento na relação birregional.

O quadro 1 apresenta a síntese dos estudos analisados nesta seção.

---

<sup>2</sup> Pedacos e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados; outras carnes de suíno, congeladas; carnes de galos/galinhas, não cortadas em pedaço, congeladas; carnes de outros animais, salgadas, secas, etc.; preparações alimentícias e conservas, de galos/galinhas; enchidos de carne, miudezas, sangue, suas preparações; e preparações alimentícias e conservas, de peru.

**Quadro 1 – Revisão bibliográfica**

Estado	Autor	Objetivo	Período	Países	Produtos	Metodologia	Resultados
Rio Grande do Sul	Lazzari (2003)	Relatar a evolução das exportações gaúchas do agronegócio.	1993-2002	Brasil – RS	Produtos agrícolas e outros	Estatístico- Descritiva	Dos oito principais produtos exportados pelo estado (fumo, carnes, soja em grão, farelo de soja, peles e couros, óleo de soja, madeira, carvão vegetal e obras de madeira, pastas celulósicas), somente o fumo e as madeiras tiveram taxas de crescimento maiores que as nacionais.
	Ilha et al. (2010)	Compreender a especialização e o nível de competitividade do agronegócio do estado nos mercados externos.	1996-2006	Brasil – RS	Produtos agrícolas	IVCR	A relação comercial entre o estado e o restante do mundo se dá, principalmente, pela comercialização de produtos do agronegócio.
	Garcia (2010)	Analisar as exportações gaúchas em 2009.	2009	Brasil – RS	Produtos agrícolas e outros	Estatístico- Descritiva	As exportações gaúchas não apresentaram resultado satisfatório, em consequência da crise internacional. As exportações de alguns produtos agrícolas, por outro lado, tiveram um bom desempenho, como é o caso do complexo soja e fumo.
	Hoff (2011)	Identificar as razões para o baixo desempenho das exportações gaúchas em 2010.	2010	Brasil – RS	Produtos agrícolas e outros	Estatístico- Descritiva	Apesar do baixo desempenho das exportações em 2010, a autora destaca que o intercâmbio comercial não está em crise.
	Garcia (2012)	Analisar as exportações do Rio Grande do Sul em 2011.	2011	Brasil – RS	Soja (grão, farelo e óleo), tabaco, cereais (arroz e trigo), carnes (aves e suína), calçados, tratores e demais máquinas agrícolas	Estatístico- Descritiva	Foi bom o desempenho das exportações gaúchas em 2011, sendo este concentrado em <i>commodities</i> agrícolas.
	Avila (2012)	Analisar as relações comerciais do Brasil com a China e as exportações gaúchas para o país asiático.	2000-2011	Brasil – RS e China	Produtos agrícolas e outros	Estatístico- Descritiva	Há maior concentração de exportações gaúchas para a China nos produtos do setor primário da agroindústria, sendo o complexo soja, fumo, pasta de madeira, polímeros, couros e carne de galinha os principais.
Santa Catarina	Barbosa et al. (2012)	Analisar a competitividade do setor de carnes catarinense.	1997-2011	Brasil – SC	Carnes	IVCR	Os resultados indicaram que o segmento carne é competitivo em Santa Catarina, e que houve crescimento no montante médio exportado pelo estado.
	Silva et al. (2012)	Analisar as exportações brasileiras e catarinenses de tabaco.	2000-2009	Brasil – SC	Tabaco	IVCR	Os resultados revelaram grande potencial produtivo e exportador na produção nacional de tabaco e desvantagem competitiva em Santa Catarina até 2005, quando aumentou significativamente a participação nas exportações brasileiras.
Paraná	Nakabashi et al. (2008)	Analisar as exportações paranaenses.	1994-2007	Brasil – PR	Setores exportadores	Estatístico- Descritiva	Aumento da participação dos bens básicos, a partir de 2006, em razão da elevação de preços de <i>commodities</i> no cenário internacional.
	Favro et al. (2011)	Analisar a participação paranaense nas exportações para o Mercosul.	2005-2009	Brasil – PR	Produtos agrícolas e outros.	Estatístico- Descritiva	A partir de 2007, a pauta de exportações paranaenses concentrou-se em produtos agrícolas, sendo que o estado é responsável por 50% da produção nacional de trigo.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na próxima seção são apresentadas as pautas exportadoras dos três estados da Região Sul, no período 2000/2010.

### 3 As exportações do agronegócio do Sul do Brasil

Em relação às exportações agropecuárias gaúchas, nos anos de 2000 e de 2010, destacam-se dois produtos: os derivados da soja e os derivados de origem animal. No ano de 2000, pode-se dar evidência para o “fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado”, que representou 36,79% do valor das exportações. Em 2010, “soja, mesmo triturada”, é o principal produto, com 23,14% do valor exportado pelo Rio Grande do Sul. O valor das exportações gaúchas teve um aumento de US\$ 5,96 bilhões no período de análise (Tabela 1).

**Tabela 1** – Principais produtos agropecuários exportados pelo Rio Grande do Sul – 2000/2010

2000				2010			
Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso Líquido (kg)	Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso líquido (kg)
Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado.	640.366.201	36,79	223.785.409	Soja, mesmo triturada.	1.782.456.162	23,14	4.685.337.605
Soja, mesmo triturada.	265.815.629	15,27	1.404.315.704	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado.	1.687.295.682	21,91	253.283.919
Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja.	200.998.993	11,55	1.150.177.136	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja.	834.505.138	10,84	2.505.024.422
Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas – frangos.	95.764.212	5,50	121.981.376	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas – frangos.	668.722.016	8,68	439.791.121
Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados – carnes frangos.	88.559.840	5,09	83.166.512	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados – carnes frangos.	521.263.648	6,77	285.999.508
Demais Produtos.	449.233.690	25,81	1.902.493.879	Demais Produtos.	2.207.569.060	28,66	2.419.080.282
Total	1.740.738.565	100,00	3.613.761.504	Total	7.701.811.706	100,00	10.588.516.857

Fonte: MDIC (2013).

A análise da pauta das exportações agropecuárias gaúchas, nos anos de 2000 e de 2010, permite observar que ocorreu uma inversão entre o primeiro e o segundo colocado, ou seja, o “fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado”, em 2000, representava 36,79%, vindo a perder sua posição no *ranking* dos produtos exportados pelo estado e figurando com 21,91%, em 2010. Entretanto, “soja, mesmo triturada”, ganhou espaço na pauta de exportação, pois aumentou de 15,27%, em 2000, para 23,14%, em 2010, a sua participação. Neste contexto, o produto “composto de tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja” retrocedeu na participação percentual total, caindo de 11,55%, em 2000, para 10,84%, em 2010. Em contrapartida, “carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas –

frangos” aumentou sua participação neste período, com um percentual inicial de 5,50%, em 2000, e indo para 8,68%, em 2010. Corroborando este aumento estão também “pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados – carnes frangos”, partindo com o percentual de 5,09%, em 2000, e aumentando para 6,77%, em 2010. Os demais produtos agrícolas exportados também tiveram um aumento na sua participação no valor total das exportações, pois, em 2010, representavam 28,66% enquanto, em 2000, estavam somente com 25,81%.

Nas exportações do agronegócio catarinense, nos anos de 2000 e de 2010, destacam-se produtos como “pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados” e “fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado”, no último ano analisado. A partir da tabela 2, nota-se uma ampliação considerável no valor das exportações agrícolas catarinenses, passando de US\$ 789 milhões, no ano de 2000, para US\$ 3,9 bilhões, em 2010. Ao analisar a pauta de produtos agropecuários exportados nos dois períodos, observa-se que “pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados”, que em 2000 teve participação no valor exportado de 30,57%, em 2010 apresentou uma ampliação no valor exportado, mas uma queda na participação, passando para 29,93%. O produto, no entanto, permaneceu em primeiro lugar no *ranking* de produtos exportados pelo estado na última década.

Outros produtos sofreram alterações em suas posições no *ranking* entre os dois períodos. Por exemplo, “fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado”, em 2000, estava em terceiro lugar, com participação de 10,52%, e fechou o ano de 2010 com uma participação de 22,27% do valor de produtos agropecuários exportados por Santa Catarina, assumindo como segundo produto agrícola mais exportado pelo estado. Outro produto que perdeu espaço no período analisado foi “outras carnes de suíno, congeladas”, que apresentava, em 2000, 9,18% da participação e, em 2010, não apareceu entre os cinco principais produtos exportados. Um dos motivos para essa queda relaciona-se com o fato de que a Rússia, principal importadora do produto, deixou de comprar a carne suína abatida nos frigoríficos do estado, pois o país adota as regras da Organização Mundial de Saúde Animal e os frigoríficos do estado não estão certificados por ela.

**Tabela 2 – Principais produtos agropecuários exportados por Santa Catarina – 2000/2010**

2000				2010			
Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso Líquido (kg)	Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso líquido (kg)
Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	241.197.306	30,57	234.699.955	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	1.154.429.686	29,93	624.449.309
Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	115.033.305	14,58	158.396.796	Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado	858.890.575	22,27	129.451.970
Fumo não manufaturado, total ou parcialmente destalado	82.999.306	10,52	27.778.842	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	329.492.852	8,54	216.776.795
Outras carnes de suíno, congeladas	72.404.975	9,18	48.692.510	Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas	282.166.683	7,32	92.178.012
Carnes de peruas e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas	66.619.581	8,44	37.778.644	Carnes de outros animais, comestíveis, salgadas, secas ou defumadas; miudezas, farinhas e pós	253.713.966	6,58	102.978.486
Demais produtos	210.715.392	26,71	500.333.306	Demais produtos	978.131.796	25,36	1.096.894.172
Total	788.969.865	100,00	1.007.680.053	Total	3.856.825.558	100,00	2.170.550.732

Fonte: MDIC (2013).

As exportações agrícolas de Santa Catarina evoluíram no período analisado, tanto em valor quanto em volume exportado. Houve um aumento de 1,163 bilhões de kg e o valor comercializado com as exportações alcançou cerca de R\$ 3,86 bilhões, em 2010. Outro fato que se pode dar destaque é para o principal produto exportado “pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados”, que no período analisado teve um aumento considerável na sua comercialização e se manteve como principal produto exportado. Por outro lado, alguns produtos perderam sua posição no *ranking* como também novos produtos apareceram, e nota-se também um domínio dos produtos de origem animal, que, em 2010, foram quatro dos cinco principais produtos agrícolas exportados por Santa Catarina. Em 2010, os principais destinos das exportações agropecuárias catarinenses foram EUA, Holanda e Argentina, seguidos por Japão e Alemanha. (EPAGRI, 2012).

Por fim, em relação às exportações agropecuárias paranaenses, como se observa na tabela 3, soja e derivados correspondiam a 67,45% da pauta no ano de 2000, enquanto, em 2010, sua representação foi de apenas 40,22%. O produto “açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes” passou a constar nas exportações de 2010, representando 12,45% do total exportado pelo estado.

**Tabela 3** – Principais produtos agropecuários exportados pelo Paraná – 2000/2010

2000				2010			
Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso Líquido (kg)	Produtos	US\$ F.O.B.	%	Peso Líquido (kg)
Soja, mesmo triturada	675.229.617	31,17	3.577.702.224	Soja, mesmo triturada	2.373.793.232	27,94	6.281.747.352
Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	637.732.998	29,44	3.614.625.188	Açúcar de cana, em bruto, sem adição de aromatizantes ou de corantes	1.057.494.301	12,45	2.509.260.637
Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	148.156.917	6,84	451.606.651	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	1.043.491.032	12,28	2.908.760.591
Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	140.857.406	6,50	177.961.646	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados.	873.401.493	10,28	509.994.811
Extratos, essências e concentrados de café	120.871.135	5,58	27.772.256	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	607.914.799	7,15	417.257.456
Demais produto.	443.407.904	20,47	1.156.736.725	Demais produtos	2.540.728.499	29,90	4.288.114.462
Total	2.166.255.977	100	9.006.404.690	Total	8.496.823.356	100,00	16.915.135.309

Fonte: MDIC (2013).

O intercâmbio comercial entre o estado gaúcho e o restante do mundo está concentrado, principalmente, na comercialização de produtos do agronegócio, com destaque para o complexo soja e fumo. Os principais importadores de produtos agrícolas gaúchos foram a China, a UE, a Argentina e os EUA. (ATLAS, 2013). As vendas externas do agronegócio no estado catarinense estão concentradas no segmento cárneo e no fumo. O continente europeu e os EUA foram as principais regiões consumidoras de produtos agropecuários catarinenses. (EPAGRI, 2012). Por fim, em relação ao Paraná, os principais produtos agropecuários exportados pelo estado foram os dos complexos soja e cárneo, sendo que o mercado asiático foi o principal destino das exportações. (IAPAR, 2013).

#### 4 Considerações finais

Os estados da Região Sul estão entre os dez maiores exportadores do País, ocupando a quarta, a quinta e a décima posições no *ranking* de exportações do Brasil, em 2010. Estes estados também possuem a quarta, a quinta e a sétima maiores economias do País, considerando seu PIB, também em 2010. Apesar da reduzida participação do setor agropecuário no VABpb nestas economias – 6,7%, em Santa Catarina; 8,5%, no Paraná; e 8,7%, no Rio Grande do Sul (2010) –, a atividade agropecuária é importante na geração de renda e emprego na região.

As exportações agrícolas destes estados apresentaram um crescimento no período analisado, tanto em valores quanto em volume. O estado gaúcho, por exemplo, apresentou um crescimento no volume de suas exportações, em torno de 6,97 bilhões de kg, e no valor exportado, aproximadamente US\$ 5,96 bilhões. O estado catarinense, por sua vez, aumentou suas exportações em 1,163 bilhões de kg e o valor comercializado

com as exportações alcançou cerca de US\$ 3,86 bilhões, em 2010. Já as exportações do Paraná alcançaram, em 2010, US\$ 8,5 bilhões e 16,91 bilhões de kg. Em 2000, o valor exportado foi de US\$ 2,17 bilhões, enquanto o volume representou apenas 9,00 bilhões de kg. Nota-se um domínio dos produtos de origem animal, que, em 2010, foram quatro dos cinco principais produtos agrícolas exportados por Santa Catarina. O produto soja, “mesmo triturada” aparece com destaque nas exportações gaúchas e paranaenses, passando de 15,27%, em 2000, para 23,14%, em 2010, no Rio Grande do Sul, mas reduzindo sua participação no Paraná, no mesmo período: passou de 31,17% para 27,94%. No Paraná, destaca-se a participação do “açúcar de cana”, em 2010, que assumiu a segunda posição no *ranking*, com 12,45%. Observa-se, também, a importância do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina na exportação de fumo, dado que são os maiores exportadores do país e que o Brasil destaca-se também pelo volume de vendas do mesmo.

Outro aspecto observado neste estudo são as mudanças de mercado, como a troca dos EUA para a China como principal importador de produtos gaúchos e a soja como o produto agrícola com maior percentual de participação na pauta exportadora, em 2010. O estado, neste mesmo ano, apresentou uma concentração nos destinos das exportações (agrícolas e não agrícolas) para países chamados emergentes, como a China, e também para países integrantes do Mercosul. Por outro lado, os países europeus não apresentaram uma continuidade como destinos de produtos gaúchos. Para Santa Catarina, os principais destinos das exportações agropecuárias foram EUA, Holanda e Argentina, seguidos por Japão e Alemanha. O continente asiático é o destino de parte significativa das exportações paranaenses.

Por fim, parte do comportamento das exportações agrícolas da Região Sul é resultado das diversas barreiras não tarifárias estabelecidas para os produtos agrícolas no mercado externo. Sugere-se, portanto, estudos futuros acerca de novas oportunidades para o agronegócio catarinense e gaúcho, a partir da certificação em qualidade sanitária e fitossanitária para alcançar a alta competitividade no mercado internacional.

## Referências

- ATLAS SOCIOECONÔMICO DO RIO GRANDE DO SUL. *Economia*. Exportações. Destinos das Exportações. Disponível em: <<http://www.scp.rs.gov.br/atlas/atlas.asp?menu=286>>. Acesso em: 10 fev. 2013.
- AVILA, Róber Iturriet. Efeito China no comércio externo brasileiro e gaúcho pós 2000. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 39, n. 4, p. 83-92, 2012.
- BARBOSA, Weslei de Freitas et al. Desempenho exportador de carnes em Santa Catarina. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 6., 2012, Joinville (SC). *Anais...* Criciúma: Apec, 2012.
- CERDAN Claire et al. *Case Study Report: Gaúcho Pampa da Campanha Meridional/Meat*. 2007. Disponível em: <<http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/documents/gaicho%20da%20pampa%20meridional%20meat.pdf>>. Acesso em: 25 ago. 2012.
- EMPRESA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA E EXTENSÃO RURAL DE SANTA CATARINA. EPAGRI. *Síntese Anual da Agricultura de Santa Catarina 2010-2011*. Florianópolis: Epagri, 2012.

- FAVRO, Jackelline et al. Participação paranaense na exportação para o Mercosul, no período de 2005 a 2009. In: ENCONTRO PARANAENSE DE PESQUISA E EXTENSÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, 7., 2011, Campo Mourão (PR). *Anais...* Campo Mourão (PR): Fecilcam, 2011.
- FUNDAÇÃO DE ESTATÍSTICA E ECONOMIA. FEE. *Estatísticas FEE*. Exportações. Série Histórica. Disponível em: <[http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg\\_exportacoes\\_sh.php](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/estatisticas/pg_exportacoes_sh.php)>. Acesso em: 19 fev. 2013.
- GARCIA, Álvaro Antônio. As exportações gaúchas em 2009. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 37, n. 4, p. 71-84, 2010.
- GARCIA, Álvaro Antônio. As exportações gaúchas em 2011. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 39, n. 4, p. 57-68, 2012.
- HOFF, Cecília Rutkoski. Exportações do Rio Grande do Sul em 2010: razões para o baixo dinamismo frente à média nacional. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 39, n. 2, p. 41-48, 2011.
- ILHA, Adayr da Silva et al. O agronegócio gaúcho na perspectiva da vantagem competitiva revelada (1996-2006). *Análise*, Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 63-71, 2010.
- INSTITUTO AGRONÔMICO DO PARANÁ. IAPAR. *Publicações*. Disponível em: <<http://www.iapar.br/>>. Acesso em: 20 maio 2013.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE. *Sistema de Contas Regionais*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasregionais/2010/default.shtm>>. Acesso em: 20 fev. 2013.
- LAZZARI, Martinho Roberto. Evolução das exportações gaúchas do agronegócio entre 1993 e 2002. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 31, n. 1, p. 197-212, 2003.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. MDIC. *ALICEWeb*. Disponível em: <<http://aliceweb2.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 25 fev. 2013.
- NAKABASHI, Luciano; ESTEVES, Luis; CRUZ, Marcio José Vargas da. Uma análise dos setores exportadores das economias brasileira e paranaense. *Economia & Tecnologia*, Curitiba, ano 4, v. 13, abr./jun. 2008.
- SILVA, Filipe Guilherme Ramos et al. A cadeia produtiva do fumo em Santa Catarina. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, 6., 2012, Joinville (SC). *Anais...* Criciúma: Apec, 2012.

## Anexo 1

Participação das atividades econômicas no Valor Adicionado Bruto a preços básicos no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina e no Paraná – 2002-2010

Atividades	Participação no Valor Adicionado Bruto a preços básicos (%)								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Rio Grande do Sul</b>									
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agropecuária	10,0	12,8	10,6	7,1	9,3	9,8	10,5	9,9	8,7
Indústria	28,0	28,1	31,5	30,3	28,1	26,6	26,5	29,2	29,2
Serviços	62,0	59,0	57,9	62,6	62,6	63,5	62,9	60,9	62,1
<b>Santa Catarina</b>									
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agropecuária	9,0	10,8	9,7	8,3	6,9	7,2	8,0	8,2	6,7
Indústria	33,4	32,9	35,9	33,9	34,5	35,7	34,4	32,8	34,1
Serviços	57,6	56,3	54,4	57,7	58,6	57,1	57,5	59,0	59,2
<b>Paraná</b>									
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Agropecuária	10,6	13,1	11,6	8,5	8,3	8,6	9,4	7,7	8,5
Indústria	29,0	28,3	30,1	30,1	29,0	27,7	26,6	28,2	27,5
Serviços	60,3	58,7	58,3	61,4	62,7	63,8	63,9	64,1	64,1

Fonte: IBGE (2013).

# **Políticas públicas e desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul: a governança como elemento político e social de desenvolvimento econômico**

**Eixo Temático:** Crescimento, Desenvolvimento e Meio ambiente

Mario Jaime Gomes de Lima\*

## **1 Introdução**

As Políticas Públicas orientam as ações da administração pública, com a utilização de métodos e normas para estabelecer a sinergia<sup>1</sup> entre administração pública e sociedade, entre Estado e atores sociais. A partir da sua elaboração e implementação, as Políticas Públicas demonstram a execução do poder político, que envolve a distribuição e redistribuição de poder, os processos de decisão e seus conflitos, além da repartição de custos e recursos para oferta de bens e serviços públicos. (TEIXEIRA, 2002).

De acordo com o aspecto econômico em escala regional, as Políticas Públicas tornam-se Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, em que buscam propiciar o desenvolvimento de ações de equidade inter-regional, considerando a região como um território com escala e massa crítica de recursos suscetíveis, concebidas e implementadas a partir de um quadro estratégico de prospecção com base em um determinado território, com níveis desiguais de participação dos atores regionais e locais. (FIGUEIREDO, 2009).

As Políticas Públicas, que antes da Crise do Estado eram geradas por meio de um planejamento estatal centralizado, iniciam uma mudança a partir de uma Reforma do Estado, com base na descentralização político-administrativa e na desconcentração, resultando assim numa Regionalização Administrativa. (FIGUEIREDO, 2009). A Regionalização Administrativa é determinada por aspectos políticos, sociais e econômicos como os estágios de governança.

Portanto, o objetivo do artigo é analisar o órgão específico para o planejamento do desenvolvimento regional e o instrumento de participação popular, os Coredes e a Consulta Popular, respectivamente, na construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, conforme preveem os arts. 166 a 170 da Constituição do Estado do Rio Grande do Sul, a partir do conceito de governança como fator gerador de Capital Social. A análise se dará no âmbito de três Regiões Funcionais de Planejamento (RFP) do Estado do Rio Grande do Sul (3, 6 e 9), em seus respectivos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes): Hortênsias, Serra e Campos de Cima da

---

\* Professor no curso de Ciências Econômicas do Unilasalle. Mestre em Economia do Desenvolvimento. E-mail: [mariojgl@gmail.com](mailto:mariojgl@gmail.com)

<sup>1</sup> Para Evans (1989), sinergia são relações entre governos e grupos de cidadãos engajados que se reforçam mutuamente.

Serra (RFP 3); Campanha e Fronteira Oeste (RFP 6) ; e Alto da Serra do Botucaraí, Médio Alto Uruguai, Nordeste, Norte, Produção e Rio da Várzea (RFP 9).

## **2 Políticas públicas de desenvolvimento regional a partir da governança: um referencial teórico**

### ***2.1 As políticas públicas***

As Políticas Públicas dentro do estudo da política, analisa o governo à luz de grandes questões públicas (MEAD, 1995), produzindo efeitos específicos (LYNN; GOULD, 1980), agindo de forma direta ou através de delegação, influenciando a vida dos cidadãos (PETERS, 1986), como também, em os governos escolhem ou não fazer (DYE, 1984), imprimindo questões como “quem ganha o que?”, “por quê?” e “que diferença faz?” (SOUZA, 2006).

Considera-se que a área de Políticas Públicas possui como fundadores Laswell, Simon, Lindblom e Eastone.

Laswell (1936) conciliou o conhecimento científico / acadêmico e a produção empírica dos governos; Simon (1957) inseriu o conceito de “racionalidade limitada dos decisores públicos” (*policy makers*); Lindblom (1959) discutiu a ênfase no racionalismo de Laswell e Simon, propondo a incorporação de outras variáveis para formular e analisar as Políticas Públicas; e Eastone (1965) contribuiu ao definir as Políticas Públicas como um sistema, formatado por uma relação entre a formulação, os resultados e o ambiente.

De acordo com uma observação teórico-conceitual, as Políticas Públicas estão dentro de campos multidisciplinares orientados a explicar a natureza das Políticas Públicas e seus processos, na busca da construção de uma teoria geral, que tenha como objetivo, sintetizar teorias de diferentes ciências sociais, como as da ciência econômica. (SOUZA, 2006).

No aspecto econômico,<sup>2</sup> as Políticas Públicas estão diretamente associadas às falhas de mercado,<sup>3</sup> em que a administração pública busca intervir com o intuito de proporcionar ótimos sociais que não podem ser maximizados por agentes privados. (FIGUEIREDO, 2009).

Logo, de acordo com o aspecto econômico em escala regional, as Políticas Públicas tornam-se Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, em que buscam propiciar o desenvolvimento de ações de equidade inter-regional, considerando a região como um território com escala e massa crítica de recursos suscetíveis, concebidas e implementadas a partir de um quadro estratégico de prospecção, com base em um

---

<sup>2</sup> Segundo Scarth (1988), os economistas keynesianos consideram as Políticas Públicas de natureza estatal associadas essencialmente às falhas de mercado.

<sup>3</sup> Falhas de mercado como a existência de bens públicos; falha de competição que se reflete na existência de mercados de monopólios naturais; externalidades positivas e negativas; mercados incompletos; as falhas de informação e a ocorrência de desemprego e a inflação. (DE LIMA, 2006).

determinado território, com níveis desiguais de participação dos atores regionais e locais. (FIGUEIREDO, 2009).

Com a Crise do Estado, que teve início na década de 70 e eclosão no início da década de 80, os pensadores e formuladores de Políticas Públicas no Brasil e no mundo repensaram o modelo até então adotado na elaboração e execução de Políticas Públicas.

As Políticas Públicas, que antes eram geradas por meio de um planejamento estatal centralizado, iniciam uma mudança a partir de uma Reforma do Estado, em especial uma Reforma Administrativa do Setor Público, com base na descentralização político-administrativa e na desconcentração, resultando assim numa Regionalização Administrativa. (FIGUEIREDO, 2009). O estabelecimento da Regionalização Administrativa, a partir do território, ultrapassa o envolvimento de uma simples aceitação de divisão regional, partindo de argumentos peculiares de governo, podendo ser considerada como uma regionalização do planejamento, uma vez que tem origem na aplicação de critérios político-administrativos, que são instrumentalizados na atividade de planejamento.

Diante disso, a Regionalização Administrativa também é determinada por aspectos políticos, sociais e econômicos, como a institucionalização de regiões, estágios de governança, responsabilização e clareza da restrição orçamentária.

A institucionalização de regiões, parte de critérios para definir regiões, no que se refere à abrangência territorial, em que privilegie sua funcionalidade, no que diz respeito à articulação de atores sociais, políticos e econômicos, não sofrendo pela passividade de ações concebidas e implementadas “de fora para dentro” e “de cima para baixo”.

A responsabilização (ou *accountability*) explica aspectos afirmando que os governos são responsáveis pelos cidadãos, devendo realizar a transparência e prestar contas de seus atos, assim como salientar o direito dos cidadãos controlarem as ações da administração pública.

A clareza da restrição orçamentária possibilita informar o comportamento do mercado diante das diversas políticas de arrecadação ou despesas, podendo fazer os governos escolherem aquelas políticas que possibilitam resultados ótimos, além de preverem alterações futuras em Políticas Públicas, que serão geradas e impactadas pelo comportamento do mercado.

A governança se dá quando os atores regionais e locais, conjuntamente, desempenham ações de avaliação de problemas pertinentes às suas regiões ou locais, objetivando observar os problemas de uma melhor forma em comparação com atores nacionais ou supranacionais.

Assim, o desenvolvimento regional depende da própria qualidade da governança territorial e dos níveis de Capital Social e de confiança existentes numa dada região ou território. A participação possibilita a governança e conseqüentemente, o fortalecimento institucional e normativo de geração de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, em que o resultado da participação amplia os níveis de Capital Social das

regiões e vice-versa, fazendo com que tanto o processo de geração como a execução das Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional sejam eficientes no longo prazo.

As políticas de governança possibilitam o robustecimento da espessura institucional, sejam elas formadas por ações e normas, que possibilitam que no longo prazo, a coesão social e econômica se desenvolva juntamente com a consolidação de direitos, com o objetivo de garantir a eficiência de políticas que possibilitem o desenvolvimento regional. (FIGUEIREDO apud COSTA; NIJKAMP, 2009).

Segundo Bandeira, a importância da participação da sociedade na promoção do desenvolvimento regional se dá pelos seguintes argumentos:

[...] em primeiro lugar, a participação aumenta a transparência das decisões, reduzindo as oportunidades para a corrupção e para o clientelismo. Em segundo lugar, permite que os programas, projetos e ações se baseiem em um melhor aproveitamento das informações disponíveis, aumentando sua eficiência e eficácia. Em terceiro lugar, aumenta a sustentabilidade política das ações, projetos e programas, ao possibilitar sua apropriação pela da sociedade e viabilizar a formação de grupos de interesse que, por meios legítimos, defendam a continuidade da sua implementação. Além disso, a participação estimula a ocorrência de processos de aprendizado coletivo, fortalece os laços comunitários e contribui para acumular o Capital Social. A participação e o engajamento cívico são elementos essenciais para o bom funcionamento de uma sociedade democrática. (apud PRÓ-RS IV, 2010, p. 140).

Assim, a participação na construção e escolha de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional possibilita a consolidação da governança e com ela o fortalecimento do Capital Social, construídos pelo uso contínuo de instrumentos de participação e de construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional.

Isso pode ocorrer num primeiro caso, pela verificação da consolidação do instrumento de participação da sociedade na elegibilidade de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional ao longo do tempo; e, num segundo caso, se as participações da sociedade na construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional ao longo do tempo têm gerado relações de confiança.

