

XIV Encontro de Economia Catarinense

Internacionalização e desnacionalização
da economia



REALIZAÇÃO: **APEC**



UNIVERSIDADE FEDERAL
DE SANTA CATARINA

REALIZAÇÃO:

Associação de Pesquisadores em Economia Catarinense – APEC
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

APOIO:

Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

COMISSÃO ORGANIZADORA – DIRETORIA DA APEC

Rossandra Maciel de Bitencourt - Presidente
Fabio Farias de Moraes - Primeiro Secretário
Liara Darabas Ronçani – Vice-Secretária
Tatiane Aparecida Viega Vargas - Tesoureiro
Daniel Rodrigo Strelow - Segundo Tesoureiro

CONSELHO FISCAL

Conselheiros Titulares:
Silvio Antônio Ferraz Cario
Hoyêdo Nunes Lins
Bruno Thiago Tomio

Conselheiros Suplentes:
Adriano Amarante
Rogério Goulart Júnior
Debora Aparecida Almeida

XIV ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE
Internacionalização e Desnacionalização da Economia

ANAIS
Volume I
15 a 17 de setembro de 2021
FLORIANÓPOLIS – SC

Coordenação Editorial:
Dimas de Oliveira Estevam
Hoyêdo Nunes Lins
Tatiane Aparecida Viegas Vargas

Encontro de Economia Catarinense (2021, Florianópolis/SC)
Internacionalização e Desnacionalização da Economia
Anais dos resumos do XIV Encontro de Economia Catarinense,
15 a 17 de setembro de 2021,
Florianópolis, SC, APEC 2021
Edição Online p. 744
ISSN 2175-7313
1.Economia – Santa Catarina – Congressos. I. Título

SUMÁRIO

ÁREA TEMÁTICA: DESENVOLVIMENTO E SUSTENTABILIDADE SÓCIO AMBIENTAL..... 09

Artigos Completos

DAYLIGHT SAVING TIME (DST) ON THE SPOTLIGHT: ENERGY SAVINGS IN THE BRAZILIAN RESIDENTIAL SECTOR..... 10

O PAPEL DA UNIVERSIDADE NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL 25

Resumo – Sessão sem publicação.

ÁREA TEMÁTICA: GESTÃO E ECONOMIA DO SETOR PÚBLICO 35

Artigos Completos

A EVOLUÇÃO DA DÍVIDA PÚBLICA E CRESCIMENTO ECONÔMICO DO BRASIL DE 2003 A 2017..... 36

ANÁLISE ECONOMÉTRICA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO EVIDENCIANDO A RELAÇÃO COM A DÍVIDA PÚBLICA NO PERÍODO DE 2001 A 2019 60

FORMAÇÃO DO SISTEMA ESTATAL CATARINENSE 77

ÍNDICE DE FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO PARA A AGROPECUÁRIA CATARINENSE 2006-2018..... 93

O LEVIATÃ SOB ATAQUE: CONSIDERAÇÕES SOBRE O PENSAMENTO ANTIESTATAL..... 111

OS GASTOS PÚBLICOS COM SAÚDE NO BRASIL: UMA ANÁLISE DO PERÍODO DE 2000 A 2018 132

Resumos

A GESTÃO PÚBLICA MUNICIPAL SOB A PERSPECTIVA SOCIAL CONFORME O DISCURSO DOS VEREADORES DE UM MUNÍCIPIO DE PEQUENO PORTE NO ESTADO DE SANTA CATARINA 153

ÁREA TEMÁTICA: DEMOGRAFIA, ESPAÇO E MERCADO DE TRABALHO 154

Artigos Completos

COMPORTAMENTO DO MERCADO FORMAL DE TRABALHO NO ESTADO DE SANTA CATARINA ENTRE 2001 E 2019 155

MULHERES NA JUSTIÇA: A OCUPAÇÃO FEMININA NO JUDICIÁRIO.....	171
REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E DESENVOLVIMENTO REGIONAL NA INDÚSTRIA ELETROMETALMECÂNICA DA MICRORREGIÃO DE BLUMENAU	197

Resumo - Sessão sem publicação

ÁREA TEMÁTICA: HISTÓRIA ECONÔMICA E SOCIAL 213

Artigos Completos

A ATUAÇÃO DO BADESC NO PERÍODO 2003-2014	214
CICLOS DE PIB E HISTÓRIA ECONÔMICA CONTEMPORÂNEA: BRASIL E SANTA CATARINA	226
EXISTIU FEUDALISMO NO BRASIL? DIVERGÊNCIA DE CAIO PRADO JÚNIOR E RAYMUNDO FAORO EM RELAÇÃO AO “MARXISMO OFICIAL”	242
PRODUÇÃO ACADÊMICA NA BIBLIOTECA DIGITAL BRASILEIRA DE TESES E DISSERTAÇÕES SOBRE A EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS	278

Resumos

OS PENSAMENTOS POLÍTICOS DE NORBERTO BOBBIO E ELLEN MEIKSINS WOOD	274
TRANSPORTE AÉREO EM SANTA CATARINA NA FORMAÇÃO DO SISTEMA REGIONAL DE ECONOMIA: INTEGRANDO O TERRITÓRIO E ALARGANDO O MERCADO INTERNO	275

**ÁREA TEMÁTICA: ECONOMIA INDUSTRIAL, DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA
E INOVAÇÃO..... 276**

Artigos Completos

ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE STARTUPS: ESTUDO EM INCUBADORAS E EMPRESAS NA REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS - SC	277
AS ATIVIDADES (DETERMINANTES) DO SISTEMA CATARINENSE DE INOVAÇÃO E SEU DESEMPENHO ECONÔMICO	301
ECOINOVAÇÃO E DEFESA NACIONAL: DETERMINANTES E PERSPECTIVA	326
INOVAÇÃO E INDÚSTRIA 4.0: CARACTERÍSTICAS E POSICIONAMENTO DAS INSTITUIÇÕES EMPRESARIAIS E DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA EM SANTA CATARINA	350

O COMPORTAMENTO DA INDÚSTRIA TÊXTIL EM BRUSQUE ENTRE 2002 E 2014.....	377
---	-----

Resumos

MULHERES NA CIÊNCIA NO BRASIL E EM PORTUGAL: A SISTEMATIZAÇÃO DO MODELO FEMININO NA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E SOCIEDADE	394
---	-----

ÁREA TEMÁTICA: DESENVOLVIMENTO SOCIAL, ECONOMIA SOLIDÁRIA E POLÍTICAS PÚBLICAS	395
---	------------

Artigos Completos

O COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS, SEM MANIPULAÇÃO, NOS MAIORES MUNICÍPIOS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL: UMA ANÁLISE DA ESPECIALIZAÇÃO RELATIVA NO PERÍODO 2008-2017.....	396
--	-----

POLÍTICA PÚBLICA E A DIMENSÃO ECONÔMICA DA CULTURA	410
--	-----

Resumos

FLORIANÓPOLIS COMO UM POLO DE GERAÇÃO DE VIAGENS: UM ESTUDO DE POSSÍVEIS EXTERNALIDADES DE 2000 A 2019.....	434
---	-----

MENSURANDO A QUALIDADE DE VIDA NOS MUNICÍPIOS CATARINENSES	435
--	-----

PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA E SUA REDISTRIBUIÇÃO NO ESTADO DE SANTA CATARINA	436
---	-----

ÁREA TEMÁTICA: DESENVOLVIMENTO REGIONAL E URBANO	437
---	------------

Artigos Completos

REGIÃO CARBONÍFERA CATARINENSE: REVISITA À INFLEXÃO NA VIRADA PARA OS ANOS 1990 E INDICAÇÕES SOBRE O CENÁRIO POSTERIOR	438
--	-----

TRÊS SITUAÇÕES CATARINENSES PERANTE À GLOBALIZAÇÃO: ENSAIO INSPIRADO NA IDEIA DE “SOCIOLOGIA DO LUGAR”	463
--	-----

Resumos

ATITUDE FINANCEIRA DE UNIVERSITÁRIOS: UM ESTUDO SOBRE O NÍVEL DE ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA	489
---	-----

ÁREA TEMÁTICA: DESENVOLVIMENTO RURAL E AGRICULTURA FAMILIAR	490
--	------------

Artigos Completos - Sessão sem publicação

Resumos

ANÁLISE DO MERCADO E PREÇOS DA BANANICULTURA DE SANTA CATARINA (2015 – 2018)..... 491

ASPECTOS DA PRODUÇÃO DE LEITE NA MESORREGIÃO SUL DE SANTA CATARINA 492

FAMÍLIAS ASSENTADAS DA REFORMA AGRÁRIA EM SANTA CATARINA: DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL E ACESSO AO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS (PAA) E ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL (ATER) 493

ÁREA TEMÁTICA: ECONOMIA E POLÍTICA INTERNACIONAL 494

Artigos Completos

A DINÂMICA DE FUNCIONAMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: ESTUDO DE CASO SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO DA WEG S.A. 495

Resumo - Sessão sem publicação

ÁREA TEMÁTICA: TEMAS ESPECIAIS 520

Artigos Completos

ANÁLISE DA EFICIÊNCIA FINANCEIRA DAS MAIORES EMPRESAS DO SETOR VAREJISTA BRASILEIRO UTILIZANDO O MODELO DE ANÁLISE ENVOLTÓRIA DE DADOS (DEA)..... 521

AVALIAÇÃO DO IMPACTO DAS ELEIÇÕES NACIONAIS DE 2018 SOBRE A CONFIANÇA DO CONSUMIDOR CHAPECOENSE 539

AVALIAÇÃO DOS DOMÍNIOS DA QUALIDADE DE VIDA DOS TRABALHADORES NA REGIÃO CENTRAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA-BRASIL 561

CGV E OS IMPACTOS DO MARCO REGULATÓRIO DO SETOR LÁCTEO NO VALE DO TAQUARI (RS)..... 579

COMO A ECONOMIA VEIO A EXPLICAR A CRIMINALIDADE?..... 605

FAKE NEWS MODIFICAM ESCOLHAS? UM EXERCÍCIO A PARTIR DA ÓTICA COMPORTAMENTAL 633

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: DETERMINANTES DE INVESTIMENTO EM PREVIDÊNCIA PRIVADA 655

MULHERES EMPREENDEDORAS: ANÁLISE DE INDICADORES DA GESTÃO
DE UMA ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL EM BLUMENAU-SC 681

UTILITARISMO BENTHAMITA E O IGUALITARISMO SENIANO NA
DISCUSSÃO DO BEM-ESTAR SOCIAL 699

Resumos

ANÁLISE DA EFICIÊNCIA DOS RECURSOS PÚBLICOS APLICADOS EM
SAÚDE PARA OS ESTADOS BRASILEIROS DURANTE O PERÍODO 2014-2017
PELO MÉTODO DEA 721

ECONOMIA DA EDUCAÇÃO - O PAPEL DA ESCOLARIZAÇÃO NO
DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO 722

ÁREA TEMÁTICA
DESENVOLVIMENTO E
SUSTENTABILIDADE
SÓCIO AMBIENTAL

DAYLIGHT SAVING TIME (DST) ON THE SPOTLIGHT: ENERGY SAVINGS IN THE BRAZILIAN RESIDENTIAL SECTOR

Évilly Carine Dias Bezerra; UFSM; evillycarine@hotmail.com

Andressa Neis; UFSM; dessaneis@hotmail.com

Júlia Elisa Flach; UFSM; juliaflach@yahoo.com.br

Valny Giacomelli Sobrinho; UFSM; giacomellisb@gmail.com

Área Temática: 1. Desenvolvimento e sustentabilidade socioambiental.

RESUMO

O artigo pretende avaliar a política de eficiência energética do horário de verão brasileiro (DST) no consumo residencial. No Brasil, o horário de verão tinha como objetivo principal a redução do consumo de eletricidade a partir do melhor uso da luz natural que varia de duração conforme estação do ano. A política de horário de verão está em vigor no país há 34 anos ininterruptos. No entanto, foi recentemente extinto pelo governo federal, pois não estava mais atingindo seus principais objetivos. As variáveis utilizadas para a análise foram o consumo de eletricidade residencial no Brasil e o preço da tarifa de eletricidade para as cinco regiões brasileiras, agrupadas em duas regiões: região 1 (sul, sudeste e centro-oeste), sujeita ao horário de verão, e região 2 (norte e nordeste), não sujeita ao horário de verão. O período de análise varia de 2006 a 2017 com os bancos de dados coletados de fontes de dados oficiais brasileiras, como a Empresa de Pesquisa Energética (EPE). A metodologia adotada para possibilitar a análise foi a estimação de um comércio de energia (ETS) considerando os custos de eletricidade, através de uma simulação de mecanismos de incentivos à redução do consumo de energia nas residências de diferentes regiões do Brasil. Os resultados mostram que a economia de energia é comparativamente maior na Região 1, onde houve horário de verão (DST) do que na Região 2, sem DST. No entanto, as reduções na região de horário de verão têm diminuído ao longo do período, prejudicando a eficiência do horário de verão.

Palavras-chave: Horário de verão; Comércio de energia; Economia de energia.

ABSTRACT

The article intends to evaluate the energy efficiency policy of Brazilian daylight saving time (DST) in residential consumption. In Brazil, DST had as its main objective the reduction of electricity consumption from the best use of natural light that varies in duration by season. The DST policy has been in place in the country for 34 uninterrupted years. However, it has recently been extinguished by the federal government, as it was no longer achieving its main objectives. The variables used for the analysis are the residential electricity consumption in Brazil and the price of electricity tariff for the five Brazilian Regions, grouped into two Regions: Region 1 (South, Southeast and Midwest), subject to DST, and Region 2 (North and Northeast), not subject to DST. The period of analysis ranges from 2006 to 2017 with the databases collected from Brazilian official sources, as the Brazilian Energy Office (EPE). The methodology adopted to enable the analysis was the energy trading scheme (ETS) considering the costs of electricity, through a simulation of incentive mechanisms to reduce energy consumption in

homes in different regions of Brazil. The results show that energy savings are comparatively greater in Region 1, where there was Daylight Saving Time (DST), than in Region 2, without DST. However, reductions in the DST Region have been decreasing over the period, undermining the efficiency of DST.

Keywords: Daylight saving time; Energy trading scheme; Energy savings.

1. INTRODUCTION

Historically, Daylight Saving Time (DST) had as its main objective the reduction of electricity consumption from the best use of natural light. In addition, many countries adopt the practice of increasing the safety of the interconnected electrical system, as delaying the start of night illumination causes dispersion of peak demand to avoid overloads. Overall, the goal is to use less energy per capita for the same level of economic activity (ARIES & NEWSHAM, 2008).

The DST was instituted for the first time in Brazil by the then President Getúlio Vargas through Decree number 20.466 of October, 1931 until March, 1932. Its adoption was subsequently repealed in 1933, thereafter being followed by periods its application and also changing the federate states and Regions that adopted it over time.

As the main purpose of the Brazilian DST was to make better use of natural light than artificial light (MME, 2019), the clocks were advanced by one hour to reduce the concentration of consumption between 6 p.m. and 9 p.m. Thus, a “flattening” of the consumption curve occurred, reducing the peak level of this time interval and increasing the permanence of the curve at lower levels. Thus, between 6 p.m. and 9 p.m., less energy could be charged to the transmission lines, substations, and distribution systems. In Brazil, it was during this period that the peak consumption was recorded and, thus, DST was supposed to be beneficial to the population.

In a context which lighting accounted for a significant portion of Brazil's electricity consumption, it was realized that DST would be effective in the farthest Regions of the Equator, where there is a more significant difference in daylight between the Summer and Winter (MME, 2019). In the Midwest, Southeast and South States of Brazil, summer days are longer than in the North and Northeast. Accordingly, it was possible to encourage people and companies to close their daily activities with the sunlight still present, thereby avoiding that many kinds of appliances were still turned on when the night lighting was activated.

However, in recent years there have been changes in the population's energy consumption habits, shifting the peak daily energy consumption into the afternoon. Thus, the

DST no longer produces the results that have once been expected, thereby losing its reason of being from the point of view of the electricity sector.

Considering these changes in consumption habits and systemic configuration of the Brazilian electricity sector, the Electricity Sector Monitoring Committee - CMSE requested further studies on the impacts of DST on the electricity system. These studies indicated that the DST has turned out to be ineffective and inefficient. Therefore, this article aims to evaluate the efficiency and effectiveness of this energy policy in residential consumption, from 2006 to 2017. It is inquired whether voluntary-based approaches, like the ETS, could be a more efficient and effective alternative to encourage energy savings in Brazilian households than a command-and-control policy like the DST. Data regarding residential electricity consumption and electricity tariffs in the Brazilian Regions were obtained from the Energy Research Office (EPE, 2019).

This paper suggests that an electricity market could be set up, on a voluntary basis, to achieve increasing energy savings within two Brazilian Regions, respectively singled out according to their compliance or not with DST: Region 1 (South, Southeast and Midwest) and Region 2 (North and Northeast). Departing from the consumption and costs of electricity at each location, a percentage reduction target is set and an allowance is made for tradable electricity licenses. In this market approach, the price of the licenses, rather than the level of energy savings, is supposed to vary according to the electricity consumption targets agreed upon by the government and society.

Besides this introduction, the next section of this paper describes the methodology adopted in the study. The third section presents the analysis and discussion of the results. Finally, section 4 draws on a few conclusions and policy recommendations.

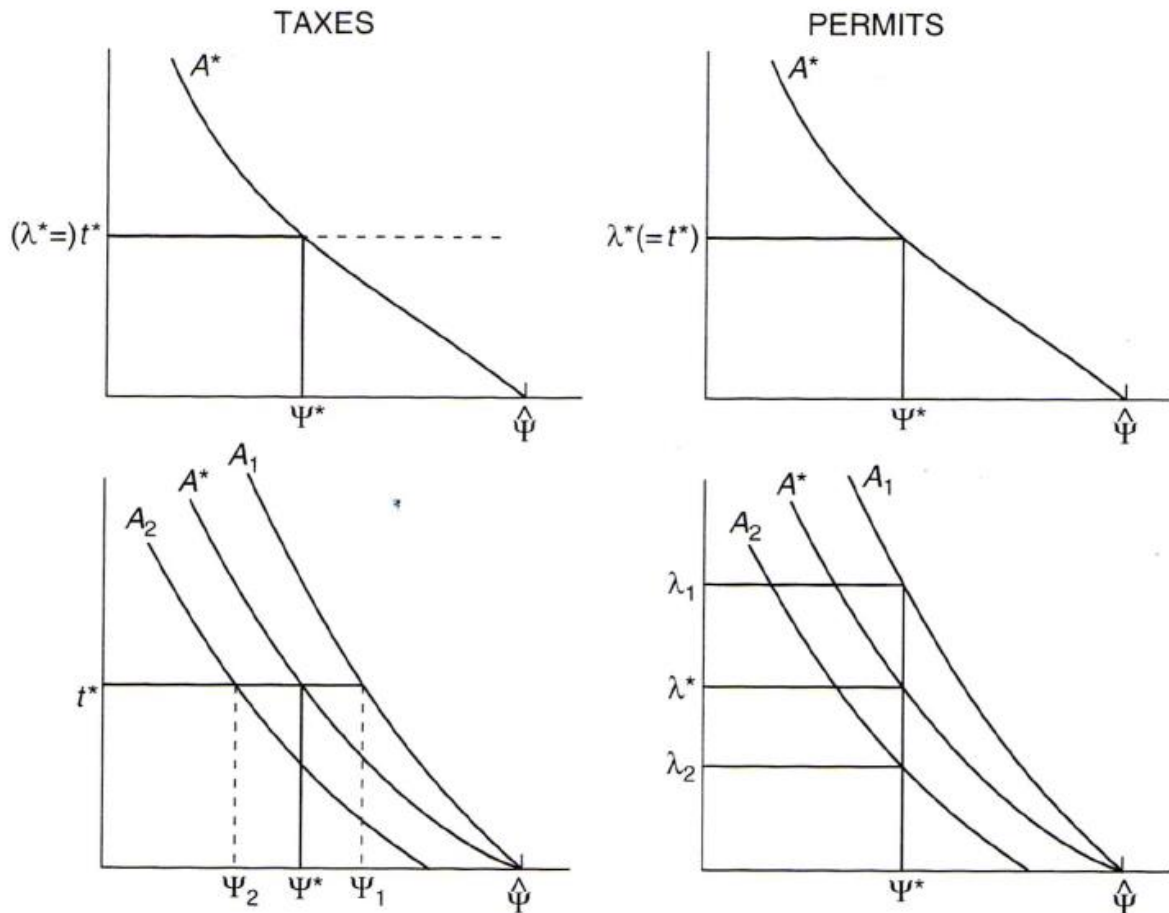
2. METHODOLOGY

2.1 Theoretical background and framework

There is a well-established tradition in economics that opens access to common resources, leading to overexploitation. This goes for all commons, including energy (TIETENBERG, 2006). Rationing the use (consumption) of the commons rests upon two basic approaches. Pigouvian control policies boil down to the imposition of a price (tax) on energy and are therefore considered price-based solutions (western half of Figure I) as opposed to quantity-based responses (eastern half of Figure I) of energy rights, in line with Ronald Coase's approach (TIETENBERG, 2006). However, quantity-based policies by which policy makers

set maximum energy limits or assign energy levels to each source have been criticized by economists who have adopted A. C. Pigou's theory of externalities.

Figure 1 – Comparison between energy taxes and energy markets



Source: Based on Perman et al. (1996).

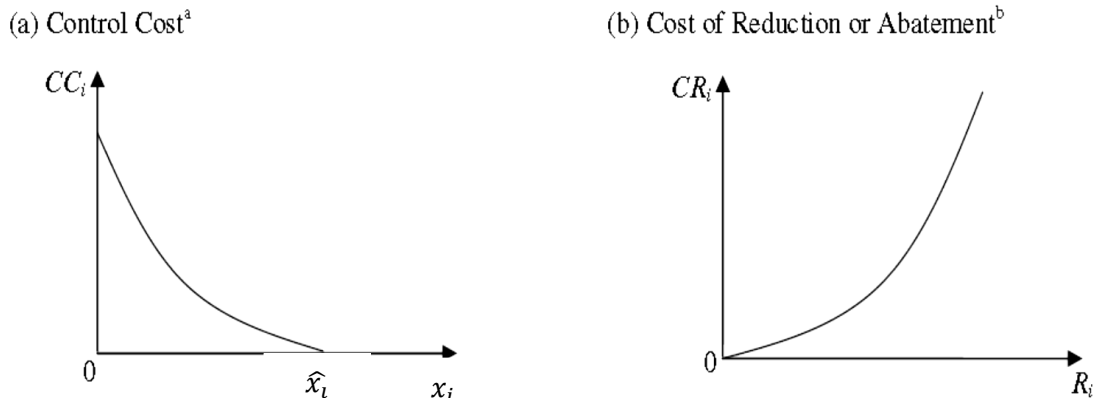
Essentially, a tradable permit scheme (eastern half of Figure 1) is equivalent to a tax (western half of Figure 1), provided that the license price (λ) equals the tax rate (t) (PERMAN ET AL., 2003). However, under uncertainty of energy reduction costs (A), tradable permits allow for the energy target (Ψ^*) to be met, while taxes may not. This is expected to be so because, in the presence of variable reduction costs, energy licenses adjust their prices to the fixed energy target. In the tax regime, on the other hand, it is the amount of energy that adjusts to the fixed price (rate).