É diante da observação dos estágios de governança no Estado do Rio Grande do Sul, a partir da implementação dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (COREDES) e da Consulta Popular, com base na Constituição Estadual, em especial, no que se refere ao desenvolvimento regional, expressa nos arts. 166 a 170, que tratam da criação de um órgão específico para o planejamento do desenvolvimento regional e de um instrumento de participação popular, no processo de decisão de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, no caso os Coredes e a Consulta Popular, respectivamente. É diante deste contexto, que o artigo será abordado, para analisar a governança como elemento político e social de desenvolvimento econômico, no período 2003-2010.

## **2.2 Os conselhos regionais de desenvolvimento (Coredes) no Estado do Rio Grande do Sul e a consulta popular**

### **2.2.1 Os Coredes**

A Regionalização Administrativa, no Estado do Rio Grande do Sul (RS), teve início com a implementação dos Coredes na primeira metade da década de 90, com a divisão do Estado do RS em 21 conselhos regionais.

Os Coredes, inicialmente tinham suas ações voltadas para a obtenção de recursos financeiros para o atendimento das demandas regionais com o governo estadual, podendo ser considerada uma das principais iniciativas de construção político-administrativa de desenvolvimento regional no Estado do RS. (CARGNIN; RÜCKERT, 2010).

Com as promulgações da Constituição de 1988 e da Constituição do Estado do RS em 1989, em que ambas ratificaram a necessidade de uma descentralização política, administrativa e econômica no País e no Estado do RS (KRUTZMAN; MASSUQUETTI, 2008), decorrentes das transformações geradas pela Crise do Estado no início da década de 80, criou-se um ambiente favorável para iniciativas de construção de espaços para o diálogo no Estado do RS, entre o Poder Executivo e as comunidades regionais. (DE TONI; KLARMANN, 2002).

Foi neste contexto que se deu a organização da proposta de criação dos Coredes, como um órgão que instrumentalizasse a participação da sociedade na formulação de propostas orçamentárias, contemplando dessa forma as diferentes regiões do Estado do RS.

Implementados durante o governo Alceu Collares (1991-1994), os Coredes foram instalados em 1991 e tiveram seu início a partir de reuniões e seminários promovidos pelas universidades regionais em municípios-polos do Estado do RS. (DE TONI; KLARMANN, 2002).

Os Coredes foram oficialmente estabelecidos em 1994, por meio da Lei 10.283, de 17 de outubro daquele ano, e regulamentados pelo Decreto 35.764 de 28 de dezembro de 1994. A Lei 10.283/1994 teve amparo constitucional no Capítulo 2 da Constituição Estadual de 1989, intitulado “Da Política de Desenvolvimento Estadual e Regional”, especificamente nos arts. 166 a 170.

A Constituição Estadual (1989) nos arts. 166 a 170, define que:

Art. 166 – A política de desenvolvimento estadual e regional, em consonância com os princípios da ordem econômica, tem por objetivo promover a melhoria da qualidade de vida da população, a distribuição equitativa da riqueza produzida, o estímulo à permanência do homem no campo e o desenvolvimento social e econômico sustentável. Art. 167 – A definição das diretrizes globais, regionais e setoriais da política de desenvolvimento caberá a órgão específico, com representação paritária do Governo do Estado e da sociedade civil, através dos trabalhadores rurais e urbanos, servidores públicos e empresários, dentre outros, todos eleitos em suas entidades representativas. § 1º – As diretrizes previstas neste artigo

serão implementadas mediante o plano estadual de desenvolvimento, que será encaminhado pelo Governador à Assembléia Legislativa juntamente com o plano plurianual, observando-se os mesmos prazos de aprovação. § 2º – O plano estadual de desenvolvimento respeitará as peculiaridades locais e indicará as fontes de recursos necessários a sua execução. § 3º – Lei complementar estabelecerá mecanismos de compensação financeira para os Municípios que sofrerem limitações ou perda na arrecadação decorrentes do planejamento regional. Art. 168 – O sistema de planejamento será integrado pelo órgão previsto no artigo anterior e disporá de mecanismos que assegurem ao cidadão o acesso às informações sobre qualidade de vida, meio ambiente, condições de serviços e atividades econômicas e sociais, bem como a participação popular no processo decisório. Parágrafo único – O Estado manterá sistema estadual de geografia, cartografia e estatística socioeconômica. Art. 169 – Os investimentos do Estado atenderão, em caráter prioritário, às necessidades básicas da população e estarão, obrigatoriamente, compatibilizados com o plano estadual de desenvolvimento. Parágrafo único – Quando destinados às áreas urbanas ou de expansão urbana, os investimentos de que trata este artigo bem como os auxílios ou o apoio do sistema financeiro estadual estarão ainda compatibilizados com os planos diretores ou com as diretrizes de uso e ocupação do solo dos respectivos Municípios. Art. 170 – O Estado auxiliará na elaboração de planos diretores e de desenvolvimento municipal, bem como na implantação das diretrizes, projetos e obras por eles definidos, mediante: I – assistência técnica de seus órgãos específicos; II – financiamento para elaboração e implantação dos planos através das instituições de crédito do Estado.

A Lei 10.283/1994, que institui legalmente os Coredes definia os objetivos, as atribuições e a estrutura básica para seu funcionamento, além de outras providências.

Dentre os seus objetivos, compete aos Coredes a promoção do desenvolvimento regional, de forma harmônica e sustentável, por meio da integração dos recursos e das ações de governo nas regiões, buscando proporcionar melhorias na qualidade de vida da população, além da distribuição equitativa da riqueza produzida e a promoção do estímulo à permanência da população em suas regiões, devendo realizar a preservação e recuperação do meio ambiente. (LEI 10.283/1994).

Assim, aos Coredes ficaram definidas as seguintes atribuições:

- promover a participação de todos os segmentos da sociedade regional no diagnóstico de suas necessidades e potencialidades, para a formulação e implementação das políticas de desenvolvimento integrado da região;
- elaborar os 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 estabelece o art. 149, parág. 8º da Constituição do Estado;<sup>4</sup>
- orientar e acompanhar, de forma sistemática, o desempenho das ações dos governos estadual e federal na região;

---

<sup>4</sup> “§ 8º – Os orçamentos anuais e a lei de diretrizes orçamentárias, compatibilizados com o plano plurianual, deverão ser regionalizados e terão, entre suas finalidades, a de reduzir desigualdades sociais e regionais.” (CONSTITUIÇÃO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL, 1989).

- respaldar as ações do governo do estado na busca de maior participação nas decisões nacionais.

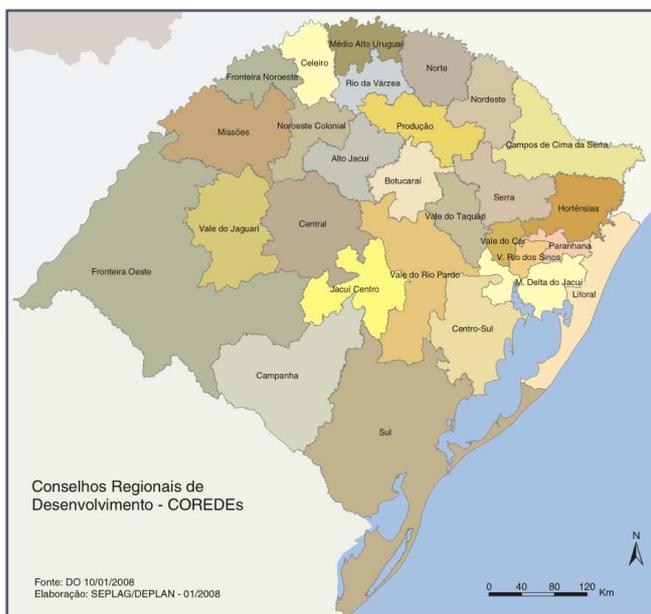
Os Coredes, coordenados pelo órgão máximo de representação, o Fórum do Coredes,<sup>5</sup> tendo como finalidade integrá-los no sentido de promover o desenvolvimento e a redução de desequilíbrios inter e intrarregionais e das desigualdades sociais, contemplam em seu documento Pró-RS IV<sup>6</sup> outras atividades dos Coredes.

Produção e discussão de diagnósticos regionais, visando à elaboração dos Planos Estratégicos de Desenvolvimento Regionais e Estadual e suas respectivas alterações e atualizações, em colaboração com os órgãos estaduais, especialmente, os das áreas de planejamento e das relações institucionais, com as instituições de ensino superior e outras entidades públicas e privadas; ajudar na identificação das principais necessidades de atendimento no que se refere aos serviços de responsabilidade do Estado; fiscalizar a qualidade dos serviços prestados pelos órgãos estaduais; colaborar na busca de fontes alternativas de recursos para financiamentos de investimentos públicos; apoiar junto ao Governo Federal, a reivindicações de interesse regional encaminhadas pelo Governo do Estado; mobilizar a comunidade regional em torno de campanhas de interesse público desencadeadas pelos Governos. (PRÓ-RS IV, 2010, p.12).

Essas atividades foram inicialmente desempenhadas por 21 oredes, sendo desempenhadas atualmente por 28.

Os 28 Coredes, com sua divisão territorial, podem ser observados na figura 1:<sup>7</sup>

**Figura 1** – Mapa dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento



Fonte: Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã do Estado do RS.

<sup>5</sup> Institucionalizado formalmente em 20 de agosto de 1998.

<sup>6</sup> Propostas Estratégicas para o Desenvolvimento Regional do Estado do Rio Grande do Sul (2011-2014).

<sup>7</sup> A composição dos 28 Coredes pode ser visualizadas no Anexo A.

A partir do estudo “Rumos 2015” (2005), os Coredes foram divididos em nove Regiões Funcionais de Planejamento.

O “Rumos 2015” (2005) foi um estudo elaborado pelo governo do Estado do RS (2005), e tinha como objetivo a construção de um referencial teórico e instrumental, que fosse capaz de proporcionar subsídios para ação pública e privada, para buscar e enfrentar o desafio do desenvolvimento, utilizando os componentes “logística de transportes” e “desenvolvimento regional”. (CARNING; RÜCKERT, 2010).

O Estudo considerou como referência, para a construção das Regiões Funcionais de Planejamento, a divisão regional dos Coredes, sendo definidas com base em critérios de homogeneidade, interações e inter-relações nos aspectos econômicos, ambientais e sociais, como também os níveis de Capital Social.

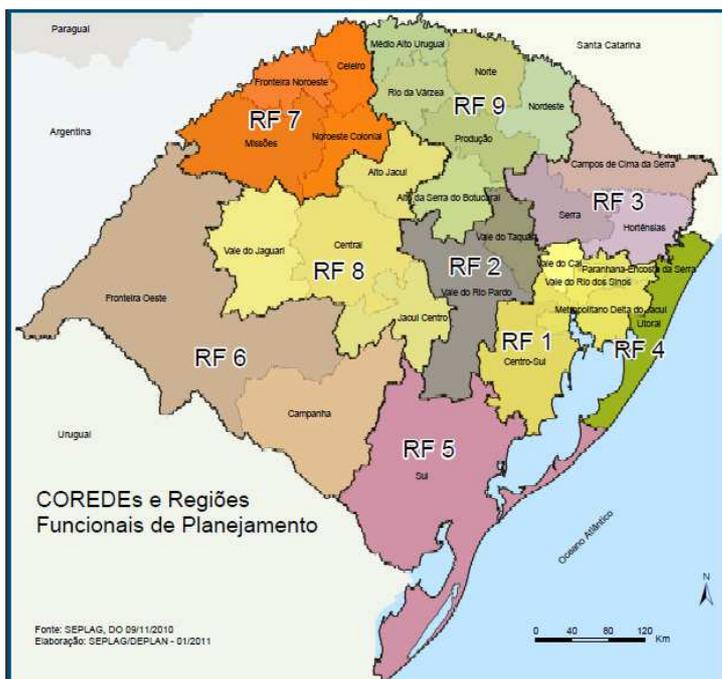
A partir dessa divisão, os Coredes, nas nove Regiões Funcionais de Planejamento, foram organizados da seguinte forma:

- Região Funcional de Planejamento 1: Metropolitano Delta do Jacuí, Centro Sul, Vale do Caí, Vale do Rio dos Sinos e Paranhana-Encosta da Serra;
- Região Funcional de Planejamento 2: Vale do Rio Pardo e Vale do Taquari;
- Região Funcional de Planejamento 3: Campos de Cima da Serra, Hortênsias e Serra;
- Região Funcional de Planejamento 4: Litoral;
- Região Funcional de Planejamento 5: Sul;
- Região Funcional de Planejamento 6: Campanha e Fronteira Oeste;
- Região Funcional de Planejamento 7: Celeiro, Fronteira Noroeste, Missões e Noroeste Colonial;
- Região Funcional de Planejamento 8: Alto Jacuí, Central, Jacuí-Centro e Vale do Jaguari; e
- Região Funcional de Planejamento 9: Alto da Serra do Botucaraí, Médio Alto Uruguai, Nordeste, Norte, Produção e Rio da Várzea.

Os critérios adotados para as Regiões Funcionais de Planejamento buscam refletir espacialmente as dinâmicas das redes de transporte, de empreendedorismo, de polarização por universidades e de centros de pesquisa, além de outras observações. (SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, GESTÃO E PARTICIPAÇÃO CIDADÃ DO ESTADO DO RS, 2011).

A organização dos Coredes, nas suas respectivas Regiões Funcionais de Planejamento, pode ser observada na figura 2:

**Figura 2** – Mapa das Regiões Funcionais de Planejamento em 2010



Fonte: Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã do Estado do RS.

O estudo “Rumos 2015” (2005), ainda classificou os Coredes existentes<sup>8</sup> em *dinâmicos*, *emergentes*, *estáveis*, *em transição* e *em dificuldades*, a partir da análise do funcionamento da economia e da sociedade do Estado do RS, considerando o dinamismo da economia, concomitante com o nível de desenvolvimento social e das potencialidades socioeconômicas e ambientais ao longo do tempo. (RUMOS, 2015, 2005).

Desta forma, os Coredes foram classificados da seguinte forma:

- *Dinâmico*: por apresentar boas condições sociais, alto desenvolvimento econômico, e alta potencialidade física e socioeconômica, acima da média estadual. Os Coredes Serra, Vale do Rio Caí, Vale do Rio dos Sinos e Vale do Taquari formavam esse grupo;
- *Emergente*: por apresentar condições sociais baixas na média do Estado do RS, porém, desenvolvimento econômico acima da média estadual e potencialidade próxima da média. Os Coredes Vale do Rio Pardo e Fronteira Noroeste formavam esse grupo;
- *Estável*: por apresentar crescimento econômico pouco acima da média estadual, alto potencial e condições sociais variáveis entre boas e baixas. Os Coredes Metropolitano Delta do Jacuí, Paranhana-Encosta da Serra, Produção e Alto Jacuí formavam esse grupo;

<sup>8</sup> O “Rumos 2015” (2005), não classificou os Coredes Campos de Cima da Serra, Celeiro, Vale do Jaguari e Rio da Várzea, porque, no período do estudo, ainda não haviam sido criados.

- *Em transição*: por apresentar desenvolvimento econômico baixo, menores potencialidades e situação deficiente, bem abaixo das médias atuais. Os Coredes Norte, Nordeste, Centro – Sul, Noroeste Colonial e Médio Alto Uruguai formavam esse grupo;
- *Em dificuldades*: por apresentar grau de desenvolvimento baixo, menores potencialidades e situação social deficiente, bem abaixo das médias estaduais. Os Coredes Hortênsias, Campanha-Sul, Jacuí-Centro, Central, Fronteira Oeste, Alto da Serra do Botucará, Litoral e Missões formavam esse grupo.

Os Coredes, desde sua criação, passaram por diferentes processos até chegarem ao atual formato de organização, em que a adoção de Regiões Funcionais de Planejamento consideram as características dos Coredes, no que diz respeito às homogeneidades, interações, inter-relações existentes entre eles, sejam elas econômicas, ambientais e sociais, como também os níveis de Capital Social. (RUMOS 2015, 2005).

Dessa forma, para compreender a construção das Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional no Estado do RS, no âmbito dos Coredes, torna-se necessário observar a iniciativa de participação popular, suas influências no passado recente e suas relações com os COREDEs, fatos que contribuíram com a determinação da presente estrutura do desenvolvimento regional no Estado do RS, a partir da participação da população gerando, assim, diferentes estágios de governança.

### 2.2.2 A consulta popular

A Consulta Popular foi implementada como um instrumento de regionalização orçamentária no Estado do RS, por meio de uma consulta direta à população. Criada em 1998, a Consulta Popular foi interrompida nos quatro anos subsequentes (1999-2002), período em que vigorou o Orçamento Participativo, sendo retomada em 2003 e permanecendo até os dias atuais.

Com a promulgação da Lei 11.179, de 26 de junho de 1998, parte do orçamento estadual, em especial aquela porção que se destinava ao interesse regional, estaria sujeita à consulta dos eleitores para definição das demandas que deveriam ser contempladas. O montante destinado à Consulta Popular não poderia ser menor que 35% dos investimentos previstos na Constituição. (ORÇAMENTO PÚBLICO DO ESTADO DO RS, 2006).

Para Bandeira, a Consulta Popular era um sistema

[...] pelo qual a população deveria ser chamada, anualmente, e indicar, com base em listas elaboradas pelos COREDEs, alguns investimentos a serem realizados pelo Estado em cada região [...] esse mecanismo redistributivo permitia caracterizar a Consulta Popular como um instrumento de políticas e redução das desigualdades regionais. (2003, p. 234-235).

Os recursos seriam distribuídos de acordo com a definição de critérios de população e renda, a partir da ponderação da população de cada Corede na população

do estado, em que os Coredes com menor renda *per capita* possuíam maior ponderação em relação aos Coredes com maior renda *per capita*.

Porém, com a troca de governo no período 1999-2002, outra sistemática foi adotada, o Orçamento Participativo.

Entre 1999 e 2002, os Coredes como órgão específico de planejamento de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional – por meio da institucionalização de regiões, governança, responsabilização e clareza da restrição orçamentária – tiveram uma função secundária, com a implementação do Orçamento Participativo, que utilizou os Coredes apenas como critério Institucional de Região.

#### Para Rorato

A nova abordagem da relação dos Coredes, com o Orçamento Participativo gerou insatisfações, já que a pretensão dos Coredes de se constituírem em parceiros na elaboração da proposta orçamentária estava amparada na legislação vigente, em especial no inciso V do artigo 5º da Lei Estadual nº 10.283, de 17/10/1994, que os criou, e nos artigos 2º, 3º e 7º da Lei Estadual nº 11.179, de 26/06/1998, que instituiu a Consulta Popular (Bandeira, 2003, p.238). A definição das prioridades seguiu o modelo do Orçamento Participativo: “divulgação da capacidade de investimento pelo governo, assembleias abertas aos cidadãos e prioridades tiradas em assembleias regionais”. (2009, p. 64).

No ano de 2003, foi retomada a sistemática da Consulta Popular, com a retirada da obrigatoriedade da parcela de 35% do orçamento do Estado do RS, para ações de interesse regional, por meio da alteração da Lei 11.179/1998.

Dessa forma, os recursos foram distribuídos de acordo com a população das regiões, e o Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese), com a definição dos montantes por órgão e por região, com as prioridades estabelecidas e limitadas, de acordo com definições setoriais e sem a possibilidade de flexibilização de dotações entre as diferentes setoriais. (ORÇAMENTO DO ESTADO DO RS, 2006).

Já em 2006, ficou estabelecido que as propostas a serem votadas pela população deveriam ter caráter regional (e não mais local/municipal), devendo ser consideradas as propostas de programas estruturantes elaborados pelo estudo “Rumos 2015”.

As propostas de programas estruturantes elaborados pelo “Rumos 2015” podem ser verificadas no art. 6º, inciso IV do Decreto 43.853, de 1º de junho de 2005:

[...] os Coredes organizarão assembleias públicas regionais ampliadas com os representantes dos Comudes<sup>9</sup> para sistematizar as prioridades regionais, fazer a indicação de programas prioritários ao desenvolvimento regional e definir as opções de investimentos e serviços a serem incluídos na cédula para votação, sendo, até, 60% reservados para investimentos e 40% para serviços,

---

<sup>9</sup> Conselhos municipais de desenvolvimento, mais conhecidos como Comudes, passaram a se constituir um lugar comum no Rio Grande do Sul a partir de 2003. A criação dos Comudes deu-se em tempo recorde no final de 2003, por um motivo muito prático: o atual governo estadual, juntamente com os Coredes e o Fórum dos Coredes, entenderam que a existência do Comude deveria passar a ser condição para os municípios participarem dos processos de participação popular. (ALLEBRANDT, 2006).

bem como priorizar os programas estruturantes de cada região funcional do Estado, previstos no Rumos 2015, resultando, o primeiro, na cédula tradicional de votação e, o segundo, em documento específico a ser apresentado por cada um dos Coredes.

Com isso, a partir de 2007, a Consulta Popular adotou esta sistemática, dando continuidade ao processo nos anos subsequentes até os dias atuais.

### **3 Governança e o desenvolvimento regional no estado do Rio Grande do Sul: participação na construção de políticas públicas no período 2003-2010.**

O primeiro caso pode ser observado mediante a trajetória da participação da população das regiões na Consulta Popular, em relação ao total de eleitores no Estado do Rio Grande do Sul.

A definição de Regionalização Administrativa para o presente artigo ocorreu pela escolha de três Regiões Funcionais de Planejamento, a partir dos critérios de homogeneidade interna, que se dá pela homogeneidade dos Coredes; e as heterogeneidades externas entre as Regiões Funcionais de Planejamento, que as diferenciam, podendo ser apresentadas no quadro 1:

**Quadro 1** – Critério de escolha de Regiões Funcionais de Planejamento para a pesquisa

<b>Critério</b>	<b>Homogeneidade na produção</b>	<b>Forte interação</b>	<b>Forte inter-Relações</b>	<b>Nível de capital social</b>
<b>“a”</b>	Ausente	Presente	Presente	Alto
<b>“b”</b>	Presente	Ausente	Presente	Baixo
<b>“c”</b>	Presente	Ausente	Ausente	Diversificado

Fonte: Elaborado pelo Autor.

Os critérios buscam elementos de homogeneidade dos Coredes a partir das Regiões Funcionais de Planejamento onde estão inseridos, como também elementos de heterogeneidade entre as três Regiões Funcionais de Planejamento, como forma de analisar a construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional em ambientes distintos. Com isso, os critérios ficaram definidos da seguinte forma:

- a) uma Região Funcional de Planejamento que possua forte interação, fortes inter-relações e ausência de homogeneidade na produção entre seus Coredes, apresentando um nível *alto* de Capital Social;
- b) uma Região Funcional de Planejamento que possua homogeneidade na produção, forte interações e ausência de inter-relação entre seus Coredes, apresentando um nível *baixo* de Capital Social;
- c) uma Região Funcional de Planejamento que possua homogeneidade na produção, com ausência de interação e inter-relações, apresentando diferentes níveis de Capital Social.

Com a homogeneidade da produção, busca-se a equidade na geração de riqueza e a caracterização socioeconômica nos Coredes de determinada Região Funcional de Planejamento.

Com a interação, busca-se a equidade no nível de integração social existente entre os Coredes de uma determinada Região Funcional de Planejamento.

Com a inter-relação, busca-se a equidade no nível de relação multilateral, bilateral ou recíproca entre os Coredes de uma determinada Região Funcional de Planejamento.

Com o Capital Social, busca-se a equidade do nível de confiança mútua da população dos Coredes de uma determinada Região Funcional de Planejamento.

Com a ausência de um desses elementos, juntamente com o diferente nível de Capital Social, pode-se verificar a necessária equidade entre os Coredes inseridos nas suas respectivas Regiões Funcionais de Planejamento, como também a necessária diferenciação entre as Regiões Funcionais de Planejamento para elaboração da análise.

Assim, as Regiões Funcionais de Planejamento escolhidas foram as Regiões Funcionais de Planejamento 3, 6 e 9.

A Região Funcional de Planejamento 3 teve como determinantes em sua escolha, a ausência de homogeneidade na produção, um forte elo de interação com o turismo e fortes inter-relações em empregos, hierarquia e rede urbana, nas bacias de estudantes universitários, de migrações e de serviços de saúde, apresentando um nível de Capital Social *médio/alto* (RUMOS 2015, 2005) e satisfazendo o critério da letra **a**.

A Região Funcional de Planejamento 6 teve como determinantes em sua escolha, a homogeneidade na produção agrícola e de serviço e um forte elo de interação em transportes, empregos, migrações, serviços de saúde e universitários, apresentando um nível de Capital Social *baixo* (RUMOS 2015, 2005) e satisfazendo o critério da letra **b**.

A Região Funcional de Planejamento 9 teve como determinantes, em sua escolha, a homogeneidade na produção agrícola e industrial com ausência de interação e inter-relações, apresentando diversos níveis de Capital Social (RUMOS 2015, 2005) e satisfazendo o critério da letra **c**.

As Regiões Funcionais de Planejamento 1, 2, 4, 5 e 8 preencheram apenas um desses critérios, com exceção para a Região Funcional de Planejamento 7, que apresentou dois requisitos: a homogeneidade na produção e forte interação, apresentando um nível de Capital Social *baixo/médio*, combinação que fez com que essa Região Funcional de Planejamento ficasse fora dos critérios adotados.

As Regiões Funcionais de Planejamento selecionadas, com os respectivos critérios de seleção podem ser observadas no quadro 2:

**Quadro 2** – Critério de seleção com as respectivas Regiões Funcionais de Planejamento

<b>Critério</b>	<b>Homogeneidade na produção</b>	<b>Forte interação</b>	<b>Forte inter-relações</b>	<b>Nível de capital social</b>	<b>Regiões Funcionais de Planejamento selecionadas</b>
a	Ausente	Presente	Presente	Alto	3
b	Presente	Ausente	Presente	Baixo	6
c	Presente	Ausente	Ausente	Diversificado	9

Fonte: Elaborado pelo autor.

Diante disso, as Regiões Funcionais de Planejamento, com seus respectivos Coredes foram as seguintes:

- Região Funcional de Planejamento 3: Campos de Cima da Serra, Hortênsias e Serra;
- Região Funcional de Planejamento 6: Campanha e Fronteira Oeste;
- Região Funcional de Planejamento 9: Alto da Serra do Botucará, Médio Alto Uruguai, Nordeste, Norte, Produção e Rio da Várzea.

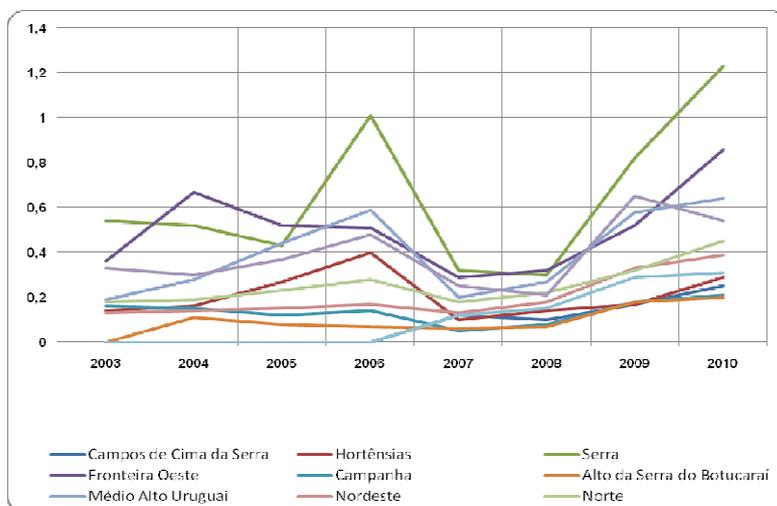
A partir disso, a tabela 1 e a figura 3 demonstram o comportamento da participação dos eleitores do Rio Grande do Sul na Consulta Popular:

**Tabela 1** – Comportamento da participação dos eleitores das Regiões Funcionais de Planejamento 3, 6 e 9 na Consulta Popular em relação ao total de eleitores no Estado do RS no período 2003-2010

<b>COREDEs</b>	<b>Período</b>							
	<b>2003 Em %</b>	<b>2004 Em %</b>	<b>2005 Em %</b>	<b>2006 Em %</b>	<b>2007 Em %</b>	<b>2008 Em %</b>	<b>2009 Em %</b>	<b>2010 Em %</b>
Campos de Cima da Serra	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,10	0,17	0,25
Hortênsias	0,14	0,16	0,27	0,40	0,10	0,14	0,17	0,29
Serra	0,54	0,52	0,43	1,01	0,32	0,30	0,82	1,23
Fronteira Oeste	0,36	0,67	0,52	0,51	0,29	0,32	0,52	0,86
Campanha	0,16	0,15	0,12	0,14	0,05	0,08	0,18	0,21
Alto da Serra do Botucará	0,00	0,11	0,08	0,07	0,06	0,07	0,18	0,20
Médio Alto Uruguai	0,19	0,28	0,44	0,59	0,20	0,27	0,58	0,64
Nordeste	0,13	0,14	0,15	0,17	0,13	0,18	0,33	0,39
Norte	0,18	0,19	0,23	0,28	0,18	0,22	0,32	0,45
Produção	0,33	0,30	0,37	0,48	0,25	0,21	0,65	0,54
Rio da Várzea	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,15	0,29	0,31

Fonte: Anexo B.

**Figura 3** – Comportamento da participação dos eleitores das Regiões Funcionais de Planejamento 3, 6 e 9 na Consulta Popular em relação ao total de eleitores no Estado do Rio Grande do Sul no período 2003-2010



Fonte: Tabela 1.

Mesmo com o diferente comportamento da participação da população no período 2003-2010, a participação tem sido crescente nos diferentes Coredes, sendo que, a partir de 2009, com o comparecimento de mais de 950.000 eleitores em todo o Estado do RS, ficou demonstrada a consolidação da Consulta Popular pela sociedade gaúcha. (BANDEIRA apud PRÓ-RS IV, 2010).

O fortalecimento do robustecimento da espessura institucional dos diferentes Coredes poderá vir com o aumento da participação da sociedade na escolha das Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, em que a maior participação poderá possibilitar a eficiência de escolha de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, que venham a satisfazer o maior número possível de atores socioeconômicos, atingindo assim o desenvolvimento regional em um nível desejado.

Porém, o aumento da participação se dá por meio da geração de Capital Social, construído por intermédio de relações de confiança ao longo do tempo, independentemente dos tipos dessas relações, que para Bandeira significam:

Um dos desenvolvimentos importantes da literatura sobre o Capital Social foi a distinção entre tipos, denominados em inglês de “bridging” e “bonding” e “linking”. O de tipo “bonding” seria construído pelos laços fortes que unem pessoas que apresentam características similares, como familiares e amigos próximos. O de tipo “bridging”, por sua vez, seria composto pelos laços horizontais (não-hierárquicos), mais fracos, que ligam pessoas com diferentes perfis sociais, políticos ou econômicos. No entanto, como destaca o World Development Report 2000-2001, do Banco Mundial, que abordou o combate à pobreza, uma abordagem do Capital Social que ficasse restrita a apenas esses dois tipos ficaria exposta à crítica de que ignora as relações de poder. Por esse motivo, foi incorporado um terceiro tipo, o “linking”, constituído pelos elos verticais que ligam as comunidades – especialmente as comunidades pobres – às instâncias onde são tomadas as decisões que afetam seu bem estar. Embora essa distinção tenha sido desenvolvida tendo em vista

a questão de combate à pobreza, seus termos básicos – ligações “fortes” entre semelhantes, ligações “fracas” entre diferentes ligações e ligações que possibilitam exercer influência sobre a tomada de decisões – são relevantes em outros contextos, como o desenvolvimento regional. (BANDEIRA apud PRÓ-RS IV, 2010, p. 140).

Diante deste contexto, surge a possibilidade de consolidação institucional dos Coredes ao afetar a população regional, como um órgão específico de planejamento e instância de tomada de decisões na construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional.

Esta consolidação se dá ao longo do tempo, demonstrando que a atuação dos Coredes tem colaborado na construção de relações que formam os três tipos de Capital Social (*bridging, bonding, linking*), em que os Coredes ajudam a criar uma ideia de região, fator básico para o surgimento de uma identidade regional, em que antes da sua criação, a noção de que o conjunto de municípios vizinhos, que compunham determinada área, formava uma região. (BANDEIRA apud PRÓ-RS IV, 2010).

Bandeira salienta:

A identidade regional, no sentido da identificação de um conjunto de indivíduos com “sua” região, é uma forma de identidade social construída historicamente. Surge como resultado de processos políticos, sociais e culturais que fazem com que os habitantes de uma determinada área consolidem a percepção de que, apesar das diferenças e divergências que possam ter, também têm afinidades e alguns interesses em comum, que se originam do fato de conviverem em um mesmo território. A prática reiterada da participação de membros de diferentes segmentos da comunidade em organizações como os Coredes, para discutir questões e envolver-se em ações de interesse da região, contribui para fortalecer essa percepção de que eles fazem parte de uma mesma categoria ou grupo social territorialmente definido, ajudando a fortalecer a identidade regional. (Apud PRÓ-RS IV, 2010, p. 143).

Diante dessas observações, o Desenvolvimento Regional por meio do instrumento de participação e do órgão específico para o desenvolvimento regional, a Consulta Popular e os Coredes, respectivamente, possibilitam o crescimento da participação como forma de manutenção e ampliação do Desenvolvimento Regional do Rio Grande do Sul, com o aumento do Capital Social, podendo diante disso colaborar para o cumprimento das disposições da Constituição Estadual (1989), conforme os arts. 166 a 170.

### **Considerações finais**

O Estado do Rio Grande do Sul (RS) iniciou uma tentativa de Regionalização Administrativa na década de 90, com o intuito de romper com o modelo tradicional centralizado de gestão pública, como forma de atender as transformações que ocorreram a partir da década de 80 no Brasil e no mundo.

O desenvolvimento regional, por meio de uma Regionalização Administrativa, é determinado por aspectos políticos, sociais e econômicos como a institucionalização de

regiões, estágios de governança, responsabilização e clareza sobre a restrição orçamentária.

Assim, para se observar o desenvolvimento regional no Estado do RS, como propõe a Constituição Estadual, de acordo com os aspectos de Regionalização Administrativa, torna-se necessário analisar as Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, geradas por meio da participação popular no âmbito dos Coredes.

Os Coredes criados durante o governo de Alceu Collares (1991-1994) foram o estabelecimento de um órgão específico para o planejamento do desenvolvimento regional do Estado do RS, assegurando ao cidadão o acesso às informações sobre qualidade de vida, meio ambiente, condições de serviços e atividades econômicas e sociais, bem como a participação popular no processo decisório.

Criado durante o governo de Antônio Britto (1995-1998), a Política de Desenvolvimento Regional de 1998 implementou a Consulta Popular, que apresentou-se como instrumento que possibilitou a governança no âmbito do Estado do RS.

Essas ações demonstram que o Estado do RS procurou estabelecer políticas e instrumentos que beneficiassem o desenvolvimento regional, considerando o conceito de governança por meio dos Coredes e da Consulta Popular.

Com isso observou-se que foi por meio dos Coredes e da Consulta Popular, que foi consolidada e instrumentalizada a tentativa de estabelecimento de um órgão com um instrumento específico para geração de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, como previa a Constituição Estadual, dando condições de implementação da Regionalização Administrativa.

Portanto, as práticas e ações de participação, empreendidas na construção público-orçamentária e no planejamento, bem como na geração de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional de uma determinada região, definem a eficiência do desenvolvimento regional a partir dos níveis de governança (como direitos) e de Capital Social (como coesão), possibilitando, assim, a construção de Políticas Públicas de Desenvolvimento Regional, conforme preveem os arts. 166 a 170 da Constituição do Estado do Rio Grande do Sul, a partir do conceito de governança como fator gerador de Capital Social.

## Referências

ARRETCHE, Marta. Mitos da descentralização: mais democracia e eficiência nas políticas públicas. Disponível em: <<http://www.anpocs.org.br/portal/publicacoes>>. Acesso em: 4 set. 2010.

ASSEMBLÉIA LEGISLATIVA DO RIO GRANDE DO SUL. Lei 10.283, de 17 de outubro de 1994. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 20 jun. 2011.

\_\_\_\_\_. Lei de 8.899, de 4 de agosto de 1989. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 20 jun. 2011.

\_\_\_\_\_. Lei 11.028, de 10 de novembro de 1997. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 22 jun. 2011.

\_\_\_\_\_. Lei 11.179, de 26 de junho de 1998. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 22 jun. 2011.

- \_\_\_\_\_. Decreto 35.764, de 28 de dezembro de 1994. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 20 jun. 2011.
- \_\_\_\_\_. Constituição do Estado do Rio Grande do Sul de 1989. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/prop/Legislacao/Constituicao>>. Acesso em: 20 jun. 2011.
- \_\_\_\_\_. Decreto 38.438, de 28 de abril de 1998. Disponível em: <<http://www.al.rs.gov.br/legis>>. Acesso em: 20 jun. 2011.
- BANDEIRA, Pedro Silveira. Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional. *Texto para Discussão n. 630*. Ipea. Brasília, fev. 1999.
- \_\_\_\_\_. *O capital social e a atuação dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento no Rio Grande do Sul*. 2003. 365f. Tese (Doutorado em Ciência Política) – Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.
- BOISIER, Sérgio. *Centralización y descentralización territorial en el proceso decisório de sector público*. Ilpes/Cepal, Documento CPRD, Santiago do Chile, 1995.
- BOVO, José Murari. *Federalismo fiscal e descentralização de políticas públicas no Brasil*. São Paulo: Cultura Acadêmica Editora, 2000.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Crise econômica e reforma do estado no Brasil: para uma nova interpretação da América Latina*. São Paulo: Nobel, 1996.
- \_\_\_\_\_. *Descentralização geográfica e regional: Brasil e Europa*. In: Seminário Internacional sobre Descentralização nos Membros da União Européia e na América Latina, patrocinado pela Escola Galega de Administração Pública e o Instituto Europeu de Administração Pública de Maastricht. 2000, Compostela.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos et al. *Reforma do estado e administração pública gerencial*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006.
- CARGNIN, Antônio Paulo; RÜKERT, Aldomar. *Políticas de desenvolvimento regional e suas repercussões territoriais no Estado do Rio Grande do Sul*. In: SEMINÁRIO DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL, 3., 2009, Porto Alegre. Apresentação de slides.
- \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_. *Políticas de desenvolvimento regional e suas repercussões territoriais no Estado do Rio Grande do Sul*. 2010. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- COSTA, José da Silva; NIJKAMP, Peter (Org.). *Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas*. Coimbra: Principia, 2009. v. 1.
- DE TONI, Jackson; KLARMANN, Herbert Regionalização e planejamento: reflexões metodológicas e gerenciais sobre a experiência gaúcha. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 23, n. especial, p. 517-538. 2002.
- DINIZ, Eli. *Crise, reforma do estado e governabilidade*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1997.
- DYE, Thomas D. *Understanding public policy*. Englewood Cliffs: Prentice- Hall, 1984.
- EASTONE, David. *A framework for political analysis*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1965.
- EVANS, Peter. Predatory, developmental, and other apparatuses: a comparative political economy perspective on the third world state. *Sociological Forum*, v. 4, n. 4, 1989.
- FERREIRA, Caio Marcio M. Crise e reforma do Estado: uma questão de cidadania e valorização do servidor. *Revista do Servidor Público*, v. 100, n. 3, set./dez. 1996.
- FÓRUM DOS CONSELHOS REGIONAIS DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. *PRÓ-RS IV: Propostas estratégicas para o desenvolvimento regional do Estado do Rio Grande do Sul (2011-2014)*. Passo Fundo: Passografic, 2010.
- GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 1998*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 1998. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 mar. 2011.
- \_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 1999*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 1999. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2000*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2000. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2001*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2001. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2002*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2004. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2003*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2003. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2004*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2004. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 10 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2005*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2005. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 15 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2006*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2006. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 20 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2007*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2007. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 4 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2008*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2008. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 18 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2009*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2009. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 19 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2010*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2010. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Orçamento Público do Estado do Rio Grande do Sul 2011*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2011. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 5 maio 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa de 1999*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 1999. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa de 2000*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2000. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa de 2001*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2001. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa 2002*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2002. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa 2003*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2003. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 de abril de 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa 2004*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2004. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 de abril de 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa 2005*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2005. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. de 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem do Governador à Assembléia Legislativa 2006*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2006. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 de abril de 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem da Governadora à Assembléia Legislativa 2007*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2007. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem da Governadora à Assembléia Legislativa 2008*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2008. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem da Governadora à Assembléia Legislativa 2009*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2009. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mensagem da Governadora à Assembléia Legislativa 2010*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2010. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 22 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. *Mapas das Regiões Funcionais de Planejamento*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã 2011. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 maio 2011.

\_\_\_\_\_. *Mapa dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2011. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 maio 2011.

\_\_\_\_\_. *Regiões Funcionais de Planejamento*. Secretaria Estadual de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã. 2011. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 maio 2011.

\_\_\_\_\_. *Mapas dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento*. Fundação de Economia e Estatística do Estado do Rio Grande do Sul. 2011. Disponível em: <<http://www.fee.tche.rs.gov.br/>>. Acesso em: 8 maio 2011.

\_\_\_\_\_. *Plano de Investimentos e Serviços de 2000: Orçamento Participativo do Estado do Rio Grande do Sul – Participar é Construir*. Porto Alegre: Governo do Estado, 2000.

\_\_\_\_\_. *Plano de Investimentos e Serviços de 2001: Orçamento Participativo do Estado do Rio Grande do Sul – Participar é Construir*. Porto Alegre: Governo do Estado, 2001.

\_\_\_\_\_. *Plano de Investimentos e Serviços de 2002: Orçamento Participativo do Estado do Rio Grande do Sul – Participar é Construir*. Porto Alegre: Governo do Estado, 2002.

\_\_\_\_\_. *Plano de Investimentos e Serviços de 2003: Orçamento Participativo do Estado do Rio Grande do Sul – Participar é Construir*. Porto Alegre: Governo do Estado, 2003.

KISSLER, Leo; HEIDEMANN Francisco G. Governança pública: novo modelo regulatório para as relações entre Estado, mercado e sociedade? *Revista de Administração Pública*. Rio de Janeiro, v. 40. n. 3, maio/jun. 2006.

KRUTZMANN, Vanessa; MASSUQUETTI, Angélica. O Processo de constituição dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento Econômico do Rio Grande do Sul: Análise da Evolução do Padrão de Vida da População no Período 2000-2004. In: ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE DE ARTIGOS CIENTÍFICOS, TEMÁTICA DESENVOLVIMENTO REGIONAL, 2., 2008, Chapecó. Anais... Chapecó, 2008. p. 372-397.

LASWELL, Harald D. *Politics: who gets what, when, how*. Cleveland: Meridian Books, 1936.

LINDBLOM, Charles E. The science of muddling through. *Public Administration Review*, Yale, v. 19, n. 19, p. 78-88, 1959.

LIPARIZI, Fabrício Bacelar. *Descentralização Fiscal no Brasil: evolução e tendências recentes*. 2006. 142 f. Dissertação (Mestrado) – Universidade de Brasília, Brasília. 2006.

LIMA, Antônio Ernani M. Avaliação de impactos e efeitos econômicos nas regiões do Rio Grande do Sul dos projetos e investimentos industriais incentivados pelo FUNDOPEM no período 1989-1998. 2003. 398f. Tese (Doutorado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/3831>>. Acesso em: 5 jul. 2011.

- LYNN, Lawrence E.; GOULD, Stephanie G. *Designing public policy: a casebook on the role of policy analysis*. Santa Monica: Goodyear, 1980.
- LOPES, Carlos Thomas G. *Planejamento, estado e crescimento*. São Paulo: Pioneira, 1990.
- MARQUES, Maria Manuel Leitão; FERREIRA, Antônio Casimiro. A concertação econômica e social: a construção do diálogo social em Portugal. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Coimbra, n. 31, p. 11-41. Mar. 1991.
- MEAD, Lawrence M. Public policy: vision, potential, limits. *Policy Currents*, Washington, v. 16, n. 5, p. 1-4, fev. 1995.
- O'CONNOR, James. *The fiscal crisis of the State*. New York: St. Martin Press, 1973.
- PETERS, Guy B. *American public policy: promise and performance*. 2. ed. Chatham: Chatham House, 1986.
- POLETTI, Dorivaldo et al. *50 anos do Manifesto da CEPAL*. Porto Alegre: Edipucrs, 2000.
- PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL. *Modelos: Normas Técnicas de Documentação*. Disponível em: <<http://www3.pucrs.br/portal/page/portal/biblioteca/Capa/BCEPesquisa/BCEPesquisaModelos>>. Acesso em: 10 ago. 2011.
- PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 5. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005.
- RORATO, Geisa Zanini. *Descentralização e planejamento: o caso dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento no Rio Grande do Sul*. 2009. 179 f. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) – Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.
- SALLUM JÚNIOR, Basílio. Metamorfoses do Estado brasileiro no final do século XX. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, São Paulo, v. 18, n. 52, junho de 2003.
- SCARTH, William M. *Macroeconomics: an introduction to advanced methods*. Ann Arbor: Harcourt Brace Jovanovich, 1988.
- SECRETARIA DO ESTADO DE PLANEJAMENTO, GESTÃO, CONTROLE E PARTICIPAÇÃO CIDADÃ. *Regiões funcionais de planejamento*. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/principal.asp>>. Acesso em: 28 jun. 2011.
- SECRETARIA DO ESTADO DE PLANEJAMENTO, GESTÃO, CONTROLE E PARTICIPAÇÃO CIDADÃ. *Rumos 2015*. Disponível em: <<http://www.seplag.rs.gov.br/rumos2015.asp>>. Acesso em: 28 jun. 2011.
- SIMON, Herbert A. *Comportamento administrativo*. Rio de Janeiro: USAID, 1957
- SOUZA, Celina. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. *Sociologias*, Porto Alegre, ano 8, n. 16, p. 20-44. jul./dez. 2006.
- SOUZA, Ubiratan de. *Orçamento Participativo: Experiência do Governo do Estado do Rio Grande do Sul*. Disponível em: <[http://www.partehartuz.org/textos\\_programas\\_03-04/ubiratan.pdf](http://www.partehartuz.org/textos_programas_03-04/ubiratan.pdf)>. Acesso em: 22 jun. 2010.
- TEIXEIRA, Elenaldo Celso. *O papel das políticas públicas no desenvolvimento local e na transformação da realidade*. Disponível em: <[http://www.fit.br/home/link/texto/politicas\\_publicas.pdf](http://www.fit.br/home/link/texto/politicas_publicas.pdf)>. Acesso em: 6 ago. 2010.

## ANEXO A

### COMPOSIÇÃO DOS COREDES

#### REGIÃO FUNCIONAL DE PLANEJAMENTO 3

- **COREDE Hortênsias:** é formado pelos municípios de Cambará do Sul, Canela, Gramado, Jaquirana, Nova Petrópolis, Picada Café e São Francisco de Paula.
- **COREDE Serra:** É formado pelos municípios de Antônio Prado, Bento Gonçalves, Boa Vista do Sul, Carlos Barbosa, Caxias do Sul, Coronel Pilar, Cotiporã, Fagundes Varela, Farroupilha, Flores da Cunha, Garibaldi, Guabiju, Guaporé, Montauri, Monte Belo do Sul, Nova Araçá, Nova Bassano, Nova Pádua, Nova Prata, Nova Roma do Sul, Paraí, Protásio Alves, Santa Tereza, São Jorge, São Marcos, São Valentim do Sul, Serafina Corrêa, União da Serra, Veranópolis, Vila Flores e Vista Alegre do Prata.
- **COREDE Campos de Cima da Serra:** André da Rocha, Bom Jesus, Campestre da Serra, Esmeralda, Ipê, Monte Alegre dos Campos, Muitos Capões, Pinhal da Serra, São José dos Ausentes e Vacaria.

#### REGIÃO FUNCIONAL DE PLANEJAMENTO 6

- **COREDE Campanha:** Aceguá, Bagé, Caçapava do Sul, Candiota, Dom Pedrito, Hulha Negra e Lavras do Sul.
- **COREDE Fronteira Oeste:** Alegrete, Barra do Quaraí, Itacurubi, Itaqui, Maçambará, Manoel Viana, Quaraí, Rosário do Sul, Santa Margarida do Sul, Santana do Livramento, São Borja, São Gabriel e Uruguaiana

#### REGIÃO FUNCIONAL DE PLANEJAMENTO 9

- **COREDE Alto da Serra do Botucarai:** Alto Alegre, Barros Cassal, Campos Borges, Espumoso, Fontoura Xavier, Gramado Xavier, Ibirapuitã, Itapuca, Jacuizinho, Lagoão, Mormaço, Nicolau Vergueiro, São José do Herval, Soledade, Tio Hugo e Victor Graeff
- **COREDE Médio Alto Uruguai:** Alpestre, Ametista do Sul, Caiçara, Cristal do Sul, Dois Irmãos das Missões, Erval Seco, Frederico Westphalen, Gramado dos Loureiros, Iraí, Jaboticaba, Nonoai, Novo Tiradentes, Palmitinho, Pinhal, Pinheirinho do Vale, Planalto, Rio dos Índios, Rodeio Bonito, Seberi, Taquaruçu do Sul, Trindade do Sul, Vicente Dutra e Vista Alegre.
- **COREDE Nordeste:** Água Santa, Barracão, Cacique Doble, Capão Bonito do Sul, Caseiros, Ibiaçá, Ibiraiaras, Lagoa Vermelha, Machadinho, Maximiliano de Almeida, Paim Filho, Sananduva, Santa Cecília do Sul, Santo Expedito do Sul, São João da Urtiga, São José do Ouro, Tapejara, Tupanci do Sul e Vila Lângaro.
- **COREDE Produção:** Almirante Tamandaré do Sul, Camargo, Carazinho, Casca, Chapada, Ciríaco, Coqueiros do Sul, Coxilha, David Canabarro, Ernestina, Gentil, Marau, Mato Castelhana, Muliterno, Nova Alvorada, Nova Boa Vista, Passo Fundo, Pontão, Santo Antônio de Palma, Santo Antônio do Planalto, São Domingos do Sul, Vanini e Vila Maria.
- **COREDE Rio da Várzea:** Barra Funda, Boa Vista das Missões, Cerro Grande, Constantina, Engenho Velho, Lajeado do Bugre, Liberato Salzano, Novo Barreiro, Novo Xingu, Palmeira das Missões, Ronda Alta, Rondinha, Sagrada Família, São José das Missões, São Pedro das Missões, Sarandi e Três Palmeiras.
- **COREDE Norte:** Aratiba, Áurea, Barão de Cotegipe, Barra do Rio Azul, Benjamin Constant do Sul, Campinas do Sul, Carlos Gomes, Centenário, Charrua, Cruzaltense, Entre Rios do Sul, Erebang, Erechim, Erval Grande, Estação, Faxinalzinho, Floriano Peixoto, Gaurama, Getúlio Vargas, Ipiranga do Sul, Itatiba do Sul, Jacutinga, Marcelino Ramos, Mariano Moro, Paulo Bento, Ponte Preta, Quatro Irmãos, São Valentim, Sertão, Severiano de Almeida, Três Arroios e Viadutos.

**ANEXO B**  
**PARTICIPAÇÃO DOS ELEITORES DAS REGIÕES FUNCIONAIS DE**  
**PLANEJAMENTO 3, 6 E 9 NA CONSULTA POPULAR NO PERÍODO 2003-**  
**2010**

COREDE	Período								Variação no período em %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Campos de Cima da Serra	0	0	0	0	9.059	8.145	13.775	20.607	127,48
Hortênsias	10.019	11.916	20.495	30.618	7.710	10.820	13.532	23.077	130,33
Serra	39.444	39.421	32.502	78.559	24.923	23.705	65.102	99.103	151,25
Fronteira Oeste	26.342	50.704	39.516	39.787	22.409	25.101	41.456	69.695	164,58
Campanha	12.107	11.690	9.121	10.860	3.616	6.272	14.479	17.180	41,90
Alto da Serra do Botucarái	0	8.091	6.239	5.278	4.427	5.195	14.444	15.789	95,14
Médio Alto Uruguai	14.318	21.400	33.489	45.474	15.495	21.145	45.532	51.418	140,27
Nordeste	9.509	10.872	11.683	13.212	10.350	14.603	25.888	31.339	188,25
Norte	13.276	14.661	17.230	21.504	13.654	17.425	25.656	36.635	149,88
Produção	24.185	22.721	28.247	36.929	19.166	16.818	51.415	44.032	93,79
Rio da Várzea	0	0	0	0	9.643	12.226	22.898	25.036	159,63

*Fonte:* Secretaria de Planejamento, Gestão e Participação Cidadã do Estado do RS (Seplag).

## **Emprego e trabalho no exterior: perfil e comportamento estratégico de gestores brasileiros expatriados na China**

Aletéia de Moura Carpes\*  
Flavia Luciane Scherer\*\*  
Maríndia Brachak dos Santos\*\*\*  
Jordana Marques Kneipp\*\*\*\*

### **Introdução**

A busca estratégica por locais com maior vantagem de localização (DUNNING, 1988) para o desenvolvimento de atividades fez com que gestores do setor calçadista vislumbassem na China um local favorável para fixação de suas fábricas e escritórios comerciais, ainda que este processo envolva bruscas mudanças na sua vida pessoal. Conforme Sanchez, Spector e Cooper (2000), ao se deparar com uma nova cultura, o indivíduo sofre uma crise de identidade, com significativas transformações pessoais, já que deve reagir a um ambiente diferente do habitual. Ao executivo que passa a trabalhar em uma unidade estrangeira da empresa dá-se o nome de expatriado, e este desempenha um papel de grande importância para que a firma atinja o resultado desejado no ambiente internacional.

Desde a abertura comercial de 1978, a China cresce a uma média anual de 9% e em 2002, destacou-se como o país que mais atrai investimento direto. (DE GÓES, 2005). Soma-se a esses atrativos a existência de milhões de pessoas no país, compondo uma força de trabalho considerada mão de obra barata para os padrões internacionais. Nesse caminho, instalando suas empresas na China, os administradores poderiam se beneficiar das condições salariais do país, ter um grande mercado interno para o consumo de seus produtos (em 2008, a China foi a compradora de 85% da produção de calçados brasileiros para o mercado externo, mostrando-se um potencial destino dos produtos) (ABICALÇADOS, 2010) e baixos impostos para a instalação de suas fábricas, fatores associados que serviriam de pilares para a competitividade empresarial na arena internacional.

Observando a tendência de internacionalização do setor calçadista brasileiro para a China e a importância do papel do gestor nas decisões estratégicas da empresa, este estudo objetiva apresentar e discutir o comportamento estratégico de onze executivos que, considerando o mercado chinês promissor profissionalmente, optaram pela transferência das atividades ao novo país e se dispuseram a adaptar sua vida ao novo contexto.

---

\* Doutoranda do curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: alecarpes.adm@hotmail.com

\*\* Professora Adjunta no Departamento de Ciências Administrativas da UFSM. *E-mail*: flaviascherer@globo.com

\*\*\* Mestranda do curso de Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: marindiabrachak@gmail.com

\*\*\*\* Doutoranda em Administração no PPGA-UFSM. *E-mail*: jordana.mk@gmail.com

## 2 O setor calçadista e a estratégia de internacionalização para a China

O parque brasileiro, hoje, contempla mais de seis mil indústrias de calçados, que produzem, aproximadamente, 650 milhões de pares/ano, distribuídos tanto para o mercado interno quanto para o Exterior. A grande variedade de fornecedores de matéria-prima, máquinas e componentes, aliada à tecnologia de produtos e inovações, faz do setor calçadista brasileiro um dos mais importantes do mundo. São mais de 300 indústrias de componentes instaladas no Brasil, mais de 400 empresas especializadas no curtimento e acabamento do couro, processando anualmente mais de 30 milhões de peles. (APRENDENDO A EXPORTAR, 2010).

A indústria calçadista apresenta grande importância no cenário mundial. Segundo dados do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Rio Grande do Sul (Sebrae/RS), o consumo mundial de calçados, atualmente, chega a 14 bilhões de pares/ano. Do consumo mundial de couro, 25% estão direcionados à fabricação de calçados – no Brasil, esse percentual é de 11,49%. A China detém quase metade do total do mercado de calçados, cerca de 48,57%. O Brasil ocupa o primeiro lugar no *ranking* mundial de couro curtido e calçados de couro. O setor de couro e calçado tem mais de seis mil empresas instaladas no Brasil, entre fábricas de calçados, componentes e máquinas e equipamentos especializados no curtimento e acabamento do couro. Além do consumo interno, 26% da produção nacional de calçados é destinada à exportação.

No entanto, desde o início de 2005, o setor vem enfrentando uma séria crise. Nos últimos anos, cresceram as dificuldades em decorrência, principalmente, da valorização excessiva do real frente ao dólar. Isso diminuiu a competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional e já provocou quedas nas exportações e no número de empregos.

Segundo a Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), os motivos para a crise são os juros e a carga tributária elevados, o que resulta na queda da produção, fechamento de fábricas, as demissões em massa e uma crise social e econômica generalizada. Outro agravante é que o setor suga os fornecedores mais importantes da cadeia produtiva: componentes e couro. De janeiro a outubro de 2005, o setor calçadista deixou de exportar 17,97 milhões de pares, que representam cerca de US\$ 178 milhões a menos no faturamento. Essa queda, que foi observada também no setor de couro, que, de acordo com a Associação das Indústrias de Curtume do Rio Grande do Sul (Aicsul), diminuiu em 18% a produção (em volume físico) para exportação, também no acumulado até outubro, comparado com o mesmo período do ano passado.

A queda foi sentida em vários polos fabricantes de calçados, principalmente no Vale do Sinos, no Rio Grande do Sul, onde mais de 11 mil pessoas perderam o emprego de janeiro a junho de 2005. A Abicalçados ainda relata que, mesmo com volume menor, o setor calçadista registrou, de janeiro a junho de 2005, uma elevação de oito por cento no faturamento, obtendo divisas de US\$ 765,9 milhões, enquanto no ano anterior estas foram de US\$ 707,2 milhões. O motivo foi o aumento do preço médio do par de

calçados vendido no Exterior, ocorrido em parte pelo aumento no preço do calçado exportado e em parte pela perda de mercados com preços mais baixos.

Buscando uma alternativa para contornar a crise brasileira no setor, algumas empresas calçadistas do País optaram pela instalação de fábricas e escritórios na China, a maior exportadora e produtora mundial de calçados. De acordo com os entrevistados nesta pesquisa, a quantidade de mão de obra existente naquele país, aliada ao grande mercado de consumo interno e ao incentivo à entrada de Investimento Direto Externo (IDE), com impostos atraentes aos investidores estrangeiros, instigam a internacionalização ao mercado chinês.

A decisão estratégica da internacionalização para a China está alicerçada por Dunning (1988), que considera que as empresas possuem vantagens competitivas ou de propriedade *vis-à-vis* a seus principais rivais e utilizam essas vantagens para estabelecer produção em locais que são atrativos devido às vantagens de localização.

Este artigo propõe-se a observar o comportamento estratégico dos gestores que passam a operar as atividades da empresa na China, uma atitude que pode favorecer a empresa a obter vantagens de localização, mas exige que o expatriado se ajuste às condições de um país com grande distância cultural.