2.2 Cost-effectiveness

The reason why tradable permits provide a cost-effective allocation across energy users lies in their different costs of controlling energy consumption. The underlying assumption is that users that can control it more cheaply carry out the largest reductions, whereas users bearing higher control costs undertake the smallest reductions (TIETENBERG, 2006; THOMAS, CALLAN, 2010). At last, the overall cost of reducing energy will be the least attainable. Therefore, “whenever an allocation of control responsibility is not cost-effective, further opportunities for trade exist. When all such opportunities have been fully exploited, the allocation would be cost-effective” (TIETENBERG, 2006).

Cost-effectiveness can be demonstrated mathematically (PERMAN et al., 2003), whether control costs (CC) or reduction costs (CR) are used (Figure 2). Without loss of generality, the first type will be addressed here and will be assumed as a quadratic function (Eq. (1)).

Figure 2 – Energy cost approaches



Source: Based on Perman et al. (1996)

(a) x_i = Energy consumption per Region (user);
(user).

\hat{x}_i = uncontrolled energy consumption per Region (user).

(b) R_i = energy reduction per Region

$$C_i = \alpha i + \beta i x_i^* + \delta i x_i^{*2}, \quad (1)$$

where $i = 1, \dots, N$ are the energy users; x^* is the electricity consumption; α , β and δ are parameters.

In Brazil, due to its extensive territory, one can observe a wide climatic and geographical diversity. As long as these variations affect energy consumption, the study was conducted for five different geographic Regions, namely: South, Southeast, Midwest,

North and Northeast. This spatial cut was made in order to account for differences in electricity consumption countrywide, highlighting that the DST areas do not include North and Northeast Regions. The data were taken from the Energy Research Office for the year 2006 until 2017. Keeping in mind the abovementioned observations, the cost minimization of Eq. (1) at each energy user implies:

$$\text{Min} \sum_{i=1}^N C_i \quad (2)$$

subject to:

$$x^* = \sum_{i=1}^N x_i^* \quad (3)$$

where x^* stands for the energy consumption target and x_i^* , for the optimal energy consumption per Region (user).

The Lagrangian for this optimization problem can be stated as:

$$Z = \sum_{i=1}^N C_i + \lambda (x^* - \sum_{i=1}^N x_i^*) = (\alpha_i + \beta i x_i^* + \delta i x_i^{*2}) + \lambda (x^* - \sum_{i=1}^N x_i^*) \quad (4)$$

By applying to Eq. (4) the necessary conditions for the least-cost solution, it results:

$$\frac{\partial Z}{\partial x_i^*} = \beta i + 2\delta x_i^* - \lambda = 0 \rightarrow \lambda = \beta i + 2\delta x_i^* \quad (5)$$

$$\frac{\partial Z}{\partial \lambda} = x^* - \sum_{i=1}^N x_i^* = 0 \rightarrow x^* = \sum_{i=1}^N x_i^* \quad (6)$$

Eq. (5) gives the shadow price value λ , which corresponds to the marginal cost of energy consumption per Region (user). That is why the cost-effective level is achieved whenever the marginal costs of energy consumption are equal across energy users. The economic significance of λ is that it explains the marginal difficulty of achieving the energy target x^* (TIETENBERG, 2006). Therefore, λ measures the impact on the minimized total cost of electricity of a small relaxation of the constraint, which is the energy consumption target set by Eqs. (3) and (6) (PERMAN et al., 2003).

2.3 Tradable permits

As seen, cost-effectiveness ensures that the costs of energy consumption will be the least. However, this can be accomplished either by energy taxes or permits. Which

would the advantages of permits be then? So as to outweigh the benefits accruing from taxes, energy permits must be tradable. Without trade, the thriftiest users could not profit from holding lower costs of energy consumption. They can only benefit from that by trading permits.

With permit trading,

$$L_i^0 = \frac{x^*}{N} \quad (7)$$

$$L_i = x_i^* \quad (8)$$

where L_0 is the initial supply of permits for each energy user, and L is the final amount of permits held by each user. From Eqs. (7) and (8), it comes out that:

$$x^* = \sum_{i=1}^N L_i^0 \quad (9)$$

$$\sum_{i=1}^N x_i^* = \sum_{i=1}^N L_i \quad (10)$$

From Eq. (8), Eq. (1) becomes:

$$C_i = \alpha_1 + \beta_i L_i + \delta_i L^2 \quad (11)$$

where C is the cost of energy consumption with permit trading.

As before, the objective function of this new optimization problem consists of minimizing Eq. (11), subject to the same constraint stated by Eq. (3). But, given Eqs. (9) and (10), the Lagrangian for this problem now looks like (PERMAN et al., 2003):

$$Z = \sum_{i=1}^N C_i + \lambda (L_i^0 - L_i) = \sum_{i=1}^N (\alpha_i + \beta_i L_i + \delta_i L_i^2) + \lambda \sum_{i=1}^N (L_i^0 - L_i) \quad (12)$$

with $\lambda < 0$.

By applying the cost-minimizing conditions given by Eqs. (5) and (6), Eq. (5) now turns out to be:

$$\frac{\partial Z}{\partial L_i} = \beta_i + 2\delta_i L_i - \lambda = 0 \rightarrow \lambda = \beta_i + 2\delta_i L_i \quad (13)$$

where λ is the energy permit price.

From Eq. (12), it is easy to see that, for $\lambda < 0$, the lowest cost Region, which would undertake the largest reductions in electricity consumption, would render $L_i^0 > L_i$, thereby lowering Z. On the other hand, the highest cost Region, which would carry out the smallest reductions in electricity consumption, would turn $L_i^0 < L_i$, thereby making Z rise. Each Region's cost of trading permits (CLi) is then given by:

$$CLi = \lambda (L_i^0 - L_i) \quad (14)$$

If $CLi < 0$, the Region sells permits; if $CLi > 0$, it buys them.

3. APPLIED ANALYSIS AND RESULTS

From 2006 to 2017, residential energy consumption in Brazil jumped from 85.78 10^9 MWh to 127.17 10^9 MWh, a growth of 48.24%, (Table 1). This result did not go along with the rhetoric of DST, whose major objective was claimed to be the reduction of the overall consumption of electricity among Brazilians

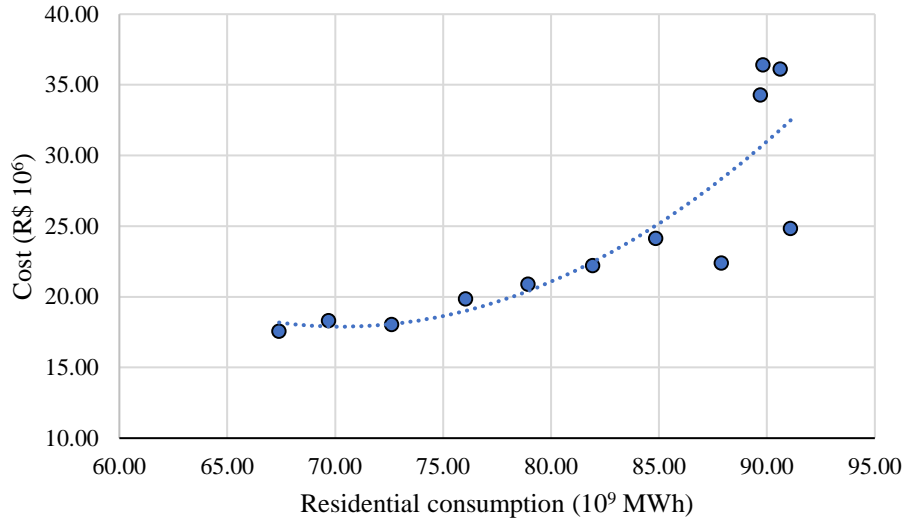
Table 1 - Residential energy consumption in north and south Brazil during daylight saving time

Year	S-SE-MW (Region 1)			N-NE (Region 2)			ALL
	Resid. cons. 10^6 MWh	Cost R\$ 10^6	% Consump.	Resid. cons. 10^6 MWh	Cost R\$ 10^6	% Consump.	Resid. cons. 10^6 MWh
2006	67.40	17.56	78.6%	18.38	4.73	21.4%	85.78
2007	69.69	18.32	78.3%	19.31	5.05	21.7%	89.00
2008	72.62	18.04	77.8%	20.75	5.32	22.2%	93.37
2009	76.04	19.85	77.2%	22.48	5.96	22.8%	98.51
2010	78.93	20.91	75.8%	25.21	6.75	24.2%	104.14
2011	81.92	22.21	75.7%	26.36	7.68	24.3%	108.28
2012	84.84	24.13	75.1%	28.16	8.61	24.9%	113.00
2013	87.90	22.39	73.7%	31.39	8.06	26.3%	119.28
2014	91.10	24.85	72.8%	33.97	9.43	27.2%	125.07
2015	89.70	34.28	71.8%	35.19	12.26	28.2%	124.88
2016	89.82	36.41	71.2%	36.39	13.87	28.8%	126.21
2017	90.61	36.12	71.3%	36.56	15.22	28.7%	127.17
Mean			74.9%			25.1%	

Source: Based on EPE (2019).

From Table 1, a trend line for electricity consumption can be inferred and the function describing it can be estimated (Figure 3 and equation 15).

Figure 3 - Electricity consumption by households and total associated cost, for Region 1 of Brazil, 2006-2017



Source: Based on EPE (2019).

The cost function for residential energy consumption is given by:

$$C = C_1 + C_2 \quad (15)$$

In which C_1 is the cost of residential energy consumption in southern Brazil, C_2 is the cost of residential electricity consumption for the Region 2 and C is the total energy cost.

$$C_1 = 0.0337x^2 - 4.7371x + 184.36 \quad (16)$$

Table 2 – Estimated electricity costs and uncontrolled electricity consumption

Estimated electricity costs	Eq.	Marginal cost	Eq.	Uncontrolled electricity consumption	Eq.
Total cost		Marginal cost (dC_i/dx_i)		$dC_i/dx_i = 0$	
C_1 $= 0.0337x^2$ $- 4.7371x$ $+ 184.36$	(16)	C_{mg1} $= 0.067x_1$ $- 4.7371$	(17)	$\hat{x}_1 = 70.28 \cdot 10^3 MWh$	(18)

$$C_2 = 0.0252x_2^2 - 0.9193x_2 + 13.556 \quad (19)$$

$$C_{mg2} = 0.0504x_2 - 0.9193 \quad (20)$$

$$\hat{x}_2 = 18.24 \cdot 10^3 \text{ MWh} \quad (21)$$

Source: own elaboration

The cost for one additional unit 10^9 MWh is given by the partial derivative of the cost function in relation to the amount of energy consumed, equation (16) in the Region 2.

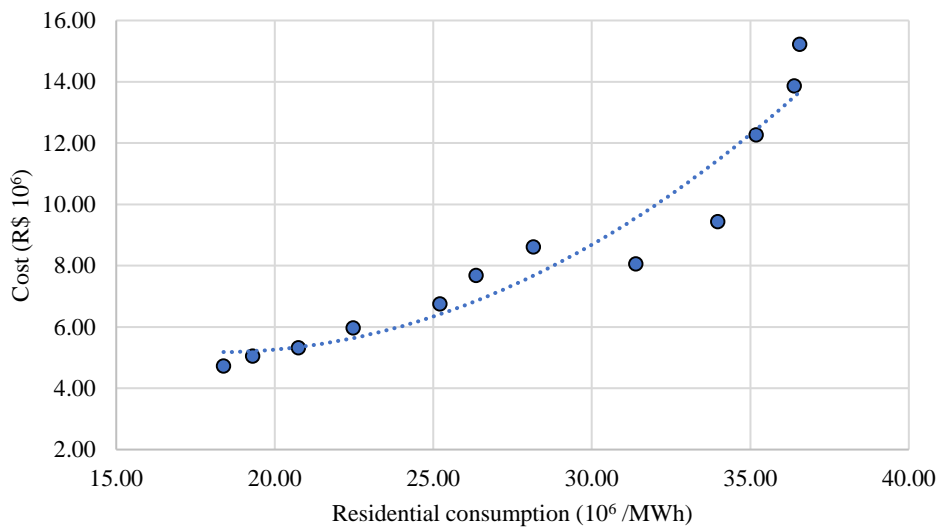
$$C_{mg1} = 0.067x_1 - 4.7371 \quad (17)$$

From equation (17), the optimal consumption is found, when the equation equals zero, thereby yielding the value in (18), which indicates the lowest cost of residential electricity consumption.

$$\hat{x}_1 = 70.28 \cdot 10^3 \text{ MWh} \quad (18)$$

The same procedure employed for Region 1 can be applied to Region 2 (Figure 4 and equation (19)).

Figure 4 - Electricity consumption by households and total associated cost, for Region 2 of Brazil



Source: Based on EPE (2019).

Taking the data from Table 1, it can be concluded that the cost function for residential energy consumption for Region 2 is given by:

$$C_2 = 0.0252x_2^2 - 0.9193x_2 + 13.556 \quad (19)$$

In which C_2 is the cost of residential energy consumption in northern Brazil, considering the initial division of labor between Regions 1 and 2.

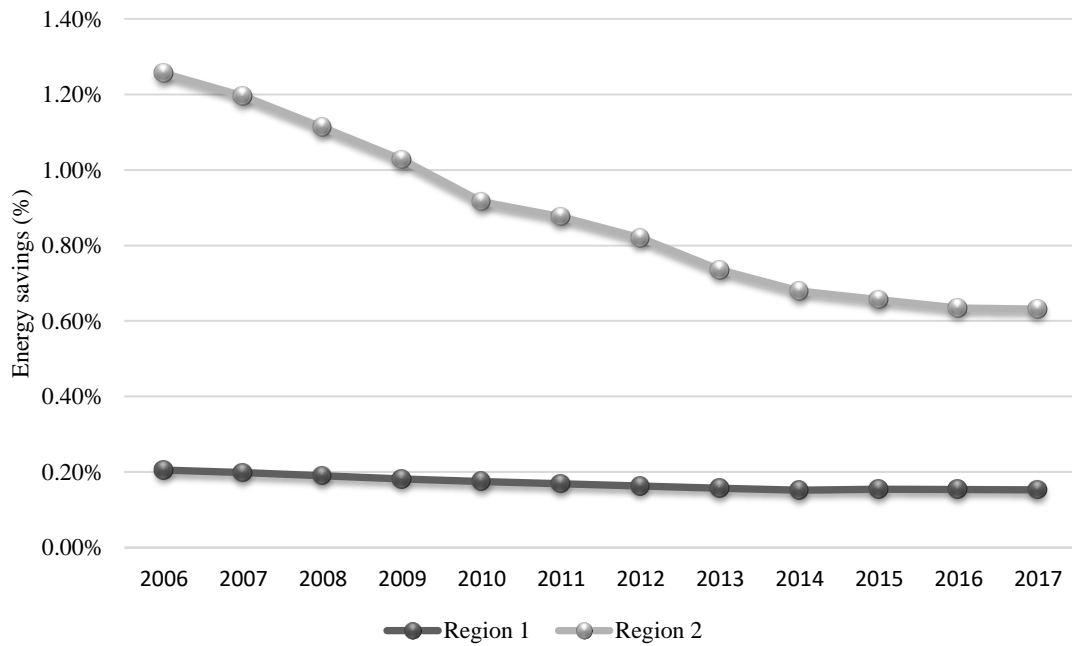
$$C_{mg2} = 0.0504x_2 - 0.9193 \quad (20)$$

Where C_{mg} is the marginal cost for the Region 2. The cost for one additional unit 10^9 MWh is given by the partial derivative of the cost function in relation to the amount of energy consumed in the Region 2.

$$\hat{x}_2 = 18.24 \cdot 10^3 \text{ MWh} \quad (21)$$

From equation (20), the optimal amount is available, when the equation equals zero (20), the value in (21) indicates the lowest cost residential consumption, that is, with cost maximization. Figure 5 shows the annual energy evolution saved for Regions 1 and 2.

Figure 5 - Annual energy savings in Regions 1 and 2 for the period 2006-2017



Source: Based on the model results.

Under the market model, residential energy consumption in Region 2 has been reduced over time, which shows a positive effect of this market solution. On the other hand, households in Region 1 preferred to pay to keep consumption relatively constant during the period. The sum of optimal quantities is expressed by equations (22), (23) and (24).

$$\hat{x} = \hat{x}_1 + \hat{x}_2 \quad (22)$$

$$\hat{x} = 70.28 + 18.24 \quad (23)$$

$$\hat{x} = 88.52 \quad (24)$$

A 5% reduction in electricity consumption requires that:

$$\tilde{x} = \tilde{x}_1 + \tilde{x}_2 = 84.094 \quad (26)$$

rather than the uncontrolled level of 88.52 million MWh informed by Eq. 24. The tilde (~) notation stands for optimal (cost-effective) values.

R , in Eq. 27, represents the reduced amount, obtained by the difference between the non-controlled level of electricity consumption and the 5% target set by Eq. 26. This percentage target parallels the one yearly reported by the DST policy.

$$R = \hat{x} - \tilde{x} = 4.426 \quad (27)$$

The optimal amount to be consumed by Region 2 can be obtained from equation (26).

$$x_2 = 84.09 - x_1 \quad (28)$$

By applying the “equimarginality criterion” for cost-effectiveness (Eq. 29) and substituting equation (26) into Eq. (20), the optimal level of x_1 can be found. Next, the optimal level of x_2 can also be easily obtained. Any of these optimal levels can be correspondingly substituted back into their respective marginal cost functions (Eqs. 17 and 20) to arrive at the market price of permits/licenses (Eq. 31).

$$C_{mg1} = C_{mg2} \rightarrow 0.0504x_2 - 0.9193 = 0.067x_1 - 4.7371 \rightarrow \quad (29)$$

$$0.0504(84.09 - x_1) - 0.9193 = 0.067x_1 - 4.7371$$

$$x_1^* = 68.62$$

$$x_2^* = 15.47$$

$$x_1^* + x_2^* = 84.09 \text{ (policy objective)} \quad (30)$$

$$C_{mg} = 0.067 \times 15.47 - 4.7371$$

$$C_{mg} = \lambda = -0.14 \text{ R\$/MWH} \quad (31)$$

Note that λ , the shadow price, is negative, because a control cost, rather than a reduction cost, approach has been adopted (see Figure 6). Substituting the cost-effective solutions displayed in Eq. (30) into the corresponding cost functions for Regions 1 and 2 gives out the least-cost of electricity consumption for both (Eqs. 33 and 34).

$$C_1 = 0.0337 \times 68.62^2 - 4.7371 \times 68.62 + 184.36$$

$$C_1 = \text{R\$ } 5.37 \text{ bi} \quad (33)$$

$$C_2 = 0.0252 \times 15.47^2 - 0.9193 \times 15.47 + 13.556$$

$$C_2 = R\$ 17.98 \text{ bi} \quad (34)$$

This least-cost solution can be further improved by setting down a market with tradable electricity permits. The initial distribution of permits between Regions, which is the electricity consumption target (Eq. 26) divided by the number of electricity users, is given by equation (32).

$$x_1^0 = x_2^0 = \frac{84.04}{2} = 42 \quad (32)$$

According to Eqs. 8-10, a license (permit) is issued for every unit of electricity saved. Therefore, the electricity consumption cost per Region with permit trading is given by:

$$CL_i = C_i(L_i) + \lambda(L_i^0 - L_i^*)$$

$$CL_1 = 0.0337 \times 68.62^2 - 4.7371 \times 68.62 + 184.36 - 0.14(42 - 68.62)$$

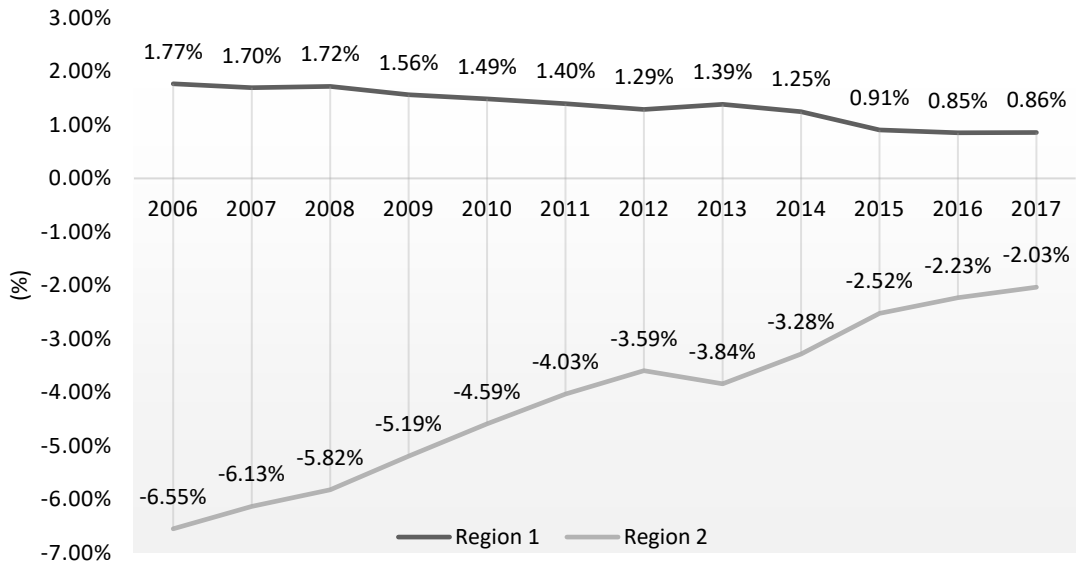
$$CL_1 = 21,71 \quad (35)$$

$$CL_2 = 0.0252 \times 15.47^2 - 0.9193 \times 15.47 + 13.556 - 0.14(42 - 15.47)$$

$$CCL_2 = 1,65 \quad (36)$$

The representation of the total costs saved per Region is shown in Figure 4. The percentage cost savings in Region 1 are relatively stable and positive, whereas in Region 2 they are negative but steeply decreasing (that is, becoming less negative). As Region 2 has higher costs to reduce electricity consumption, it relies on permit trading to comply with the consumption target. Lower-cost Region 1 profits from that, by selling electricity consumption permits. However, as Figure 4 shows, cost savings by Region 1 are still positive but decreasing, whereas those by Region 2 are negative but increasing. This trend highlights that Region 2 has still an incentive to reduce electricity consumption even further.