### **3 Comportamento estratégico**

Com origens e objetivos diversos, os estudos no campo da estratégia resultaram em amplo emaranhado de conceitos, teses e antíteses. Entre os vários conceitos de estratégia, há muita similaridade semântica, ainda que se proponham diferentes sintaxes. No esforço de mapear (e organizar) o campo de pesquisas em estratégia, Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2000) propuseram dez escolas que reúnem a essência do pensamento relativo à formação da estratégia, tal como tem sido estudada pelos acadêmicos e praticantes da área.

Das dez escolas apresentadas, cada qual com sua perspectiva única, interessa-nos a Escola de Configuração, na qual se percebe que seus autores, no esforço de serem integrativos, agrupam os elementos e comportamentos organizacionais – processos de formação estratégica, conteúdo das estratégias e estruturas e/ou contextos – em distintos estágios ou episódios, algumas vezes sequenciados em modelos de ciclo de vida. Chandler, o grupo da *McGill University* (Miller, Mintzberg e outros) e Miles e Snow são apontados como as principais influências desta escola.

Os autores dessa escola enxergam o mundo como categorias integradas. Assim, acreditam que os comportamentos das organizações são melhor descritos como configurações, ou seja, grupos distintos e integrados de dimensões relativas a estado e tempo. A formação estratégica é vista como um processo episódico no qual uma particular forma organizacional, unida a um tipo particular de ambiente, engaja-se em um processo de forma particular por um período de tempo.

Sobre o processo de formação estratégica e sobre a estratégia em si, autores dessa escola admitem que ambos podem assumir quaisquer das configurações propostas nas

nove escolas anteriores. O importante é que a configuração seja entendida em sua própria época e em seu contexto.

Em relação às categorizações e tipologias que são típicas dessa escola, Mintzberg (1990) adverte que é preciso ficar atento as suas limitações, sob pena de se acabar ignorando as nuances de um mundo desordenado. Apesar disso, ele acredita que a escola oferece clara contribuição à administração estratégica por trazer alguma ordem ao confuso mundo da formação estratégica. Sua vocação integradora faz com que a escola proponha o uso da dispersa literatura existente no campo de modo integral, adequado aos contextos particulares.

Dentre as possíveis tipologias de comportamento estratégico, a de Miles e Snow têm sido considerada uma das mais importantes no campo. Conforme Hambrick (2003), as ideias desses autores, e em particular sua tipologia, influenciaram substancialmente as trajetórias de pesquisa de vários campos das ciências administrativas. A esse respeito, Desarbo et al. (2005) lembram que a tipologia de Miles e Snow tem sido amplamente utilizada por pesquisadores e recebido considerável atenção nas literaturas de gestão e de marketing.

Para Ghoshal (2003), talvez a mais duradoura e profícua contribuição dos autores repouse no esquema para categorização de organizações, baseado na forma pela qual estas respondem ao desafio da adaptação às mudanças. Ketchen (2003), por sua vez, entende que a maior contribuição de Miles e Snow está na maneira como eles examinaram a estratégia do nível do negócio.

Finalizando, Slater e Olson (2001) acreditam que as tipologias de Miles e Snow (1978) e de Porter (1980) emergiram como os dois esquemas dominantes de estratégia de negócios. Com o objetivo de melhor compreender o processo de escolha estratégica ou de adaptação, Miles e Snow (1978) propõem a análise do ciclo adaptativo. A intenção dos autores, ao propor o ciclo adaptativo, foi retratar a natureza e o inter-relacionamento dos problemas-chave que uma organização deve resolver, a fim de alcançar uma efetiva posição no ambiente escolhido. Embora a adaptação seja entendida como um processo complexo e contínuo, Miles e Snow acreditam que ela possa ser, para fins de análise, dividida em três problemas maiores, que requerem a atenção e as decisões dos gestores de topo:

- problema empresarial: tanto nas organizações novas quanto nas já existentes, a solução é dada pela aceitação gerencial de um particular domínio de produto-mercado;
- problema de engenharia: este problema envolve a criação de um sistema que ponha em operação a solução administrativa para o problema empresarial;
- problema administrativo: envolve a redução de incerteza no sistema organizacional, ou seja, a racionalização e estabilização das atividades. Também envolve a formulação e implantação de processos que permitirão à organização continuar evoluindo.

Para Ghoshal (2003), a proposição básica dos autores é que uma gestão bem-sucedida precisa desenvolver consistência entre sua estratégia, o modelo de negócios que adota – incluindo a escolha de tecnologia – e sua capacidade organizacional, que engloba práticas relativas aos recursos humanos. Ou seja, é a consistência, ou o ajuste, entre as decisões para os três problemas do ciclo adaptativo, que definem os resultados obtidos por uma empresa.

Nesse processo de permanente adaptação, são assumidos diferentes perfis estratégicos, que podem ser identificados. Tais perfis caracterizam a postura estratégica predominante em e servem para compreender trajetórias específicas de atuação. Baseados nas respostas aos problemas empresarial (domínio produto-mercado), de engenharia (tecnologias para produção e distribuição) e administrativo (racionalização e inovação), Miles e Snow (1978) propõem quatro perfis estratégicos: defensor, analista, prospector e reativo. Mais recentemente, o tipo reativo deixou de ser considerado como um comportamento estratégico, por representar, exatamente, a ausência de qualquer postura estratégica e ser caracterizada por ações meramente reativas.

**Quadro 1** – Tipologia dos comportamentos estratégicos de Miles e Snow (1978)

<p><b>COMPORTAMENTO PROSPECTOR</b>            Busca de oportunidades no mercado experimentando respostas às tendências do ambiente. Criam incertezas e mudanças nas quais os concorrentes devem responder.            Característica: Estado contínuo de desenvolvimento; controle orientado para resultados.</p>	<p><b>COMPORTAMENTO ANALÍTICO</b>            Observam as novas ideias dos concorrentes, adotando rapidamente aquelas que aparentam ser mais promissoras.             Característica: Ávido seguidor de mudanças.</p>
<p><b>COMPORTAMENTO REATIVO</b>            Percebem as alterações do ambiente e as suas incertezas, mas pela inexistência de uma reação estratégia-estrutura raramente realizam ajustes, a não ser que forçados por pressões ambientais.             Característica: Administração não articulada.</p>	<p><b>COMPORTAMENTO DEFENSIVO</b>            Executivos altamente especializados em determinadas áreas de operações, mas não procuram oportunidades fora de seu domínio. Dedicam atenção à melhoria dos ajustes na organização.            Característica: Crescimento ocorre com cautela e incrementalmente.</p>

*Fonte:* Teixeira, Soares e Pelissari (2011, p. 6) e Miles e Snow (1978).

Miles e Snow (1978) explicam que o perfil defensor está relacionado a domínios estreitos de produto-mercado, com produtos estáveis, direcionados a um segmento de mercado claramente definido. Defensores tipicamente crescem penetrando mais profundamente em seus mercados atuais. Estão associados a empresas que se preocupam em manter a eficiência atual por meio da atualização de suas tecnologias. Outra característica desse perfil é o grau relativamente alto de formalização de seus processos.

O perfil prospector está vinculado à criação de mudança e à incerteza ambiental, sendo que prospectores quase continuamente buscam oportunidades de mercado e regularmente experimentam respostas potenciais a tendências ambientais emergentes.

Seu domínio de produto-mercado é normalmente amplo e está em contínuo estado de desenvolvimento. Ao contrário do tipo defensor, o prospector desenvolve múltiplas tecnologias para seus diferentes produtos, garantindo a necessária flexibilidade tecnológica.

Por fim, o perfil analista opera em dois tipos de domínio de produto-mercado, um relativamente estável e outro em mudança. Seu problema empresarial consiste em como localizar e explorar novos produtos e oportunidades de mercado enquanto simultaneamente mantém uma base estável de produtos e clientes.

#### **4 Método**

Pesquisas que possuem como foco países emergentes, tais como: Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, têm sido contempladas em todas as partes do mundo e, conforme apontam Carpes et al. (2010), são o 13º tema mais publicado mundialmente na área de Negócios Internacionais, contando com 90.578 publicações entre 1997 e 2010. Observando que o estudo envolvendo países emergentes é de valia para a literatura acadêmica e verificando que a China tem sido estrategicamente escolhida por empresas brasileiras calçadistas para a instalação de escritórios e subsidiárias, optou-se por verificar o perfil estratégico do indivíduo, que passa a residir no novo país, que, nesse caso, abriga grandes diferenças culturais.

Primeiramente, foi realizada uma etapa quantitativa, de caráter descritivo, com a amostra de onze gestores do setor calçadista expatriados na China, onde foram aplicados questionários visando obter dados relativos às variáveis para descrição do perfil dos executivos. Salienta-se que os gestores pertencem a empresas diferentes dentro do setor delimitado e foram escolhidos por conveniência. De acordo com Sampieri, Collado e Lucio (2006), o enfoque quantitativo usa a coleta de dados com base na medição numérica para estabelecer padrões de comportamento de uma população, pretendendo delimitar alguma informação.

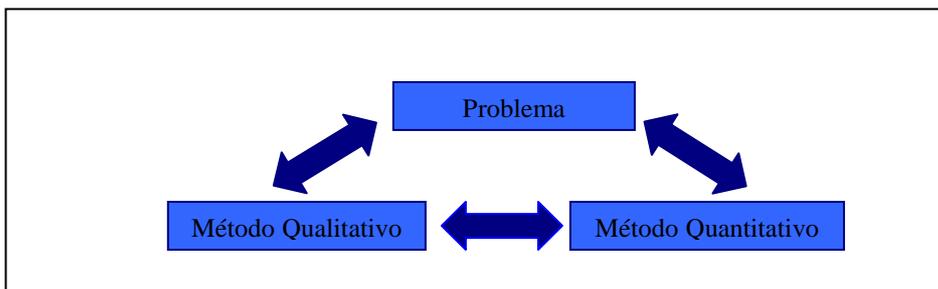
Gonçalves e Meirelles (2004, p. 38) consideram que “os métodos podem consorciar-se para apoiar a descrição ou solução do problema, dependendo do interesse do pesquisador”, e, assim, a pesquisa qualitativa combinada com a quantitativa formaria a triangulação quanto à coleta e análise dos resultados. Visando obter maior profundidade no entendimento acerca do assunto explorado ou confirmar os dados descritivos, posteriormente foi realizado um estudo de natureza qualitativa, de caráter exploratório, com a mesma amostra e gestores.

Sampieri, Collado e Lucio (2006) apontam que pesquisas qualitativas não pretendem generalizar de maneira intrínseca os resultados para populações mais amplas, nem necessariamente obter amostras representativas. Nesta etapa, foram realizadas entrevistas semiestruturadas, que duraram cerca de quarenta minutos cada, entre os meses de abril e junho de 2010. As entrevistas aconteceram em dias alternativos, de acordo com a disponibilidade do gestor expatriado, e foram realizadas na China, por

questões de praticidade, visto que um dos autores, encarregado da entrevista, também reside nesse país.

Gonçalves e Meirelles (2004) explicam que a triangulação é formada tendo como um dos vértices o problema a ser investigado e os outros dois, os métodos diferentes que são adotados, como pode ser observado na figura 1. Estes, combinados, podem indicar a descrição ou a solução do problema de forma rigorosa e efetiva. (GONÇALVES; MEIRELLES, 2004).

**Figura 1** – Triangulação nas pesquisas



Fonte: Gonçalves e Meireles (2004).

Para Neves (1996), os métodos qualitativos e quantitativos não se excluem, embora difiram quanto à forma e à ênfase empregadas. O autor defende que “combinar técnicas qualitativas e quantitativas torna uma pesquisa mais forte e reduz os problemas de adoção exclusiva de um desses grupos” (NEVES, 1996, p. 2), visto que ambas as técnicas possuem seus benefícios e também limitações.

## 5 Apresentação e discussão dos resultados

### 5.1 Perfil dos gestores expatriados

Para a análise do perfil dos respondentes foram observadas as variáveis sexo, idade, estado civil, existência de filhos, escolaridade, tempo de trabalho como expatriado, existência de experiência prévia como expatriado e alguma experiência prévia no Exterior como contratado (estágio, intercâmbio). O perfil predominante está descrito no quadro 2.

**Quadro 2** – Perfil predominante dos expatriados respondentes

Sexo	Masculino	Frequência	55%
Faixa etária	De 30 a 35 anos	Frequência	65%
Estado civil	Solteiro	Frequência	55%
Existência de filhos	Sem filhos	Frequência	70%
Escolaridade	Superior completo	Frequência	60%
Tempo de trabalho como expatriado	4 e 5 anos	Frequência	60%
Existência de experiência prévia como expatriado	Sem experiência prévia como expatriado	Frequência	95%
Existência de experiência prévia no Exterior (intercâmbio, estágio, etc.)	Experiência prévia como intercambista	Frequência	65%

Fonte: Dados da pesquisa.

**Gráfico 1** – Idade dos gestores expatriados



Fonte: Dados da pesquisa.

**Gráfico 2** – Tempo de trabalho como expatriado na China



Fonte: Dados da pesquisa.

Em relação ao perfil dos entrevistados, destaca-se que, predominantemente, os gestores estão vivendo sua primeira experiência como expatriados e já possuem um período relativamente longo de residência na China, o que pode significar que o ajuste aos aspectos característicos do novo país e os resultados profissionais esperados são satisfatórios. Embora esta seja a primeira experiência como expatriado, é considerável o número de gestores que anteriormente realizou intercâmbio em algum país (a maioria nos Estados Unidos), o que parece ter vínculo com vários fatores relacionados à atual adaptação.

*E3: “Esta é a minha segunda experiência como expatriado, eu já tinha tido a oportunidade de, em um curto espaço de tempo anterior, viver nos Estados Unidos, onde fiz intercâmbio por cinco meses[...]com a boa experiência que adquiri, posso concluir o quanto é importante conhecer culturas diferentes da nossa pátria. Certamente isso contribuiu muito para a vivência atual.”*

*E4: “Esta é a segunda vez que vou morar fora do Brasil. Em 1999 fui morar nos Estados Unidos, onde participei de um programa de intercâmbio no qual morei na casa de uma família americana e estudei por*

*um período de seis meses em uma high school local. A experiência foi muito válida, aprendi e cresci muito. Como na época eu tinha 17 para 18 anos, isso me fez amadurecer muito rápido, pois acabei indo parar em uma cidade de 450 pessoas, longe de tudo e morando numa fazenda isolada da cidade. Tive que lidar com situações e pessoas bem diferentes da vida que eu vivia no Brasil. Ainda por cima, eu mal falava inglês, mas o fato de estar nessa comunidade pequena, onde todos se conheciam, me ajudou muito a aprender a língua rapidamente.”*

*E11: “Minha primeira experiência morando no Exterior ocorreu há 18 anos atrás, como estudante nos Estados Unidos, pelo período de 1 ano. Acredito que esta experiência tenha sido de extrema importância para abertura de novos horizontes e melhor entendimento e aceitação de diferentes culturas. Também foi essencial para meu aperfeiçoamento na língua inglesa.”*

O fato de grande parte dos respondentes ser solteiro e sem filhos provavelmente tem influência no bom desempenho da primeira expatriação, e indica que muitos gestores optam por consolidar-se profissionalmente para então constituírem família. Este fato pode facilitar tanto a decisão da mudança para o Exterior quanto a adaptação no novo ambiente. Quanto à idade, nota-se que os gestores que submetem-se ao processo são na maioria jovens adultos e graduados (os demais têm algum curso de pós-graduação, geralmente especialização), indicando que após a qualificação acadêmica estes indivíduos, que pertencem a uma geração em que desde o início da adolescência depararam-se com um ambiente globalizado, informatizado e em constantes mutações, estão ávidos a explorar desafios aplicando seus conhecimentos. Ainda, destaca-se que, embora a maioria dos respondentes seja do sexo masculino, a força de trabalho feminino nos postos diretivos tem representatividade e, inclusive, transpõe as fronteiras territoriais.

*E1: “A decisão de morar na China e a mudança em si foram em um prazo de cerca de 2 semanas, o que foi bastante complicado, pois tive que me desligar de um relacionamento de 3 anos com uma namorada que tinha no Brasil. Eu sabia que ela não poderia ir, mas eu precisava porque minha vida profissional estava em jogo. Como não éramos casados e nem tínhamos filhos, a escolha pela China falou mais alto.”*

*E8: “Agora os negócios da empresa aqui na China já estão mais estabilizados, conseguimos atingir uma posição satisfatória. Creio que dentro de dois anos já posso voltar a morar no Brasil e fazer visitas frequentes aqui na empresa (China), daí poderei finalmente preparar meu casamento e ter filhos, que é um projeto que eu e meu noivo temos há alguns anos.”*

*E11: “Acredito que a minha preparação pessoal para todo esse processo de mudança foi de certa forma simples pelo fato de eu não ter filhos.”*

## **5.2 Comportamento estratégico dos gestores expatriados**

As empresas foram classificadas segundo o comportamento estratégico verificado: prospector, analista e defensiva, conforme tipologia de Miles e Snow (1978). O quadro 3 apresenta os dados oriundos do comportamento estratégico.

**Quadro 3** – Comportamento estratégico dos gestores expatriados

Comportamento estratégico	Frequência (%)
Prospector	60%
Analista	40%
Defensivo	0

Fonte: Dados da pesquisa.

A estratégia com a qual as empresas mais se identificaram foi a prospectora. Isso evidencia que os entrevistados julgam estar arriscando em investimentos que tornam suas organizações pioneiras no mercado.

*E1: “Acredito que você sempre deve entrar em uma nova empreitada com boas expectativas, sejam elas quais forem. Você deve arriscar se quiser ter sucesso, e digo arriscar em todos os sentidos: financeiros e pessoais. Eu não sabia claramente o que encontraria na China, mas já a enxergava como o país do futuro, que vinha passando por uma constante evolução em diferentes setores, em especial meu (calçadista). Encontrei aqui um caminho diferente, uma chance de mudar o rumo e ‘arriscar’ um sucesso futuro, especialmente porque minha situação no meu país de origem não era muito interessante no momento.”*

*E2: “Eu desejei muito vir para a China, primeiro pela questão profissional, queria estar onde as coisas estão acontecendo no meu segmento (calçado), ainda que isso pudesse envolver grandes consequências catastróficas para a minha empresa e para a minha vida. Segundo, e quase com o mesmo peso, pela questão cultural. Eu tinha muita curiosidade e vontade de conhecer este mistério do Oriente. Hoje afirmo que tomei a decisão certa em vir pra cá. Procurei me infiltrar nas entranhas da cultura chinesa, aprender sobre ela e conviver com ela. Hoje me sinto totalmente adaptado e gostaria de ficar por aqui ainda alguns bons anos, se possível.”*

Em seguida, com 30%, vem a estratégia analista, um pouco mais cuidadosa que a primeira, pois alia práticas inovadoras à busca de estabilidade.

*E9: “Não criei muita expectativa (pessoal) com a vinda para a China, porque a minha vinda se fez exclusivamente por questões financeiras. Os maiores concorrentes estavam se instalando aqui e observamos que a empreitada estava trazendo bons retornos.”*

*E10: “Eu já tinha vários amigos, colegas empresários trabalhando na China, e eles me deram um panorama do que eu iria encontrar”.*

Dentre os gestores entrevistados, não foi identificado o perfil defensivo, no qual se busca uma posição mais segura e estável no mercado, sem muitos riscos. Conforme apresentado, a ocorrência da expatriação já é em si um fato associado a grandes riscos, não apenas pelos fatores financeiros, mas por envolver diretamente a vida pessoal dos gestores, o que distancia o ato de uma estratégia defensiva.

## **6 Considerações finais**

O estudo foi conduzido com o propósito principal de identificar o perfil predominante dos gestores de empresas calçadistas que instalaram empresas na China, bem como verificar o comportamento estratégico desses gestores. Para tanto, partiu-se em busca da literatura apropriada ao tema e aos objetivos do estudo, assim como de executivos que viabilizassem a realização da fase empírica do estudo.

Os resultados obtidos na pesquisa possibilitaram identificar que o perfil predominante dos expatriados é de pessoas do sexo masculino, que possuem de 30 a 35 anos de idade, solteiros, sem filhos, com curso superior, sem experiência prévia como expatriado; porém, com experiência como intercambista.

Quanto ao comportamento estratégico, identificou-se o comportamento prospector como o de maior frequência, ainda que bastante próximo ao analítico. Os achados mostram que os executivos que optam pela expatriação estão dispostos às mudanças, ainda que, por diversas vezes, tenham que colocar sua vida pessoal em segundo plano, para dar ênfase à carreira profissional.

Ao relacionar o perfil predominante com os tipos de comportamento estratégico, nota-se uma intensa consonância para a opção pela expatriação na China, visto que as características pessoais, as qualificações e os traços de personalidade podem apresentar grande influência na decisão.

A ampliação do estudo para um maior número de respondentes, aliada à utilização de outras estratégias para definição do perfil estratégico, poderia contribuir para explicar o quadro diagnosticado.

## Referências

- ABICALÇADOS. *Dados do setor calçadista*. Disponível em <<http://www.sindicados-es.com.br/Informa.doc>>. Acesso em: 12 nov. 2012.
- APRENDENDO A EXPORTAR. *Sobre o setor: calçados*. Disponível em: <[http://www.aprendendoaexportar.gov.br/calçados/frameset\\_setor\\_historico.htm](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/calçados/frameset_setor_historico.htm)>. Acesso em: 12 nov. 2012
- CARPES, A. M. et al. Panorama internacional das publicações em international business: levantamento através da base web of science. *Internext*, v. 5, n. 2, 2010.
- DE GÓES, B.B. *Expansão internacional para a china: estudo de caso de uma empresa brasileira*. 2006. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2006.
- DESARBO, W. S. et al. Revisiting the miles and snow strategic framework: uncovering interrelationships between strategic types, capabilities, environmental uncertainty, and firm performance. *Strategic Management Journal*, v. 26, p. 47-74, 2005.
- GHOSHAL, S. Miles and Snow: enduring insights for managers. *Academy of Management Executive*, v. 17, n. 4, p. 109-114, 2003.
- HAMBRICK, D. C. On the staying power of defenders, analyzers, and prospectors. *Academy of Management Executive*, v. 17, n. 4, p. 115-118, 2003.
- KETCHEN JR., D. J. An interview with Raymond E. Miles and Charles C. Snow. *Academy of Management Executive*, v. 17, n. 4, p. 97-104, 2003.
- MILES, R. E.; SNOW, C. C. *Organizational strategy, structure, and process*. New York: McGraw-Hill, 1978.
- MINTZBERG, H. Strategy formation: schools of thought. In: FREDERICKSON, J. W. (Ed.). *Perspectives on strategic management*. Boston: Ballinger, 1990.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. *Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico*. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- PORTER, M. E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press, 1980.
- SANCHEZ, J. I.; SPECTOR, P.E.; COOPER, C.L. Adapting to a boundaryless world: a developmental expatriate model. *Academy of Management Executive*, v. 14, n. 2, 2000.

SLATER, S. F.; OLSON, E. M. Marketing's contribution to the implementation of business strategy: an empirical analysis. *Strategic Management Journal*, v. 22, p. 1055-1067, 2001.

SOARES, M.L.; TEIXEIRA, O.R.P ; PELISSARI, A.R. Comportamento organizacional: uma aplicação da tipologia de *Miles e Snow* no setor hoteleiro de Florianópolis-SC. *Revista de Administração da UFSM*, v. 4, n. 2, 2011.

# Desigualdades de gênero: disparidade salarial e segregação ocupacional

Ramone Mincato\*  
Adalberto A. Dornelles Filho\*\*  
Lodonha M. P. C. Soares\*\*\*

## 1 Introdução

A disparidade salarial e a segregação ocupacional são fenômenos característicos das relações de gênero na história da sociedade brasileira e do mundo. Por **disparidade salarial**, compreende-se a diferença (em geral negativa) entre a remuneração do trabalho feminino e a remuneração do trabalho masculino. Por **segregação ocupacional**, entende-se a divisão do mundo do trabalho em ocupações “femininas”, de pouco prestígio e baixa remuneração, e ocupações “masculinas”, reconhecidas socialmente e com melhor remuneração. Esses fenômenos têm sido frequentemente observados no mercado de trabalho, uma vez que tem crescido o número de mulheres que trabalham com salário regular (seja no trabalho formal quanto no informal). Esses postos de trabalho tendem a ter menor remuneração e jornadas de trabalho menores (em alguns casos, de meio expediente). Neste sentido, a desigualdade de gênero no mundo do trabalho tem assumido essas formas principais, conforme destacou o sociólogo inglês Anthony Giddens (2005, p.317).

Assumindo a associação entre disparidade salarial e segregação ocupacional com gênero, o objetivo geral deste artigo é levantar hipóteses explicativas da permanência destes fenômenos na sociedade brasileira, apesar dos avanços obtidos através das pressões políticas do movimento feminista, desde a década de 60, pela igualdade de gênero; e da garantia constitucional do direito à igualdade salarial entre homens e mulheres, consagrada na Constituição Federal de 1988:

Art. 7º: São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:

[...]

Parágrafo XXX: Proibição de diferença de salários, de exercício de funções e de critério de admissão por motivo de sexo, idade, cor ou estado civil. (BRASIL, 1988).

---

\* Doutora em Ciência Política. Professora na Universidade de Caxias do Sul, atuando principalmente nos seguintes temas: antipolítica, cultura política, juventude, políticas sociais, participação e controle social. *E-mail*: RMincato@ucs.br

\*\* Mestre em Matemática Aplicada. Professor na Universidade de Caxias do Sul, atuando na área da estatística do mercado de trabalho em Caxias do Sul e suas implicações sociais e econômicas. *E-mail*: AADorneF@ucs.br

\*\*\* Mestra em Administração. Professora na Universidade de Caxias do Sul, atuando na área do crescimento e desenvolvimento econômico, competitividade e mundo do trabalho. *E-mail*: LMPCSoar@ucs.br

Diante disso, a questão que orienta a produção deste artigo é: O que explica a permanência da disparidade salarial e da segregação ocupacional feminina na sociedade brasileira, apesar dos avanços constitucionais?

Partimos do pressuposto de que a explicação para a permanência dos referidos fenômenos também deve ser buscada em características histórico-estruturais da sociedade brasileira e num conjunto inter-relacionado de mudanças demográficas, sociais, econômicas, políticas e culturais, relacionadas em larga medida com as transformações estruturais mais recentes do capitalismo, ocorridas a partir da crise do capitalismo dos anos 70: a globalização econômico-financeira, reduzindo as barreiras para o movimento do capital em escala mundial; a reestruturação produtiva, com a introdução do modelo de acumulação flexível; e a revolução tecnológica com a convergência entre comunicações, telecomunicações e informática, sem a qual os fenômenos da aceleração do tempo de produção, circulação e consumo e da compressão do espaço não teriam sido possíveis.

Para fins de evidenciação empírica da disparidade salarial e segregação ocupacional serão utilizadas as informações referentes ao Município de **Caxias do Sul (RS)** constantes na **Relação Anual de Informações Sociais (Rais)**, consolidados para os anos-base até **2011**. A escolha do Município de Caxias do Sul para evidenciar esses fenômenos deve-se a sua posição estratégica no desenvolvimento econômico do estado do RS, constituindo-se num referencial importante de manifestação de velhas e novas contradições sociais. O Município de Caxias do Sul, localizado na Região Nordeste do estado, distante 126 km da capital Porto Alegre, é uma cidade de porte médio, que abriga o segundo polo metalomecânico do estado, com uma população de 435 mil habitantes (IBGE, 2010), um Produto Interno Bruto (PIB) de R\$ 15,7 bilhões correspondente a 6,2% do estado, e um PIB *per capita* de R\$ 36.034,00. (FEE, 2010). Além de ser conhecido pela expressão marcante de seu polo industrial, é considerado polo regional de serviços quando se destaca pela oferta de serviços na área de educação, de saúde, de comércio especializado e de estabelecimentos financeiros.

O levantamento das hipóteses será feito através de uma breve revisão de bibliografia recentemente produzida sobre as características da sociedade brasileira e sobre os referidos indicadores de desigualdade de gênero.

## **2 Segregação ocupacional e disparidade salarial: algumas evidências empíricas**

Verifica-se, na última década, o crescimento da participação feminina no mercado de trabalho formal no Brasil, no Rio Grande do Sul e em Caxias do Sul. No entanto, na divisão social do trabalho, o sexo ainda é um fator determinante para a remuneração. (DORNELLES, 2013).

A disparidade salarial e a segregação ocupacional, conforme exposto na introdução, são fenômenos característicos das desigualdades de gênero no Brasil e no mundo. Para fins de ilustração, tomamos como referência os dados relativos à disparidade salarial e à segregação ocupacional entre homens e mulheres no mercado de

trabalho formal de Caxias do Sul. Em relação à disparidade salarial, a tabela 1 apresenta a remuneração (em reais por hora contratada, valores nominais) recebida por trabalhadores do sexo masculino e feminino no mercado de trabalho formal de Caxias do Sul, para anos selecionados entre 2001 e 2011.

A tabela 1 mostra uma clara disparidade salarial entre homens e mulheres. Em 2001, os homens recebiam, em média, R\$ 4,75 por hora contratada, enquanto as mulheres recebiam R\$ 3,72. Uma diferença de -21,7% em relação à remuneração masculina. Ao longo da década, a remuneração nominal sofreu reajustes, mas a disparidade permanece, atingindo em 2011 o valor de -24,4%.