Figure 6 - Total cost savings per year in Regions 1 and 2 for the period 2006-2017



Source: Based on the model results.

Note that these percentages were obtained for the reason:

$$\%RS_t^i = \frac{s^i / \Delta t}{x_t^i} \quad (37)$$

In which: $\%RS_t^i$ is the percentage of energy saved in region i , in time t ; s^i is the energy saved in region i , in time t , Δt is the interval of time delimited for the energy reduction of 5% in residential consumption; x_t^i is residential energy consumption in region i , in time t .

Thus, in the trade model, the average residential energy saved by Region 1 would be 0.17% with an average cost increase of 1.31%, while the average residential energy saved in Region 2 would be 0.85% with cost reduction of 4.15%, on average. This demonstrates that a tradable permits market would be more efficient than daylight saving time to reduce electricity consumption in the residential sector, even for a target as small as 5% during 10 years. Moreover, unlike in the DST, both Regions, rather than only Region 1, struggle for saving electricity. As a result, Region 2, left out of the DST policy, is the one that achieved the largest savings.

4. CONCLUSION

The model suggests that, in terms of electricity consumption, there are net positive welfare gains for the resident population within Brazilian Regions. Certainly, this comes out of the fact that both Regions, when engaged in a tradable permits market, carry out

cost savings (Figure 6), even if they are decreasingly negative for Region 2. However, in an enforcement policy like DST, only Region 1 was required to bear the burden of reducing its consumption of electricity. There is no voluntary incentive for cost savings, let alone financial rewards, as provided by markets through license trading. Worse than that, Table 1 seems to disclose that the energy saved somewhere (Region 1) were spent away elsewhere (Region 2).

From 2006 to 2017, Region 1's energy consumption dropped from nearly 79% to 71%, whereas that of Region 2 rose from about 21% to 29%. So, just like predicted by the "Jevons paradox", the 8% savings carried out by Region 1 leaked out into Region 2 to increase its consumption. Then, actually, with DST, there have been no energy savings over time, as there would have, if a market for electricity tradable permits had been established instead.

REFERENCES

ARIES, M. B. C.; NEWSHAM, G. R. **Effect of daylight saving time on lighting energy use**: A literature review. *Energy Policy*, v. 36, N. 6, p. 1858-1866, 2008.

EMPRESA DE PESQUISA ENERGÉTICA (EPE). **Dados abertos**. Disponível em: <<http://www.epe.gov.br/pt>>. Acesso em: 31 out. 2019.

MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIA (MME). **Busca portal MME**. Disponível em: <<http://www.mme.gov.br/web/guest/pagina-inicial>>. Acesso em: 31 out. 2019.

PERMAN, R. et al. **Natural resource and environmental economics**. 3 ed. Pearson Education, 2003.

THOMAS, J. M.; CALLAN, S. J. **Economia Ambiental**: fundamentos, políticas e aplicações, Cengage Learning, São Paulo, 2010.

TIETENBERG, T. H. **Emissions trading**: principles and practice. 2 ed. Washington, 2006.

O PAPEL DA UNIVERSIDADE NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

Valeska Cristina Barbosa; FURB; valeconomia@hotmail.com
Carlos Alberto Cioce Sampaio; FURB; carlos.cioce@gmail.com
Valmor Schiochet; FURB; valmorschiochet@gmail.com
Valdir da Silva; FURB; valdir.tecnologo@gmail.com.com.br

Área Temática 1: Desenvolvimento e sustentabilidade socioambiental

RESUMO

Este artigo busca fazer uma reflexão por meio de extensa revisão bibliográfica sobre o papel da universidade no desenvolvimento sustentável. Como tem sido a atuação das universidades no debate sobre a questão ambiental? Como é possível a sustentabilidade minimizar os problemas socioambientais advindos da sociedade cujo modelo de produção capitalista é destrutivo? Será que existe um esforço para integração do saber com a ampliação dos processos de integração inter e transdisciplinar? O sistema de financiamento da pesquisa científica favorece as ações de maior alcance social, as quais passam do conhecimento a práxis e se integram com a comunidade na promoção do desenvolvimento local? Felizmente, tem sido crescente o número de cursos de graduação e pós-graduação, disciplinas exclusivas, projetos de extensão e pesquisa que se dedicam a problematizar e a buscar soluções para os problemas ambientais enfrentados pela sociedade. Do mesmo modo, várias temáticas contribuíram para ampliar e proporcionar avanços significativos ao campo teórico, metodológico e epistemológico da educação ambiental, da sustentabilidade e do desenvolvimento sustentável. Para a ecopedagogia, o equilíbrio ecológico, social, econômico e sustentável é o fundamento das mudanças profundas na percepção crítica, ética e dialógica. Entretanto, este cenário ainda estabelece desafios para a gestão, a pesquisa e a formação de estudantes no Ensino Superior. Nas últimas décadas foi possível acompanhar a expansão da temática ambiental por meio de ações multidisciplinares e interdisciplinares. Não obstante, todo o potencial das Universidades para um novo modelo de desenvolvimento com o incremento de questões socioambientais tem sido pouco explorado. Frente a essas discussões, consideramos a importância desse estudo para investigarmos o desenvolvimento da Educação ambiental nas universidades.

Palavras-chave: Universidades; Ecopedagogia; Educação Ambiental; Desenvolvimento Sustentável.

1 INTRODUÇÃO

As evidências de insustentabilidade do modelo de desenvolvimento vigente que promovem o que estamos evidenciando como uma crise ambiental, tem apresentado reflexos como a maximização do efeito estufa, o aquecimento global, extinção de espécies, entre outras

implicações que causam danos às economias e à sociedade. Efeitos alertados no relatório mundial das Nações Unidas (2016) que corrobora que a gestão insustentável dos recursos naturais poderá inverter os benefícios alcançados na redução da pobreza, na criação de empregos e no desenvolvimento. Partindo deste painel, as universidades não podem se eximir de pensar e contribuir para as questões ambientais, seja por meio de: Pesquisas, formação voltadas para uma racionalidade crítica ambiental, e por meio de ações de extensão com enfoque em estimular a produção de tecnologia social voltada para as questões ambientais.

2 PEDAGOGIA E SUSTENTABILIDADE

O papel das universidades neste contexto, está relacionado à formação das experiências com preocupação socioambiental, partindo assim, do pressuposto que dinâmicas sociais estão interconectadas com as questões ecológicas, tendo como base um território e uma territorialidade resultante do conjunto de relações socioeconômicas e culturais estabelecidas, portanto, os problemas são complexos, sistêmicos e estão entrelaçados (SAMPAIO, 2014). As universidades estão imbricadas neste processo social complexo e sistêmico que, de acordo com Leff (2016), relaciona-se com o que se pode atribuir de crise do conhecimento, na qual o maior desafio atual da educação é a reconstrução da racionalidade ambiental, de forma a suportar e transformar o colapso civilizatório que enfrentamos.

Relacionamos o conhecimento e o ensino universitário à palavra ecopedagogia, utilizada por Francisco Gutiérrez no início da década de 1990, na busca de uma organicidade educativa para uma consciência e uma prática de cidadania planetária. Para isso visibiliza-se um novo modelo de civilização sustentável a partir do ponto de vista ecológico recuperando-se algumas dimensões da educação como: facilitar, acompanhar, possibilitar, recuperar, dar lugar, compartilhar, inquietar, problematizar, relacionar, reconhecer, envolver, comunicar, expressar, comprometer, entusiasmar, apaixonar, amar.

Gutiérrez (1994) adverte que essas dimensões somente serão possíveis nas relações educativas democráticas e solidárias, para compreender o que de fato significa ecopedagogia é necessário partir dos conceitos de pedagogia e sustentabilidade. Assim, a ecopedagogia pode contribuir com elementos importantes para a educação do cuidado da vida a partir da perspectiva problematizadora, seja na universidade ou em qualquer outro espaço de aprendizagem. Nesse sentido, o tema da sustentabilidade, que tem sua origem na economia com

a categoria desenvolvimento sustentável e também na ecologia, integrou-se à educação devido à necessidade de construção de uma educação sustentável para a sobrevivência do planeta. Refletir sobre até que ponto a educação está contribuindo para a construção de culturas que degradam e destroem o planeta é um questionamento que nasce de uma proposta ecopedagógica e de uma preocupação pela sustentabilidade.

3 EDUCAÇÃO COMO AUXÍLIO NA ANÁLISE CRÍTICA DA REALIDADE

Ao longo da história do ensino, notadamente o universitário, foi muito difundido o sistema baseado no pensamento newtoniano-cartesiano, onde para conhecer o todo é preciso fragmentá-lo em seus componentes e estudar cada um deles separadamente, entretanto, os avanços tecnológicos induzem a um repensar do modelo de educação (BEHRENS, 2011). Contudo, é preciso levar em conta que, a educação, apesar de adepta à prática da instrumentalização, faz parte de um processo social incorporado na sociedade democrática, dessa forma, a educação deve ser fundamentada nesse princípio, pois auxilia na análise crítica da realidade cotidiana e das normas sociomorais vigentes, de modo que contribua para idealizar formas mais justas e adequadas de convivência (ARAÚJO, 2007).

A educação é construída no interior das relações sociais concretas de produção da vida social, assim como contribui para a construção dessas relações sociais. As implicações filosófico-políticas dessas afirmações dizem respeito à ampliação dos processos educativos na perspectiva da formação humana plena (Manacorda, 1991; entre outros), isto é, na perspectiva de superação radical da alienação, da exploração do homem pelo homem e da exploração da natureza pelos seres humanos. Nesse sentido, a educação instrumentaliza o sujeito para a prática social, inclusive em sua dimensão ambiental, instrumentalização que poderá ser tão democrática quanto for democrática a sociedade que a constrói e que é construída pelas relações sociais. O princípio educativo não é a ideologia da harmonia nem o fetiche do conhecimento científico, mas as efetivas necessidades histórico-concretas da sociedade, definidas por instrumentos democráticos de participação social. (TOZZONI-REIS, 2001, p. 41).

A crise planetária atual representa, pois, um importante e impostergável desafio didático: ensinar a escuta da alteridade do ecossistema para respeitar a vida e sua diversidade de forma incondicional. É necessário, pois, olhar criticamente as práticas educativas atuais com a intencionalidade de buscar alternativas conceituais e metodológicas que levem a práticas de respeito e cuidado. Trata-se de desenvolver processos educativos através dos quais se ensine e se aprenda a ética do cuidado. A sustentabilidade tem um claro elemento educativo, já que uma

mais justa e simbiótica relação entre seres humanos e natureza depende de uma consciência ecológica e de mudanças éticas. E a formação da consciência ecológica para mudanças éticas significativas passa necessariamente pela educação. Aqui adquire sentido a ecopedagogia, por buscar a aprendizagem do sentido das coisas a partir da cotidianidade.

Ética e educação possuem papel solidário e recíproco. Sendo assim, a promoção de uma educação ética e voltada para a cidadania tem por obrigação proporcionar condições para que os alunos ampliem suas habilidades dialógicas e desenvolvam a capacidade autônoma de tomada de decisão em situações conflitantes, notadamente do ponto de vista ético (ARAÚJO, 2007). JOHANN (2009) na apresentação da obra *Ética e Cidadania* realiza considerações acerca de ética e educação:

Educação e Ética analisa e fundamenta a possibilidade de se reduzir as contradições em que se movimentam os seres humanos em todo o mundo. A Educação não será o único caminho de solução dos problemas atuais. Porém, o espaço educativo se constitui em um espaço de excelência para que a semente de uma nova realidade seja plantada e possa germinar. Impõe-se, assim, aos profissionais da educação a tarefa histórica de se aperceberem da ambiguidade de suas práticas e assumirem o seu papel transformador. Somente um compromisso ético verdadeiramente assumido fará com que a escola cumpra o seu papel na construção da esperança de um mundo melhor para toda a humanidade. (JOHANN, 2009, p. 9).

A educação lida com parâmetros básicos da vida em sociedade, dilemas como “qual é o papel da universidade” vem à tona, mas a universidade ou a escola, não conseguem se desconectar do mundo da vida, pois são humanos lidando com humanos, não é possível separar papéis, as necessidades das mais diversas surgem e eclodem na escola/universidade, diante disto apresenta-se a necessidade da ética, que fundamenta a discussão quanto ao ser social, podendo tornar os estudantes mais implicados para a realização de atividades sociais, ecológicas e políticas, essa asseveração fica clara nesta citação:

A ética não poderia ser ensinada por meio de lições de moral. Deve formar-se nas mentes com base na consciência de que o humano é, ao mesmo tempo, indivíduo, parte da sociedade, parte da espécie. Carregamos em nós esta tripla realidade. Desse modo, todo desenvolvimento verdadeiramente humano deve compreender o desenvolvimento conjunto das autonomias individuais, das participações comunitárias e da consciência de pertencer à espécie humana. (MORIN, 2000, p. 17).

É mister destacar que uma nova resistência educativa tem surgido, a partir da consciência social e ecológica; micro redes sociais estão se organizando e procurando reagir diante das imposições externas e capitalistas. Devido ao modelo peremptório das universidades

modernas, com suas divisões institucionais e disciplinares, podemos compreender o papel das instituições nas questões da crise ambiental hodierna em três aspectos:

- i. Uma inexorável contribuição aos padrões técnicos vigentes de produção.

Quanto à crítica da contribuição aos padrões técnicos vigentes de produção, Morin (2014) enfatiza que a ciência se tornou poderosa e maciça institucionalmente no centro da sociedade moderna, porém subsidiada, alimentada e controlada pelos poderes econômicos e estatais, num processo inter-retroativo. Portanto, as universidades se tornam parte do processo e do modelo capitalista de produção, romper com esse processo ou propor novas alternativas, ao mesmo tempo tentando se adaptar a ele, tem sido um desafio constante.

- ii. Crítica ao modelo econômico atual, pesquisas e análises que demonstram a crescente insustentabilidade do modelo vigente.

Inúmeras pesquisas nas universidades buscam demonstrar a crise ambiental que vivemos, alertando os profissionais, políticos e empresas. Buscando, despertar para o fato de que precisamos atentar para um desenvolvimento sustentável, equitativo e solidário, um desenvolvimento que se relacione, portanto, com o bem viver. Contudo, Ostrom (2009) critica o desenvolvimento de modelos teóricos simples que buscam oferecer soluções simplificadas e universais para problemas complexos e localizados, pois a realidade é composta de múltiplas variáveis internas, que devem ser consideradas em qualquer estudo, é necessário considerar a importância das configurações sociais, econômicas e políticas que estão vinculadas

- iii. Ações políticas e sociais, como as atividades de extensão universitária, buscando uma nova consciência no sentido de promover a sustentabilidade e a justiça ambiental. Podemos subdividir as principais ações (dentre muitas outras), deste aspecto em:

1. A promoção do respeito aos modos de vida tradicionais;
2. A diversidade ambiental e cultural;
3. A hibridização/comunicação entre a academia e a comunidade externa;
4. Ações para promoção de modos de produção alternativos.

Tais ações das universidades, embora fragmentadas, apresentam desdobramentos paradigmáticos relacionadas à educação, os quais representam uma possibilidade de resistência e diálogo com a sociedade. Ostrom (2009) argumenta que o sistema socioecológico necessita de uma abordagem multidisciplinar, na busca da resiliência do sistema, sugere que pessoas e comunidades possam contribuir muito aos sistemas quando assumem o monitoramento local, que é um dos mais importantes fatores que podem afetar não só as condições dos recursos e

sistemas, como também o sucesso deles. Contudo segundo o autor, existe uma grande diversidade e vários sistemas de governança que refletem essa diversidade, é necessário evitar o problema da supergeneralização da literatura, ou indicar uma só maneira ou a melhor maneira para discutir e implementar sustentabilidade nos sistemas socioecológicos, pois não haverá um conjunto de regras que seja aplicável em todos os sistemas de forma absoluta.

A universidade é um espaço fértil para ações multidisciplinares e interdisciplinares, haja vista a gama de profissionais, cursos e atores participantes de suas atividades, o que possibilita o confronto e o intercâmbio entre os diversos saberes e atores. O desafio atual para as universidades, portanto, é criar um mecanismo institucional que auxilie na solução dos problemas locais, de forma multidisciplinar integrando a comunidade acadêmica, que possibilite uma formação integrada com a realidade.

A organização interdisciplinar das atividades de ensino nas universidades, de certa forma, exige a superação da estrutura departamental obsoleta, estabelecida por políticas educacionais autoritárias já historicamente superadas. Os departamentos tornaram-se hoje instâncias essencialmente burocráticas, onde as discussões políticas e acadêmicas são reprimidas em nome de uma praticidade racional ou em nome da ideologia da harmonia. Os conflitos são estrategicamente esvaziados de seus conteúdos políticos e acadêmicos, dos quais emergem conflitos paradigmáticos potencialmente enriquecedores da prática pedagógica.

Não se pode negar que, nos últimos anos, a universidade conseguiu avançar no processo de democratização, quebrando, na prática, a estrutura de seu funcionamento imposta por políticas e legislação autoritárias. No entanto, esse processo de democratização contém todas as contradições resultantes do momento histórico-social que estamos vivendo. Alguns problemas precisam ser urgentemente enfrentados sob o risco de cristalizar essas conquistas históricas, transformando-as em obstáculos à reestruturação das atividades acadêmicas. Entre esses problemas, destaca-se o excesso de controle burocrático, que impede o funcionamento das universidades públicas e a necessidade de autonomia, em especial da autonomia interna, da autonomia de suas instâncias de decisão, para a melhoria da qualidade do ensino e da produção dos conhecimentos. (TOZZONI-REIS, 2001, p. 45).

Estudar a natureza e pensar a formação para a área ambiental, é compreender uma relação sistêmica, pautada por uma lógica que leve em consideração os assuntos ambientais como um fenômeno social, influenciado por todo movimento de arranjos no capitalismo internacional (TOZZONI-REIS, 2001, p. 49). No Brasil por intermédio das políticas públicas ao longo dos anos diversos dispositivos legais, normas e diretrizes foram criadas, por pressões sociais e internacionais, objetivando fomentar ações de educação para a cidadania compreendendo a atenção, valores e práticas relacionadas ao meio ambiente, alguns exemplos são:

Ano e dispositivo	Caracterização
1981 - A Lei nº 6.938, de 31 de agosto de 1981	<p>Dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente, seus fins e mecanismos de formulação e aplicação.</p> <p>Art. 2º - A Política Nacional do Meio Ambiente tem por objetivo a preservação, melhoria e recuperação da qualidade ambiental propícia à vida, visando assegurar, no País, condições ao desenvolvimento sócio-econômico (...) atendidos os seguintes princípios:</p> <p>VI - Incentivos ao estudo e à pesquisa de tecnologias orientadas para o uso racional e a proteção dos recursos ambientais;</p> <p>X - Educação ambiental a todos os níveis de ensino, inclusive a educação da comunidade, objetivando capacitá-la para participação ativa na defesa do meio ambiente.</p> <p>Em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6938.htm</p>
1988 - Constituição Federal (CF) - inciso VI, § 1º do artigo 225	<p>Art. 225. Todos têm direito ao meio ambiente ecologicamente equilibrado, bem de uso comum do povo e essencial à sadia qualidade de vida, impondo-se ao Poder Público e à coletividade o dever de defendê-lo e preservá-lo para as presentes e futuras gerações.</p> <p>§ 1º Para assegurar a efetividade desse direito, incumbe ao Poder Público:</p> <p>VI - Promover a educação ambiental em todos os níveis de ensino e a conscientização pública para a preservação do meio ambiente;</p> <p>Em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm</p>
1996 - A Lei nº 9.394, de 20 de dezembro de 1996. Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDB),	<p>Prevê que na formação básica do cidadão seja assegurada a compreensão do ambiente natural e social; que a Educação Superior deve desenvolver o entendimento do ser humano e do meio em que vive; que a Educação tem, como uma de suas finalidades, a preparação para o exercício da cidadania;</p> <p>Em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9394.htm</p>
1999 - A Lei nº 9.795, de 27 de abril de 1999, regulamentada pelo Decreto nº 4.281, de 25 de junho de 2002.	<p>Dispõe sobre a educação ambiental, institui a Política Nacional de Educação Ambiental</p> <p>Art. 1º Entendem-se por educação ambiental os processos por meio dos quais o indivíduo e a coletividade constroem valores sociais, conhecimentos, habilidades, atitudes e competências voltadas para a conservação do meio ambiente, bem de uso comum do povo, essencial à sadia qualidade de vida e sua sustentabilidade.</p> <p>Em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9795.htm</p>
2004 - Lei nº 10.861, de 14 de abril de 2004. Institui o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior – SINAES.	<p>Art. 3º A avaliação das instituições de educação superior terá por objetivo identificar o seu perfil e o significado de sua atuação, por meio de suas atividades, cursos, programas, projetos e setores, considerando as diferentes dimensões institucionais, dentre elas obrigatoriamente as seguintes:</p> <p>III – a responsabilidade social da instituição, considerada especialmente no que se refere à sua contribuição em relação à inclusão social, ao desenvolvimento econômico e social, à defesa do meio ambiente, da memória cultural, da produção artística e do patrimônio cultural</p>

	Em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.861.htm
2012 - O Conselho Nacional de Educação aprovou o Parecer CNE/CP nº 8, de 6 de março de 2012.	Estabelece as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Educação Ambiental: Art. 8º A Educação Ambiental, respeitando a autonomia da dinâmica escolar e acadêmica, deve ser desenvolvida como uma prática educativa integrada e interdisciplinar, contínua e permanente em todas as fases, etapas, níveis e modalidades, não devendo, como regra, ser implantada como disciplina ou componente curricular específico. Art. 10. As instituições de Educação Superior devem promover sua gestão e suas ações de ensino, pesquisa e extensão orientadas pelos princípios e objetivos da Educação Ambiental. Art. 16. A inserção dos conhecimentos concernentes à Educação Ambiental nos currículos da Educação Básica e da Educação Superior pode ocorrer: I - pela transversalidade, mediante temas relacionados com o meio ambiente e a sustentabilidade socioambiental; II - como conteúdo dos componentes já constantes do currículo; III - pela combinação de transversalidade e de tratamento nos componentes curriculares. Em: http://conferenciainfanto.mec.gov.br/images/conteudo/iv-cnijma/diretrizes.pdf

Fonte: Legislações brasileiras. Adaptado pelos autores.

Em 2007 foi publicado, pelo Órgão Gestor da Política Nacional de Educação Ambiental, o Mapeamento da Educação Ambiental em Instituições Brasileiras de Educação Superior (IES), com o objetivo de divulgar as ações, projetos e programas de Educação Ambiental voltados às políticas públicas de abrangência nacional. Isso demonstra que as Instituições de Ensino superior têm um papel estratégico, especialmente, como geradores de conhecimentos ambiental, o que favorece um diagnóstico dos problemas socioambientais e sua superação. Representa, portanto, um importante espaço “para reflexão, formação e difusão de novas concepções de desenvolvimento e sustentabilidade, participando numa perspectiva mais ampla do estabelecimento de sociedades mais justas, solidárias e ambientalmente sustentáveis” (OLIVEIRA, 2007, p. 26).

O Mapeamento da Educação Ambiental em Instituições Brasileiras de Educação Superior recomenda: A institucionalização da Economia Ambiental (EA) - medidas e instrumentos de ambientalização em todas as suas esferas (ensino, pesquisa, extensão e gestão); Efeitos sobre a dinâmica institucional - inserção da Economia Ambiental (transversalidade, interdisciplinaridade, complexidade, multiculturalismo, colaboração intra e interinstitucional etc.) que a política pública deveria promover; Produção de conhecimentos em Economia

Ambiental, capacitação de gestores e de formação de educadores ambientais e especialistas, que atendam a demanda interna e externa da IES; Articulação entre políticas públicas de Educação Ambiental para a educação superior com outras políticas públicas, propõe-se portanto, que o tema ambiental na educação superior seja inserido na agenda dos órgãos financiadores como CAPES, CNPq e agências estaduais de fomento (OLIVEIRA, 2007).

Apesar de todo o potencial das Universidades para um novo estilo de desenvolvimento que incorpore as questões socioambientais, este potencial tem sido pouco explorado, devido a três principais fatores: 1) a hipercomplexidade da problemática socioecológica: a complexa tarefa de promover um novo estilo de gestão de sistemas socioecológicos, no âmbito de um processo de globalização econômica e cultural, marcado pelo avanço do sistema de produção capitalista; 2) a organização universitária: a partir do século XIX desenvolveu-se um saber disciplinar, vertical, especializado e dividido administrativamente por departamentos, unidades e centros. Ampliando a hegemonia da abordagem analítico-reducionista. Seria necessário um esforço para integração do saber, ampliação dos processos de integração inter e transdisciplinar. 3) as contradições do modelo de avaliação e financiamento da pesquisa científica: O sistema não favorece, ou não inclui como deveria, as ações de maior alcance social, as quais passam do conhecimento à ação, que se integram com a comunidade e promovem o desenvolvimento local (Vieira, 2011).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não houve a pretensão de esgotar o assunto, apenas refletir a respeito das universidades no âmbito da sociedade moderna, e sua relação com as questões da crise ambiental. Podemos concluir que as ações desenvolvidas nas universidades são construídas a partir das relações sociais concretas, portanto, sofrendo influência direta dos processos sociais de alienação socioeconômica, estando na base a exploração, tanto do próprio homem, quanto do homem com a natureza. Acredita-se, contudo, que as reflexões proporcionadas nas universidades, em forma de pesquisa, ensino e empiria podem instrumentalizar os sujeitos para a quebra de paradigmas sociais e reflexões democráticas de participação e ação.

REFERENCIAS

ARAÚJO, Ulisses F. **A educação e a construção da cidadania**: eixos temáticos da ética e da democracia. In Lucia Helena Lodi. *Ética e cidadania: construindo valores na escola e na sociedade*. Brasília: Ministério da Educação, 2007.

BEHRENS, Marilda Aparecida. **O paradigma emergente e a prática pedagógica**. 5.ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2011.

BRASIL; BRASIL. Lei nº 10.861, de 14 de abril de 2004. Institui o Sistema Nacional de Avaliação da Educação Superior–SINAES e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, n. 72, 2004. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2004/Lei/L10.861.htm. Acesso em: 08 jan. 2019.

GUTIERREZ Perez, Francisco; PRADO Rojas, Cruz. **Ecopedagogia e cidadania planetária**. 3. ed. São Paulo: Cortez / Instituto Paulo Freire, 2002.

GUTIÉRREZ, Francisco. **Pedagogia para el desarrollo sostenible**. Heredia, Costa Rica: Editorialpec, 1994.

JOHANN, Jorge Renato. **Educação e ética**: em busca de uma aproximação. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2009.

LEFF, ENRIQUE. Complexidade, racionalidade ambiental e diálogo de saberes. In. **Ensaio em ciências ambientais: crises, riscos e racionalidades**. Garamond, 2016.

MORIN, Edgard. **Ciência com consciência**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2014.

Nações Unidas - **Relatório Mundial sobre o Desenvolvimento dos Recursos Hídricos 2016: água e emprego**. Programa Mundial das Nações Unidas para Avaliação do Recurso Hídricos Gabinete do Programa de Avaliação Global da Água. Divisão de Ciências Hídricas. 2016. Disponível em: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000244040_por. Acesso em: 08 jan. 2019.

OLIVEIRA, Haydeé Torres et al. Mapeamento da educação ambiental nas instituições brasileiras de educação superior: elementos para políticas públicas. **Brasília, DF: DEA/MMA (Documentos técnicos n. 12)**, 2007. Disponível em: http://www.mma.gov.br/estruturas/educamb/_arquivos/dt_12.pdf. Acesso em: 10 jan. 2019.

OSTROM, Elinor. A general framework for analyzing sustainability of social-ecological systems. **Science**, v. 325, n. 5939, p. 419-422, 2009.

SAMPAIO, Carlos Alberto Cioce et al. Turismo comunitário a partir de experiências brasileiras, chilenas e costarriquenha. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, v. 8, n. 1, p. 42-58, 2014.

TOZZONI-REIS, Marília Freitas de Campos. Educação Ambiental: referências teóricas no ensino superior. **Interface-Comunicação, Saúde, Educação**, v. 5, p. 33-50, 2001. Disponível em: https://www.scielo.org/scielo.php?pid=S141432832001000200003&script=sci_arttext&tlng=pt. Acesso em: 08 jan. 2019.

VIEIRA, Paulo Freire. **O papel da universidade no desenvolvimento local**: experiências brasileiras e canadenses. APED, 2011.

OLIVEIRA, Márcio de. **Universidade e sustentabilidade: proposta de diretrizes e ações para uma universidade ambientalmente sustentável**. 2009. Dissertação (Mestrado em Ecologia) - Instituto, Universidade Federal de Juiz de Fora.

ÁREA TEMÁTICA
GESTÃO E ECONOMIA
DO SETOR PÚBLICO

A EVOLUÇÃO DA DÍVIDA PÚBLICA E CRESCIMENTO ECONÔMICO DO BRASIL DE 2003 A 2017

Júlia Elisa Flach; UFSM; juliaflach@yahoo.com.br
Paulo Ricardo Feistel; UFSM; prfeistel@gmail.com

Área Temática: Gestão e economia do setor público.

RESUMO

O artigo tem o intuito de explicar variáveis que se relacionam ao crescimento econômico brasileiro, com maior ênfase à dívida pública brasileira, no período de 2003 a 2017, relação esta que se apresenta através do coeficiente de endividamento. Além disso, apresenta-se uma revisão de literatura e uma análise da influência de demais variáveis econômicas no crescimento econômico do país. As principais variáveis de estudo foram a dívida pública líquida, a taxa de crescimento real do produto, a poupança bruta e a formação bruta de capital fixo (FBCF), sendo utilizados dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Banco Central do Brasil (BACEN) e *World Bank*. Para essa análise, utiliza-se uma amostra de 15 observações, sendo os dados anuais, de 2003 a 2017, todos coletados em fontes oficiais do Brasil. O modelo teórico e econométrico baseia-se nos estudos de Aragonez (2016) e Reinhart e Rogoff (2010). Assim, fez-se uso do Modelo de Vetores Autorregressivos (VAR) para capturar a evolução e as interdependências entre múltiplas séries temporais. Os resultados obtidos a partir do estudo das variáveis econômicas brasileiras indicam que, dada a amostra temporal, a dívida pública e o crescimento econômico no Brasil possuem relação positiva, bem como a FBCF e o PIB. Já a poupança apresenta relação negativa com o crescimento econômico. Desse modo, os resultados sugerem que neste período as medidas keynesianas adotadas, como gasto público, foram importantes para alavancar o crescimento econômico, dado que ainda não se atingiu um coeficiente de endividamento que inverta esta situação. Através da aplicação da Função Impulso-Resposta (FIR), pôde-se observar que um choque na razão entre dívida pública e o PIB impulsionam positivamente o crescimento econômico. Também se verificou que não existe uma causalidade entre a razão DPL/PIB e o crescimento econômico brasileiro.

Palavras-chave: Dívida Pública; PIB; Modelo VAR.

1 INTRODUÇÃO

Recentemente a dívida pública aumentou consideravelmente na maioria dos países, tanto em economias desenvolvidas quanto em economias em desenvolvimento. Esta tendência também tem sido acompanhada por uma dinâmica de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto). Segundo os relatórios do Fundo Monetário Internacional (FMI) em abril de 2018, a

dívida global se encontra mais alta do que nunca, ao alcançar 225% do PIB mundial, superando inclusive o pico registrado em 2009 (FMI, 2018).

Nesse mundo superendividado o Brasil se destaca por se uma das maiores dívidas dos países emergentes. De acordo com o FMI (2018), em 2017 o comprometimento bruto brasileiro foi de 84% do PIB, é estimado em 87,3% para o ano de 2018 e continuará avançando, segundo economistas do FMI, até 96,3% em 2023. Pelos cálculos do governo brasileiro, a dívida pública no ano de 2017 ainda estava abaixo de 80%, essa diferença ocorre porque o critério seguido desconsidera os títulos do Tesouro mantidos no Banco Central (BACEN).

Segundo Costa (2009), o endividamento público é um instrumento fundamental para a distribuição intertemporal ótima das políticas públicas, por meio dele que a provisão dos bens públicos pode ser temporalmente dissociada da arrecadação dos recursos para lhe fazer face. Para que o instrumento do endividamento possa cumprir de forma adequada seu papel, na visão do autor faz-se necessário que o emissor adote uma política crível, em que os valores contratualmente estipulados sejam honrados. Em outras palavras, a política fiscal tem de ser sustentável.

Desde 2003, o PIB brasileiro vinha alcançando resultados satisfatórios, apresentando taxas anuais de crescimento elevadas, acima dos 6% em 2007 e ultrapassou os 7% no ano de 2010 (BACEN), apenas com um declínio de destaque em 2009, reflexo da crise mundial. Contudo, nos anos mais recentes, estes resultados deixaram a desejar, as taxas de crescimento anual caíram, mas não somente isso, houve em alguns períodos um crescimento negativo, como nos anos de 2016 e 2017 (BACEN). Concomitante a isto, a dívida pública brasileira evoluiu e segundo o *site Trading Economics*, atingiu valores que correspondem a mais de 70% da produção nacional brasileira, no ano de 2017.

A dívida pública sofreu uma inflexão importante em 2009 quando, na esteira da maior crise da economia mundial desde os anos 30, a economia brasileira parou de crescer. Na ocasião, com a combinação de frustração de receita, incentivos concedidos no bojo da adoção de uma política anticíclica e manutenção do ritmo de crescimento do gasto em função de decisões previamente tomadas, houve uma redução importante do superávit primário e um aumento da dívida pública. (GIAMBIAGI, 2011, p. 217)

A análise e compreensão da dívida pública é de suma importância, ainda mais quando se considera a potencial intensidade dos efeitos negativos do pior cenário sobre o funcionamento da economia, como destaca Pellegrini (2017). O encurtamento do prazo significa menos capacidade de manejá-la e esticá-la em condições que tornem o pagamento mais cômodo para

o governo. Tendo assim o Estado menos recursos para cumprir suas funções sociais e fazer investimentos. Isso se reflete sobre a qualidade de vida da população.

Por outro lado, o crescimento econômico é resultado de uma melhora nas variáveis econômicas, como consumo, investimento ou gastos do governo – pela ótica da despesa –, isso pode se dar por um excelente desempenho do setor produtivo, uma queda na inflação ou ainda diminuição da taxa de juros.

Um controle efetivo da dívida pública é de fundamental importância para o Estado poder executar com eficiência suas funções de desenvolvimento e melhoria da qualidade de vida. Seguindo a mesma perspectiva, um bom desempenho do produto interno bruto, além de melhorar as expectativas e atrair a visão de investidores para o país, em uma economia bem distribuída, melhora as condições de vida da população em geral, que se beneficia com emprego, salários e conseqüentemente maior poder de consumo. Muitos estudos têm analisado a relação entre dívida pública e crescimento econômico, abordado sob várias perspectivas e diferentes metodologias, a exemplo do trabalho de Reinhart e Rogoff (2010), Égert (2013), Aragonez (2016) e Assis e Nogueira (2016).

Assim, o objetivo principal desse trabalho é analisar a relação entre a dívida pública federal brasileira e o crescimento econômico do Brasil, no período compreendido entre os anos de 2003 e 2017. Para atingir o objetivo proposto esse trabalho é baseado nos estudos de Aragonez (2016), o método adotado foi o Modelo de Vetores Autoregressivos (VAR), onde se utilizou dados secundários do BACEN (Banco Central do Brasil), Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e o IPEADATA.

Além desta introdução e das conclusões, a sequência do trabalho contém na seção dois uma revisão de literatura e na seção três abrange o método utilizado. Por fim, na seção quatro é visto a evolução recente da dívida pública brasileira seu crescimento econômico e realizada a análise dos resultados.

2 Dívida Pública e o Crescimento Econômico: Alguns Aspectos Teóricos

A Teoria Macroeconômica de Keynes tem como foco a “demanda efetiva”, que foi desenvolvida e aprofundada na Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda (KEYNES, 1936). Segundo o autor, são as decisões de gasto, seja privado ou público, em consumo e investimento que determinam o nível de atividade econômica. Adicionalmente, são as expectativas que orientam as decisões de investimento de longo prazo. Onde para o autor é

fundamental o instrumental da política fiscal — gasto governamental e tributação — para melhorar o nível de emprego. Em princípio, para viabilizar tal situação seria alterar a propensão marginal a consumir da sociedade via redução dos impostos e modificação da estrutura dos investimentos, através do aumento dos padrões de gasto do governo.

Keynes (1936) também expõe a importância que os gastos governamentais exercem sobre o crescimento do produto de uma economia, teorizando, desse modo, o chamado efeito multiplicador keynesiano, que expressa que os gastos públicos geram um efeito multiplicador na renda. Desse modo, a principal implicação dessa proposta é que um aumento nos gastos do governo geraria uma elevação positiva no crescimento econômico por meio de uma elevação da renda nacional.

Para Sicsú (2007), a política fiscal identificada por Keynes como à política capaz de fazer o serviço de manter o desemprego quase nulo. O gasto público, especialmente aquele em atividades intensivas em trabalho, é o elemento básico dessa política. A realização de grandes obras públicas, por exemplo, contrata muitos trabalhadores que vão gastar os seus salários comprando bens de consumo. É esse cenário esperado de aumento de suas vendas que os empresários precisam vislumbrar para elevar a sua produção e contratar mais trabalhadores. Há então um efeito multiplicador do emprego gerado pelo gasto público que cria, em cadeia, empregos também nas fábricas de bens de consumo. Ou seja, em Keynes (1936) é a renda que estimula a poupança e não o contrário.

O endividamento do governo e sua relação como os agentes econômicos foi representada equivalência ricardiana, que segundo Larrain e Sachs (2000) é uma proposição teórica que mostra sob determinadas circunstâncias uma mudança no padrão tributário no tempo – menor imposto no presente, maior imposto no futuro – não afeta o dispêndio privado e, portanto, não afeta a poupança, o investimento ou a conta corrente nacional.

Robert Barro (1974) propõe provar que uma detenção acrescida da dívida pública não constitui um aumento de riqueza líquida na sociedade. Ele construiu um modelo teórico no qual a equivalência ricardiana é válida mesmo quando os aumentos de impostos são adiados para um futuro distante. Considerando que as famílias podem se preocupar com os impostos que seus descendentes terão que pagar, e para garantir o bem-estar econômico deles, a poupança das famílias atuais pode aumentar para compensar totalmente o atual corte nos impostos.

The key result here is that, so long as there is an operative intergenerational transfer (in the sense of an interior solution for the amount of bequest or gift across generations), there will be no net-wealth effect and, hence, no one effect on aggregate demand or on interest rates of a marginal change in government debt. (BARRO, 1974, p. 1097).

Barro (1979) voltou a escrever a respeito da dívida pública e como os governos administram a política fiscal. Segundo o autor, dado que o governo visa minimizar os custos de distorção envolvidos na arrecadação de impostos – esses custos incluem transferência de recursos dos indivíduos para o governo e custos de coleta de impostos –, a dívida pública é usada para tornar regular a carga tributária ao longo do tempo; assim, se os gastos do governo se elevam por uma razão qualquer durante determinado período de tempo, ao invés de aumentar os impostos o governo se financia por meio da emissão de títulos públicos; passado o período de gastos elevados os gastos voltam aos níveis normais e, mantida a carga tributária, são produzidos superávits orçamentários, o que possibilita o resgate da dívida pública gerada anteriormente.

Na relação política fiscal e a razão dívida pública/PIB, Blanchard (2011) salienta que para a política fiscal e questões acerca da dívida pública caso o governo queira reduzir seus impostos, e ao mesmo tempo, não altere os seus gastos, esta diminuição de impostos deverá ser compensada em um período futuro. Esse aumento ainda poderá ser agravado quanto mais o governo esperar para aumentar os impostos, ou quanto maior for a taxa real de juros. O legado de déficits passados é uma dívida pública maior, a qual só será estabilizada caso o governo elimine o déficit. Este, por sua vez, para ser eliminado exige que o governo apresente um superávit primário igual aos pagamentos de juros sobre a dívida existente, o que necessita impostos maiores sempre.

Ainda segundo Blanchard (2011), uma dívida pública muito alta merece uma atenção especial, pois seus perigos podem levar à um sério desequilíbrio fiscal no país e retrata que a experiência recente de diversos países com altos coeficientes de endividamento leva a um outro custo. A dívida alta pode levar a círculos viciosos e tornar a condução da política fiscal extremamente difícil.

Reinhart e Rogoff (2010) apontaram para a existência de um limite para a razão dívida/PIB, a partir do qual prejudica o crescimento econômico. Os autores, salientam que não há uma ligação entre dívida pública e crescimento econômico para níveis normais de dívida, definida como aquela que atinge até 90% do PIB. Contudo, quando a razão da dívida face ao PIB é superior a 90% (dívida alta) existe evidência de uma correlação negativa com o PIB, criando entraves ao crescimento econômico.

Égert (2013) questiona a definição de uma dívida que represente 90% do PIB como patamar a partir do qual a dívida pública tem um efeito negativo no crescimento econômico. O

autor publicou um artigo em que usa a base de dados de Reinhart e Rogoff (2010) analisando os mesmos 44 países para um período aproximado de 200 anos e encontrou alguma evidência a favor de um impacto negativo da dívida no crescimento, não diferindo muito do estudo de Reinhart e Rogoff. Estes resultados são, contudo, muito sensíveis ao período em análise, ao número de países considerados, a frequência dos dados e as hipóteses sobre o número mínimo de observações necessárias em cada regime não linear. Assim, o resultado varia conforme as diferentes amostras de países e períodos.

Para Panizza e Presbitero (2013) o fato de existir uma correlação negativa entre dívida e crescimento não significa que a dívida reduz o crescimento, pode-se estar perante um caso em que o baixo crescimento econômico leve as economias a recorrer ao crédito e, conseqüentemente, a níveis elevados de dívida. Desta forma correlação não implica necessariamente causalidade. Em seus estudos, os autores mostram que não existe evidência de que níveis elevados de dívida pública prejudiquem o crescimento numa amostra de países da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), não existindo desta forma uma causalidade da dívida pública no crescimento. Contudo, ao incluírem um conjunto alargado de países constataram poder existir algumas ineficiências na análise.

Pescatori et al (2014) concluem que não existe qualquer nível de dívida que comprometa drasticamente o crescimento econômico a médio prazo. Pelo contrário, a associação entre dívida e crescimento econômico torna-se bastante fraca para níveis elevados de dívida. Além disso, encontraram evidências de que a relação entre o nível de dívida e o crescimento é bastante influenciado pela trajetória da dívida, no qual países com níveis elevados de dívida, mas em declínio, têm crescimento econômico mais rapidamente. Porém, o fato de não existir um limite de dívida claro que prejudique gravemente o crescimento a médio prazo não deve, contudo, ser interpretada como uma conclusão de que a dívida não importa. Os autores também consideram que pode existir um terceiro fator que simultaneamente aumente a dívida e reduza o crescimento. Os exemplos mais óbvios são as guerras ou crises financeiras.

Tica et al (2014) examinaram também a questão da causalidade para um grande grupo de países conjuntamente, no qual realizaram uma análise entre a razão dívida /PIB e taxa de crescimento do PIB e concluindo desta forma que a relação entre dívida pública e crescimento é bidirecional.

Donayre e Taivan (2015) analisaram a direção de causalidade entre dívida pública e crescimento econômico e concluíram haver uma forte relação negativa entre dívida atual e o

crescimento econômico passado, mas uma fraca relação negativa entre a dívida atual e o crescimento futuro.

Aragonez (2016) realizou um trabalho para Portugal, no qual estudou as últimas quatro décadas da economia portuguesa, procurando perceber em que medida a acumulação de dívida pública afetou o crescimento econômico português. Partindo da análise da evolução histórica da dívida soberana e do PIB para o período compreendido entre 1975 e 2014 procedeu-se a uma análise econométrica, testando a relação entre estas duas variáveis. Através da construção de um modelo VAR complementado com testes de causalidade entre as variáveis e suas reações perante choques, os resultados do estudo apontam para que a dívida pública tenha um efeito negativo no crescimento econômico português, ainda que pouco significativo. Os resultados indicam ainda que não se verifica uma relação de causalidade entre as duas variáveis.

No contexto brasileiro, Assis e Nogueira (2016) realizaram um trabalho no estado do Ceará, onde relacionaram o gasto público com o crescimento econômico através do uso dos Vetores Autoregressivos com correlação de erro, no período compreendido entre 1986 e 2008. Eles buscam aferir evidências empíricas que validem ou não as hipóteses de Wagner e/ou Keynes. Para tanto, utilizaram técnicas da econometria de séries de tempo (teste de raízes unitárias, testes de cointegração, VEC com funções impulso-resposta, e teste de causalidade de Granger). A principal conclusão que os autores chegaram para o estado do Ceará no período de 1986 a 2008 foi que há indícios que favorecem a hipótese keynesiana, ou seja, o governo deveria manter a sua capacidade de financiar seus gastos de maneira equilibrada e criteriosa evitando a obtenção de déficits de forma a estimular o crescimento de forma estável.