**Tabela 1** – Remuneração masculina e feminina, por hora contratada (Caxias do Sul)

	2001	2003	2005	2007	2009	2011
<b>Masculino</b>	R\$ 4,75	R\$ 6,39	R\$ 7,27	R\$ 8,28	R\$ 9,64	R\$ 11,50
<b>Feminino</b>	R\$ 3,72	R\$ 4,93	R\$ 5,49	R\$ 6,10	R\$ 7,22	R\$ 8,69
<b>Disparidade</b>	-21,7%	-22,9%	-24,5%	-26,4%	-25,2%	-24,4%

Fonte de dados: RAIS / PDET / MTE. Tabulação: Observatório do Trabalho - UCS

A segregação ocupacional e a disparidade salarial podem ser verificadas observando-se a participação feminina nas diferentes ocupações dos trabalhadores. A tabela 2 mostra a quantidade de trabalhadores, a participação feminina (proporção de mulheres entre os trabalhadores), a remuneração masculina e feminina (R\$ por hora contratada) e a disparidade salarial estratificada por grupos ocupacionais, de acordo com a Classificação Brasileira de Ocupações (CBO). Os dados são referentes aos trabalhadores formalizados em Caxias do Sul para o ano de 2011.

A tabela 2 mostra que, em 2011, cerca de 42,2% dos trabalhadores de Caxias do Sul eram do sexo feminino. Quando se atenta para as ocupações, percebe-se que algumas são mais “masculinas”, como os **trabalhadores em serviços de reparação e manutenção** (CBO 9) com apenas 7,9% de mulheres; enquanto algumas são mais “femininas”, como os **trabalhadores dos serviços administrativos** (CBO 4) com 64,2% de mulheres. Como se pode observar, há disparidade salarial em todas as ocupações, porém essa disparidade não é homogênea, isto é, em algumas ocupações a disparidade é menos acentuada que em outras: entre os **trabalhadores em serviços de reparação e manutenção** (CBO 9) a disparidade é de -45,2% enquanto que entre **membros superiores do Poder Público, dirigentes de organizações de interesse público** (CBO 1), a disparidade é de -18,7%.

Os dados apontam que o incremento da participação feminina no mercado de trabalho formal, em Caxias do Sul, não foi acompanhado pela diversificação das suas ocupações, uma vez que as mulheres ainda se concentram no desempenho de atividades laborais consideradas “femininas”.

**Tabela 2** – Trabalhadores e remuneração por ocupação (Caxias do Sul, 2011)

CBO	Denominação	Trabalhadores		Remuneração		
		Num. Trab.	Part. Fem.	Masc.	Fem.	Disp.
1	Membros superiores do poder público, dirigentes de organizações de interesse público	11.594	56,4%	R\$ 28,47	R\$ 23,14	-18,7%
2	Profissionais das ciências e das artes	10.743	57,9%	R\$ 27,37	R\$ 20,72	-24,3%
3	Técnicos de nível médio	18.811	44,9%	R\$ 14,36	R\$ 8,68	-39,6%
4	Trabalhadores de serviços administrativos	27.206	64,2%	R\$ 10,25	R\$ 7,66	-25,3%
5	Trabalhadores dos serviços, vendedores do comércio em lojas e mercados	26.917	62,2%	R\$ 8,35	R\$ 5,49	-34,3%
6	Trabalhadores agropecuários, florestais e da pesca	1.731	28,7%	R\$ 4,76	R\$ 3,85	-19,2%
7	Trabalhadores da produção de bens e serviços industriais (lotes)	68.693	23,4%	R\$ 9,58	R\$ 5,92	-38,2%
8	Trabalhadores da produção de bens e serviços industriais (contínuo)	8.519	34,4%	R\$ 9,36	R\$ 5,84	-37,6%
9	Trabalhadores em serviços de reparação e manutenção	4.036	7,9%	R\$ 11,82	R\$ 6,48	-45,2%
<b>Total</b>		<b>178.253</b>	<b>42,2%</b>	<b>R\$ 11,50</b>	<b>R\$ 8,69</b>	<b>-24,4%</b>

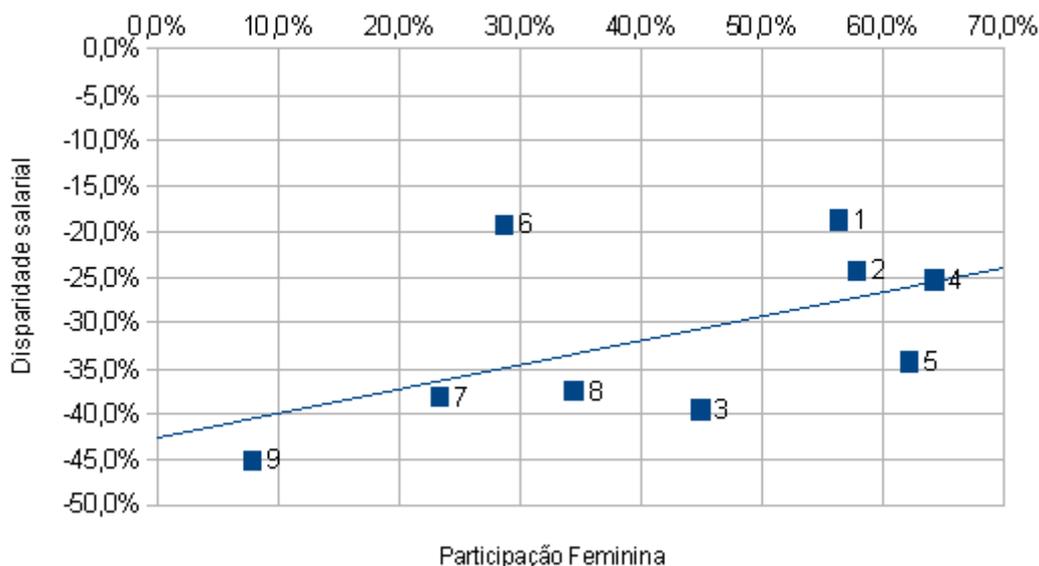
Fonte de dados: RAIS / PDET / MTE. Tabulação: Observatório do Trabalho - UCS

É possível verificar a relação entre disparidade salarial e segregação ocupacional? A figura 1 mostra um gráfico de dispersão com a participação feminina e a disparidade salarial em cada grupo ocupacional conforme apresentados na tabela 2.

Embora não seja possível afirmar (estatisticamente) que exista correlação significativa entre os dados [ $r = 0,545$ ;  $n = 9$ ;  $P = 0,129 > 0,05$ ], é possível visualizar uma clara tendência: As ocupações agrupam de modo a perceber três conjuntos distintos: um **primeiro conjunto** (formado pelas CBO 3, 7, 8 e 9) em que existe participação feminina inferior a 50% e disparidade salarial superior a 35%; um **segundo conjunto** (formado pelas CBO 1, 2, 4 e 5), em que existe participação feminina superior a 50% e disparidade salarial inferior a 35%; e um **terceiro conjunto** (com apenas a CBO 6), em que a participação feminina está próxima a 30% e a disparidade salarial próxima a 20%.

Pode-se explicar a baixa disparidade salarial da CBO 6 pela baixa remuneração (próxima à remuneração mínima regional legal: R\$ 3,08), tanto de homens quanto de mulheres. No entanto, para as demais ocupações, verifica-se que a participação feminina é maior quando a disparidade salarial é menor. Como explicar essa relação: As mulheres *procuram* as ocupações onde existe menor disparidade, ou estas ocupações apresentam menor disparidade *por conta* da maior participação feminina?

**Figura 1** – Participação feminina e disparidade salarial por CBO (Caxias do Sul, 2011)



Outra forma de verificar a segregação ocupacional e a disparidade salarial é a observação da inserção das mulheres nos **setores econômicos**. A tabela 3 mostra a quantidade de trabalhadores, a participação feminina, a remuneração masculina e feminina e a disparidade salarial estratificada por seção de atividade econômica do empregador, conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

A tabela 3 mostra, talvez de forma mais expressiva, os nichos de inserção feminina no mercado de trabalho. Cerca de 85,5% dos trabalhadores empregados por instituições de **saúde humana e serviços sociais** (CNAE Q) são mulheres. Nas empresas do ramo da **construção** (CNAE F), a participação feminina está apenas em 9,6%. Novamente, há disparidade salarial em todos os setores econômicos. A novidade é que agora se tem alguns setores econômicos onde a remuneração feminina é superior à masculina, como nas empresas do ramo da **construção** (CNAE F) nas quais a remuneração feminina é 2,0% superior a dos homens e na **administração pública** (CNAE O), com 15,3%.

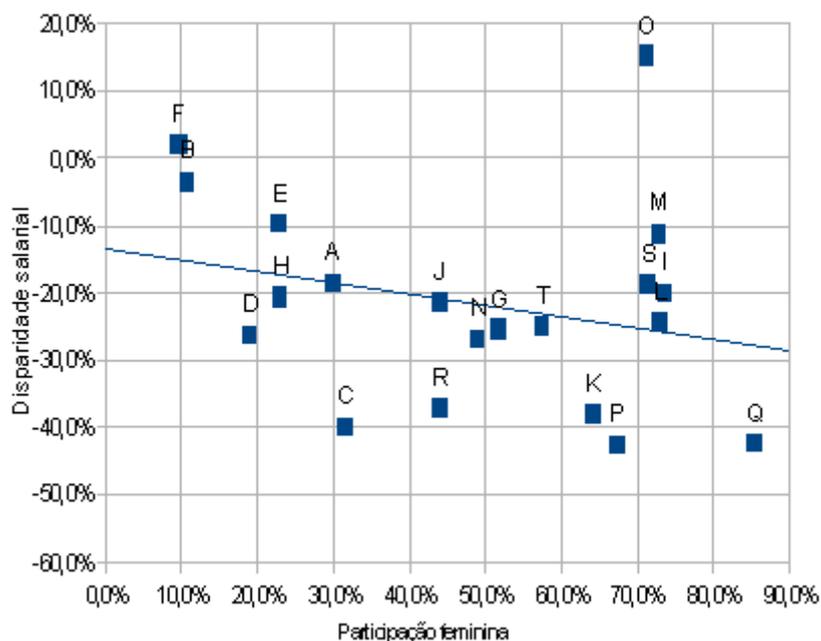
**Tabela 3** – Trabalhadores e remuneração por atividade econômica (Caxias do Sul, 2011)

CNAE	Denominação	Trabalhador		Remuneração		
		Num. Trab.	Part. Fem.	Masc.	Fem.	Disp.
A	Agricultura, pecuária, produção florestal, pesca e aquicultura	1.716	29,9%	R\$ 5,00	R\$ 4,08	-18,5%
B	Indústrias extrativas	113	10,6%	R\$ 10,26	R\$ 9,91	-3,5%
C	Indústrias de transformação	85.522	31,5%	R\$ 12,25	R\$ 7,38	-39,8%
D	Eletricidade e gás	1.569	18,8%	R\$ 14,73	R\$ 10,85	-26,3%
E	Água, esgoto, atividades de gestão de resíduos e descontaminação	1.467	22,8%	R\$ 13,50	R\$ 12,19	-9,7%
F	Construção	6.908	9,6%	R\$ 6,66	R\$ 6,79	2,0%
G	Comércio, reparação de veículos automotores e motocicletas	26.199	51,6%	R\$ 8,70	R\$ 6,50	-25,3%
H	Transporte, armazenagem e correio	9.258	22,9%	R\$ 8,86	R\$ 7,04	-20,5%
I	Alojamento e alimentação	5.732	73,6%	R\$ 5,80	R\$ 4,64	-19,9%
J	Informação e comunicação	2.454	44,0%	R\$ 13,12	R\$ 10,33	-21,3%
K	Atividades financeiras, de seguros e serviços relacionados	3.008	64,2%	R\$ 36,38	R\$ 22,56	-38,0%
L	Atividades imobiliárias	443	72,9%	R\$ 8,05	R\$ 6,09	-24,3%
M	Atividades profissionais, científicas e técnicas	2.696	72,7%	R\$ 8,60	R\$ 7,64	-11,2%
N	Atividades administrativas e serviços complementares	6.298	48,8%	R\$ 7,15	R\$ 5,23	-26,8%
O	Administração pública, defesa e seguridade social	6.751	71,2%	R\$ 24,14	R\$ 27,84	15,3%
P	Educação	7.009	67,4%	R\$ 26,28	R\$ 15,11	-42,5%
Q	Saúde humana e serviços sociais	7.296	85,5%	R\$ 14,24	R\$ 8,22	-42,3%
R	Artes, cultura, esporte e recreação	865	43,9%	R\$ 9,93	R\$ 6,24	-37,1%
S	Outras atividades de serviços	2.902	71,4%	R\$ 10,10	R\$ 8,21	-18,7%
T	Serviços domésticos	47	57,4%	R\$ 4,93	R\$ 3,70	-24,9%
<b>Total</b>		<b>178.253</b>	<b>42,2%</b>	<b>R\$ 11,50</b>	<b>R\$ 8,69</b>	<b>-24,4%</b>

Fonte de dados: RAIS / PDET / MTE. Tabulação: Observatório do Trabalho - UCS

Como se dá a relação entre disparidade salarial e segregação ocupacional do ponto de vista do setor econômico do empregador? A figura 2 mostra um gráfico de dispersão com a participação feminina e a disparidade salarial em cada setor econômico, conforme apresentados na tabela 3.

**Figura 2** – Participação feminina e disparidade salarial por CNAE (Caxias do Sul, 2011)



Novamente não é possível afirmar (estatisticamente) a existência de correlação significativa entre os dados [ $z = -0.265$ ;  $n = 20$ ;  $P = 0.258 > 0,05$ ]. No entanto, é possível visualizar uma tendência: Com exceção do setor da **administração pública** (CNAE O), à medida que a participação feminina aumenta, ocorre maior disparidade salarial. No setor da **administração pública** (CNAE O), as mulheres têm remuneração média 15,3% superior a dos homens. Há uma dupla explicação para esse fenômeno: por um lado existe um plano de cargos e salários bem estabelecido, e o ingresso nas instituições se dá, via de regra, por concurso público. Por outro lado, nesse setor, as mulheres tendem a ocupar cargos burocráticos que exigem Ensino Superior (administração, economia, etc.) enquanto que os homens podem exercer funções (de trabalho braçal maior) com menos exigência de escolaridade. Explicação semelhante pode dar conta do que ocorre no setor da **construção** (CNAE F), em que a pequena participação feminina ocorra justamente nos cargos melhor remunerados no “escritório” (arquitetas, engenheiras civis, etc.) que o dos homens no “canteiro de obras” (pedreiros, carpinteiros, etc.). Também devem ser destacados os setores da **educação** (CNAE P) e **saúde** (CNAE Q), nos quais ocorrem as maiores disparidades salariais (acima de 40%) e nos quais ocorre a maior participação feminina.

Outra forma de relacionar a evolução (e disparidade) salarial dos trabalhadores é através da escolaridade. A tabela 4 mostra a quantidade de trabalhadores, a participação feminina, e a remuneração (R\$ por hora contratada) estratificada por níveis de escolaridade.

A tabela mostra que é maior a participação feminina nos estratos de maior escolaridade: a partir do Ensino Médio completo, a participação feminina ultrapassa a média geral de 42,2%. No nível superior completo, ultrapassa 50%. Em todos os níveis

de escolaridade existe a disparidade remuneratória, sendo que as menores disparidades ocorrem nos extremos da tabela: entre os trabalhadores analfabetos (em que a remuneração é baixa, próxima ao salário-mínimo) e entre os trabalhadores com Ensino Superior completo (em que a remuneração é mais alta).

**Tabela 4** – Participação feminina e remuneração por escolaridade (Caxias do Sul, 2011)

Escolaridade	Trabalhador		Remuneração		
	Num. Trab.	Part. Fem.	Masc.	Fem.	Def.
Analfabeto	210	23,8%	R\$ 4,80	R\$ 3,52	-26,7%
Até 5ª Incompleto	2.669	36,2%	R\$ 6,81	R\$ 4,26	-37,5%
5ª Completo Fundamental	3.259	35,1%	R\$ 7,31	R\$ 4,17	-42,9%
6ª a 9ª Fundamental	16.429	35,0%	R\$ 6,79	R\$ 4,02	-40,7%
Fundamental Completo	30.639	33,1%	R\$ 7,51	R\$ 4,44	-40,9%
Médio Incompleto	16.309	37,8%	R\$ 6,83	R\$ 4,53	-33,6%
Médio Completo	69.625	42,4%	R\$ 9,05	R\$ 5,62	-37,9%
Superior Incompleto	17.949	49,7%	R\$ 12,04	R\$ 7,85	-34,8%
Superior Completo	21.164	59,4%	R\$ 28,09	R\$ 19,28	-31,4%
<b>Total</b>	<b>178.253</b>	<b>42,2%</b>	<b>R\$ 9,61</b>	<b>R\$ 7,18</b>	<b>-25,3%</b>

Fonte de dados: RAIS / PDET / MTE. Tabulação: Observatório do Trabalho - UCS

Observa-se que as associações entre remuneração, ocupação, setor econômico e escolaridade não conseguem explicar as desigualdades de gênero, uma vez que ora uma dessas variáveis parece ser a causa e ora o efeito das desigualdades. O resultado disso é um círculo vicioso no qual cada uma das variáveis funciona como explicação das outras. Por isso, defende-se neste artigo que outros fatores de natureza econômica, política e social da formação histórica da sociedade brasileira podem contribuir para explicar a permanência das discrepâncias salariais e da segregação ocupacional entre os gêneros no mundo do trabalho.

### **3 Desigualdades de gênero e características da sociedade brasileira: hipóteses explicativas**

Apresentamos a seguir cinco hipóteses, construídas a partir de fenômenos políticos e sociais característicos da sociedade brasileira, para explicar a permanência das discrepâncias salariais e da segregação ocupacional entre os gêneros no mundo do trabalho.

### 3.1 Complexificação da classe trabalhadora

Como primeira hipótese explicativa das desigualdades de gênero no mundo do trabalho podemos elencar o fenômeno da “complexificação, fragmentação e diversificação da classe trabalhadora”, decorrente em larga medida dos processos de reestruturação produtiva ocorridos nas organizações capitalistas para enfrentarem a crise do modelo fordista-taylorista de produção, cujo impacto econômico principal, nos anos 80, para a classe trabalhadora, foi a diminuição de empregos formais e o aumento do trabalho informal. Nas duas últimas décadas, com o processo de retomada do crescimento econômico, a formalidade no mundo do trabalho vem avançando no Brasil. Porém, sem repercussão no fenômeno da disparidade salarial feminina.

As mudanças ocorridas no mercado de trabalho entre 2000 e 2010, em relação ao aumento da participação das mulheres, decorrem de um conjunto de alterações sofridas pela sociedade brasileira no período, tais como: queda da taxa de fecundidade, aumento da população idosa (envelhecimento) com sobrepresença feminina, maior expectativa de vida para as mulheres em relação aos homens, expansão da escolaridade, redução no tamanho das famílias, etc.

Sorj (2001, p.11-35) alega que, embora a sociedade brasileira seja capitalista, extremamente desigual e as relações privadas de propriedade e de troca constituam o elemento central do tecido social, das classes sociais e dos agentes econômicos, não podemos explicar o conjunto das desigualdades sociais e os níveis de desigualdade somente pela inserção exclusiva do país na dinâmica capitalista.

Neste sentido, no mundo do trabalho, as desigualdades sociais são estruturadas não apenas a partir da divisão entre proprietários dos meios de produção e detentores da força de trabalho, mas também entre os gêneros, as ocupações, as qualificações, os setores produtivos e os mercados formais e informais de trabalho. Estas divisões têm contribuído para configurar uma classe trabalhadora extremamente desigual, complexa, fragmentada e heterogênea. Conforme Antunes

Observa-se, no mundo do trabalho no capitalismo contemporâneo uma múltipla processualidade: [...] uma *desproletarização do trabalho industrial, fabril* nos países avançados, com maior ou menor repercussão em áreas industrializadas do Terceiro Mundo. [...] Mas, paralelamente, efetivou-se uma expressiva expansão do trabalho assalariado, a partir da enorme ampliação do assalariamento no setor de serviços; verificou-se uma significativa heterogeneização do trabalho expressa também através da **crecente incorporação do contingente feminino no mundo operário**; vivencia-se também uma *subproletarização* intensificada, presente na expansão do trabalho parcial, temporário, precário, subcontratado, “terceirizado” [...] O mais brutal resultado dessas transformações é a expansão [...] do desemprego estrutural, que atinge o mundo em escala global. Pode-se dizer [...] que há uma processualidade contraditória que, de um lado, reduz o operariado industrial e fabril; de outro, aumenta o subproletariado, o trabalho precário e o assalariamento no setor de serviços. Incorpora o trabalho feminino e exclui os mais jovens e os mais velhos. Há, portanto, um processo de maior *heterogeneização, fragmentação e complexificação* da classe trabalhadora. (1995, p. 41-42).

Por isso, ao lado da desigualdade de classes também nos defrontamos com uma imensa desigualdade no interior da classe trabalhadora, cuja desigualdade de gênero (disparidade salarial e segregação ocupacional) no mundo do trabalho constitui um dos seus componentes.

### ***3.2 Autoritarismo estrutural da sociedade brasileira***

Uma segunda hipótese explicativa da desigualdade de gênero não só no mundo do trabalho (disparidade salarial e segregação ocupacional) é a violência do autoritarismo estrutural da sociedade brasileira, fenômeno que perpassa todas as relações sociais no Brasil e em particular as relações de gênero nos mais variados ambientes sociais, como os ambientes político, religioso, midiático e familiar.

De acordo com Chauí (2006, p. 115-142), a sociedade brasileira é autoritária e violenta, e todas as relações sociais reproduzem essas características. O mito da não violência, segundo o qual a violência no Brasil é um fenômeno esporádico e efêmero, cumpre duas funções: de um lado, serve para ocultar a luta de classes; de outro para associar as lutas por justiça social à violência, ao tratar toda e qualquer manifestação em defesa da garantia dos direitos humanos e constitucionais de mulheres e de outras minorias sociais, étnicas, raciais e sexuais, como defesa de pessoas violentas e do mal, contra as pessoas não violentas e do bem, negando a causa estrutural dos problemas sociais e distorcendo completamente a realidade social.

Neste sentido, o mito da não violência também contribui para ocultar as desigualdades de gênero, fazendo-as parecer ora como uma contingência da vida, ora como um fenômeno eventual e passageiro, e ora como um fenômeno natural, decorrente de diferenças anatômicas, psíquicas e fisiológicas, mediante as quais nada se pode fazer. Assim, obtém-se uma generalizada e profunda aceitação e legitimação por parte da sociedade das desigualdades de gênero, expressa em classificações como “ocupações femininas”, em enunciados ideológicos como “trabalho de mulher”, “práticas de trabalho femininas” e também nas “escolhas profissionais femininas”.

Conforme Bourdieu (2007, p. 434-447) as classificações produzem os efeitos desejados, construindo os consensos sociais que definem o lugar que as pessoas devem ocupar na sociedade, uma vez que elas reproduzem as divisões sociais que são fundamentais para a manutenção das estruturas de dominação existentes.

O princípio da divisão lógica e política que é o sistema de classificação só tem existência e eficácia por reproduzir as diferenças, quase sempre graduais e contínuas, que conferem a estrutura à ordem estabelecida; mas ele não acrescenta sua contribuição própria, ou seja, propriamente simbólica, para a manutenção dessa ordem a não ser porque tem o poder de fazer ver e fazer acreditar que lhe é atribuído pela imposição das estruturas mentais. (BOURDIEU, 2007, p. 444).

### ***3.3 Representações sociais e identitárias das mulheres***

Historicamente, a mulher tem sido identificada com as atividades domésticas e com o cuidado da família e dos filhos, e o ingresso das mulheres no mercado de trabalho não alterou profundamente essa representação social e identitária das mulheres, terceira hipótese explicativa da permanência das desigualdades de gênero no mundo do trabalho.

A construção histórica da identidade feminina, vinculada às atividades domésticas, educacionais e assistenciais no seio da família, todas sem remuneração, permaneceu praticamente intacta e condizente com as chamadas “ocupações femininas” no mercado de trabalho, aquelas que, além de serem malremuneradas, exigem maior envolvimento emocional e cuidado social, como o magistério, a enfermagem, a assistência social, o trabalho doméstico, profissões predominantemente classificadas pelo senso comum e acadêmico como “femininas”. Para Bourdieu (2011, p. 112), o trabalho que convém às mulheres ainda se situa no “prolongamento das funções domésticas: ensino, cuidados, serviço”.

Por isso, o crescimento a partir dos anos 70 da participação das mulheres no mercado de trabalho formal, embora tenha modificado significativamente o papel da mulher no ambiente familiar e na sociedade, contribuindo inclusive para a configuração de novos modelos de família, não alterou na mesma proporção a representação social e identitária da mulher, ainda hoje associada às tarefas domésticas, educacionais e assistenciais no ambiente familiar, e às ocupações *femininas* no ambiente de trabalho, o que, na prática, são trabalhos semelhantes, pois, apesar de exigirem conhecimentos e habilidades técnicas específicas, como as práticas de cuidado que envolvem a trabalhadora emocionalmente.

Neste sentido, vale destacar a contribuição que as “representações coletivas” do mundo social, especialmente dos papéis de gênero, oferece para a manutenção da ordem estabelecida.

### ***3.4 Descaso político e social***

A quarta hipótese explicativa das desigualdades de gênero, tanto da disparidade salarial quanto da segregação ocupacional feminina, é o relativo descaso político e social com o campo da proteção social ao longo da história republicana brasileira, campo predominantemente ocupado por mulheres e caracterizado por práticas profissionais fundadas na lógica do favor e do não direito. Mais recentemente, depois da promulgação da Constituição de 1988, paradoxalmente um período de cortes de gastos na área social, tem-se observado uma crescente preocupação governamental com os direitos sociais, através das políticas públicas sociais. Conforme a tabela 3, o setor da **educação** (CNAE P) apresenta disparidade de remuneração de 42,5% e a participação feminina é de 67,4%. No setor da **saúde humana e serviços sociais** (CNAE Q), a disparidade de remuneração é de 42,3%, e a participação feminina é de 85,5%. Embora,

no setor administrativo (CNAE O), envolvendo a administração pública, em que a participação feminina é 71,2%, as mulheres ganham 15,3% a mais que os homens.

Este campo, atualmente formado pelas áreas da saúde, assistência social, habitação, educação, segurança pública, entre outras, tem apresentado avanços importantíssimos no acesso e garantia de direitos sociais, assim como na organização e gestão das referidas políticas, sem entretanto alterar substancialmente as práticas profissionais com os usuários das políticas, ainda autoritárias e baseadas no assistencialismo, compreendido como benesse, tutela, favor e caridade; práticas condizentes com suas representações sociais. Vale destacar, neste sentido, que as mulheres também são produtoras e reprodutoras das estruturas de dominação, inclusive das suas.

Estas práticas acompanhadas de representações sociais negadoras dos direitos sociais também parece ter contribuído para reduzir o capital simbólico – o prestígio social e a reputação profissional – dessas ocupações ditas femininas e, por extensão, o seu capital econômico. Ou seja, a garantia constitucional a partir de 1988 dos direitos sociais e a sua operacionalização por meio das políticas públicas sociais, apesar dos avanços importantíssimos ocorridos, sobretudo nos âmbitos da organização, gestão e controle social, ainda não repercutiram de maneira mais significativa na mudança das práticas profissionais e na valorização social e econômica das referidas áreas e de seus ocupantes.

### ***3.5 Afirmação profissional das mulheres***

A quinta hipótese explicativa, intimamente relacionada com as anteriores, é a falta de afirmação profissional das mulheres, e que refere-se ao impacto negativo que a representação social e identitária da mulher tem em sua subjetividade. Por afirmação profissional compreendemos a luta simbólica e política, tanto individual quanto coletiva, por reconhecimento social e valorização profissional (salarial e hierárquica) nos espaços de trabalho formais. Neste caso, as desigualdades de gênero no mundo do trabalho não decorrem de falta de escolaridade, uma vez que a partir do Ensino Médio completo a participação feminina no mercado de trabalho é maior que a participação total (como mostra a tabela 4), mas da aceitação das divisões da ordem estabelecida. Torna-se, assim, natural o percurso da escolha profissional para áreas pouco valorizadas ou destinadas para o mundo feminino.

Neste sentido, vale destacar a contribuição que a aceitação das divisões sociais (de classe, gênero, ocupação, qualificação) traz à manutenção da ordem social, uma vez que as categorias de percepção do mundo social estão ajustadas às divisões sociais e, por conseguinte, aos interesses daqueles que dominam.

## **4 Considerações finais**

Os dados têm evidenciado não somente o crescimento, na última década, da participação feminina no mercado de trabalho formal no Brasil, no Rio Grande do Sul e

em Caxias do Sul, mas também a disparidade salarial e a concentração das mulheres nas ocupações classificadas como *femininas*.

Apesar das mulheres estarem gradativamente ocupando profissões mais valorizadas e que requerem maior escolaridade e qualificação, ainda se constatam discrepâncias salariais em todos os setores econômicos, inclusive quando ocupam cargos de maior responsabilidade e mais elevados hierarquicamente.