3 MÉTODO E NATUREZA DOS DADOS

Nesta seção apresenta-se método a ser empregado no estudo, bem como as variáveis utilizadas na aplicação do mesmo. No caso, optou-se por aplicar o Modelo VAR, modelo descrito a seguir e precedido pelas etapas que o antecipam, como testes que analisam a raiz unitária, número de defasagem ótimo, testes de autocorrelação, heterocedasticidade e distribuição normal multivariada. Em seguida, também está contemplada uma descrição da FIR, Decomposição da Variância e causalidade de Granger.

A presente pesquisa realizou-se através da análise de dados secundários referentes à economia brasileira, no período entre janeiro de 2003 e dezembro de 2017. O trabalho é influenciado e guiado pelos estudos de Aragonéz (2016), o qual teve como principal referência o trabalho de Reinhart e Rogoff (2010), onde foi utilizada uma equação matricial para verificar

de que forma as variáveis endógenas são influenciadas pelas variáveis exógenas e pelas próprias endógenas.

Inicialmente, analisa-se a relação entre dívida pública e crescimento econômico no Brasil, além das variáveis investimento e poupança. Para isso, foram utilizadas séries temporais anuais com amostras finitas, com base no método dos mínimos quadrados ordinários (MQO) para a aplicação de um modelo VAR.

O trabalho centra-se na equação 1 que coloca o crescimento econômico como variável dependente, sendo as demais explicativas. Desse modo, chega-se ao intuito de estimar a seguinte equação:

$$PIB_{real} = \beta_0 + \beta_1 DPL_{PIB} - \beta_2 Poup_{PIB} + \beta_3 FBCF_{PIB} \quad (1)$$

Na equação 1 de longo prazo, se espera que a variação do Produto Interno real (PIBreal) possua uma relação positiva com a razão dívida pública líquida (DPLPIB) e com a razão da formação bruta de capital fixo e o produto interno bruto (FBCFPIB), e se comporta inversamente na razão poupança e produto interno bruto (PoupPIB).

A base de dados que viabilizou a pesquisa foi obtida nos sites do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), BACEN e World Bank. Assim, fez-se uso das variáveis econômicas como o crescimento real do PIB brasileiro, dívida pública líquida (DPL), poupança bruta (Poup) e a formação bruta de capital fixo (FBCF) no período de 2003 a 2017. A ferramenta de auxílio para o trabalho econométrico foi o Software STATA14 e, para fins econométricos, utilizou-se a taxa de crescimento real do PIB (PIBreal), a razão entre a DPL e o PIB (DPLPIB), a razão Poup/PIB (PoupPIB), e por fim, a razão FBCF/PIB (FBCFPIB).

3.1 ADEQUAÇÃO DO MODELO ECONOMÉTRICO

A primeira etapa consiste em testar as características das séries a serem utilizadas, a sua estacionariedade. A verificação de estacionariedade para todas as séries de um modelo econométrico permite a utilização correta do método de MQO.

Uma série diz-se estacionária, quando:

- $E(Y_t) = \mu$, ou seja, a média é constante ao longo do tempo;
- $Var(Y_t) = \sigma^2$, isto é a variância é constante ao longo do tempo.

Isto significa que uma série estacionária não apresenta tendência, já uma série não estacionária apresenta tendência. Há três tipos de séries avaliadas pela forma como evoluem ao longo do tempo:

– Série estacionária $I(0)$, sem tendência estocástica, apresentando uma média e variância constante ao longo do tempo;

– Série não estacionária TSP $I(1)$ (*Trend Stationary Process*), o processo é estacionário em torno de uma tendência determinística.

– Série não estacionária DSP $I(1)$ (*Difference Stationary Process*), que corresponde a um processo não estacionário.

No caso de TSP $I(1)$ e DSP $I(1)$ as séries podem apresentar uma tendência crescente ou decrescente, significando desta forma que as séries apresentam uma média que varia ao longo do tempo. Para ser não estacionária deve ser não estacionária em níveis, como também deve ser estacionária em primeiras diferenças (ΔY_t).

O modelo VAR pode combinar séries de tipo $I(0)$ com séries de tipo $I(1)$. Caso se pretenda incluir no modelo uma série de tipo $I(1)$, tem-se proceder ao cálculo das suas primeiras diferenças transformando-as em $I(0)$ e realizando o modelo VAR. Caso se conclua que todas as séries são $I(1)$, testa-se a possibilidade de as séries serem cointegradas. Neste último caso, se forem cointegradas, isto é, se existe relação econômica entre elas, se procede à estimação de um modelo de tipo VECM (Modelo Vetorial de Mecanismos com Correção de Erro). Caso exista uma relação espúria (serem $I(0)$), realiza-se o modelo VAR aplicado as primeiras diferenças às séries em causa.

Os testes para a identificação de raiz unitária (RU) que utilizados foram os seguintes: *Augmented Dickey-Fuller* (ADF) e *Philips Perron* (PP), aplicando-se sempre três testes: com constante, sem constante e tendência e constante.

O teste ADF presume que se for rejeitado H_0 a série é estacionária. Se for aceite H_0 , a série possui raiz unitária. Para a decisão das hipóteses em estudo é utilizado o indicador *p-value* (pv) em que existem três níveis de significância (1%, 5% e 10%). O nível de significância que será adotado nos testes será de 5%, assim, se for superior ao nível de significância do teste em análise, aceita-se H_0 , caso contrário rejeita-se a hipótese nula.

O teste PP surge como alternativa ao teste ADF, em que em vez de corrigir a autocorrelação dos erros estima-se a variância no longo prazo através dos resíduos da regressão do teste. O teste ADF pode ser pouco eficaz para pequenas observações, algo que o teste PP ajuda a resolver. As formulações das hipóteses em estudo são idênticas ao do teste ADF.

Uma vez determinada a natureza das séries em análise, se procede à escolha do modelo a estimar, sendo sempre necessário começar por determinar o número de desfasamentos ótimos a ser utilizados. Para testar o número de *lags* existe o teste *Lag Length Criteria* (LLC).

O LLC agrupa um conjunto de testes para verificar o número de lags a utilizar no modelo em causa. Existem vários testes, porém os mais importantes são o AIC (*Akaike Information Criterion*), SC (*Schwarz Information Criterion*), HQ (*Hannan-Quinn Information criterion*) e FPE (*Final Prediction Error*). Em qualquer deles a sua otimização depende da proximidade com zero.

Como as variáveis utilizadas na estimação são de dados anuais, é de fundamental importância a realização de vários testes para que os MQO sejam normalmente bem distribuídos. Tratando-se de séries temporais, é necessário testar a autocorrelação. Autocorrelação significa que os erros de dois períodos diferentes apresentam correlação, isto é $corr(ut|us) \neq 0$ em que $t \neq s$. Para séries temporais é importante que não exista autocorrelação, uma vez que estimadores autocorrelacionados deixam de ser eficientes e dessa forma os testes e os intervalos de confiança calculados pelos MQO deixam de ser válidos. Neste trabalho se utilizou o teste Durbin-Watson e trabalhou-se com um nível de significância (α) igual a 5%. O resultado do teste pode variar entre 0 e 4, quanto mais próximo de 0, mais há autocorrelação positiva, quanto mais próximo de 4, maior a autocorrelação negativa, se for 2, não há autocorrelação.

Outro teste fundamental é o da homoscedasticidade. Uma série homoscedástica significa que não existe relação entre variância do erro e as variáveis independentes, sendo que desta forma a variância é constante ao longo do tempo. Em séries temporais é fundamental que as séries sejam homoscedásticas, pois caso sejam, significa que os estimadores de MQO são normalmente distribuídos.

Formalmente para uma série homoscedástica é dada por: $E(u_2|Xis) = 0$ ou $var(u_2|Xis) = \sigma^2$. Existem vários testes para a realização deste modelo, porém se fará uso do teste Breusch-Pagan, onde a H_0 representa homoscedasticidade e H_1 a heteroscedasticidades.

4 EVOLUÇÃO DA DÍVIDA, CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A partir de 2002 a política fiscal brasileira foi mais contracionista que nos anos 90 pós Plano Real. De fato, em 2003, especificamente, de acordo com Giambiagi (2011) o gasto primário total, incluindo as transferências para Estados e Municípios e utilizando o deflator implícito do PIB como deflator, caiu mais de 3% em termos reais. Por outro lado, ainda segundo o autor, ele voltou a aumentar fortemente já a partir de 2004, sendo financiado pela elevação da

carga tributária, repetindo o padrão de incremento simultâneo desta e da relação gasto público/PIB observado em meado dos anos 90.

Assim sendo, segundo dados do BACEN a partir de 2003 a necessidade de financiamento do setor público (NFSP) iniciou sua trajetória descendente, diante da queda da relação dívida/PIB e dos juros menores — com algumas oscilações. Contudo, a taxa de variação real do gasto público teve um aumento expressivo em relação à média dos anos de 2002 e 2003, com ênfase nos aumentos do funcionalismo.

A partir de 2006, tendo em vista a redução expressiva da necessidade de financiamento externo pela redução da dívida e o forte influxo de dólares o país deixou de necessitar das emissões externas como fonte de financiamento. Iniciaram neste ano também diversas operações de pré-pagamento de dívida mobiliária federal externa, que remontaram a US\$ 35,7 bilhões. Já em relação à dívida contratual, segundo a Secretaria do Tesouro Nacional (2009), o país antecipou o pagamento da dívida remanescente com o Clube de Paris no valor de US\$ 1,7 bilhão, bem como, ainda em 2005, realizou o pré-pagamento de sua dívida com o FMI, no valor de US\$ 20,4 bilhões. Desse modo, foram realizadas diversas operações de redução da dívida mobiliária.

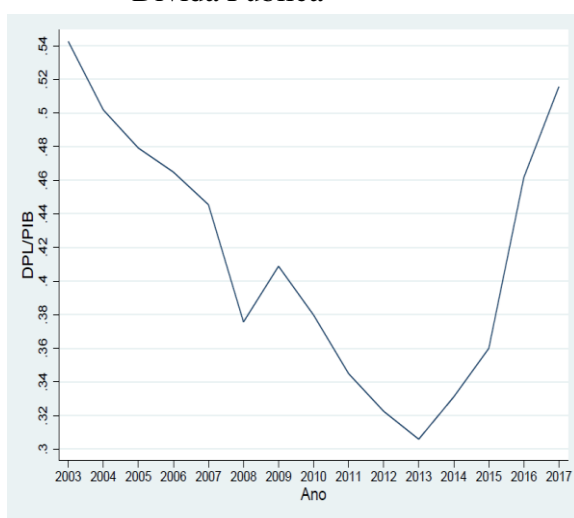
Com a crise mundial despontada em 2008 alguns dos ganhos obtidos na composição da dívida pública nos anos anteriores foram anulados. Em frente a uma crescente instabilidade os investidores optaram por indexar seus investimentos a taxa de juros, tendo aumentado consideravelmente a parcela de Letras Financeiras do Tesouro (LFT) na composição da dívida. Por outro lado, o risco de refinanciamento entrou em queda nesse período com a colocação de títulos com prazos alongados.

A desvalorização cambial, em 2008, reduziu inicialmente a dívida pública, porém, já com o câmbio voltando a se apreciar em 2009, a dívida líquida do setor público aumentou pela redução do valor em R\$ das reservas internacionais, que são um ativo que é descontado da dívida bruta para chegar ao conceito de dívida líquida. O Brasil no final da década de 2010 estava novamente às voltas com expressivos — e crescentes — déficits externos em conta corrente, além de conservar uma taxa de juros real elevada em termos internacionais.

No entanto, a partir de 2014 o Brasil começou a enfrentar uma grave crise nas contas públicas, com quatro déficits primários consecutivos. Significa que mesmo sem contar os gastos com juros da dívida, o dinheiro dos impostos não foi suficiente para pagar as despesas públicas. Isso faz com que o governo brasileiro tenha de pegar mais empréstimos. A crise aumenta não

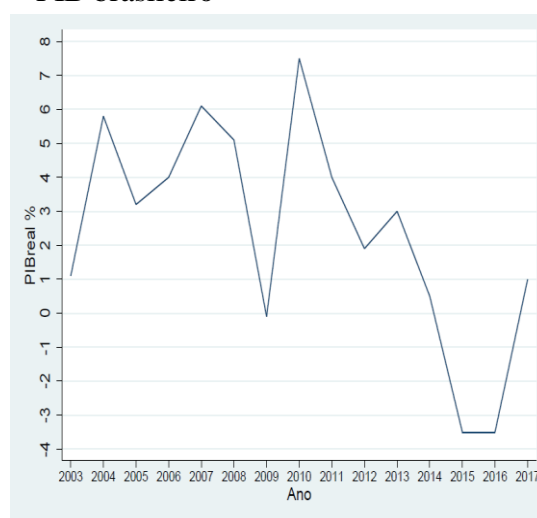
só o tamanho da dívida, mas também piora a qualidade do endividamento. Assim, o Brasil retrocedeu alguns passos nos avanços conquistados nas últimas décadas.

Figura 1: Taxa de Crescimento da Dívida Pública



Fonte: IBGE e BACEN

Figura 2: Taxa de crescimento real do PIB brasileiro



Fonte: IBGE e BACEN

Na Figura 1 observa-se que em 2017 a dívida pública líquida atingiu quase 52% do PIB, e está em um crescente nos anos mais recentes. A dívida pública bruta do Brasil fechou o ano de 2017 em R\$ 3,55 trilhões, segundo dados divulgados pela Secretaria do Tesouro Nacional, órgão do Ministério da Fazenda responsável por seu controle. O valor é 14% maior do que no final de 2016. Os dados, divulgados no "Relatório Anual da Dívida Pública Federal", mostram que o endividamento do governo aumentou R\$ 446,3 bilhões em um ano. O valor é a soma dos juros devidos em cima dos títulos públicos e dos novos empréstimos que o governo teve de contrair depois de fechar mais um ano com déficit primário.

O aumento recente da dívida é composto por R\$328,1 bilhões de juros e R\$118,2 bilhões de novos empréstimos. Em valores nominais, esse foi o segundo maior crescimento da dívida na série histórica, que começa em 2004. Somente em 2015 o salto foi maior: R\$497 bilhões a mais do que 2014 - graças também à inflação de 10,97% e à taxa de juros da época, de 14,25% ao ano.

Segundo Giambiagi (2011), o desempenho da economia brasileira a partir de 2003 foi decisivamente influenciado pela evolução da economia internacional e, face à continuidade do regime de metas de inflação, que tinha sido inaugurado em 1999, também da taxa de câmbio e da inflação. Isto é, após o anúncio das novas metas — de 8,5 para 2003 e de 5,5% para 2004 — as decisões mensais acerca da taxa básica de juros nas reuniões do Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central foram sempre tomadas em função da tentativa de atingir o alvo proposto, que, de 2005 em diante, seria de 4,5% a.a. Na Figura 2, é possível visualizar o desempenho do PIB real brasileiro nos anos de 2007 a 2017.

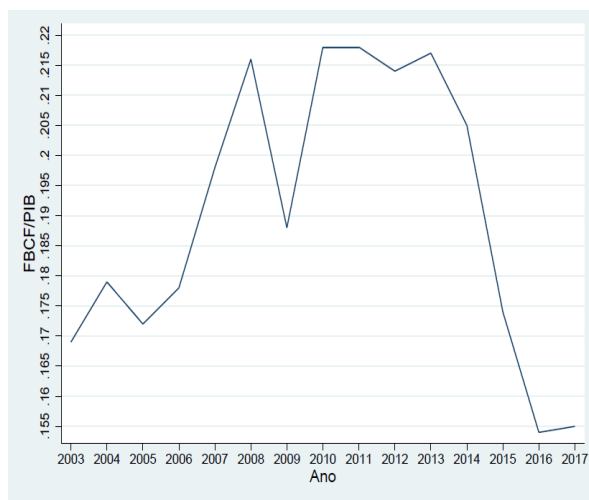


Figura 1: Poupança Bruta em PIB

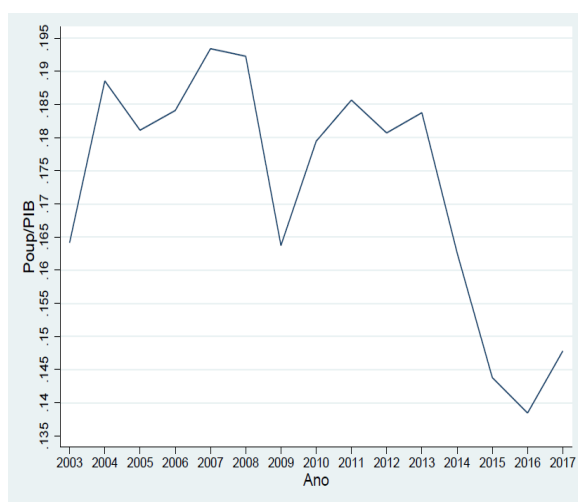


Figura 2: FBCF brasileira em PIB

Fonte: IBGE

Fonte: IBGE e *World Bank*

A proporção que a poupança bruta brasileira representa do PIB oscilou no período, como é possível compreender através do gráfico da Figura 3. Justamente em momentos de instabilidade econômica, esta relação decresceu, como no caso da crise mundial em 2008-2019. A partir de 2013, a poupança bruta novamente decresce perante ao produto, justamente no ponto de inflexão do PIB que em 2013 apresentou um crescimento real de 3% e em 2014 de apenas 0,5%.

O desempenho econômico a partir de 2003 foi consideravelmente influenciado pelo contexto econômico internacional, onde mudanças ocorreram e realocaram o Brasil na economia global acerca de seu papel. Este é o caso da exorbitante ascensão da economia chinesa, bem como outros países asiáticos, que com suas estrondosas populações e potencial consumo passaram a demandar produtos básicos, principalmente primários.

A FBCF da economia brasileira é composta pelos investimentos em: máquinas e equipamentos; construção civil; e por outros ativos fixos (como propriedade intelectual,

lavouras permanentes, gado de reprodução etc.). Na Figura 4, é possível visualizar o desempenho da razão entre a FBCF brasileira e o PIB no período de 2003 a 2017.

O ano de 2007, que foi marcado por um bom desempenho econômico brasileiro, com um aumento de 6,1% no PIB, segundo dados do BACEN, entretanto, os investimentos em infraestrutura do governo federal alcançaram apenas 0,34% do PIB. Já as demais instâncias públicas – empresas e governos estaduais, e empresas federais – contribuíram com 0,72% do PIB para estes gastos.

No total, os entes públicos foram responsáveis por 1,06% do PIB, muito abaixo do patamar mínimo necessário para evitar sua degradação, que segundo Frischtak (2008) é estimado em 3% do PIB. Neste sentido, o maior envolvimento do setor privado se torna imprescindível, informado por um simples silogismo: o país requer um volume crescente de investimentos em infraestrutura e as restrições fiscais do Estado no que diz respeito aos seus gastos discricionários assumiram um caráter estrutural. Assim, na margem, os investimentos em infraestrutura no país seriam necessariamente direcionados pelo setor privado, ainda que seja também importante ampliar os investimentos públicos pela sua natureza de modo geral complementar.

4.1 ANÁLISE DAS VARIÁVEIS

Inicialmente, para visualizar as variáveis, utilizou-se o comando `sumarize` (Apêndice A) que reporta o número de observações de cada variável, seu valor médio, desvio padrão, máximo e mínimo. A correlação entre as variáveis é demonstrada a partir da tabela das correlações e do gráfico, ambos no Apêndice A. Nota-se na Figura 5 que as variáveis FBCFPIB e PoupPIB apresentam uma constante, enquanto o PIBreal e a DPLPIB oscilam ao decorrer do período e apresentam um comportamento crescente no período mais recente. A razão DPL/PIB expressa o quanto a DPL representa do PIB. Esta relação entre o tamanho da dívida e tudo que o país produz é a maneira mais comum de se medir o grau de endividamento de um governo.

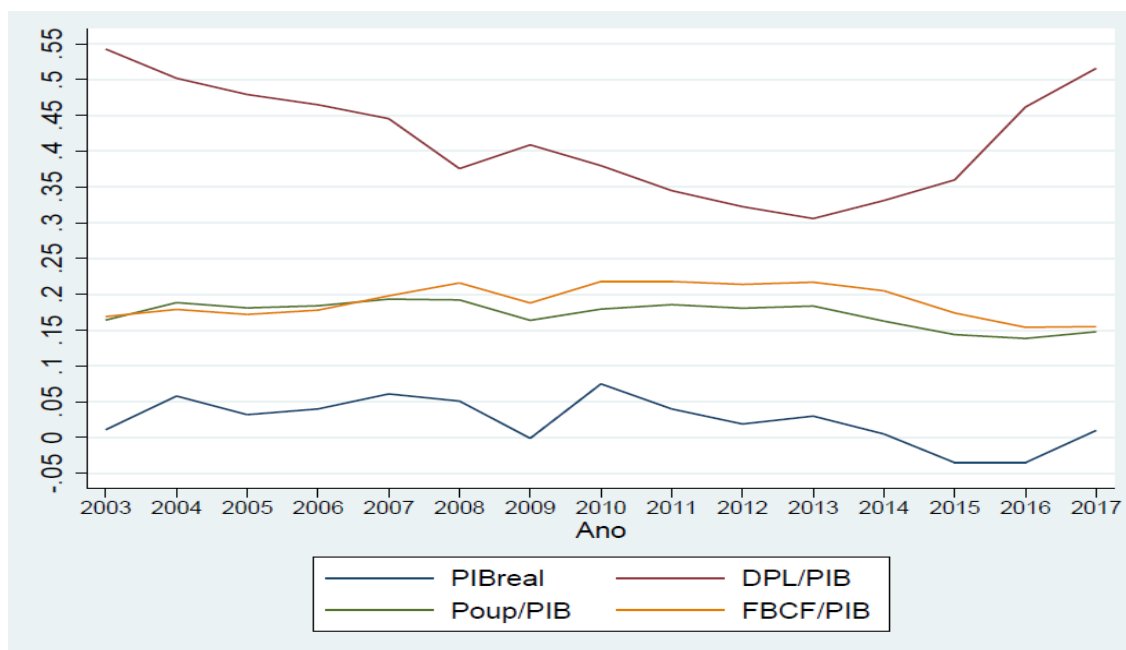
Figura 5: Evolução das Variáveis no período

Fonte: BACEN, IBGE e *World Bank*.