Existe um padrão histórico de baixa remuneração do trabalho feminino. A partir dos dados apresentados, chega-se a uma amarga constatação. Não é o **setor da economia**, nem o tipo de **ocupação**, tampouco a **escolaridade** que explicam a disparidade salarial, porque a remuneração das mulheres é menor em **todas** as ocupações, em **quase todos** os setores econômicos e em **todos** os níveis de escolaridade. *O que explica a disparidade salarial é o sexo do trabalhador.*

### Referências

- ANTUNES, Ricardo. *Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. 3. ed. São Paulo: Cortez, 1995.
- BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*, 1988.
- BOURDIEU, Pierre. A luta das classificações. In: \_\_\_\_\_. *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo: Edusp; Porto Alegre: Zouk, 2007.
- BOURDIEU, Pierre. *A dominação masculina*. 10. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2011
- BRUSCHINI, Cristina. Gênero e trabalho no Brasil: novas conquistas ou persistência da discriminação? (Brasil, 1985/95). In: ROCHA, Maria Isabel Baltazar da (Org.). *Trabalho e gênero: mudanças, permanências e desafios*. Campinas: Abep, Nepo/Unicamp e Cedeplar/UFMG, São Paulo: Editora 34, 2000.
- CHAUÍ, Marilena. Democracia e autoritarismo: o mito da não-violência. In: \_\_\_\_\_. *Simulacro e poder: uma análise da mídia*. São Paulo: Perseu Abramo, 2006.
- DORNELLES FILHO, Adalberto A. *Boletim Anual Mulheres e Mercado de Trabalho*. Observatório do Trabalho da Universidade de Caxias do Sul, 2013.
- FEE. Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul. Dados estatísticos. Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/sitefee>>. Acesso em: 29 maio 2013.
- DURKHEIM, Émile. *As formas elementares da vida religiosa*. 3. ed. São Paulo: M. Fontes, 2003.
- GIDDENS, Anthony. Trabalho e vida econômica. In: \_\_\_\_\_. *Sociologia*. Porto Alegre: Artemed, 2005.
- HARVEY, David. *A condição pós-moderna*. 7. ed. São Paulo: Loyola, 1998.
- HIRATA, Helena; SEGNINI, Liliana (Org.). *Organização, trabalho e gênero*. São Paulo: Senac, 2007.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Dados estatísticos do Censo 2010. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat>>. Acesso em: 29 maio 2013.
- MONTALI, Lilia. Família e trabalho na reestruturação produtiva: ausência de políticas de emprego e deterioração das condições de vida. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, n. 42, fev. 2000.
- SORJ, Bernardo. *A nova sociedade brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2001.

# Inovação empresarial e redes de inovação: uma relação entre os conceitos de inovação e competência

Fernanda Rocha Bortoluzzi\*  
Greice Daniela Back\*\*  
Daniela Ferreira Dalzotto\*\*\*  
Pelayo Munhoz Olea\*\*\*\*  
Janaína Macke\*\*\*\*\*

## 1 Introdução

A competitividade de uma nação depende da capacidade de sua indústria para inovar e melhorar. Por sua vez, as empresas alcançam vantagens competitivas por meio de inovações. O conhecimento dos fatores que causam a inovação tem extrema importância para o desenvolvimento humano, tais como: educação com qualidade, produção de pesquisas básicas e aplicadas, quebra dos muros entre universidades e indústrias, para que haja mais flexibilidade nas relações, professores-doutores atuando na indústria, e esta sendo promotora de pesquisas dentro das universidades, rompendo com a burocracia existente. (PORTER, 1998).

No Brasil, existem barreiras que impedem as organizações de beneficiarem-se com as pesquisas realizadas pelas universidades em todo o País. A falta de mão de obra qualificada é um dos grandes problemas no Brasil, e isso pode ser caracterizado como uma consequência da falta de incentivo à educação.

Conforme Porter (1998), a motivação individual para o trabalho e para expandir habilidades é também importante para a vantagem competitiva. O talento excepcional é um recurso escasso em qualquer território. O sucesso de uma nação depende muito do tipo de educação que seus cidadãos escolhem, de seus talentos e de onde eles preferem trabalhar, assim como de seus comprometimentos e esforços.

A competitividade dos negócios depende cada vez mais dos ativos intelectuais, por oposição aos recursos tangíveis. Esses ativos intelectuais são chamados de competências e incluem, atitude, conhecimentos e habilidades da força de trabalho. Estas constituem a capacidade pessoal e permitem que as pessoas obtenham sucesso em seus empregos, por alcançarem resultados diferenciados. (SVEIBY, 1997; STEWART, 1997). A competência de uma organização consiste na capacidade de combinar, misturar e integrar recursos em produtos e serviços. (FLEURY; FLEURY, 2001).

A inovação é descrita como o processo essencial ligado à renovação dentro da organização, pois reanima o que ela oferece e como institui, distribuindo essa oferta. É

---

\* Mestranda na Universidade de Caxias do Sul (UCS). Bolsista Fapergs. *E-mail:* fernanda@aliagestao.com.br

\*\* Mestranda na Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* greiceback@yahoo.com.br

\*\*\* Graduanda na Universidade de Caxias do Sul (UCS). Bolsista Iniciação Científica. *E-mail:* daniela.dalzotto@hotmail.com

\*\*\*\* Professor-Doutor na Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* pelayo.olea@gmail.com

\*\*\*\*\* Professora PhD. Na Universidade de Caxias do Sul (UCS). *E-mail:* jmacke@terra.com.br

uma atividade de natureza comum associada à sobrevivência e ao crescimento. E, com esse nível de abstração, pode-se considerar que o processo-base é comum a toda organização. (TIDD; BESSANT; PAVITT, 2005).

A inovação desponta como um fator-chave para a criação de valor. Dessa forma, as empresas buscam maneiras de ganhar vantagem competitiva em um ambiente competitivo e cada vez mais sensível à inovação. No entanto, para competir com foco em inovação, as empresas necessitam construir competências que demandam investimentos de longo prazo e de consistência. (CARVALHO, 2009).

Para Carvalho (2009), o domínio do conhecimento necessário para a inovação já não está restrito a empresas ou indivíduos. A complexidade da era do conhecimento exige a articulação e cooperação. Para inovar é preciso estar conectado às redes, sejam elas formais ou informais, presenciais ou virtuais. A atividade inovadora é por natureza um processo social e coletivo, no qual o aprendizado se dá através das interações. Quanto mais complexo for o aprendizado, maior será a necessidade de interação.

A inovação é uma questão de criar novas possibilidades por meio da combinação de diferentes conjuntos de conhecimentos. O processo de combinação desses diferentes conjuntos de conhecimento, em uma inovação bem-sucedida, ocorre sobre condições de alta incerteza. Não se sabe exatamente como a inovação final será. A gestão da inovação compreende a capacidade de transformar essas incertezas em conhecimentos, mas isso só é possível por meio de recursos, no sentido de reduzir as incertezas. (BESSANT; TIDD, 2009).

Uma das formas de reduzir essas incertezas é investir na qualificação da mão de obra, ou seja, desenvolver competências para que possam gerar vantagens competitivas à organização. Sendo assim, o objetivo deste artigo foi pesquisar se as produções científicas relacionam inovação e competência, e quais são as relações decorrentes destes conceitos.

## 2 Método

A investigação foi delineada como uma revisão não sistemática da literatura, também denominada de revisão narrativa, que foi realizada por meio de levantamento, seleção e leitura de obras relevantes relacionadas ao tema, utilizando uma análise quantitativa de bibliografia. (SILVA, 2009). Esta investigação justifica-se pela intenção de pesquisar qual o nível de interação entre inovação e competências, bem como analisar qual o nível de evidências científicas que as publicações têm demonstrado.

O levantamento das fontes bibliográficas foi realizado nas seguintes bases de dados: *Emerald*, *SciELO*, *ScienceDirect* acessadas por suas ferramentas de busca. A estratégia para levantamento das fontes considerou as seguintes palavras-chave: *innovation and competence*. A configuração da ferramenta de busca não utilizou critérios para limitação temporal. A pesquisa tem como objetivo responder a questão: As produções científicas relacionam inovação e competência? Quais as relações decorrentes destes conceitos?

Como critérios de inclusão, foram considerados apenas artigos publicados em *journals* contendo as palavras-chave supracitadas em seus títulos. A busca foi realizada no dia 1º de julho de 2013, às 16h. Como critério de exclusão, foi removido em livros a literatura cinzenta, por não ser considerada primeira fonte de pesquisa dos profissionais, assim como os artigos que não mencionaram as palavras utilizadas na estratégia de busca e não abordaram o tema tratado.

### 3 Resultados

**Quadro 1** – Frequência de fontes recuperadas por meio da estratégia delineada em cada base de dados

Base de dados	Estratégia – todos os índices	N. Fontes recuperadas
EMERALD	<i>Innovation</i>	37.116
SciELO	<i>Innovation</i>	2.042
SCIENCEDIRECT	<i>Innovation</i>	337.002
Base de dados	Estratégia – todos os índices	N. Fontes Recuperadas
EMERALD	<i>Innovation and competence</i>	8180
SciELO	<i>Innovation and competence</i>	33
SCIENCEDIRECT	<i>Innovation and competence</i>	28.932
Base de dados	Estratégia – apenas títulos	N. Fontes Recuperadas
EMERALD	<i>Innovation and competence</i>	03
SciELO	<i>Innovation and competence</i>	01
SCIENCEDIRECT	<i>Innovation and competence</i>	20

Fonte: Elaborado pelos autores, e baseado nos resultados.

**Quadro 2** – Identificação dos critérios de exclusão

#### IDENTIFICAÇÃO DA FONTE E IDENTIFICAÇÃO DOS CRITÉRIOS DE EXCLUSÃO

Base	Título	Crítério de Exclusão
EMERALD	<i>From Knowledge Management to Strategic Competence: Measuring Technological, Market and Organisational Innovation</i>	Não é artigo científico
SCIENCE DIRECT	<i>From knowledge management to strategic competence: measuring technological and organisational innovation</i>	Não é artigo científico
SCIENCE DIRECT	<i>From Knowledge Management to Strategic Competence Measuring Technological, Market and Organisational Innovation, Series on Technology Management</i>	Não é artigo científico
SCIENCE DIRECT	<i>Innovation as a core competence in the internationalization of Latin American companies: the process of Bico Internacional, a company of the Carvajal S.A.Group</i>	Fonte repetida

Fonte: Elaborado pelos autores, e baseado nos resultados.

#### IDENTIFICAÇÃO DAS FONTES RECUPERADAS

Base	Título	Ano	Autores
EMERALD	<i>Leading indicators of innovation as a competence for individuals:an empirical study</i>	2011	Waychal, P.; Mohanty, R.P. ; Verma, A.
EMERALD	<i>How network competence and network location influence innovation performance</i>	2009	Yen Ting, Helena Chiu
SciELO	<i>Innovation as a core competence in the internationalization of Latin American companies: the process of Bico Internacional, a company of the Carvajal S.A.Group</i>	2011	Diaz, H.R., Millan .A.M. Castillo, N.S.
SCIENCE DIRECT	<i>A systematic model for assessing innovation competence of Hong Kong/China manufacturing companies: A case study</i>	2012	Sun, H., Wong, Y. S, Zhao, Y., Yam, R
SCIENCE DIRECT	<i>The impact of a company's business strategy on its technological competence, network competence and innovation success</i>	2002	Ritter, T., Gemünden, H. G
SCIENCE DIRECT	<i>Market novelty, competence-seeking and innovation networking</i>	2009	Freel, M., Jeroen, P.J
SCIENCE DIRECT	<i>Developing capabilities and competence for sustainable business management as innovation: a research agenda</i>	2005	Kleef, J.A.G., Roome, N.J.
SCIENCE DIRECT	<i>Roles, role performance, and radical innovation competences</i>	2001	Story, V., O'Malley, L., Hart S.
SCIENCE DIRECT	<i>National systems of production, innovation and competence building</i>	2002	Lundvall, Bengt-Åke et al.
SCIENCE DIRECT	<i>School leaders, ICT competence and championing innovations</i>	2009	Stuart, L. H., Mills, A. M.
SCIENCE DIRECT	<i>Innovation as emergence: Hybrid agent enablers for evolutionary competence</i>	2011	Schindel, W. D
SCIENCE DIRECT	<i>User involvement competence for radical innovation</i>	2007	Lettl, C.
SCIENCE DIRECT	<i>Intermediaries for open innovation: A competence-based comparison of knowledge transfer offices practices</i>	2012	Alexander, A.T., Martin P. M
SCIENCE DIRECT	<i>Network competence: Its impact on innovation success and its antecedents</i>	2003	Ritter ,T., Gemünden, H.G.
SCIENCE DIRECT	<i>Projective customer competence: Projecting future customer needs that drive innovation performance</i>	2002	Stanko, M. A. , Bommer, J.M
SCIENCE DIRECT	<i>Incumbents, innovation, and competence:the emergence of recorded jazz, 1920 to 1929</i>	2004	Phillips, D. J., Owens D.A
SCIENCE DIRECT	<i>Organizing for Innovation: Compartments, Competences and Networks</i>	1994	Fairtlough, G.,
SCIENCE DIRECT	<i>Knowledge interaction towards inclusive learning: Promoting systems of innovation and competence building</i>	2002	Conceição, P. Heitor, M. V
SCIENCE DIRECT	<i>Evaluation of mobility management assistance systems: A competence and innovation pole(CIP)</i>	2012	Khoudour, L., Durlin, T., Bakri., Barthe, C., Romon, S
SCIENCE DIRECT	<i>Business Innovation – Innovative Teams, Competence Brokers and Beehive Structures – in a Sustainable Work Organisation</i>	2000	Kjellberg, A., Werneman, A

**Quadro 3** – Identificação das fontes recuperadas.

Fonte: Elaborado pelos autores, e baseado nos resultados.

Entre os resultados obteve-se uma abrangente literatura referente à estratégia de busca *innovation and competence* (Gráfico 1). Estabeleceu-se um ponto de corte de, no mínimo, cinco artigos entre as categorias para uma melhor discussão e análise dos resultados. Como decorrência, obteve-se duas categorias com número de publicações que ultrapassam o ponto de corte estabelecido, são elas: Inovação Empresarial e Redes de Inovação.

**Figura 4** – Categorização dos resultados



Fonte: Elaborada pelos autores e baseada nos resultados.

O objetivo deste gráfico é possibilitar a melhor visualização dos resultados e das variáveis: quantidade de artigos e categorias encontradas referentes à estratégia de busca: *innovation and competence*. De acordo com a análise realizada, os resultados foram categorizados como: Inovação aberta e Inovação como emergência, cada um com apenas um artigo recuperado; Inovação radical e Inovação como competência, cada um com dois artigos recuperados. As categorias com mais de cinco artigos foram: Redes de inovação, com cinco artigos recuperados; e Inovação empresarial, com nove artigos recuperados nas bases de dados.

#### 4 Discussão dos resultados

A discussão dos resultados será realizada em itens que serão subdivididos em inovação empresarial e redes de inovação.

##### 4.1 Inovação empresarial

Para Nelson (1993), a inovação empresarial não é entendida como algo que acontece de forma esporádica e fruto do acaso, nem como algo que resulta da ação isolada de um único ator. A inovação empresarial é vista como resultado de um

processo não linear e permite a interação entre a empresa e o meio onde ela está inserida.

Este tipo de inovação resulta de um processo coletivo de aprendizagem, em que as instituições desempenham um papel importante, já que a capacidade inovadora deriva de um processo de interação entre as empresas e o seu meio envolvente, realçando as sinergias de aprendizagem inerentes ao sistema econômico e o estímulo das instituições de suporte à inovação. (NELSON, 1993).

A inovação empresarial no ambiente interno é desenvolvida por meio do clima propício à inovação e ao monitoramento das variáveis estruturais, desenvolvendo habilidades capazes de gerar competências distintivas, que permitam que a organização utilize o seu potencial inovador para o aproveitamento das melhores oportunidades do mercado. (PRAHALAD; HAMEL, 1998).

Já a inovação no ambiente externo se relaciona com o sistema nacional de inovação em que a empresa está inserida, podendo definir seu espectro de escolhas ao lidar com as oportunidades e ameaças. (TIDD, 2008).

**Quadro 4** – Identificação das fontes recuperadas sobre Inovação Empresarial

<b>Título</b>	<b>Ano</b>	<b>Autores</b>
<i>A systematic model for assessing innovation competence of Hong Kong/China manufacturing companies: A case study</i>	2012	Sun, H.; Wong, Y. S.; Zhao, Y.; Yam, R.
<i>Evaluation of mobility management assistance systems: A competence and innovation pole (CIP)</i>	2012	Khoudour, L.; Durlin, T.; Bakri., Barthe, C.; Romon, S.
<i>Innovation as a core competence in the internationalization of Latin American companies: the process of Bico Internacional, a company of the Carvajal S.A.Group</i>	2011	Diaz, H.R.; Millan, A.M.; Castillo, N. S.
<i>School leaders, ICT competence and championing innovations</i>	2009	Stuart, L. H.; Mills, A. M.
<i>Developing capabilities and competence for sustainable business management as innovation: a research agenda</i>	2005	Kleef, J.A.G.; Roome, N.J.
<i>Incumbents, innovation, and competence: the emergence of recorded jazz, 1920 to 1929</i>	2004	Phillips, D. J. Owens, D. A.
<i>National systems of production, innovation and competence building</i>	2002	Lundvall, Bengt-Åke;
<i>Projective customer competence: Projecting future customer needs that drive innovation performance</i>	2002	Stanko, M. A.; Bonner, J.M
<i>Business Innovation – Innovative Teams, Competence Brokers and Beehive Structures – in a Sustainable Work Organisation</i>	2000	Kjellberg, A. Werneman, A.

Fonte: Autores baseada nos resultados da pesquisa.

Kjellberg A. e Werneman A. (2000), tratam o conhecimento como essencial para atender clientes e demandas por produtos novos. A gestão dos recursos humanos é crucial para o desenvolvimento criativo e para a inovação. Os autores propõem um modelo organizacional de transparência para a construção de capacidades inovadoras, considerando as instalações da organização para apoiar os indivíduos. Os módulos de aprendizagem são gerenciados por equipes especializadas, buscando a recuperação e o

desenvolvimento das competências, que são as “camas” quentes para a construção da capacidade de inovação dos colaboradores.

Stanko e Bonner (2002) focam na inovação voltada para competência a pesquisa mercadológica, buscando entender o comportamento dos clientes. Os resultados sugerem que as competências de uma organização podem se desenvolver em situações com alta interatividade, buscando relacionamento com os clientes.

Lundvall e Bengt-Åke (2002) descrevem o desenvolvimento das competências por meio de um sistema nacional de inovação. Para os autores existe a necessidade de grandes esforços, para promover a aprendizagem e o desenvolvimento de competências para gerar inovação.

Phillips e Owens (2004) basearam-se no surgimento do *jazz*, sobre a perspectiva da competência para inovações nos mercados de música, das artes e da tecnologia.

Por meio da revisão da bibliográfica, foi possível perceber que Kleefe Roome (2005) focaram na importância do desenvolvimento das competências para o surgimento do processo criativo e a necessidade da interação de atores externos para inovar.

Stuart e Mills (2009) apontam para a necessidade do desenvolvimento de competências de tecnologia de informação e conhecimento (TIC) nas escolas, para que haja inovação. O estudo baseou-se nas respostas de 64 líderes de escola na Nova Zelândia. Os resultados mostraram que o desenvolvimento profissional e o uso das TIC aumentaram as competências para inovar.

Diaz, Millan e Castillo (2011) apresentam um estudo de caso sobre a experiência da empresa Bico, na Colômbia, a fim de explicar o processo de expansão de mercados seguidos pela empresa. Possui grande capacidade de inovar em seus produtos, na concepção de estrutura organizacional e em estratégias de marketing devido à competência essencial.

Khoudour, Durlin, Bakri e Barthe Romon (2012), propõem um sistema para avaliar as competências nas operações relacionadas com os sistemas de gestão da mobilidade para atingir estratégias definidas.

Os autores Sun, Wong, Zhao e Yam (2012) argumentam sobre o aumento da competitividade e reconhecem a urgência da inovação nas empresas de Hong Kong, em relação com as empresas chinesas. Constataram que as organizações com pouca inovação se transferem para a China. Entre uma amostra de sete empresas pesquisadas, nas quais mais foi possível observar inovação foram as que valorizaram as competências.

Os artigos analisados evidenciam a relação entre competência e inovação empresarial. Os estudos demonstram a inovação como um fator-chave de competitividade empresarial. Nesse sentido, o desenvolvimento das competências com a inovação ocorre pelo viés do processo criativo e pelo estímulo interno e externo para o desenvolvimento das competências.

Os estudos apontam para a importância do desenvolvimento e a valorização das competências nos ambientes internos das indústrias, interagindo com atores externos. As publicações ocorrem a partir de 2000 e adquirem maior interesse dos pesquisadores em 2012, quando se percebe um aumento na frequência de publicações na área.

#### **4.2 Redes de inovação**

De acordo com Fairtlough (1994), para inovar as empresas precisam de uma equipe ou de uma rede, uma vez que nenhum indivíduo pode ter todas as habilidades e os conhecimentos necessários. As redes de inovação exercem o papel de gerar idéias; avaliar possíveis mercados e auxiliar na resolução de problemas. A inovação, então, é resultado de competências específicas da empresa.

Ritter (1998) desenvolveu um conceito de competência de rede, mensurado pelo nível de tarefas de gerenciamento, qualificações, gestão de desempenho e *networking* da rede de uma empresa. Este conceito destaca as interações por meio das quais as empresas adquirem informações, ofertas e taxas e colaboração tecnológica. Esta visão também leva em conta o fato de que as relações interorganizacionais têm problemas específicos, especialmente com o investimento em *networking*, que inclui custos irrecuperáveis, e que justifica a necessidade de uma empresa desenvolver esta competência na gestão da sua rede.

A facilitação de *networking* é uma competência importante para a formação de redes de inovação. Instituições como empresas e escolas também contribuem para a formação de competências, capacitando as pessoas a inovar. Uma característica importante das redes é a sua evolução na utilização de conceitos compartilhados, que são relevantes às tarefas dos membros da rede e que facilitam a comunicação efetiva entre eles. Assim, o desenvolvimento de bons conjuntos de conceitos e o surgimento de fortes redes são processos complementares. (FAIRTLOUGH, 1994).

O processo de inovação tem caráter interativo e sistêmico, o que implica que a aprendizagem ocorre por interação. A capacidade de criar, utilizar e disseminar novos conhecimentos transcende a esfera da empresa individual e passa a ocorrer através da contínua interação entre empresas e outras organizações e instituições. As redes de inovação são estruturas de organização para a inovação. (ALVES, et al., 1994).

**Quadro 5** – Identificação das fontes recuperadas sobre Redes de Inovação  
**Artigos sobre redes de inovação**

<b>Título</b>	<b>Ano</b>	<b>Autores</b>
<i>How network competence and network location influence innovation performance</i>	2009	Yen Ting, Helena Chiu
<i>Market novelty, competence-seeking and innovation networking</i>	2009	Freel, M.; Jeroen, P.J
<i>Network competence: Its impact on innovation success and its antecedents</i>	2003	Ritter, T.; Gemünden, H.G.
<i>The impact of a company's business strategy on its technological competence, network competence and innovation success</i>	2002	Ritter, T.; Gemünden, H.G.
<i>Organizing for Innovation: Compartments, Competences and Networks</i>	1994	Fairtlough, G.

Fonte: Baseado nos resultados da pesquisa.

Fairtlough (1994) aponta a importância de um planejamento para um novo paradigma, ou seja, o planejamento deveria ter como objetivo promover a inovação. De acordo com o autor, a organização da inovação deve ser feita através do incentivo à formação de redes de inovação e pelo desenvolvimento e a divulgação de novos conjuntos de conceitos relevantes.

Ritter e Gemünden (2002), baseando-se em uma amostra de 308 empresas alemãs de engenharias mecânicas e elétricas, mostraram que os resultados de uma análise de LISREL revelam que a rede de competências tem uma forte influência positiva sobre a extensão de colaborações tecnológicas interorganizacionais e sobre o produto de uma empresa e sucesso na inovação de processo.

Os mesmos autores em uma obra publicada em 2003 realizaram uma pesquisa utilizando um banco de dados de 308 empresas alemãs. Os resultados mostram que as competências da rede e as competências tecnológicas têm um impacto positivo no sucesso das inovações da empresa.

Corroborando, Chiu (2009) propõe um quadro que vê competência de rede de uma empresa e local de rede como fundamentais para o desempenho da inovação superior.

Com relação aos artigos analisados, os resultados apontam conexões mais sutis entre os tipos de inovação e *networking*, o que inclui correlacionar o uso de parceiros da rede como fonte de inspiração para inovar, enquanto novas competências podem ser associadas com o capital de conhecimento. (FREEL; JEROEN, 2009).

Os artigos analisados evidenciam a relação entre competência e redes de inovação. Os estudos demonstram que as empresas, que possuem relações estreitas com clientes, fornecedores, instituições de pesquisa e concorrentes são mais propensas a inovar e obter sucesso nas mesmas.

A análise dos resultados permitiu verificar que este é um tema de pouco interesse dos pesquisadores, pois desde o ano de 2009 não ocorrem publicações, sendo que, em 1994, foi escrito o primeiro artigo relevante dentro da temática abordada.

## 5 Considerações finais

Esta revisão teve por objetivo verificar se há relação entre *innovation and competence*, quais são estas relações e como estas publicações estão contribuindo academicamente.

Como resultados, verificou-se que há relação entre os conceitos de inovação e competência. A partir da análise dos resultados, foi possível observar a existência de seis relações distintas entre eles, não havendo um consenso quanto a sua validade e relevância.

Foram recuperados entre as bases *Emerald*, *SciELO*, *ScienceDirect*, vinte e quatro artigos, categorizadas em: inovação aberta, inovação como emergência, inovação radical, inovação como competência, redes de inovação e inovação empresarial. Porém muitas delas apresentam menos de dois artigos recuperados, denotando pouco interesse dos pesquisadores em publicações na área.

Com maior frequência foram encontrados os temas: redes de inovação e inovação empresarial os quais ganham destaque por sua preferência entre os autores. De acordo com os resultados, foram recuperados cinco artigos em relação às redes de inovações e nove artigos em relação à inovação empresarial.

Os estudos referentes à inovação empresarial demonstram a inovação como um fator-chave de competitividade empresarial. Nesse sentido, o desenvolvimento das competências com a inovação se dá pelo vizez do processo criativo e pelo estímulo interno e externo para o desenvolvimento das competências.

Os estudos referentes a redes de inovação demonstram que as empresas que possuem relações estreitas com clientes, fornecedores, instituições de pesquisa e concorrentes são mais propensas a inovar e obter sucesso em suas inovações.

Desta forma, observa-se a necessidade de estudos que tenham por objetivo relacionar os termos *innovation and competence*. Este trabalho vem auxiliar neste sentido, deixando aberto o convite para que outros profissionais realizem estudos com vistas a promover o crescimento desta área.

## Referências

- ALEXANDER, A. T.; MARTIN, P. M. *Intermediaries for open innovation: a competence-based comparison of knowledge transfer offices practices*, 0040-1625, 2012.
- BESSANT, J.; TID, J. *Inovação e empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2008.
- CARVALHO, M. M. *Inovação estratégias e comunidades de conhecimento*. São Paulo: Atlas, 2009.
- CONCEIÇÃO P.; HEITOR, M. V. Knowledge interaction towards inclusive learning: promoting systems of innovation and competence building. *Technological Forecasting & Social Change*, 0040-1625, 2002.
- CUDDY, C. Knowledge management to strategic competence: measuring technological, market and organisational innovation. *Managing Library Finances*, 2001.
- DIAZ, H. R.; MILLAN, A. M.; CASTILLO, N. S. *La innovación como competencia central en la internacionalización de las firmas latinoamericanas: el proceso de bico internacional, empresa del grupo carvajal AS.*, 122-135, 2011.
- FAIRTLOUGH, G. *Organizing for innovation: compartments, competences and networks*. Long Range Planning, 0024-6301, 1994.

- FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. *Estratégias empresariais e formação de competências: um quebra-cabeça do caleidoscópio da indústria brasileira*. São Paulo: Atlas, 2001.
- FREEL, M.; JEROEN, P. J. *Market novelty, competence-seeking and innovation networking*, 0166-4972, 2009.
- KAPLAN, R.S.; NORTON, D.P. *Utilizando o Balanced Scorecard para criar sinergias corporativas*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- KHOUDOUR, L. et al. *Evaluating of mobility management assistance systems: a competence ad innovation pole*. *Cience Direct*, 1877-0428, 2012.
- KJELLBERG, A.; WERNEMAN, A. *Business Innovation – Innovative Teams, Competence Brokers and Beehive Structures – in a Sustainable Work Organisation*, Received, 2000.
- KLEEF, J. A. G.; ROOME, N. J. *Developing capabilities and competence for sustainable business management as innovation: a research agenda*, 0959-6526, 2005.
- LETTL, C. *User involvement competence for radical innovation*, 0923-4748, 2007.
- LUNDEVALL, B.; JOHNSON, B.; ANDERSEN, E. S. Dalum B. *National systems of production, innovation and competence building*, 0048-7333, 2002.
- NELSON, R. R. *National systems of innovation: a comparative analysis*, oxford university. Press, Oxford, p. 3-21, 1993.
- PHILLIPS, D. J.; OWENS, D. A. *Incumbents, innovation, and competence: the emergence of recorded jazz, 1920 to 1929*. *Science Direct*, 0304-422, 2004.
- PORTER, M. E. A vantagem competitiva das nações. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. E. (Ed.) *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998. p. 145-179.
- PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. A competência essencial da corporação. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. (Ed.). *Estratégia: a busca da vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- RITTER, T. *Innovationserfolg durch Netzwerk-Kompetenz: effektives Management von Unternehmensnetzwerken*. Wiesbaden: Gabler, 1998.
- RITTER, T.; GEMÜNDEN, H. G. The impact of a company's business strategy on its technological competence, network competence and innovation success, *Journal of Business Research*, 0148-2963, 2002.
- RITTER, T.; GEMÜNDEN, H.G. Network competence: its impact on innovation success and its antecedents. *Journal of Business Research*, 0148-2963, 2003.
- RUAS, Roberto Limas; ANTONELLO, Claudia; BOFF, Luiz Henrique (Org.). *Os novos horizontes da gestão: aprendizagem organizacional e competências*. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- SCHINDEL, W. D. *Innovation as emergence: hybrid agent enablers for evolutionary competence*, p. 1877-0509, 2011.
- SILVA, A. A. *Prática clínica baseada em evidências na área da saúde*. São Paulo: Livraria Santos Editora, 2009.
- STANKO, M. A.; BONNER, J. M. Projective customer competence: Projecting future customer needs that drive innovation performance. *Industrial Marketing Management*, 0019-8501, 2002.
- STORY, V.; O'MALLEY, L.; HART, S. *Roles, role performance, and radical innovation competences*, 0019-8501, 2001.
- STUART, L. H.; MILLS, A. M. *School leaders, ICT competence and championing innovations*, 0360-1315, 2009.
- SUN, H.; WONG, Y. S.; ZHAO, Y.; YAM, R. A systematic model for assessing innovation competence of Hong Kong/China manufacturing companies: a case study. *Journal of Engineering and Technology Management*, 0923-4748, 2012.
- TIDD, J. *From Knowledge Management to Strategic Competence Measuring Technological, Market and Organisational Innovation*. *Series on Technology Management, Imperial College Press*, London, 2000.
- WAYCHAL, P.; MOHANTY, R. P.; VERMA, A. Leading indicators of innovation as a competence for individuals: an empirical study. *Journal of Advances in Management Research*, 2011.
- WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, v. 5, 1984.

# Saneamento no meio rural – avaliação das atividades suinícolas e seus impactos ambientais na região do Corede-Serra/RS

Sofia Carra\*  
Kira Lusa Manfredini\*\*  
Indianara Donazzolo\*\*\*  
Marcio Bigolin\*\*\*\*  
Ludmilson Mendes\*\*\*\*\*  
Vania Elisabete Schneider\*\*\*\*\*

## Introdução

No Brasil, a suinocultura é uma atividade que predomina em pequenas propriedades rurais, tornando-se um instrumento de fixação do homem no campo, visto que propicia alimento e rentabilidade periódica e não sazonal ao produtor. O clima tropical, a mão de obra de baixo custo, a facilidade de manejo e tratamento dos dejetos em virtude das grandes dimensões territoriais e a grande produção de grãos, como milho e soja, torna o Brasil um dos países com as melhores condições para aumentar o plantel de suínos. De acordo com o Ipea (2012), a criação de suínos tem destaque na Região Sul do País, com um rebanho praticamente três vezes maior do que aquele das Regiões Nordeste e Sudeste, conforme apresentado no quadro 1.

---

\* Engenheira ambiental graduada na Universidade de Caxias do Sul, 2013. Mestranda em Engenharia e Ciências Ambientais na Universidade de Caxias do Sul, atuando em projetos voltados ao saneamento rural e recursos hídricos. Diretora do Departamento de Meio Ambiente na Prefeitura de Antônio Prado.

\*\* Bióloga pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Especialista em Gestão Ambiental pela Universidade Gama Filho. Mestranda em Engenharia e Ciências Ambientais (UCS). Técnica do Instituto de Saneamento Ambiental (Isam/UCS).

\*\*\* Graduanda em Engenharia Ambiental pela Universidade de Caxias do Sul. Atualmente é bolsista de Iniciação Científica do CNPQ, atuando no projeto Saneamento no meio Rural – Avaliação das atividades suinícolas e impactos à qualidade das águas na região de abrangência do Corede Serra no Instituto de Saneamento Ambiental (Isam) da Universidade de Caxias do Sul.

\*\*\*\* Bacharel em Ciência da Computação (2011) pela Universidade de Caxias do Sul. Atualmente é programador no Instituto de Saneamento Ambiental (Isam), vinculado à Universidade de Caxias do Sul. Mestrando pela UFRGS. Atua principalmente nos seguintes temas: programação, sistema de gerenciamento de banco de dados e plataformas livres, para a gestão ambiental.

\*\*\*\*\* Engenheiro Civil pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (2003), mestrado em Engenharia Civil pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (2007) e doutorado em Engenharia Civil pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (2012). Atualmente é pesquisador na Universidade de Caxias do Sul. Tem experiência na área de Engenharia Hidráulica e de Recursos Hídricos, atuando em Gestão de Recursos Hídricos.

\*\*\*\*\* Bióloga e especialista em Educação Ambiental pela Universidade de Caxias do Sul (UCS). Mestrado em Engenharia Civil na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Doutora em Engenharia Civil (Gerenciamento de Recursos Hídricos e Saneamento Ambiental) pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora e pesquisadora no Instituto de Saneamento Ambiental (Isam/UCS).

**Quadro 1** – Rebanho suíno nas grandes regiões do Brasil

<b>Grandes regiões do Brasil</b>	<b>Suínos (cabeças)</b>
Norte	1.627.822
Nordeste	6.290.004
Sudeste	6.692.336
Sul	18.437.986
Centro-oeste	4.997.306

*Fonte:* IBGE (2009); adaptado de Ipea (2012).

A suinocultura é uma atividade com elevado potencial poluidor, independentemente da forma de criação existente, face ao elevado número de contaminantes presentes nos dejetos suínos. Estes são compostos por uma alta concentração de matéria orgânica, nutrientes como fósforo e nitrogênio, metais pesados, micro-organismos patogênicos e gases tóxicos, como gás metano.

O destino dos resíduos produzidos nas atividades de criação animal, especialmente com a suinocultura, geralmente é a sua distribuição em áreas agrícolas, onde os solos e as plantas assumiriam o papel de conversão desse resíduo, pela redução no número de coliformes e na ciclagem dos elementos presentes. Contudo, aplicações periódicas de dejetos líquidos de suínos, em geral, aumentam a quantidade de nutrientes, entre eles nitrogênio e fósforo na superfície do solo, o que potencializa suas transferências por escoamento superficial e percolação no solo (adaptado de BASSO et al., 2005; CERETTA et al., 2005). Além de contaminar o solo, se eliminados sem o manejo correto, os dejetos apresentam-se como importante fonte de degradação do ar e dos recursos hídricos, visto que a alta concentração de nutrientes, como nitrogênio e fósforo, pode causar a eutrofização destes.

Visando a redução de custos e o aumento da produtividade, a criação de suínos em regime intensivo e de confinamento tornou-se uma prática muito utilizada. Todavia, o total de dejetos gerados, anteriormente distribuídos na área destinada à exploração extensiva, ficou restrito a pequenas áreas. Esta realidade é muito comum em pequenos municípios, onde se concentram propriedades suinícolas de pequeno porte.

As propriedades rurais do Corede-Serra são caracterizadas por ser, em sua maioria, de pequeno porte e com estrutura familiar. Em muitas destas pequenas propriedades, encontra-se a atividade de suinocultura, que apresenta elevado potencial poluidor, principalmente na produção de nutrientes e matéria orgânica.

Além da criação de suínos, observam-se outros problemas ambientais associados às atividades agrícolas, visto que a agricultura praticada na região tem forte dependência da utilização de agrotóxicos para controle de pragas, doenças e ervas daninhas, o que intensifica os impactos ambientais na região. Apesar de garantir maior produtividade, após a aplicação de agrotóxicos, pode ocorrer a lixiviação destes, contaminando os recursos hídricos e conseqüentemente afetando a qualidade da água.

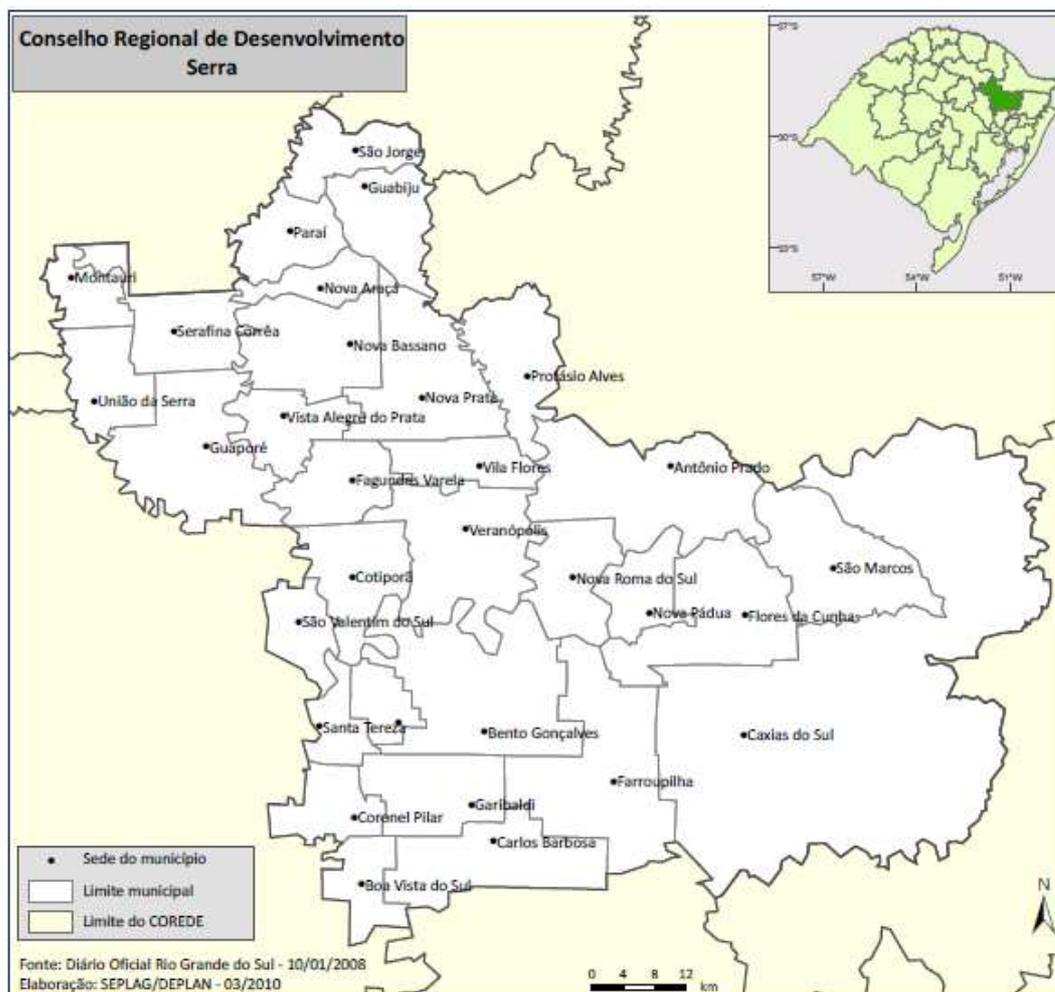
## Objetivo

O presente trabalho objetiva diagnosticar os impactos ambientais causados pela atividade suinícola na Região Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul, abrangendo os trinta e um municípios que compõem o Conselho Regional de Desenvolvimento da Serra (Corede-serra) e, nesta unidade de referência, definir uma bacia experimental para quantificar a geração de dejetos e a carga orgânica, bem como avaliar de forma qualitativa as águas superficiais.

## Metodologia

O trabalho é desenvolvido em quatro etapas: levantamento de informações acerca dos criadores de suínos, definição de uma bacia experimental, cálculo da geração de dejetos e carga orgânica e análise qualitativa da água. A figura 1 apresenta os trinta e um municípios que compõem o Corede-Serra.

Figura 1 – Corede-Serra

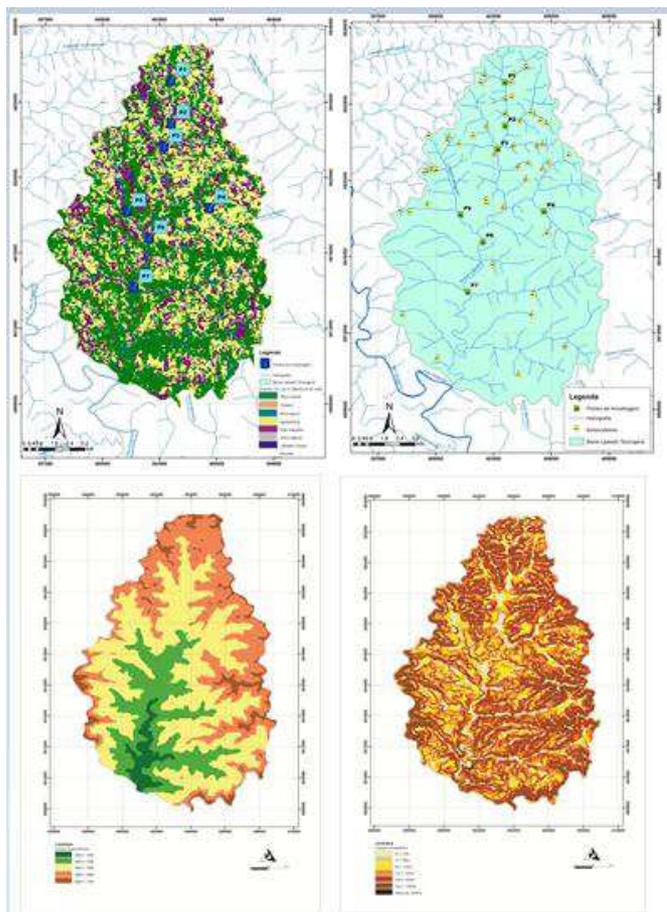


Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (2011).

Na primeira etapa foi realizado um levantamento acerca do rebanho suíno em cada município na Secretaria de Agricultura, Abastecimento e Pecuária (Seapa) do estado, referente a 2012. Na segunda etapa, de posse das informações disponibilizadas pela Seapa, definiu-se uma bacia hidrográfica experimental a partir de mapas de uso e cobertura do solo, pedologia, hidrografia, hipsometria, clinografia, pontos de localização e capacidade instalada de animais, plotados em uma única base. Os municípios inseridos na bacia experimental são: União da Serra, Serafina Corrêa, Guaporé e Montauri. A figura 2 apresenta os mapas de uso e ocupação do solo, hidrografia, hipsometria e clinografia.

Na terceira etapa, sabendo o rebanho instalado no Corede-Serra e na bacia experimental e as respectivas fases de criação dos suínos, foi calculada a geração e dejetos líquidos e a geração de carga orgânica, conforme metodologia proposta por Oliveira (1993). Na quarta etapa foi definida uma rede de monitoramento composta por sete pontos de amostragem para monitoramento qualitativo da água da bacia hidrográfica experimental. Os pontos de monitoramento foram numerados de forma decrescente, no sentido do exutório, ou seja, o ponto 7 está a montante da bacia e o ponto 1 está no exutório.

**Figura 2** – Mapas – bacia experimental



Fonte: Isam/UCS (2012).

As campanhas de amostragem foram realizadas bimestralmente, entre os meses de agosto/2012 a março/2013, quando foram determinados os seguintes parâmetros: oxigênio dissolvido, pH, condutividade, sólidos dissolvidos totais, turbidez, potencial de óxido-redução, temperatura da água, temperatura do ar, demanda química de oxigênio (DQO), demanda bioquímica de oxigênio (DBO), nitrogênio amoniacal, nitrogênio kjedahl, nitrato, fósforo total, potássio, sólidos totais, sólidos suspensos totais, coliformes termotolerantes, *Escherichia Coli*, clorofila, zinco, cobre e macroinvertebrados.

Os corpos hídricos superficiais da bacia experimental compõem a bacia do Rio Guaporé, que está inserida na bacia hidrográfica Taquari-Antas. Segundo a Resolução CRH 121/12 (RIO GRANDE DO SUL, 2012), os rios da bacia Guaporé são enquadrados como classe 3 para um horizonte de 10 anos e como classe 2 para um horizonte de 20 anos. Assim, os parâmetros de qualidade da água devem obedecer aos limites previstos na Resolução Conama 375/05 (BRASIL, 2005) para essas duas classes.

## Resultados

O quadro 2 apresenta o número de criadores, os rebanhos e o número de animais por fase de criação disponibilizados pela Seapa (2012).

**Quadro 2** – Rebanho suíno localizado nos municípios do Corede-Serra

Municípios do Corede-Serra	SUÍNOS				
	n. de criadores	n. de animais	cachaços	leitões/ terminação o	matrizes
ANTONIO PRADO	97	3.402	37	3.114	251
BENTO GONCALVES	395	1.646	81	1.379	186
BOA VISTA DO SUL	328	1.676	52	1.439	185
CARLOS BARBOSA	174	2.854	17	2.655	182
CAXIAS DO SUL	698	16.557	229	14.955	1.373
CORONEL PILAR	94	4.163	32	4.043	88
COTIPORA	224	8.519	54	7.916	549
FAGUNDES VARELA	166	16.532	37	15.239	1.256
FARROUPILHA	530	6.712	98	5.886	728
FLORES DA CUNHA	102	1.733	12	1.197	524
GARIBALDI	228	1.323	49	1.128	146
GUABIJU	105	6.982	27	6.187	768
<b>GUAPORÉ</b>	<b>262</b>	<b>17.146</b>	<b>70</b>	<b>15.436</b>	<b>1.640</b>
<b>MONTAURI</b>	<b>127</b>	<b>11.378</b>	<b>35</b>	<b>9.885</b>	<b>1.458</b>
MONTE BELO DO SUL	146	280	7	238	35
NOVA ARAÇÁ	159	25.897	71	23.139	2.687
NOVA BASSANO	199	34.257	60	32.431	1.766
NOVA PÁDUA	99	2.611	17	2.564	30
NOVA PRATA	316	17.908	38	17.129	741

NOVA ROMA DO SUL	160	21.092	14	21.051	27
PARAÍ	232	40.222	60	37.926	2.236
PROTÁSIO ALVES	201	32.500	31	29.741	2.728
SANTA TEREZA	119	10.937	274	8.429	2.234
SÃO JORGE	146	9.171	50	8.112	1.009
SÃO MARCOS	153	2.790	43	2.124	623
SÃO VALENTIM DO SUL	159	10.578	35	8.986	1.557
<b>SERAFINA CORREA</b>	<b>343</b>	<b>49.316</b>	<b>113</b>	<b>42.940</b>	<b>6.263</b>
<b>UNIÃO DA SERRA</b>	<b>182</b>	<b>24.027</b>	<b>35</b>	<b>22.264</b>	<b>1.728</b>
VERANÓPOLIS	355	8.519	70	8.154	295
VILA FLORES	171	34.832	81	31.654	3.097
VISTA ALEGRE DO PRATA	146	27.819	47	25.416	2.356
<b>TOTAL</b>	<b>6816,0</b>	<b>453379,0</b>	<b>1876,0</b>	<b>412757,0</b>	<b>38746,0</b>

Fonte: Seapa (2012).

O rebanho total de suínos localizados na bacia experimental é apresentado No quadro 3.

**Quadro 3** – Rebanho suíno na bacia experimental

Municípios do Corede-Serra	SUÍNO				
	n. de criadores	n. de animais	cachaços	leitões/terminação	matrizes
GUAPORÉ	262	17.146	70	15.436	1.640
MONTAURI	127	11.378	35	9.885	1.458
SERAFINA CORREA	343	49.316	113	42.940	6.263
UNIÃO DA SERRA	182	24.027	35	22.264	1.728
<b>Total</b>	<b>914</b>	<b>101.867</b>	<b>253</b>	<b>90.525</b>	<b>11.089</b>

Fonte: Seapa (2012).

Conforme observado no quadro 3, o rebanho suíno na bacia experimental é de 101.867 animais, sendo que o Município de Serafina Corrêa possui o maior rebanho, com 49.316 suínos. O quadro 4 apresenta os dados quantitativos dos dejetos líquidos dos suínos presentes nos quatro municípios da Bacia Experimental.

**Tabela 4** – Geração de dejetos suínos na região da Bacia Experimental

Fase de desenvolvimento	Dejetos Líquidos (L/dia)	Dejetos Líquidos totais (L/dia)
Terminação	7	633675
Fêmeas em reposição, cobrição e gestantes	21,5	238413,5
Fêmeas em lactação com leitões		
Machos	9	2277
<b>Total</b>		<b>874.365,5</b>

Fonte: Dados dos autores (2013).

O quadro 4 mostra que os suínos presentes na bacia experimental geram mais de 870 mil litros de dejetos líquidos por dia, ou seja, 874,3 m<sup>3</sup>/dia. A quadro 5 apresenta a carga orgânica presente nos dejetos suínos da bacia experimental.

**Quadro 5** – Geração de dejetos suíno na região da Bacia Experimental

Fase de desenvolvimento	Dejetos Líquidos (L/dia)	Dejetos Líquidos totais (L/dia)
Terminação	68	837175,2
Fêmeas em reposição, cobrição e gestantes	147,5	426898,778
Fêmeas em lactação com leitões		
Machos	160	7367,36
<b>Total</b>		<b>1.271.441,338</b>

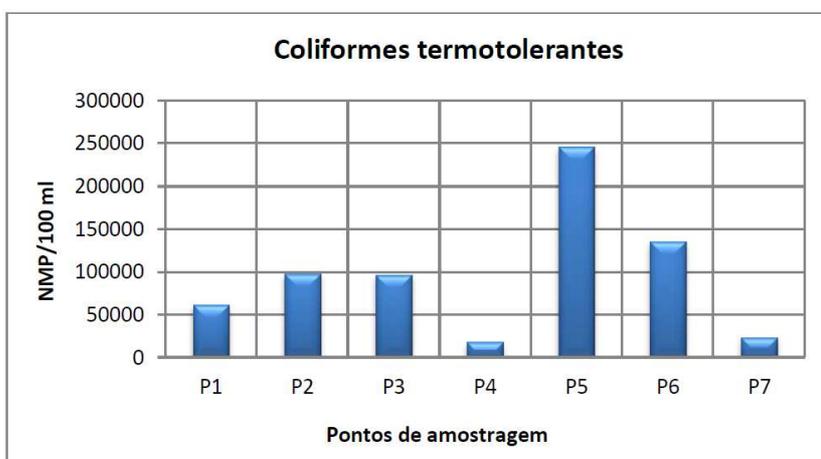
Fonte: Dados dos autores (2013).

Observa-se que, no ano de 2012, a carga orgânica por animal foi de 1.271.441,338 kg DBO/dia. Através de quatro campanhas de monitoramento, realizadas nos sete pontos de amostragem distribuídos ao longo da bacia experimental, observou-se que alguns parâmetros sofreram alterações relevantes ao longo da bacia.

#### *Coliformes termotolerantes*

O grupo coliformes, refere-se às bactérias que normalmente habitam o trato intestinal dos animais de sangue quente, que serve, portanto, como indicador da contaminação de uma amostra de água por fezes. A determinação da concentração dos coliformes assume importância como parâmetro indicador da possibilidade da existência de micro-organismos patogênicos, responsáveis pela transmissão de doenças de veiculação hídrica, tais como febre tifoide, febre paratifoide, desintéria bacilar e cólera. (Isam, 2011). A figura 3 apresenta a concentração de coliformes fecais ao longo da bacia.

**Figura 3** – Coliformes termotolerantes



Fonte: Dados dos autores (2013).

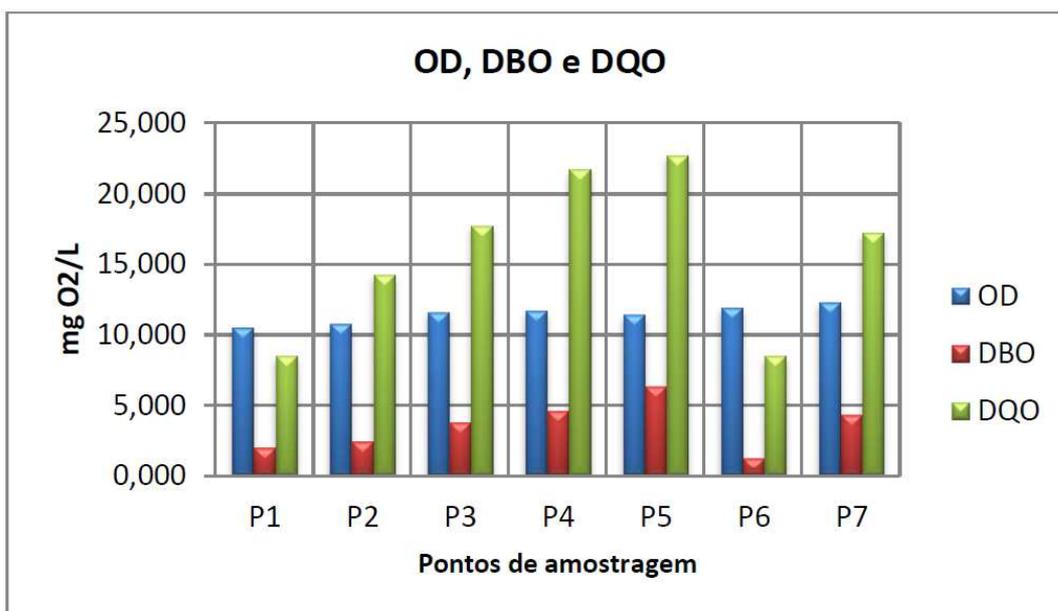
Conforme observado da figura 3, a concentração de coliformes termotolerantes variou consideravelmente, iniciando no ponto 7 com menor concentração, elevação nos pontos 5 e 2 e reduzindo a concentração no exutório (ponto 1). Em virtude da elevada concentração de coliformes nos pontos 2 e 5, estes podem estar recebendo contribuição de dejetos animais ou efluente doméstico, o que compromete a qualidade da água e aumenta o risco de doenças de veiculação hídrica.

A menor concentração de coliformes foi verificada no ponto 4, com 18300 NMP/100 mL. Este valor excede o limite máximo estabelecido pela Resolução Conama 357/05 tanto para rios de classe 2.

#### *OD, DBO e DQO*

A figura 4 apresenta as concentrações de oxigênio dissolvido (OD), demanda bioquímica de oxigênio (DBO) e demanda química de oxigênio (DQO) nos pontos monitorados na bacia experimental. A figura 4 apresenta as concentrações de OD, DBO e DQO ao longo da bacia experimental.

**Figura 4 – OD, DBO e DQO**



Fonte: Dados dos autores (2013).

Conforme observado na figura 4, o OD não variou consideravelmente ao longo da bacia, mantendo-se acima de 10 mg/L em todos os pontos analisados. Assim, o parâmetro OD apresenta conformidade com os limites previstos para a classe 3 (mínimo de 4 mg/L) e para a classe 2 (mínimo de 5 mg/L), pela Resolução Conama n. 357/05.

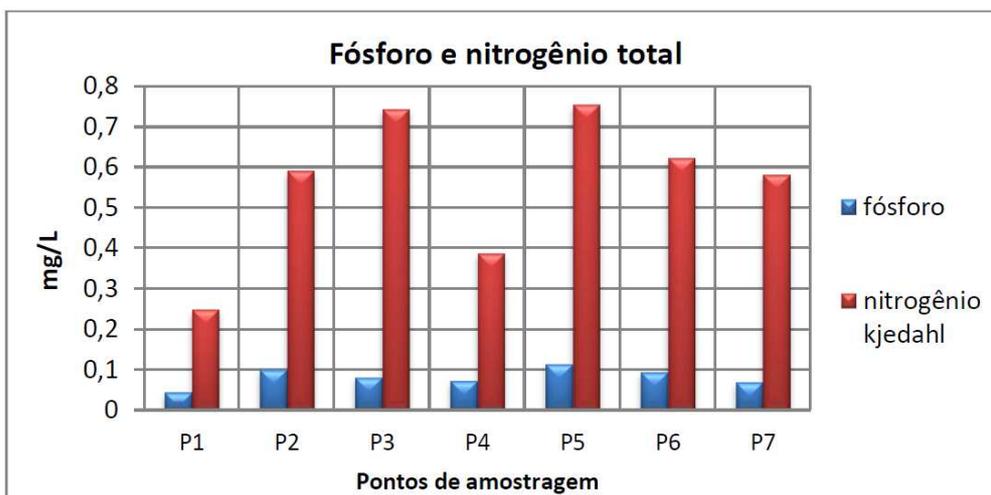
Os parâmetros DBO e DQO apresentaram as maiores concentrações no ponto 5. Apesar da DBO não variar abruptamente, apenas os pontos 1 e 6 apresentaram valores menores que o limite máximo estabelecido para a classe 3 (10 mg/L), pela Resolução

Conama 357/05. Em nenhum dos pontos analisados, foi respeitado o valor previsto para rios de classe 2 (5 mg/L). A DQO apresentou valores elevados, o que nos permite identificar uma grande concentração de matéria orgânica não biodegradável presente nos pontos monitorados, o que indica a presença de poluentes como efluente doméstico e agrícola. Ressalta-se que a Resolução Conama 357/05 (BRASIL, 2005) não estabelece limites de DQO em função da classe de uso das águas.

#### *Fósforo e Nitrogênio Total Kjeldahl*

O fósforo e o nitrogênio são nutrientes limitantes à vida, visto que são os principais responsáveis pelos processos biológicos. Em altas concentrações, estes nutrientes podem desencadear a eutrofização dos corpos hídricos. A figura 5 apresenta as concentrações de fósforo e nitrogênio ao longo da bacia experimental.

**Figura 5** – Fósforo e nitrogênio total



Fonte: Dados dos autores (2013).

Segundo a Resolução Conama 357/05 (BRASIL, 2005), os limites de fósforo são variáveis, sendo que para ambientes lóticos, estabelece-se um valor máximo de 0,1 mg/L para rios de classe 2 e de 0,15 mg/L para rios de classe 3. Desta forma, o ponto 5 é o único que não atende ao limite máximo previsto para classe 2, embora mantenha-se dentro do limite para classe 3. A Resolução Conama 357/05 (BRASIL, 2005) não estabelece limite para Nitrogênio Total Kjeldahl. A maior concentração de nitrogênio se deu no ponto 5, com 0,755 mg/L.

A análise de parâmetros como nitrogênio e fósforo permite discorrer sobre as atividades antrópicas dentro da bacia. O ciclo destes elementos se reflete em um maior tempo de residência destes nas águas do rio, principalmente quando lançados em grandes quantidades. (Isam/2011).

## Conclusão

Ao observar a quantidade de dejetos gerados, percebe-se a necessidade eminente de um tratamento adequando aos dejetos suínos já que, se dispostos inadequadamente, podem contaminar recursos hídricos e levá-los à eutrofização por um aumento na carga de fósforo e nitrogênio. Tendo em vista o alto potencial poluidor da suinocultura, toma-se necessário avaliar e implantar alternativas para reduzir o impacto ambiental causado pelos dejetos suínos.