Ainda na Figura 5, a análise gráfica permite observar que as variáveis PIBreal e DPL/PIB não apresentam uma forte correlação. Enquanto a DPL/PIB apresenta, num primeiro momento, um comportamento decrescente e no período mais recente, um constante aumento, a taxa de crescimento do PIB real apresenta bastantes oscilações, mas de baixa amplitude no período temporal em análise.

As demais variáveis analisadas, por outro lado, se apresentam fortemente correlacionadas. A Poup/PIB e a FBCF/PIB, ao decorrer do período analisado, tiveram movimentos quase que constantes, oscilando em uma pequena faixa de variação. Acrescentado o PIBreal nesta análise, verifica-se que as três variáveis tiveram um desempenho similar, com crescimento e decréscimo simultâneos, o que indica que em momentos de crescimento econômico, tanto a relação Poup/PIB quanto a FBCF/PIB cresceram.

Uma hipótese importante do modelo clássico de regressão linear é que os termos de erro que aparecem na função de regressão são homocedásticos; ou seja, todos têm a mesma variância – (Gujarati, pág 370). De acordo com o teste Breusch-Pagan executado, aceita-se a hipótese nula, de que a série é homocedástica. Ao se analisar a autocorrelação é possível concluir através do *d* de Durbin Watson (Apêndice D) que a mesma não se faz presente, sendo assim, as



variáveis não são correlacionadas.

O teste inicial que se faz necessário para verificar-se as características das variáveis individualizadas é o teste de raiz unitária, por forma a determinar que tipo de série se trata, se é I (0), TSP ou DSP. A partir destes resultados determina-se de que forma o estudo vai ser

realizado. No Quadro 1 pode-se observar o resumo dos resultados dos testes ADF e PP efetuados, encontrando-se no Apêndice C todos os outputs de forma detalhada.

Quadro 1: Resultados dos Testes de Raiz Unitária – ao nível de significância de 5%

Período 2003-2017	Teste ADF			Teste PP			Conclusão
	Com constante	Sem constante	Com constante e tendência	Com constante	Sem constante	Com constante e tendência	
Taxa de crescimento do PIB real	Aceita-se H0	Aceita-se H0	Aceita-se H0	Aceita-se H0	Rejeita-se H0	Rejeita-se H0	Possui raiz unitária, série não estacionária

Fonte: Elaborado pelos autores.

A partir dos resultados obtidos, pode-se concluir que a um nível de significância de 5%, as variáveis em análise não são estacionárias, exceto o PIBreal, de acordo com o teste PP, sem constante e com constante e com tendência, e o Erro. Os resultados também permitem concluir que as séries devem ter sua cointegração analisada, já que, de um modo geral, tem-se a presença de raiz unitária e um erro estacionário. Assim, temos uma relação espúria (não existe relação de longo prazo). Então, para utilizar um Modelo VAR, que é o objetivo deste trabalho, será necessário aplicar as primeiras diferenças às variáveis estudadas.

Quadro 2: Variáveis Diferenciadas

		PIBreal	DIVPIB	PoupPIB	FBCFPIB
I(1)	1ª diferença (d)	sem constante, n.s. 5%	sem constante, n.s. 5%	com constante, n.s. 1%	com constante, n.s. 5%
		com tendência e com constante, n.s. 10%		sem constante, n.s. 1%	sem constante, n.s. 1%
				com tendência e com constante, n.s. 5%	com tendência e com constante, n.s. 5%

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com a definição de Campbell e Perron (1991) em Bueno (2012), os elementos do vetor X_1 , $n \times 1$, são ditos cointegrados de ordem (d, b) , denotados por $X_1 \text{ CI}(d, b)$, se existe pelo menos um vetor p não nulo, tal que $U_t = X_1' P - I(d-b), b > 0$. Para Bueno (2012), segundo essa definição, não é preciso que os elementos de X_1 tenham mesma ordem de integração, o que é desejável pela abrangência de casos que interessam, mas engloba também possibilidades triviais e de interesse limitado. Um exemplo trivial ocorre ante a existência de uma variável $I(0)$ e uma variável $J(1)$, de maneira que o vetor de cointegração terá coeficiente zero para a variável $I(0)$. Em geral, estudam-se apenas os casos em que as variáveis endógenas são integradas de ordem 1 ou em que há várias integradas de ordem 1 e algumas de ordem zero.

Aplicando-se o teste ADF em primeira diferença, conforme Quadro 2, e considerando um n. s. de 10%, tem-se que as séries sem constante em primeiras diferenças são I (1), não apresentando qualquer tipo de tendência. Sendo assim, seguindo a Definição de Campbell e Perron (1991), é permitido que se utilize variáveis em diferentes níveis de diferença.

Ao aplicar o modelo VAR, obtém-se a equação de longo prazo. Coloca-se o crescimento econômico como variável dependente. A razão entre a Dívida Pública brasileira e o PIB (DPLPIB) e a sua relação com o crescimento econômico (PIBreal) é um dos parâmetros estimados, bem como a razão entre a poupança bruta brasileira e o PIB, representada por PoupPIB na equação. A outra variável que completa a equação é dada pela razão entre a FBCF e o PIB, expresso por FBCFPIB. Conforme pode ser observado no Apêndice E, os resultados para relação da dívida pública e o crescimento econômico brasileiro no longo prazo pode ser visto na equação 2.

$$PIBreal = 0,051 + 0,1635DPLPIB - 1,035PoupPIB + 0,4442FBCFPIB \quad (2)$$

(0,22) (1,17) (0,86)

Como é possível identificar na equação obtida, no longo prazo, o crescimento econômico possui relação positiva com DPL/PIB, ou seja, para o período analisado um aumento de 1 p. p. na relação da Dívida Pública e do PIB tem-se um aumento de 0,16 p. p. no crescimento econômico. Resultados estes que acordam com os fatos econômicos do período, onde houve um aumento contínuo dos gastos públicos e a adoção de uma política keynesiana, com foco na demanda agregada e crescimento econômico impulsionado pelo Estado através de incentivos ao consumo e liberação de crédito.

O investimento e o crescimento econômico também possuem relação positiva, sendo que o aumento de 1 p. p. na relação FBCF/PIB gera um aumento de 0,44 p. p. no PIB real. Apesar das restrições na capacidade de o Estado investir por conta do orçamento limitado, evidencia-se o fato de que para crescer economicamente é preciso investimento e ampliação da capacidade produtiva da economia.

Ainda de acordo com a equação 2, a razão entre a poupança bruta e o PIB apresenta uma relação negativa com o crescimento econômico. Ao analisar-se os dados brutos, como é possível ver no Anexo, a poupança bruta aumentou no período, contudo, a proporção que a mesma representa do PIB oscilou entre 13 e 19%. Em circunstâncias usuais, espera-se que em períodos de uma maior poupança o produto não cresça tanto, pois os recursos estão estocados e não investidos. Entretanto, após uma crise econômica como a enfrentada no período, é

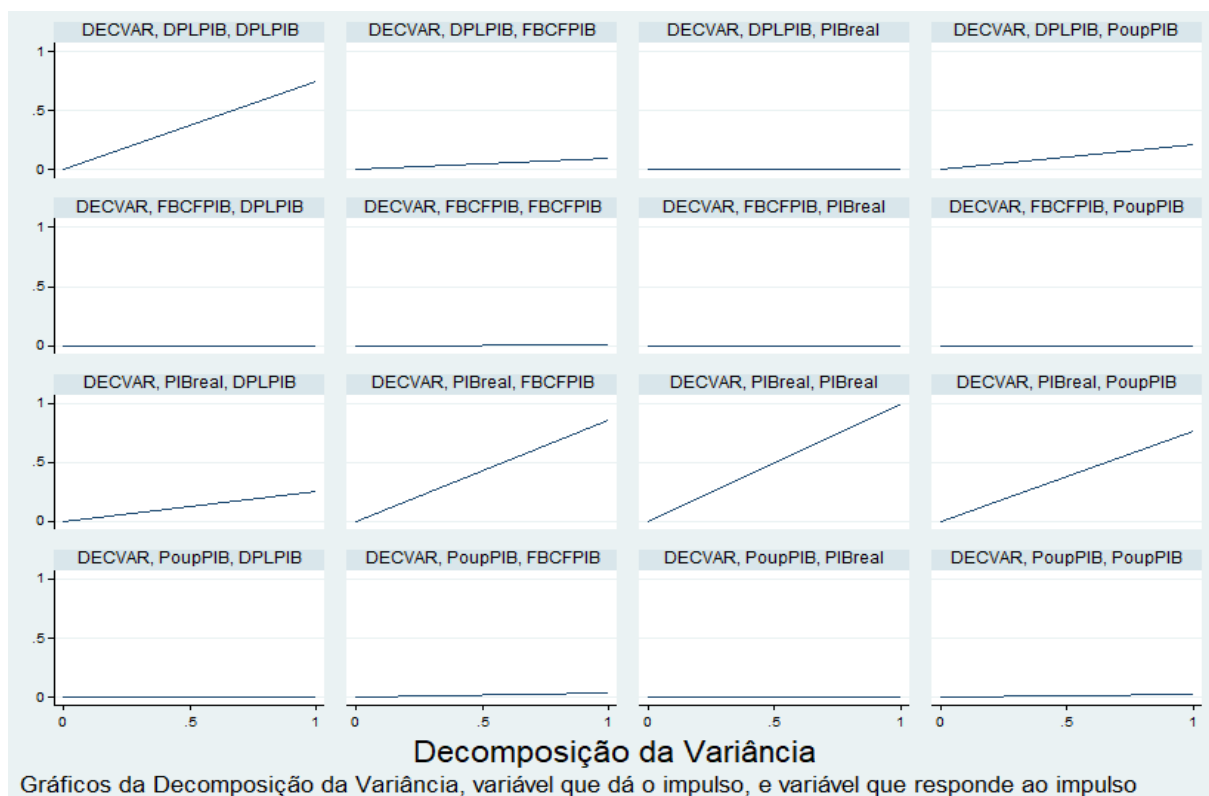
possível visualizar um decréscimo de ambas variáveis, como no ano de 2015. Segundo dados do IBGE, coincidentemente neste ano o desemprego também aumentou, assim, pode-se considerar que dado um aumento do desemprego os recursos poupados destinaram-se às necessidades de consumo do indivíduo.

A decomposição de variância permite avaliar a importância relativa sobre os erros de previsão para uma determinada variável. Assim, analisa-se o valor relativo dos efeitos de cada variável sobre o erro de previsão de uma determinada variável, como mostra a Figura 6. Em seguida, é feita uma análise da decomposição da variância com base no modelo estimado.

O que se observa na Figura 6, reforçado pelo Apêndice G, é que a variância do PIBreal não é explicada pela variação da razão DPL/PIB, poupança/PIB ou FBCF e PIB, ou seja, um erro na previsão dessas variáveis não alteraria o crescimento econômico, segundo a decomposição da variância. Entretanto, uma variação no PIBreal altera em 0,25 a razão DPL/PIB, 0,76 a Poupança/PIB e 0,85 a FBCF/PIB.

Testou-se também se as variáveis antecipam ou não o comportamento do crescimento econômico no Brasil, através da Causalidade de Granger, expressa pelo teste vargranger. Conforme output no Apêndice E, considerando um n. s. de 10%, temos resultados diversos. Em alguns casos, rejeita-se H_0 , ou seja, há causalidade, entretanto, em outros, aceita-se H_0 , representando que não há causalidade entre as variáveis. Na equação do crescimento econômico não se pode rejeitar a hipótese nula para a poupança e o investimento, sendo o PIB causado à Granger por essas variáveis, e não sendo causado à Granger pela DPL/PIB.

Figura 3: Gráficos da Decomposição da Variância

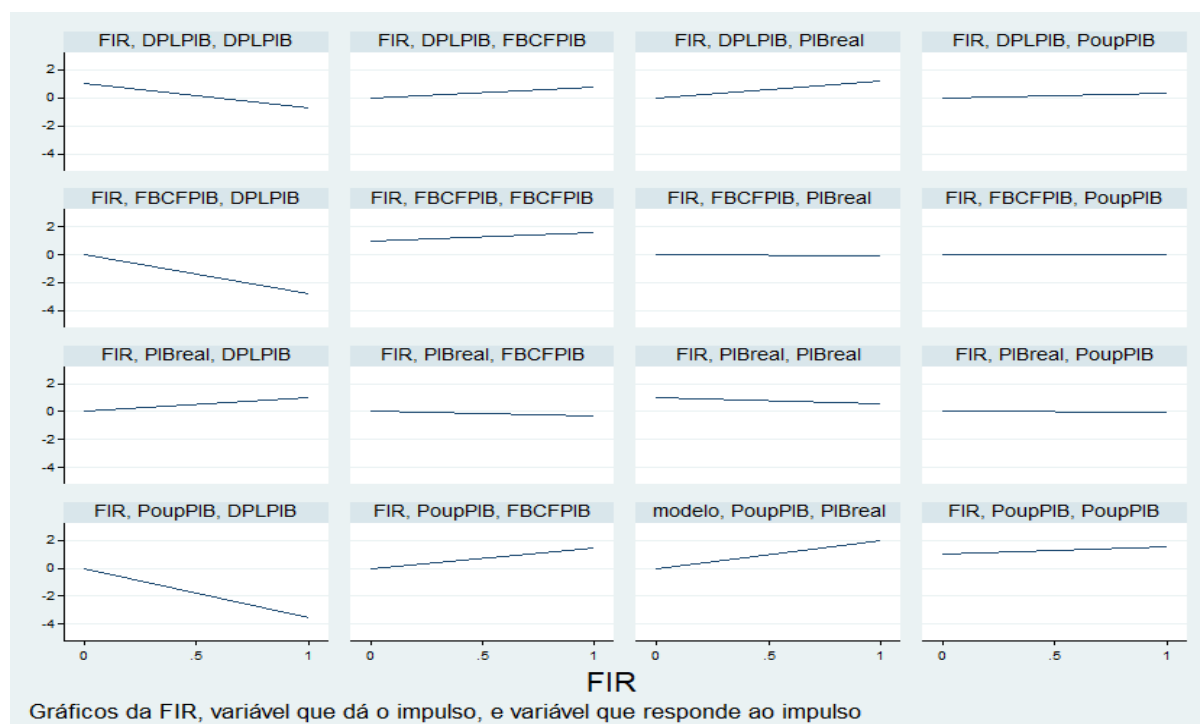


Fonte: Elaborada pelos autores

Complementando, procedeu-se à análise da FIR que permite verificar nos modelos VAR a forma como as variáveis endógenas respondem a choques exógenos e durante quanto tempo. Estes choques caracterizam-se pelo fato de não serem previsíveis, isto é, não são captados pelas variáveis consideradas como sendo explicativas. Assim, consegue-se verificar os choques que as variáveis têm no crescimento econômico, bem como a do próprio crescimento. A ordem pela qual as variáveis estão dispostas nesta metodologia pode ter efeitos nos resultados, desta forma, a primeira variável corresponde àquela que dá o impulso sobre a outra, e a segunda, aquela que sofre o impulso e reage.

Na análise de impulso-resposta se verifica o sentido dos efeitos de cada variável (impulso) sobre as outras variáveis (resposta). O efeito neste caso pode ser positivo ou negativo. Posto que o principal objeto deste estudo é como a razão entre a dívida pública e o PIB e o crescimento econômico se relacionam, o gráfico relevante para análise é o terceiro da primeira linha da Figura 7, o qual sugere a resposta da dívida à um choque de crescimento. O gráfico ilustra que um choque na razão DPL/PIB aumenta instantaneamente o crescimento econômico o que neste caso reforça a ideia de uma relação positiva entre estas variáveis, conforme prescrito Assis e Nogueira (2016). Isso reforça as evidências apresentadas na análise preliminar dos dados.

Figura 4: Gráficos da Função Impulso-Resposta



Fonte: Elaborado pelos autores

4.2 ANÁLISE COMPARATIVA

Com o intuito de comparar os resultados obtidos neste estudo referente ao Brasil com demais principais resultados de trabalhos referenciados anteriormente, traz-se uma apresentação das semelhanças e divergências entre os mesmos. Contudo, não se pode ignorar o fato de que os estudos foram voltados para diferentes economias, por diferentes períodos históricos e em outros contextos.

Reinhart e Rogoff (2010) estudaram a relação sistêmica entre dívida pública alta e o crescimento econômico em 44 países para um período de cerca de 200 anos e separaram países desenvolvidos de países em desenvolvimento. Os autores concluíram que para os países desenvolvidos, com um coeficiente de endividamento até 90%, não há uma ligação entre dívida pública e crescimento econômico. O Brasil foi alvo de estudo neste trabalho entre os países em desenvolvimento. As conclusões obtidas por Reinhart e Rogoff (2010) acordam com os resultados obtidos neste trabalho para a economia brasileira no período de 2003 a 2017, pois dada uma dívida pública a qual não atingiu 90% do Produto, ela não se apresenta como um empecilho ao crescimento econômico.

O trabalho elaborado por Égert (2013) também encontrou alguma evidência a favor de um impacto negativo da dívida no crescimento, o que diverge com os resultados encontrados para a economia brasileira no período de 2003 a 2017. Égert também afirma que em ocasiões de uma dívida pública entre os 20% e 60% já se pode ter um efeito negativo sobre o crescimento. Entretanto, o autor salienta que estes resultados são muito sensíveis a mudanças, como extensão da série e número de observações. O Brasil possui uma dívida pública líquida que se enquadra no intervalo de 20-60% do PIB, contudo, os resultados não apontam para um efeito negativo da razão dívida pública e PIB sobre o crescimento econômico. Todavia, esta conclusão não discorda totalmente das conclusões de Égert (2013), uma vez que se estuda apenas um determinado país e um restrito número de observações.

As conclusões obtidas por Assis e Nogueira (2016) são mais passíveis de comparações com os resultados encontrados na análise do presente trabalho, dado o fato de ambos serem voltados a conjunturas econômicas mais próximas. A principal conclusão que os autores chegaram para o estado do Ceará no período de 1986 a 2008 foi que há indícios que favorecem a hipótese keynesiana, ou seja, o governo deveria manter a sua capacidade de financiar seus gastos de maneira equilibrada e criteriosa, evitando a obtenção de déficits, de forma a estimular o crescimento de forma estável. Os resultados coincidem aos obtidos quando se analisa as variáveis brasileiras, de 2003 a 2017. Desse modo, o estado do Ceará pode ser considerado uma amostra significativa dos demais estados brasileiros, uma vez que a participação estatal está presente em todo território nacional e se faz importante ao crescimento econômico.

Como é possível identificar, estudos que contemplam esta temática apresentam diferentes conclusões, sendo estas variando conforme características das amostras. Assim sendo, para compreender os resultados encontrados faz-se necessário contextualizá-los, compreender a conjuntura econômica através dos fatos históricos.

5 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou uma análise de como a dívida pública brasileira e o crescimento econômico brasileiro se relacionaram no período de 2003 a 2017. Além disso, também permitiu uma análise da conjuntura econômica brasileira, bem como revisão de teorias e estudos com esta temática e a proposição de um Modelo VAR.

As medidas tomadas nos anos que antecederam 2003, como a LRF, contribuíram para que se alcançasse maior credibilidade na estabilidade da economia nacional. Neste novo

cenário, melhorou progressivamente a percepção dos agentes quanto às incertezas a serem enfrentadas no futuro. Aproveitando-se disto, o governo empreendeu medidas que possibilitaram melhorar o perfil da dívida pública, o que levou ao ganho de vantagens como: a redução da exposição excessiva do governo a dívidas denominadas em moeda estrangeira e a variações taxa de juros, o fortalecimento da transmissão e da implementação de política monetária, a redução do serviço da dívida no curto e médio prazo.

Os resultados obtidos a partir do estudo das variáveis econômicas brasileiras indicam que dada a amostra temporal a dívida pública e o crescimento econômico no Brasil possuem relação positiva, bem como a FBCF e o PIB. Já a poupança apresenta relação negativa com o crescimento econômico. Desse modo, os resultados sugerem que neste período as medidas keynesianas adotadas, como gasto público, foram importantes para alavancar o crescimento econômico, dado que ainda não se atingiu um coeficiente de endividamento que inverta esta situação.

Fazendo-se uso de ferramentas econométricas como a FIR pôde-se observar que um choque na razão entre dívida pública e o PIB impulsionam positivamente o crescimento econômico. Também se verificou que não existe uma causalidade entre a razão DPL/PIB e o crescimento econômico brasileiro.

Reinhart e Rogoff (2010) concluíram que uma dívida pública que pudesse comprometer o cenário econômico gerava em torno de 90% do PIB. No caso do Brasil, este valor é consideravelmente inferior para a DPL, que variou de 30 a 54% do PIB, segundo dados do BACEN e uma dívida pública total que oscilou entre 55 e 74% do PIB. Assim, acordando com o estudo de Reinhart e Rogoff (2010), no Brasil não há uma ligação entre dívida pública e crescimento econômico para níveis normais de dívida.

É importante advertir que essa conclusão é adequada para o método utilizado, período em análise e para este país. Desse modo, não se trata de um resultado absoluto dadas as restrições enfrentadas, como o limitado tamanho da amostra e a utilização de apenas quatro variáveis, pois o desempenho do crescimento pode ser decorrente de outras variáveis pertinentes a cultura, política ou institucionais. Essas limitações sugerem que os resultados deste estudo sejam comentados com a devida prudência, assim como indicam a importância de estudos futuros com a intenção de ampliar esse campo de pesquisa.

REFERÊNCIAS

- ARAGONEZ, Rafael Abegoaria, **Dívida Pública e Crescimento Económico em Portugal**. Instituto Universitário de Lisboa. Lisboa, outubro de 2016.
- ASSIS, Dércio N. C. de; NOGUEIRA, Cláudio A. G., **Gastos públicos promovem crescimento econômico? Evidência empírica para economia cearense utilizando vetores autoregressivos com correção de erro**. IPECE – Textos Para Discussão nº 117. Fortaleza, janeiro de 2016.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL, **Indicadores Econômicos consolidados**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Port/indeco.asp>>. Acesso em: 16 de junho de 2018.
- BARRO, Robert J., **Are government bonds net wealth?** Journal of Political Economy 82(6): 1095-1117, 1974.
- _____. **On the determination of the public debt**. Journal of Political Economy 87(5): 940-971, 1979.
- BLANCHARD, Olivier, **Macroeconomia**, 5ª ed., Editora Pearson Education do Brasil, São Paulo, 2011.
- BOUERI, Rogério; ROCHA, Fabiana; RODOPOULOS, Fabiana., **Avaliação da Qualidade do Gasto Público e Mensuração da Eficiência**. Tesouro Nacional. Brasília, 2015.
- BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 23 de abril de 2018.
- _____. **Ministério da Fazenda**. Demonstrações Contábeis. Disponível em: <<https://www.fazenda.gov.br/aceso-a-informacao/demonstracoes-contabeis>>. Acesso em: 30 de outubro de 2018.
- BUENO, Rodrigo de Losso da Silveira, **Econometria de Séries Temporais**. 2ª ed. Editora Cengage Learning, 2012.
- COSTA, Carlos Eugênio Ellery Lustosa da, **Sustentabilidade da dívida pública**. A Dívida Pública: experiência brasileira, página 81, 2009.
- DONAYRE, Luigi; TAIWAN, Ariuna. **Causality between Public Debt and Real Growth in the OECD: A Country-by-country Analysis**. University of Minnesota-Duluth – Department of Economics , páginas 1–17. 2015
- ÉGERT, Balázs, **Public Debt, Economic Growth and Nonlinear Effects: Myth or Reality?**, CESIFO Working Paper, 2013.
- EXAME, **Dívida global é equivalente a 225% do PIB mundial, diz FMI**. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/economia/divida-global-e-equivalente-a-225-do-pib-mundial-diz-fmi/>>. Acesso em: 04 de maio de 2018.
- FRISCHTAK, Cláudio R., **O investimento em infraestrutura no Brasil: histórico recente e perspectivas**, Revista de Pesquisa e Planejamento Econômico, volume 38, número. Agosto, 2008.
- FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/agencia/fmi/>>. Acesso em: 4 de maio de 2018.
- GIAMBIAGI, Fabio. **Economia Brasileira Contemporânea 1945-2010**. Elsevier Editora, 2ªed. Rio de Janeiro, 2011.

- GUJARATI, D., PORTER, D., **Econometria Básica**, 5ª ed, McGraw-Hill, 2011.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa mensal de emprego**. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/trabalho/9180-pesquisa-mensal-de-emprego.html?=&t=series-historicas>>. Acesso em: 15 de outubro de 2018.
- IPEADATA. **Produto Interno Bruto (PIB)**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 17 de maio de 2018.
- LARRAIN, Felipe B., SACHS, Jeffrey D., **Macroeconomia**, Editora Pearson, 1ª ed., São Paulo, 2000.
- KEYNES, John. M. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1936.
- PANIZZA, Ugo; PRESBITERO, Andrea F., **Public Debt and Economic Growth in Advanced Economies: A Survey**, Swiss Journal of Economics and Statistics 149(II), pp. 175-204, 2013. Disponível em: <<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2FBF03399388.pdf>>. Acesso em: 04 de maio de 2018.
- PELLEGRINI, Josué A., **Dívida Pública Brasileira: Mensuração, composição, evolução e sustentabilidade**. Textos para Discussão 226. Brasília, fevereiro de 2017. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td226>> Acesso em: 25 de junho de 2018.
- PESCATORI, Andrea; Sandri, Damiano; Simon, John. **Debt and Growth: Is There a Magic Threshold?** IMF Working Papers, 14(34), p.1, 2014. Disponível em: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1434.pdf>>. Acesso em: 04 de maio de 2018.
- REINHART, Carmen M., ROGOFF, Kenneth S., **Growth in a time of debt**. *American Economic Review*, 100(2), pp.573–578, Maio de 2010.
- TICA, Josip et al. **On the Causal Relationship between Public Debt and GDP Growth Rates in Panel Data Models**. Working Paper Series, Paper No. 14/09. Zagreb, Croácia. 2014.
- TRADING Economics. **Brasil – Dívida Pública % do PIB**. Disponível em: <<https://pt.tradingeconomics.com/brazil/government-debt-to-gdp>>. Acesso em: 17 de maio de 2018.
- SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL. **Dívida Pública: A experiência brasileira**. Secretaria do Tesouro Nacional. Brasília, 2009.
- SENADO FEDERAL, **Como a dívida pública afeta cada brasileiro**. <<https://www12.senado.leg.br/noticias/especiais/especial-cidadania/divida-publica-brasileira-aumenta-fica-mais-cara-e-e-desafio-para-a-recuperacao-economica/como-a-divida-publica-afeta-cada-brasileiro>>. Acesso em: 25 de junho de 2018.
- SICSÚ, João. **Gastos públicos, déficits e desemprego**. *Jornal Valor Econômico*. 2007.
- WORLD BANK GROUP. **Crescimento do PIB (% anual)**. Disponível em: <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2016&start=2003>>. Acesso em: 16 de junho de 2018.

ANÁLISE ECONOMETRICA DO CRESCIMENTO ECONÔMICO BRASILEIRO EVIDENCIANDO A RELAÇÃO COM A DÍVIDA PÚBLICA NO PERÍODO DE 2001 A 2019

Júlia Elisa Flach; UFSM; juliaflach@yahoo.com.br
Andressa Neis; UFSM; neisandressa@gmail.com
Clailton Ataídes de Freitas; UFSM; lcv589@gmail.com

Área Temática 2: Gestão e economia do setor público.

RESUMO

O crescimento econômico dos países constitui, sem dúvida, um tema central da ciência econômica. Considerando os países em desenvolvimento, o crescimento econômico é essencial para que esses consigam convergir para níveis de bem-estar próximos ao das economias avançadas. Desse modo, compreender variáveis econômicas que impactam no crescimento do produto se torna um tema relevante. Nesta perspectiva, o artigo tem o intuito de explicar variáveis que se relacionam ao crescimento econômico brasileiro, com maior ênfase à dívida pública, trazendo uma revisão da literatura e também uma análise da influência de demais variáveis econômicas no crescimento econômico do país no período em estudo. As variáveis analisadas são: taxa de crescimento do PIB brasileiro, taxa de crescimento da dívida pública brasileira, taxa de poupança, taxa de investimento, taxa exportações e taxa de importações. Para essa análise, utiliza-se uma amostra de 208 observações, sendo os dados mensais, de dezembro de 2001 até março de 2019, coletados em fontes oficiais do Brasil. O modelo foi estimado a partir dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), adotando-se a metodologia direcionada para o estudo de séries temporais. Aplicou-se a primeira diferença em todas variáveis analisadas, assim sendo, trata-se de um modelo com variáveis em taxa de retorno. A partir da estimação do modelo, conclui-se através das variáveis de controle que os incrementos na taxa de investimento, exportações e importações têm contribuído positivamente para o crescimento econômico brasileiro no período analisado. As variações da poupança não foram significativas frente ao crescimento econômico. Ao se analisar a principal relação do estudo, os resultados apontam para uma dívida pública que apresenta uma relação inversa ao crescimento econômico brasileiro. Desse modo, têm-se a presença de uma dívida pública no Brasil que compromete o cenário econômico, ou seja, que influencia negativamente o mesmo, podendo ser uma barreira ao crescimento e desenvolvimento econômico do país.

Palavras-chave: Análise econométrica; Crescimento econômico; Dívida pública.

1 INTRODUÇÃO

O crescimento econômico dos países constitui, sem dúvida, um tema central da ciência econômica, desde a obra fundamental de Adam Smith, intitulada “A Riqueza das Nações”,

publicada em 1776. Considerando os países em desenvolvimento, o crescimento econômico é essencial para que esses consigam convergir para níveis de bem-estar próximos ao das economias avançadas. Ademais, seu fomento contribui para a obtenção de outros objetivos, como a geração de empregos, melhor distribuição de renda e riqueza e a melhora do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), embora crescimento econômico não seja sinônimo de desenvolvimento econômico.

Nesta perspectiva, compreender variáveis econômicas que impactam no crescimento do produto é relevante. Recentemente, um fator que vem se destacando é o elevado índice de endividamento das nações. A dívida pública aumentou consideravelmente na maioria dos países, tanto em economias desenvolvidas quanto em economias em desenvolvimento, segundo dados do Fundo Monetário Internacional (FMI). Esta tendência também tem sido acompanhada por uma dinâmica de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto). Segundo informam os relatórios do FMI em abril de 2018, a dívida global se encontra mais alta do que nunca, ao alcançar 225% do PIB mundial, superando inclusive o pico registrado em 2009 (FMI, 2018).

O Brasil se destaca por uma dívida interna muito maior que os demais países emergentes. De acordo com o FMI (2018), em 2017 o comprometimento bruto brasileiro foi de 84% do PIB, 87,9% em 2018, este ano é esperado que seja 90,4% e continuará avançando, segundo economistas do FMI, até 97,6% em 2024.

Ao longo da história brasileira a sua dívida pública é uma constante preocupação para gestão pública. No entanto, recentemente vem se destacando pela sua evolução exponencial, atingindo níveis históricos e atraindo cada vez mais a atenção de governantes e do público em geral. O PIB, por sua vez, também vem apresentando um acumulado modesto nos últimos anos (IPEADATA, 2018).

Desde 2001, o PIB brasileiro vinha alcançando resultados satisfatórios, apresentando taxas anuais de crescimento positivas, acima dos 6% em 2007 e ultrapassou os 7% no ano de 2010 (BACEN), apenas com um declínio de destaque em 2009, de -0,1%, reflexo da crise mundial. Contudo, nos anos mais recentes, estes resultados deixaram a desejar, as taxas de crescimento anual caíram, mas não somente isso, houve em alguns períodos um decréscimo do produto, como nos anos de 2015, de -3,5% e 2016, de -3,3%, ou seja, nestes períodos o PIB chegou a ser inferior ao do ano anterior (BACEN).

A análise e compreensão da dívida pública é de suma importância, ainda mais quando se considera a potencial intensidade dos efeitos negativos do pior cenário sobre o funcionamento da economia, como destaca Pellegrini (2017). Muitos estudos têm sido publicados abrangendo

esta relação entre dívida pública e crescimento econômico, abordado sob várias perspectivas e diferentes metodologias, a exemplo do trabalho de Reinhart e Rogoff (2010), Égert (2013), Aragonez (2016) e Assis e Nogueira (2016).

Assim, o objetivo principal desse trabalho é analisar a relação entre a dívida pública brasileira e o crescimento econômico do país, no período compreendido entre os anos de 2001 e 2019, partindo da hipótese de que o endividamento público influencia no desempenho econômico. A fim de alcançar o objetivo proposto, esse trabalho baseia-se nos estudos de Aragonez (2016) e se centra na análise do efeito causal entre a dívida pública e o crescimento econômico. Para isso, o método adotado foi o MQO, fazendo uso de um processo estocástico em primeira diferença, onde se utiliza dados secundários.

Além desta introdução, a sequência do trabalho contém mais quatro seções, seguidas das referências bibliográficas. Na seção dois encontramos o referencial teórico, trazendo autores e estudos que englobam o tema. Na terceira seção contempla-se a metodologia utilizada. A seção quatro abrange a análise e discussão dos resultados obtidos. A quinta seção conclui o estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Os primeiros estudos preocupados com o impacto da dívida sobre a economia estão associados à noção de *debt overhang* ou endividamento excessivo e se preocupa exclusivamente com a dívida externa. Para Krugman (1988), um país estará com um excesso de dívida quando o valor presente da sua possibilidade de pagamento futura é inferior ao valor da sua dívida. Caso um país esteja nesta situação e parte considerável da receita extra factível de ser gerada através de ajustes institucionais ou de investimento tivesse que ser direcionada para o pagamento da dívida, não haveriam incentivos para que este país se dedicasse a reformar a sua estrutura econômica, diminuindo assim a sua capacidade de atrair investimentos. Isto não apenas diminuiria o montante que os emprestadores estrangeiros podem esperar receber, mas também o crescimento econômico do país em questão.

Em 2010, Reinhart e Rogoff (2010) divulgaram um estudo que aponta para a existência de um limite para a razão dívida/PIB, a partir do qual esta prejudica o crescimento econômico. Os autores estudaram a relação sistêmica entre dívida pública alta, crescimento econômico e inflação. Este estudo incorporou dados de 44 países para um período de cerca de 200 anos e separou países desenvolvidos de países em desenvolvimento. O principal resultado destes autores é que para um grupo de países desenvolvidos, entre 1946 e 2009, não há uma ligação entre dívida pública e crescimento econômico para níveis normais de dívida, definida como

aquela que atinge até 90% do PIB. Contudo quando a razão da dívida face ao PIB é superior a 90% (dívida alta), existe evidência de uma correlação negativa com o PIB, criando entraves ao crescimento econômico. O Brasil faz parte dos 22 mercados emergentes analisados.

Égert (2013) questiona a definição de uma dívida que represente 90% do PIB como patamar a partir do qual a dívida pública tem um efeito negativo no crescimento econômico. Ele publicou um artigo em que usa a base de dados de Reinhart e Rogoff (2010), analisando os mesmos 44 países para um período aproximado de 200 anos, pretendendo comparar os seus resultados com esse mesmo estudo. Este autor utiliza regressões bi-variadas em séries temporais, para um período de 1960 a 2010. Usando modelos não lineares, encontrou alguma evidência a favor de um impacto negativo da dívida no crescimento, não diferindo muito do estudo de Reinhart e Rogoff. Estes resultados são, contudo, muito sensíveis ao período em análise, o número de países considerados, a frequência dos dados (dados anuais ou médias plurianuais) e as hipóteses sobre o número mínimo de observações necessárias em cada regime não linear. Assim o resultado varia conforme as diferentes amostras de países e períodos de tempo.

Aragonez (2016) realizou um trabalho para Portugal, no qual estudou as últimas quatro décadas da economia portuguesa, procurando perceber em que medida a acumulação de dívida pública afetou o crescimento econômico português. Partindo da análise da evolução histórica da dívida soberana e do PIB para o período compreendido entre 1975 e 2014, procedeu-se a uma análise econométrica, testando a relação entre estas duas variáveis. Através da construção de um modelo VAR, complementado com testes de causalidade entre as variáveis e suas reações perante choques, os resultados do estudo apontam para que a dívida pública tenha um efeito negativo no crescimento econômico português, ainda que pouco significativo. Os resultados indicam ainda que não se verifica uma relação de causalidade entre as duas variáveis.

Analisando um contexto específico e brasileiro, Assis e Nogueira (2016) realizaram um trabalho no Estado do Ceará, onde relacionaram o Gasto Público com o crescimento econômico, através do uso dos Vetores Autoregressivos com correlação de erro, no período compreendido entre 1986 e 2008. Eles buscam aferir evidências empíricas que validem ou não as hipóteses de Wagner e/ou Keynes. Para tanto, utilizaram técnicas da econometria de séries de tempo (teste de raízes unitárias, testes de cointegração, VEC com funções impulso-resposta, e teste de causalidade de Granger). A principal conclusão que os autores chegaram, para o Estado do Ceará no período de 1986 a 2008, foi que há indícios que favorecem a hipótese keynesiana, ou

seja, o governo deveria manter a sua capacidade de financiar seus gastos de maneira equilibrada e criteriosa, evitando a obtenção de déficits, de forma a estimular o crescimento de forma estável.

Tourinho e Sangoi (2017) em seu estudo examinaram a existência de uma relação negativa entre a dívida pública e o crescimento econômico, estimando uma equação para a taxa de crescimento do PIB per capita em um painel de 83 países com dados de 1983 a 2013. O modelo estimado contém as seguintes variáveis explicativas: PIB per capita real; taxa de acumulação do capital humano; taxa de acumulação do capital físico; taxa de crescimento populacional; efeitos fixos específicos por país e por período; e outras variáveis econômicas que explicam o crescimento econômico, representadas nesse modelo pela abertura comercial, pela taxa de inflação e pela razão dívida pública/PIB. Os resultados obtidos suportam a hipótese de que a taxa de crescimento do PIB per capita tem uma relação negativa com a razão dívida pública/PIB. O valor estimado para o coeficiente respectivo implica que no ponto médio da amostra uma redução de 10 p.p. aumentaria a taxa anual de crescimento do PIB per capita em 0,126 pontos percentuais (p.p.). Em síntese, constataram que na média dos países, nos últimos 30 anos, um endividamento público maior está associado a uma taxa de crescimento econômico menor.

Objetivando o estudo do tema para os países em desenvolvimento em específico, Irineu et al. (2017) analisaram a relação entre o endividamento público total e o crescimento do PIB per capita real nesses países, através de um painel composto por 69 países em um intervalo de 25 anos, de 1988 a 2012. Obtiveram evidências empíricas para os países em desenvolvimento, com resultados que estão em consonância com a literatura e confirmam a existência de uma relação negativa entre o endividamento público e o crescimento econômico.

3 METODOLOGIA

O presente artigo possui natureza aplicada com enfoque explicativo, ou seja, busca a identificação da relação entre as variáveis chaves do estudo, a dívida pública brasileira e o crescimento do PIB do país. Desta maneira, propõe-se aferir a influência da dívida pública sobre o crescimento econômico do Brasil. A mensuração desta relação se deu através de uma análise econométrica de séries temporais que abrange o período de dezembro de 2001 até março de 2019, com dados mensais, desse modo, trabalhou-se com um processo estocástico de 208 observações. Este recorte temporal é dado pela limitação dos dados disponíveis para as

variáveis analisadas, sendo dezembro de 2001 os dados mais remotos disponíveis para todas as variáveis, e março de 2019 os mais recentes, até a realização do presente estudo.

3.1 FONTES E BASE DE DADOS

Abordando dados mensais, o processo estocástico conta com 208 observações, contudo, através da adoção das variáveis em primeira diferença, a regressão estimada contém 207 observações. Ressalta-se que para a aplicação econométrica foi utilizado o software estatístico STATA14.

As variáveis utilizadas no estudo para a aplicação do Modelo são disponibilizadas pelo BACEN (Banco Central do Brasil) e pelo IPEA (Instituto de Economia Aplicada), são elas:

- **Produto interno bruto (PIB):** Produto interno bruto brasileiro. Representa a soma, em valores monetários, de todos os bens e serviços finais produzidos no país, durante um determinado período;

- **Dívida Pública Líquida (DPL):** Compreende governo federal e Banco Central, governos estaduais, governos municipais e empresas estatais (federais, estaduais e municipais). A DPL, que mede a diferença entre o passivo total e os ativos financeiros do governo. Ou seja, é a diferença entre a dívida pública bruta e os créditos não-financeiros do setor público e do DACEN, com exceção da Petrobras e da Eletrobras. O BACEN calcula a DPL para todo o setor público (União, Estados, municípios, Banco Central e outras empresas estatais).

Além da variável dependente e da independente, adicionou-se variáveis de controle, que consistem em variáveis que possivelmente também causam efeito na variável dependente. A importância da variável de controle, para Lakatos (2003), aparece na investigação de situações complexas, quando se sabe que um efeito não tem apenas uma causa, mas pode sofrer influências de vários fatores. São elas:

- **Poupança:** Meios de pagamento ampliados - Saldos em final de período. M2: passivo monetário restrito do Banco Central e passivo monetário ampliado emitidos primariamente pelas instituições depositárias ($M2 = M1 + \text{depósitos especiais remunerados} + \text{depósitos de poupança} + \text{títulos emitidos por instituições depositárias}$);

- **Investimento:** Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF), indicador do IPEA;

- **Exportações:** Exportações brasileiras;

- **Importações:** Câmbio contratado. Representa o somatório das contratações de venda de moeda estrangeira efetuadas pelos bancos comerciais ao mercado não financeiro relativas a importações de bens.

Previamente ao se estimar o modelo, as variáveis sofreram algumas transformações quanto ao seu formato original. Primeiramente, gerou-se as variáveis em log (logaritmo). Segundo Wooldridge (2011), o uso de logs pode aliviar ou até eliminar problemas de heteroscedasticidade ou concentração em distribuições condicionais advindas de variáveis estritamente positivas. Ainda segundo o autor, as estimativas com o uso de logs são menos sensíveis a observações desiguais devido ao estreitamento considerável que pode ocorrer na amplitude dos valores das variáveis. Geralmente usam log: valores monetários positivos frequentemente são transformados em log, bem como grandes valores inteiros. Na sequência, realizou-se uma operação de diferença (Δ), afim de encontrar-se séries estacionárias.

A estacionariedade foi obtida logo na primeira diferença, sendo o operador diferença obtido através de através de:

$$\Delta y_t = y_t - y_{t-1} \quad (1)$$

Dado que as variáveis estão em taxa de retorno, primeira diferença de logaritmo, então satisfazem as duas propriedades interessantes, a estacionariedade e a ergodicidade. Contudo, adotou--se esta metodologia de provar a estacionariedade das séries, pois segundo Bueno (2008), isto é o principal para estimar uma série temporal. É a constatação de estacionariedade que permite proceder as inferências estatísticas sobre os parâmetros estimados com base na realização de um processo estocástico.

Além disso, Bueno (2011) destaca que com a propriedade de estacionariedade apenas não é possível estimar uma série temporal. É preciso considerar a ergodicidade. Essa propriedade permite usar uma série temporal para calcular cada instante do tempo. Como as médias são todas iguais, basta uma única realização da série para viabilizar o cálculo. Ainda, para Bueno (2011), no fundo o que se tenta impor é que a esperança de cada uma das observações é igual, e que se pode estimar essa esperança tomando a média temporal das observações.

Desse modo, o modelo estimado a partir de variáveis em diferença de *log*, com todas as variáveis apresentando séries estacionárias, consistindo em um Modelo de Regressão Linear. No Quadro 1, é possível visualizar as variáveis estacionárias usadas na estimação no modelo:

Quadro 1: Variáveis do modelo econométrico

Dimensão	Sigla	Característica de Variável
PIB	diflnpib	dependente
Dívida pública	diflndpl	independente

Poupança	diflnpoup	de controle
Investimento	diflnfbcf	de controle
Exportações	diflnx	de controle
Importações	diflnm	de controle

Fonte: Elaborado pela autora.

Como visto acima, o modelo estimado é um modelo *log-log* e estático. Ou seja, a variável, dependente, independente e as variáveis de controle estão em diferença de *log*, além de não utilizar defasagens.

3.2 PROCEDIMENTO ECONOMETRICO

Visando alcançar o objetivo proposto, utilizou-se o método econométrico de séries temporais. Conforme Wooldridge (2011) define, uma série temporal é um conjunto de observações ordenadas no tempo, e que apresentam dependência serial. A notação usada para denotar uma série temporal é $Z_1, Z_2, Z_3, \dots, Z_t$. Formalmente, uma série temporal consiste na realização de um processo estocástico. Esse processo estocástico é dito ergódico se uma única realização do processo é o suficiente para caracterizá-lo. Aqui, assume-se o aspecto de análise e modelagem da série temporal, com a descrição da série e a verificação de suas características mais relevantes.