Através dos resultados das quatro campanha de amostragem realizadas, observa-se que o ponto 5, localizado em uma área sobre influência agrícola, apresenta as maiores concentrações de DBO, DQO, nitrogênio e coliformes termotolerantes. Estes resultados corroboram para identificar as áreas cuja qualidade da água é influenciada diretamente pelas atividades agrícolas e pela criação animal.

As informações concedidas pela Seapa estão sendo inseridas no sistema de informações ambientais (SIA), para que os municípios possam ter acesso a estas informações. Com estas avaliações, buscar-se-á identificar as áreas afetadas pelas atividades suinícolas, projetando ações de intervenções futuras para reduzir o impacto ambiental causado por esta atividade.

## Agradecimento

À Secretaria Estadual de Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul (Seapa).

À Secretaria de Ciência e Tecnologia do Estado do Rio Grande do Sul.

## Referências

- BRASIL. *Resolução Conama 357/05*. Dispõe sobre a classificação dos corpos de água e diretrizes ambientais para o seu enquadramento, bem como estabelece as condições e padrões de lançamento de efluentes, e dá outras providências. Brasília, 2005.
- CERETTA, C. A. et al. Dejeito líquido de suínos: I-Perda de nitrogênio e fósforo na solução escoada na superfície do solo, sob plantio direto. *Ciência Rural*, v. 35, n. 6, p. 1296-1304, 2005.
- IPEA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. *Diagnóstico dos Resíduos Orgânicos do Setor Agrossilvopastoril e Agroindústrias Associadas*. Brasília, 2012.
- ISAM/UCS. Instituto de Saneamento Ambiental da Universidade de Caxias do Sul. *Monitoramento da Qualidade das Águas Superficiais PCH-Rio São Marcos*. Caxias do Sul, 2011.
- OLIVEIRA, P. A. V. et al. *Concórdia: Embrapa suínos e aves*, n. 27, 1993.
- RIO GRANDE DO SUL. *Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul: Conselhos Regionais de Desenvolvimento – COREDES*. Disponível em: <<http://www.scp.rs.gov.br/atlas/atlas.asp?menu=631>>. Acesso em: 25 mar. 2013.
- RIO GRANDE DO SUL. *Resolução CRH 121/12*. Aprova o enquadramento das águas superficiais da Bacia Hidrográfica do Rio Taquari-Antas.
- SEAPA. Secretaria Estadual de Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul. *Informações sobre os rebanhos do Corede-Serra*. 2012.

## **BR-116 como região inovadora: Parque Tecnológico de Caxias do Sul<sup>1</sup>**

**Professores:** Carlos E. M. Pedone; Sandra M. F. Barella; Maria Carolina R. Gullo; Maria Fernanda de O. Nunes; Daniel Tregnago Pagnussat, Jaqueline V. I C. Pedone; Marcelo Benetti C. da Silva; Alice Rauber Gonçalves.

**Alunos:** Carlos Henrique Tomiello, Caroline Bisol, Crissander Deboni, Eduardo Amaral da Trindade, Elisangela Dagostini Corso, Fabiano Kafer, Geovani Stuani, Jessica de Vargas Colombo, Laiane Caio, Laís Stangherlin, Luiza Brugger Issler, Marcos Geremia, Michele Paula Basso, Morgana Formolo, Patricia Duarte Silva, Rosiane Machado Pradella, Simone Rodrigues Martini e Vinícius Matana Pereira.

### **1 Introdução**

O artigo em questão é produto da Disciplina denominada *Atelier II* do curso de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de Caxias do Sul. Tal disciplina faz parte do novo currículo do referido curso, em que o aluno é o construtor do seu próprio conhecimento, favorecido pelas condições criadas pelo professor, em que a construção de relações entre os conhecimentos prévios e os da unidade de ensino é feita pelo próprio acadêmico. Para tanto, o foco do domínio dos conteúdos passa a ser direcionado para o desenvolvimento de habilidades e competências, atribuindo significado aos conteúdos das disciplinas e permitindo a compreensão do aluno sobre os possíveis resultados de suas ações na sua futura vida profissional.

Portanto, a metodologia consiste na busca por soluções para um problema, a partir da integração de conteúdos das diversas áreas de conhecimento da Arquitetura e Urbanismo em dois procedimentos: o de fundamentação teórica e o da prática projetual em todas as suas dimensões de forma integrada. Para oportunizar a dinâmica de intervenção integrada de professores seminaristas das diversas áreas de conhecimento, que concorrem para a formação profissional do arquiteto e urbanista, as atividades são desenvolvidas sob a coordenação de dois professores coordenadores para cada turma de até trinta alunos (área de projeto de arquitetura e área de projeto de urbanismo e paisagismo), que organizam o *atelier* e desenvolvem o trabalho prático estando presente em tempo integral. Os Seminários Técnicos são desenvolvidos por sete professores especialistas, um para cada área específica de conhecimento – Aerofotogrametria, Geoprocessamento e Representação Gráfica, Construção, Estruturas e Infraestrutura Urbana, Instalações Prediais, Conforto Ambiental, Teoria e História da Arquitetura e Urbanismo e Economia – que têm inserções programadas, acompanham o trabalho prático e avaliam como as propostas de intervenção respondem às questões específicas das suas áreas de conhecimento.

---

<sup>1</sup> Produto da disciplina *Atelier II* do curso de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de Caxias do Sul.

Assim, o aluno desenvolve seu trabalho prático envolvendo todo o conhecimento que adquiriu, até então, com os professores especialistas acompanhando o processo, testando esses conhecimentos específicos na prática de projeto e avaliando os resultados, de forma a promover a compreensão do aluno sobre as relações primordiais entre espaços edificados e espaços abertos, fundamentais na formação do arquiteto e urbanista.

Neste contexto, têm especial importância as relações dos conhecimentos prévios e os desenvolvidos com a área de conhecimento da Economia, já que o tema proposto é a instalação de um Parque Tecnológico, com vistas a explorar as atuais condições dos mercados cada vez mais competitivos e dinâmicos, como um novo desafio da constante busca por inovação. Por isso, os alunos devem construir um diagnóstico em uma determinada área da cidade, para posterior realização de um projeto de Parque Tecnológico.

Tal desafio propõe a construção de ambientes favoráveis ao processo de desenvolvimento que envolve o estado, as universidades e as empresas, tanto no tipo de relação que estabelecem como no compartilhamento de um mesmo espaço físico no contexto urbano.

As interações e o nível de qualidade das trocas, tanto setoriais como espaciais, revelam a capacidade dos espaços em responderem às necessidades individuais e coletivas em vias ou canais de acessibilidade em sistemas de espaços abertos e edificados, agindo, em última instância, sobre a estrutura espacial da cidade.

Portanto, o conceito de redes é destacado, e o diagnóstico elaborado sobre uma área específica do traçado urbano regional, no caso, a extensão da BR-116, compreendida entre a rótula com a avenida São Leopoldo (ao Sul) e a rótula com a Perimetral Norte (ao Norte), na cidade de Caxias do Sul (RS), e pretende avaliar como o território afeta, e é afetado pelas atividades urbanas num processo dinâmico de permanente evolução no reconhecimento do fenômeno da transformação espacial, a partir dos aspectos distintos de seus elementos de configuração.

Busca-se estabelecer características e comportamentos dos elementos dessa estrutura a partir da compreensão de sua Origem e Cultura Local, Morfologia, Usos, Acessibilidade e Conectividade e, ainda, dos aspectos que envolvem a Imagem dada pela percepção dos usuários e projetistas, para aferir possíveis padrões e sistemas de inter-relações sociais e econômicas. Tudo isto tem como meta a instalação de um Parque Tecnológico.

## **2 Estrutura de origem**

A partir da Evolução Histórica da cidade de Caxias do Sul, chega-se a elementos que permitem compreender a estrutura de origem e determinar eventos de relevância para a BR-116 ocorridos ao longo dos tempos.

1869-1889: São fundadas as primeiras colônias com a chegada dos primeiros italianos. A instalação da Sede Dante com sua malha xadrez, e a abertura das primeiras

vias, entre elas a Conselheiro Dantas (ligação com a região dos Campos de Cima da Serra). Há troca de mercadorias dada a produção agrícola escoada pela via.

1890-1924: Neste período, aumentam ainda mais as atividades agrícolas (principalmente a vitivinicultura); surgem primeiras metalúrgicas e é implantada a estrada de ferro.

1925-1938: Intensificam-se as pequenas indústrias, ocorrendo uma grande expansão urbana devido ao êxodo rural.

1939-1967: É concluída a construção da BR-116 (Estrada Getúlio Vargas). Com isso, ocorre grande expansão das indústrias têxteis e metalomecânicas e, conseqüentemente, o aumento da população, a verticalização da área central e o fortalecimento dos subúrbios, principalmente na zona norte. Com a Segunda Guerra Mundial, veio a necessidade de munição; assim, a empresa Gazola, situada às margens da BR-116, aumenta sua produção, principalmente para exportação. Em 1967, há a criação da Universidade de Caxias do Sul, a partir de esforços da comunidade.

1968-1980: São Criados os primeiros Planos Diretores e suas revisões, para tentar ordenar o crescimento desordenado, devido ao aumento da população, com o surgimento de loteamentos irregulares.

1981-2013: Ocorre a criação do Centro Tecnológico de Mecatrônica. Surge a Aglomeração Urbana da Região Nordeste do Estado do Rio Grande do Sul (Aune-interesses comuns das cidades vizinhas). São realizadas novas revisões no Plano Diretor, que incluem a criação de novas zonas (ZA, ZIES), incluindo a de Preservação Patrimonial Urbana e Rural. A BR-116 é a principal via de escoamento da produção local e conecta a cidade com outras regiões.

### **3 Estrutura morfológica, usos, acessibilidade, trânsito/mobilidade conectividade, segregação e integração**

Os assuntos abordados neste tópico discorrem sobre a apropriação da cidade por distintas atividades, com espaços cheios e vazios, que podem estar relacionados à topografia. Esta ocupação demanda uma malha viária, orgânica ou ortogonal, capaz de atrair o público ou criar regiões quase abandonadas.

#### **3.1 Estrutura morfológica**

Com a mudança da distribuição do sistema de transporte coletivo de Caxias do Sul, que atualmente caracteriza-se de modo radial, e todas as linhas cruzam obrigatoriamente o centro, que passará a ser troncalizado com o intuito de desafogar a parte central da cidade. Em consequência da mudança dessa distribuição, a apropriação da cidade tende a preencher os vazios existentes, deslocando a população para áreas mais afastadas do núcleo central de Caxias do Sul.

A morfologia estabelecida de uma forma geral ao longo da área de estudo, tem como predominância o traçado orgânico e a implantação de empreendimentos privados, o que caracteriza as dimensões e os formatos dos lotes. Porém, o fato de esse trecho

possuir aproximadamente 6 km permite a caracterização de subtrechos que podem demonstrar de forma mais pontual o ambiente.

As rótulas Norte e Sul expressam um exemplo de subtrechos, através da força de orientação, representada por um ponto de conversão (rótula) que direciona as vias para diferentes bairros e usos diferentes. Já a área próxima ao antigo Palermo possui um caráter mais rural do que urbano, tendo em segundo plano topografia coberta por massa vegetal. As imediações da Igreja de São Romédio estabelecem um caráter religioso, através da cultura estabelecida ao espaço que se destina ao culto e às comemorações ligadas à Igreja Católica, e o Monumento ao Imigrante marca a paisagem da cidade através do seu posicionamento, que permite a visualização da Avenida Júlio de Castilhos e emite um significado ao local, fazendo a conexão entre o passado e o presente, ao ressemantizar a forma urbana circundante, da qual passa a ocupar o lugar central.

### ***3.2 Tipologias e usos***

Em relação à tipologia e aos usos, destacam-se respectivamente, indústrias metalomecânicas dispersas ao longo da BR-116. O conjunto tipológico existente é o residencial de até dois pavimentos com telhado de duas águas e de madeira. Quanto aos usos destaca-se como predominantes, os institucionais e mistos.

Em decorrência deste estudo de usos e tipologias foi definida uma área de abrangência, utilizando como critério a predominância de atividades e tipologias marcantes. Dentro dessa delimitação de área, aponta-se, como potencial de implantação do parque tecnológico, a área indicada no mapa que se refere ao setor de uso misto e de tipologia mista, em que se tem maior chance de adaptação de um equipamento, do que em uma área mais consolidada por tipologia residencial.

### ***3.3 Acessibilidade, Trânsito/Mobilidade, Conectividade, Segregação e Integração***

Conforme Caderno Caxias 2030 (2012), o transporte ferroviário manteve sua importância até o final da década de 50, quando um novo paradigma se instala, o do transporte rodoviário. As lideranças de Caxias do Sul, afinadas com a visão de futuro, obtiveram a mudança de traçado da BR-116, e comemoraram a inauguração do trecho, ainda em 1941.

De acordo com a mesma publicação, uma das diretrizes atuais é mobilizar forças para dotar o município de um sistema de transporte e logística, com alta eficiência, que permita transporte de passageiros e cargas, com segurança, agilidade e baixo custo, privilegiando o desenvolvimento das localidades e regiões administrativas no tocante à organização espacial, à interdependência e à integração das regiões.

#### ***3.3.1 Análise dos trechos***

Para a análise da mobilidade urbana, fez-se uso de uma base aerofotogramétrica em AutoCAD, imagens de satélite do *Google Earth* e visitas a campo. De acordo com

os dados levantados, o segmento em estudo da BR-116 foi subdividido em quatro trechos, de acordo com suas características, e após a graficação, ainda utilizou-se Software específico para integração e segregação, como método de confirmação do diagnóstico.

O traçado e os trechos analisados a seguir encontram-se desenhados na “Prancha 03”, mapas “Morfologia Urbana” e “Segregação | Integração | Acessos”.

– Características do Trecho 1: Maior conexão com vias locais, passagem à zona nordeste, maior concentração de indústrias e serviços, complicada travessia de pedestre e retorno difícil para a perimetral.

– Características do Trecho 2: Grande movimentação de veículos, maior controle por semáforos (pontos de travessia peatonal), maior incidência de transporte coletivo e abertura visual.

– Características do Trecho 3: Percurso de trânsito rápido, nó urbano no acesso ao Bairro Planalto, conflito com fluxo de pedestres e previsão de obra pública (passarela peatonal).

– Características do Trecho 4: Complicada travessia de veículos e pedestres, afunilamento pela pista simples (trecho subaproveitado a ser duplicado, viabilizando ciclovia e transporte coletivo no âmbito das EPIs), redução de velocidade junto ao vale e recentes melhorias nos nós (rótula da Avenida São Leopoldo e acesso ao Bairro Vale Verde).

### 3.3.2 Considerações

A cidade se apropriou de forma errada da BR-116. Caxias do Sul obteve crescimento com a passagem da rodovia por ela, conectando-a à Capital e ao País. No entanto, permitiu que a mesma a separasse no sentido Leste-Oeste. Além disso, devido à industrialização que se instalou no seu entorno, muitos bairros operários surgiram no eixo norte-sul, trazendo a necessidade de urbanização e infraestrutura ao município.

A BR-116, pelo seu porte, segrega por natureza, porém sustenta características múltiplas que auxiliam na descentralidade. Faltam a ela mobilidade e paisagem mais humana. Com esse propósito, segue em andamento projeto para a municipalização de parte da BR-116, transformando-a em trecho do 2º Anel Perimetral, como já é visto pelo Planejamento Municipal, sendo construído um novo trecho ao sul sob responsabilidade federal.

A duplicação prevista, aliada às recentes melhorias nos nós, e a implantação da passarela peatonal tendem a normalizar os fluxos no trecho. Ao mesmo tempo, contribuem para o correto funcionamento das EPIs, que por sua vez proverão a integração da cidade com esse entorno imediato, o qual se tornará viável para a implantação do equipamento Polo Tecnológico ou Parque.

## 4 Plano Diretor Municipal

A avaliação da área sob o ponto de vista legal é muito importante para a escolha do local a se implantar o Parque Tecnológico. A análise foi realizada de acordo com o Plano Diretor municipal, levando em consideração os seguintes aspectos: zonas de ocupação, previsão de áreas públicas, áreas verdes existentes, zonas de águas e recursos hídricos e áreas com grandes declividades.

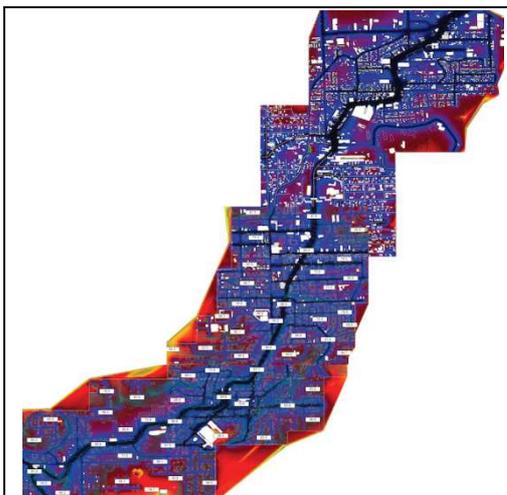
A partir destes dados disponíveis no Plano Diretor, definiram-se algumas áreas onde não seria adequada a implantação do parque, pelos seguintes fatores: áreas não edificáveis, localizadas em zonas de ocupação controlada, zonas de interesse social e setores especiais; áreas de preservação, consideradas as áreas de drenagem nas margens dos arroios; e as áreas com grandes declividades. De acordo com o novo Código Florestal (Lei 12.651, de 25 de maio de 2012), consideram-se áreas de preservação permanente encostas ou parte destas com declividade superior a 45°, equivalente a 100% na linha de maior declividade. Em nossa área de estudo, não se apresentam declividades deste porte; os locais considerados apresentam declividade permitida para a construção; porém, por ainda serem áreas íngremes, são consideradas de risco. As áreas consideradas com potencial para a implantação do Parque Tecnológico estão em zonas do plano com médio índice construtivo, visando à construção de um parque com uma densidade média, que não gere impactos no entorno. Também levou-se em consideração a acessibilidade das áreas escolhidas, sendo que a maioria se encontra próxima às vias com previsão de alargamento, tendo em vista o aumento do fluxo de veículos nessas vias ou próximo às vias principais atuais e futuras, como é o caso do contorno sul.

## **5 Conforto acústico**

Estando a área de estudo às margens da BR-116, pode-se constatar o alto índice de ruídos na região. Através de mapas elaborados diferenciando o fluxo diurno do noturno, percebe-se que a BR-116 tem extrema importância para o fluxo de pessoas e o escoamento da produção de toda a região da Serra. Na figura abaixo, tem-se nas zonas azuis os maiores níveis, diminuindo gradativamente para os tons em vermelho.

Registra-se que a coleta de dados foi feita *in loco* e depois inserida em um *software* específico disponibilizado pela professora Maria Fernanda de Oliveira Nunes, resultando no mapa abaixo.

**Figura 1** – Mapa de ruídos da BR-116, em Caxias do Sul



*Fonte:* Elaborada pelos autores.

Como conclusão deste diagnóstico, é visível a necessidade de elementos construtivos ou naturais que possibilitem a construção de ambientes com qualidade e com ruídos dentro dos padrões estabelecidos pelas normas brasileiras.

## **6 Estrutura visual e tipologia**

Quanto aos usos e às tipologias existentes no trecho analisado, pode-se constatar que ao longo da BR-116 existe uma predominância de indústrias do setor metalomecânico. Já nas proximidades deste vetor principal existem conjuntos residenciais com mesmas características formais, como: dois pavimentos em madeira, com telhado de duas águas. Entretanto, o uso misto é sim muito decorrente neste trecho, que também possui uma região institucional composta pela Universidade de Caxias do Sul.

– Quanto ao mobiliário urbano foi constatado que:

- nos abrigos de ônibus há grande movimento em frente ao Hospital Geral e na Universidade de Caxias do Sul (UCS). Estes abrigos não comportam o número total de pessoas, além de não possuírem boas condições para proteção de intempéries, e não há mobiliário para que as pessoas possam esperar o transporte. Os bancos encontrados em alguns abrigos não estão em bom estado de conservação;
- nas zonas industriais, o maior pico de movimento é na chegada e saída de funcionários;
- as pavimentações não apresentam boas condições, ou não existe calçamento, ou só em alguns lugares, formando ilhas.

– Já em relação à iluminação pública pode-se constatar que:

- existe um padrão, onde há canteiro central, os postes são curvos e duplos. Onde não tem canteiro central, há somente um arranjo unilateral com postes curvos simples. Nos “nós” de acessos para os bairros, há iluminação pública com poste de quatro pétalas. Além disso, pode-se constatar que o trecho da BR-116, que possui canteiro central, também está melhor equipado com faixas de segurança, semáforos e banheiros públicos.

## **7 Estrutura socioeconômica e cultural**

Nos aspectos socioeconômicos, percebe-se que a BR-116 tem um caráter segregado no eixo norte-sul. Isso é mostrado por inúmeros fatores, como por exemplo, a densidade demográfica que no lado leste é mais baixa que ao do oeste, mais próximo ao centro da cidade. Outros indicativos mostram como a BR-116 consegue fazer esta separação a partir da renda e da maneira como as residências se apresentam. No lado oeste, Bairro Panazzolo, um dos mais antigos da cidade, atualmente acontece uma verticalização. Edificações tanto comerciais como residências vêm ocupando cada vez mais a área e retirando residências de um ou dois pavimentos. Já no Planalto, a ocupação é de casas, sendo assim mais horizontal e com uma concentração maior em alguns pontos.

Quanto à faixa etária, percebe-se maior predominância de adolescentes nas proximidades da Universidade de Caxias do Sul, no Bairro Petrópolis. As outras áreas têm uma variação, pois a sudeste da BR-116, nas proximidades do Bairro Planalto, pelo fato de o bairro ser mais recente, existem mais jovens, quando comparado a outros locais, como Panazzolo e Nossa Senhora de Lurdes. Outra percepção socioeconômica é o fato de grande parte das escolas privadas estarem locadas nos bairros mais próximos ao centro, lado oeste da rodovia. Sendo assim, o lado oposto, o sul mostra uma concentração de escolas públicas. Também na parte de usos, percebe-se que existem dois pontos, ao longo da BR-116, com uma concentração de indústrias, sendo elas a sul e a norte.

No final, percebe-se que a área onde é necessária uma intensificação de equipamentos é na parte leste da BR-116, para que a região possa ser requalificada e desenvolvida, acabando com a segregação que se identifica, principalmente mais ao sul, em relação à renda, que é mais baixa na área, ao grau de escolaridade e número de escolas existentes. Desta maneira, a rodovia não será mais um segregador entre as partes. Esse ponto também conseguiria potencializar a Universidade, que ali está instalada e a área industrial também localizada na área a leste.

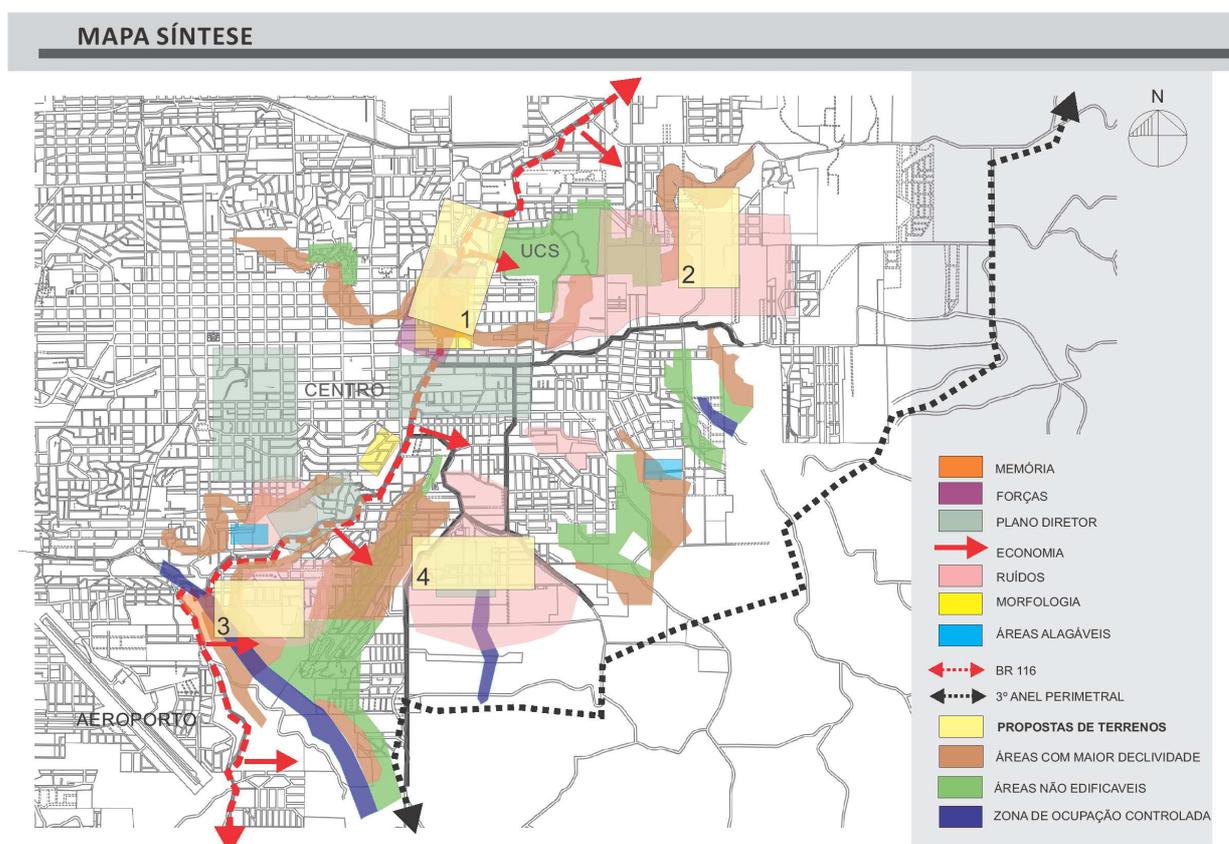
## **8 Áreas potenciais de intervenção**

O mapa-síntese é uma conclusão de todos os mapas que foram elaborados para o diagnóstico, com o objetivo de demonstrar, com manchas no mapa, a conclusão de cada enfoque estudado na etapa do diagnóstico, ou seja, um breve resumo.

A partir do cruzamento de todos os dados, estabelecendo como critério de cada assunto a escolha de uma área com futuro potencial para a implantação do Parque Tecnológico, percebe-se, no mapa-síntese, as áreas onde houve maior sobreposição de resultados, sendo marcadas em amarelo claro e numeradas de um até quatro escolhas distintas para a implantação do parque.

Desse modo, tendo em vista quatro áreas, consideradas positivas em vários aspectos e com boas estratégias de implantação que influenciariam, principalmente, o entorno imediato e as principais vias de conexão da cidade, cada grupo optou por um destes terrenos para, assim, poder desenvolver e evoluir seus conceitos arquitetônicos do Parque.

Figura 2 – Mapa-síntese



Fonte: Elaborado pelos autores.

## 9 Considerações finais

O presente artigo não tem a pretensão de esgotar o tema, mas sim de fazer um exercício acadêmico sobre o qual os alunos possam refletir todas as variáveis que compõem um diagnóstico desta natureza e, ao mesmo tempo, identificar as possíveis consequências de suas escolhas, de suas decisões nas diferentes esferas (social, econômica, cultural, territorial, etc.), como profissionais em Arquitetura e Urbanismo.

Da mesma forma, os resultados aqui apresentados também servem para reflexão e crítica sobre os processos de desenvolvimento das cidades brasileiras, que, quase sempre, foram promovidas por casuísmos ideológicos ou políticos, nem sempre representando e respeitando a vocação inerente.

No entanto, entende-se que o destaque maior deste trabalho está na metodologia proposta na disciplina, que busca dar uma formação mais ampla, mais completa, mais macro ao profissional em Arquitetura e Urbanismo, incitando-o à reflexão e, ao mesmo tempo, evidenciando a importância que ele tem dentro do processo de desenvolvimento das cidades, como possível agente transformador.

### **Referências**

- ADAMI, João Spadari. *História de Caxias do Sul 1864/1962*. Caxias do Sul: São Miguel, 1963.
- GIRON, Loraine Slomp. *Caxias do Sul: evolução histórica*. Apresentação de Luis A. De Boni. Caxias do Sul. Prefeitura Municipal, Universidade de Caxias do Sul; Porto Alegre: Escola Superior de Teologia São Lourenço de Brindes, 1977.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Censo Demográfico Brasileiro*. 2010. Disponível em: <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>.
- MACHADO, Maria Abel. *Construindo uma cidade: história de Caxias do Sul 1875/1950*. Caxias do Sul: Maneco Livraria e Editora, 2001.
- NASCIMENTO, Roberto R. F. do. *A formação urbana de Caxias do Sul*. Caxias do Sul: Educus, 2009.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE CAXIAS DO SUL. Plano Diretor Urbano Caxias do Sul.
- SPOLIDORO, R. *Parques de ciência e tecnologia: pontes estratégicas para a construção da Região Inovadora*. Campinas, SP, 2010.
- SPOLIDORO, R.; PAIXÃO CORTES, Z.; BARON, R. *Habitats de inovação e territórios competitivos na economia globalizada da sociedade do conhecimento*. Porto Alegre, RS, 2011.
- UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL. Projeto Pedagógico do Curso de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de Caxias do Sul, Projeto Disciplina de Atelier II.

### *Sites:*

- <[www.aune.rs.gov.br](http://www.aune.rs.gov.br)>.
- <[www.caxias.rs.gov.br](http://www.caxias.rs.gov.br)>.
- <[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)>.