Aderiu-se ao método dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), que ao utilizados para a estimação de séries temporais, possuem as seguintes hipóteses:

TS.1: Modelo linear nos parâmetros. Os processo estocásticos $\{(x_{t1}, x_{t2}, \dots, x_{tk}, y_t): t = 1, 2, \dots, n\}$ segue o modelo linear $y_t = \beta_0 + \beta_1 x_{t1} + \dots + \beta_k x_{tk} + u_t$;

TS.2: Inexistência de colinearidade perfeita. Não pode haver combinação linear perfeita entre os regressores;

TS.3: Média condicional zero, $E(u_t|X) = 0$. Admitido que $E(u_t|x_{t1}, x_{t2}, \dots, x_{tk}) = 0$, então, significa que x_{tj} , com $j = 1, 2, \dots, k$ são contemporaneamente exógenos, ou que $corr(u_t, x_{tj}) = 0$;

TS.4: Homocedasticidade, $Var(u_t|X) = Var(u_t) = \sigma^2$, $t = 1, 2, \dots, n$. Pressupõe-se que a $Var(u_t | X)$ não depende de X, para tanto, u_t e X devem ser independentes;

TS.5: Inexistência de correlação serial, ou formalmente, $corr(u_t, u_s) = 0$. Os resíduos condicionados a X, em dois períodos de tempo, não se correlacionam $corr(u_t, u_s|X) = 0$ para todo $t \neq s$;

TS.6: Normalidade dos resíduos. Os erros u_t são independente de X, idênticos e independentemente distribuídos, ou seja seguem distribuição normal como: $u_t \sim iid(0, \sigma^2)$.

Os testes de hipóteses desempenham um papel importante em inferência estatística e em estatística como um todo. Para detectar a autocorrelação de primeira ordem, adota-se o teste formal de Durbin-Watson. A estatística de Durbin-Watson é dada por:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n e_t^2} \quad (2)$$

Onde e_1, e_2, \dots, e_n são resíduos ordenados no tempo.

As hipóteses do teste são dadas por:

H_0 : Os termos de erro não são autocorrelacionados

H_1 : Os termos de erro são positivamente ou negativamente autocorrelacionados.

Durbin e Watson (1951) mostraram que existem pontos (denotados por $d_{L,\alpha}$ e $d_{U,\alpha}$) tais que, se α é a probabilidade de um erro Tipo I (ou seja, a probabilidade de rejeitarmos H_0 quando esta hipótese é verdadeira), então:

1. Se $d < d_{L,\alpha/2}$ ou $(4 - d) < d_{L,\alpha/2}$, rejeita-se H_0 ;
2. Se $d > d_{U,\alpha/2}$ e $(4 - d) > d_{U,\alpha/2}$, não se rejeita H_0 ;
3. Se $d_{L,\alpha/2} \leq d \leq d_{U,\alpha/2}$ e $d_{L,\alpha/2} \leq (4 - d) \leq d_{U,\alpha/2}$, o teste é inconclusivo

Desse modo, valores pequenos de d levam à conclusão de uma autocorrelação positiva, porque se d é pequeno, as diferenças $(e_t - e_{t-1})$ são pequenas. Por outro lado, valores grandes de d (logo valores pequenos de $(4 - d)$) levam à conclusão de uma autocorrelação negativa, porque se d é grande, as diferenças $(e_t - e_{t-1})$ são grandes.

Geralmente, $d = 2$ indica que não existe autocorrelação. Se a estatística de Durbin-Watson é substancialmente menor que 2, existe evidência de correlação serial positiva. Como uma regra aproximada, se d é menor que 1, existe motivo para alarme. Pequenos valores de d indicam termos de erro positivamente correlacionados. Se $d > 2$, os termos de erro são, em média, negativamente correlacionados.

3.3 O MODELO ECONOMÉTRICO

A construção do modelo econométrico de séries temporais busca evidenciar as principais variáveis determinantes do crescimento econômico brasileiro nos últimos 18 anos, destacando a relação entre a taxa de endividamento público e o PIB, mas considerando também as variáveis de controle, como o investimento, a poupança, exportações e importações. A fim de estimar e analisar as relações entre essas variáveis, estimou-se através do uso de MQO, a seguinte regressão (3):

$$\Delta \ln pib = \beta_0 + \beta_1 \Delta \ln dpl + \beta_2 \Delta \ln fbcf + \beta_3 \Delta \ln poup + \beta_4 \Delta \ln x + \beta_5 \Delta \ln m + \varepsilon \quad (3)$$

Onde: $\Delta \ln pib$ = taxa de crescimento do PIB brasileiro; $\Delta \ln dpl$ = taxa de retorno da dívida pública líquida brasileira; $\Delta \ln fbcf$ = taxa de retorno da FBCF; $\Delta \ln poup$ = taxa de crescimento dos depósitos em poupança; $\Delta \ln x$ = taxa de retorno das exportações brasileiras; $\ln m$ = taxa de retorno das importações; ε = termo de erro.

Abordando dados mensais, o processo estocástico conta com 208 observações, contudo, através da adoção das variáveis em primeira diferença, a regressão estimada contém 207 observações. Ressalta-se que para a aplicação econométrica foi utilizado o *software* estatístico STATA14.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

A partir da estimação do modelo no *software*, obteve-se os parâmetros e as estatísticas da regressão. Os resultados podem ser conferidos na Tabela 1:

Tabela 1: Resultados da Regressão Estimada

Diflnpib	Coefficiente	erro padrão	t (95%)	P> t
Difln dpl	-0,1942368	0,1048213	-1,85	0,065
Difln poup	0,0753035	0,1867949	0,4	0,687
Difln fbcf	0,1453458	0,0627398	2,32	0,022
Difln x	0,1544285	0,0173567	8,9	0,000
Difln m	0,0788233	0,0184854	4,26	0,000
Constante	0,0071122	0,0025815	2,76	0,006
N	207		F (6, 201)	37,63
R²	0,4835		Prob > F	0,000

Fonte: Elaborada pela autora.

De acordo com os parâmetros estimados através deste Modelo *log-log*, com 207 observações, é possível observar que para cada aumento de 1% na taxa de crescimento da dívida pública brasileira, a taxa de retorno do produto brasileiro decresce em aproximadamente 0,19%. Este estimador é estatisticamente significativo ao nível de significância de 7%, considerando o teste estatístico *t*.

Conforme discutido em Cavalcanti e Souza-Júnior (2018), a retomada do crescimento sustentado em ritmo compatível com as necessidades da sociedade brasileira depende da manutenção de um ambiente macroeconômico estável, calçado no equilíbrio, principalmente das finanças públicas. Ainda segundo os autores, sem conter a elevação dos gastos públicos obrigatórios, as contas públicas permaneceriam em trajetória explosiva, o que aumentaria a desconfiança dos investidores e os prêmios de risco requeridos para financiar a dívida pública. A situação fiscal atual no país e a dinâmica demográfica prevista para os próximos anos e décadas apontam para uma trajetória explosiva dos gastos públicos – em especial, das transferências em assistência e previdência. Na ausência de reformas que permitam conter a elevação desses gastos, as contas públicas permanecerão em trajetória insustentável, aumentando a desconfiança dos investidores e os prêmios de risco requeridos para financiar a dívida pública. Neste cenário, de acordo com o autor, os elevados níveis de incerteza e taxas de juros afetam negativamente o crescimento do PIB, justamente o que é identificado através da análise econométrica.

Segundo Gaspar (2019), a dívida elevada prejudica a capacidade das autoridades para aumentar gastos ou reduzir impostos para compensar o fraco crescimento econômico, uma vez que os credores podem estar menos dispostos a financiar déficits orçamentários maiores. Os pagamentos de juros da dívida também afastam os gastos com educação, saúde e infraestrutura – investimentos que ajudam o país a crescer por muitos anos. Desse modo, a relação inversa entre a taxa de crescimento do endividamento público brasileiro, dada a sua grave situação, e o crescimento econômico, são justificáveis para o autor, o que condiz com os resultados obtidos na regressão.

Analisando brevemente as estatísticas obtidas para as variáveis de controle, tem-se que para um aumento de 1% na taxa de retorno do investimento, a taxa do crescimento do produto é de 0,14%, significativo estatisticamente ao nível de significância de 5%. Enquanto que as taxas de crescimento das exportações e das importações também apresentam uma taxa de retorno positiva sobre o crescimento do PIB, sendo de 0,15% e 0,08%, respectivamente, ambas significativas se considerando um nível de significância de 5%. Neste sentido, as exportações

possuem a maior influência sobre o crescimento econômico brasileiro, dentre as variáveis analisadas e para este período.

A variável da poupança apresentou uma relação positiva quanto ao crescimento do produto brasileiro, contudo, seu resultado é insignificante estatisticamente, com seu t calculado de apenas 0,4. Tal fato pode ser justificado pelo baixo nível de poupança brasileira. Em março de 2013, a taxa de poupança nacional, no Brasil, estava um pouco abaixo da média das economias avançadas e bem abaixo da média de vários países emergentes. A taxa de poupança brasileira fora de 16,2% do PIB, enquanto que, nos países mais ricos é, em média, de 18,7%. Em 2012, segundo o IBGE, a taxa de poupança foi de 15,4% do PIB. Medido pela Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE, as famílias pouparam cerca de 25% da sua renda disponível bruta. Já a administração pública teve uma poupança negativa em torno de 12% da renda disponível bruta. A China tem uma taxa de poupança de 49,5% da renda disponível; a Coreia, de 31,4%; a Holanda, de 25,5%; e o Chile, de 21,4%, segundo o FMI.

O R^2 (coeficiente de determinação), que consiste em uma medida de ajustamento de um modelo estatístico linear generalizado, em relação aos valores observados, apresenta o valor de 0,4835. Desse modo, 48,35% da taxa de crescimento do PIB brasileiro é explicada pelas variáveis contidas no modelo.

Para fins de verificar a presença de autocorrelação, adotou-se o teste de Durbin-Watson, apresentado na Tabela 2:

Tabela 2: Estatísticas do teste Durbin-Watson

Durbin-Watson – teste de autocorrelação	
Durbin-Watson d-statistic (6, 207)	2,133335
	dL = 1,7156
Valor crítico a 5%	dU = 1,8331

Fonte: Elaborada pela autora.

A estatística de Durbin-Watson apresentou o valor de 2,13, sendo que valores próximos a 2, segundo Wooldrige (2011), apontam para a ausência de autocorrelação, ou correlação serial. O resultado negativo quanto a presença de autocorrelação no modelo estimado era esperado, por se tratar de uma série estacionária e ergódica por natureza. Desse modo, trata-se de um Modelo que corresponde às hipóteses de MQO.

Com o intuito de comparar os resultados obtidos neste estudo referente ao Brasil com alguns principais resultados obtidos em trabalhos referenciados anteriormente, traz-se uma apresentação das semelhanças e divergências entre os mesmos. Contudo, não se pode ignorar o

fato de que os estudos foram voltados para diferentes economias, por diferentes períodos históricos e em outros contextos.

Reinhart e Rogoff (2010) estudaram a relação sistêmica entre dívida pública alta e o crescimento econômico em 44 países para um período de cerca de 200 anos e separaram países desenvolvidos de países em desenvolvimento. Os autores concluíram que para os países desenvolvidos, com um coeficiente de endividamento até 90%, não há uma ligação entre dívida pública e crescimento econômico. O Brasil foi alvo de estudo neste trabalho, contudo, entre os países em desenvolvimento. No caso do Brasil, no período de 2001 a 2019, a porcentagem que a dívida pública representa em termos de PIB é consideravelmente inferior para a DPL, que variou de 30 a 54% do PIB, segundo dados do BACEN, já a Dívida Pública total oscilou entre 60 e 78,4% do PIB. Assim, diferentemente do concluído por Reinhart e Rogoff (2010), no Brasil mesmo que a dívida pública ainda não tenha atingido 90% do PIB, pode-se considerar que há uma ação negativa das taxas de crescimento da dívida pública sobre o crescimento econômico.

O trabalho elaborado por Égert (2013) também encontrou alguma evidência a favor de um impacto negativo da dívida no crescimento, o que converge aos resultados encontrados para a economia brasileira no período de 2001 a 2019. Égert também afirma que em ocasiões de uma dívida pública entre os 20% e 60% já se pode ter um efeito negativo sobre o crescimento. Entretanto, o autor salienta que estes resultados são muito sensíveis a mudanças, como extensão da série, número de observações. O Brasil possui uma dívida pública líquida que se enquadra justamente no intervalo de 20-60% do PIB (BACEN) e os resultados apontam para um efeito negativo da taxa de crescimento da dívida pública sobre o crescimento econômico.

As conclusões obtidas por Assis e Nogueira (2016) são mais passíveis de comparações com os resultados encontrados na análise do presente trabalho, dado o fato de ambos serem voltados a conjunturas econômicas mais próximas. A principal conclusão que os autores chegaram, para o Estado do Ceará no período de 1986 a 2008, foi que há indícios que favorecem a hipótese keynesiana, ou seja, o governo deveria manter a sua capacidade de financiar seus gastos de maneira equilibrada e criteriosa, evitando a obtenção de déficits, de forma a estimular o crescimento de forma estável. Contudo, estes resultados não coincidem aos obtidos quando se analisa as variáveis no contexto brasileiro em geral, de 2001 a 2019, onde se observou uma relação inversa da taxa de crescimento do endividamento público para com o crescimento econômico. Assim, as conclusões obtidas para o estado do Ceará não poderiam ser consideradas como uma amostra significativa do Brasil.

Como é possível identificar, estudos que contemplam esta temática apresentam diferentes conclusões, sendo estas variando conforme características das amostras e a metodologia adotada. Assim sendo, para compreender os resultados encontrados faz-se necessário contextualizá-los, compreender a conjuntura econômica através dos fatos históricos.

5 CONCLUSÃO

No presente trabalho pretendeu-se averiguar primordialmente o impacto do endividamento público brasileiro no crescimento econômico do país, além das implicações da taxa de poupança, investimento, exportações e importações sobre o PIB. O estudo foi realizado através da adoção da análise econométrica de séries temporais referentes a dezembro de 2001 a março de 2019.

Primeiramente, é necessário destacar que se trata de um modelo com as variáveis em taxa de retorno. Os resultados obtidos através da metodologia aplicada mostram que a dívida pública possui uma relação com crescimento do produto, não rejeitando a hipótese estabelecida inicialmente.

Em relação aos outros determinantes, o crescimento da taxa de investimento, exportações e importações têm contribuído para elevar o crescimento econômico no Brasil nos últimos anos. Ressalte-se que o impacto da taxa de crescimento da poupança não apresenta significância estatística, desse modo, não está relacionada ao crescimento do produto.

Ao se analisar a principal relação do estudo, os resultados apontam para a presença de uma dívida pública no Brasil que compromete o cenário econômico. Apesar do montante do endividamento público brasileiro estar abaixo do nível considerado preocupante por algumas referências, mas que outros já consideram influente, o fato é que no Brasil tem-se um impacto significativo do desajuste fiscal público sobre a taxa de crescimento do PIB, o que afeta a conjuntura econômica e a trajetória ao desenvolvimento econômico. A taxa crescente apresentava pela dívida pública brasileira, principalmente nos últimos períodos de análise, refletem no crescimento econômico pouco próspero obtido para estes períodos. Para além mais, estes resultados tornam-se ainda mais relevantes e preocupantes caso o ajuste fiscal necessário não ocorra no país, e as taxas crescentes do endividamento persistirem, o que compromete seriamente o futuro da economia brasileira.

Conforme o esperado, a taxa de investimento confirmou sua relação positiva com a taxa de crescimento econômico, ressaltando a importância de se realizar investimentos à fim de fomentar a economia e promover o crescimento e desenvolvimento do país. Considerando a

significância das exportações brasileiras à nível mundial, seu impacto positivo no crescimento do PIB brasileiro é reflexo da comercialização de bens em que se possui vantagens comparativas, no caso, as *commodities*. Basicamente, o Brasil importa bens de capital e duráveis, que impulsionam a produção e por consequência, a geração de renda e produto interno. Historicamente, o Brasil é efetivamente um país com baixo nível de poupança em comparação aos demais países, principalmente em relação aos emergentes. Assim, sua insignificância perante a taxa de crescimento do PIB brasileiro pode ser justificada pelo fato de apresentar valores consideravelmente inferiores frente ao valor do PIB brasileiro.

Desse modo, não se trata de um resultado absoluto, dadas as restrições enfrentadas, como a delimitação temporal e a utilização de apenas essas variáveis, pois o desempenho do PIB pode ser decorrente de outras variáveis, principalmente, o ambiente político se favorável ou não às reformas da previdência e tributária. Assim, justificam estudos futuros com a intenção de ampliar esse campo de pesquisa.

REFERÊNCIAS

ARAGONEZ, Rafael Abegoaria, **Dívida Pública e Crescimento Económico em Portugal**. Instituto Universitário de Lisboa. Lisboa, outubro de 2016.

ASSIS, Dércio N. C. de; NOGUEIRA, Cláudio A. G., **Gastos públicos promovem crescimento econômico? Evidência empírica para economia cearense utilizando vetores autoregressivos com correção de erro**. IPECE – Textos Para Discussão nº 117. Fortaleza, janeiro de 2016.

BANCO CENTRAL DO BRASIL, **Câmbio contratado comercial: importação**. Banco Central do Brasil, Boletim, Seção Balanço de Pagamentos (Bacen / Boletim / BP). Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Port/indeco.asp>>. Acesso em: 12 de junho de 2019.

_____, **Dívida total líquida do setor público**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Port/indeco.asp>>. Acesso em: 10 de junho de 2019.

BARBOSA, Marisa Z.; MARGARIDO, Mario A.; NOGUEIRA JÚNIOR, Sebastião. **Análise da Elasticidade de Transmissão de Preços no Mercado Brasileiro de Algodão**. Nova Economia, v.12, n.2, jul./dez. p.79-108. 2002.

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior-Secretaria de Comércio Exterior. **Exportações (FOB)**. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/tag/indicador-ipea-mensal-de-fbcf/>>. Acesso em: 12 de junho de 2019.

BUENO, Rodrigo de Losso da Silveira, **Econometria de Séries Temporais**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

CAVALCANTI, M. A. F. H.; SOUZA-JÚNIOR, J. R. C., Como retomar o crescimento acelerado da renda per capita brasileira? Uma visão agregada. In: DE-NEGRI, J. A.; ARAÚJO, B. C.; BACELETTE, R. (Ed.). **Desafios da nação: artigos de apoio**. Brasília: Ipea, 2018. p. 81-97.

ÉGERT, Balázs, **Public Debt, Economic Growth and Nonlinear Effects: Myth or Reality?**, CESIFO Working Paper, 2013.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Disponível em: <<https://nacoesunidas.org/agencia/fmi/>>. Acesso em: 15 de junho de 2019.

GASPAR, Vítor. Dívida elevada prejudica resposta à evolução da economia mundial. **Valor Econômico**. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/blogfmi/6207921/divida-elevada-prejudica-resposta-evolucao-da-economia-mundial>> Acesso em: 04 de junho de 2019.

GIAMBIAGI, Fabio. **Economia Brasileira Contemporânea 1945-2010**. Elsevier Editora, 2ªed. Rio de Janeiro, 2011.

GUJARATI, D., PORTER, D., **Econometria Básica**, 5ª ed, McGraw-Hill, 2011.

IPEADATA. **Indicador Ipea de FBCF**. Disponível em:
<<http://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/tag/indicador-ipea-mensal-de-fbcf/>>.
Acesso em: 10 de junho de 2019.

_____, **M2 - depósitos em poupança - fim período - novo conceito**. Disponível em:
<<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 10 de junho de 2019.

_____, **Produto Interno Bruto mensal**. Disponível em:
<<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 10 de junho de 2019.

IRINEU, Tiago de J. et al. **Endividamento Público e Crescimento Econômico: Evidências Para Países em Desenvolvimento**. 2017.

KRUGMAN, P., Financing vs. forgiving a debt overhang. **Journal of Development Economics**, v. 29, n. 3, p. 253–268, 1988.

KWIATKOWSKI, D. et al., **Testing the null hypothesis of stationarity against the alternative of a unit root**. *Journal of Econometrics* 54 (1992) 159-178. North-Holland.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Maria de Andrade, **Fundamentos da metodologia científica**. Editora Atlas, 5ª ed. São Paulo, 2003.

PELLEGRINI, Josué A., **Dívida Pública Brasileira: Mensuração, composição, evolução e sustentabilidade**. Textos para Discussão 226. Brasília, fevereiro de 2017. Disponível em:
<<https://www12.senado.leg.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/textos-para-discussao/td226>> Acesso em: 05 de julho de 2019.

REINHART, Carmen M., ROGOFF, Kenneth S., **Growth in a time of debt**. *American Economic Review*, 100(2), pp.573–578, maio de 2010.

TOURINHO, Octavio A. F., SANGOI, Rafael, **Dívida pública e crescimento econômico: Testes da hipótese de Reinhart e Rogoff**. *Economia Aplicada*, v. 21, n. 3, 2017, pp. 437-464.

TRADING Economics. **Brasil – Dívida Pública % do PIB**. Disponível em:
<<https://pt.tradingeconomics.com/brazil/government-debt-to-gdp>>. Acesso em: 17 de junho de 2019.

WOOLDRIDGE, J. M., **Introdução à econometria: uma abordagem moderna**. – 4 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

FORMAÇÃO DO SISTEMA ESTATAL CATARINENSE

Prof. Dr. Alcides Goularti Filho – alcides@unesc.net

Doutor em Economia pela UNICAMP

Programa de Pós-graduação de Desenvolvimento Socioeconômico - PPGDS

Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC

Presidente da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica - ABPHE

Resumo: Esse ensaio trata de um esforço intelectual cujo objetivo é historicizar a trajetória das estatais de Santa Catarina entre 1918 e 2018 a partir da definição de três categorias de análises: estatal enquanto “unidade isolada” de 1918-1948; a formação do “complexo estatal”, dividido em duas fases de 1948 a 1955 (ausência do planejamento) e 1955 a 1975 (fundada no planejamento); e, a constituição do “sistema estatal” de 1975 a 2018. O esforço concentra-se na tentativa de periodizar essa longa trajetória das estatais, observado as discontinuidades e as predominâncias em cada período. Por fim, como síntese do movimento geral, busco compreender a longevidade e as permanências das estatais na economia e na sociedade catarinense. Minha hipótese central reside que a longevidade e permanência está fundada no caráter conservador e no pacto de poder estabelecidos entre as elites catarinenses e na assimilação pela sociedade da qualidade dos serviços prestados pelas estatais.

Palavras-chaves: Estatais; desenvolvimento; Santa Catarina

1. Introdução: o sistema estatal e o capitalismo monopolista de estado

Analisar a trajetória econômica e social do sistema estatal catarinense nos remete a refletir sobre o papel das empresas estatais no mercado e na sociedade, a sua relação entre as diversas esferas da existência e a capacidade de intervir e alterar a realidade. Partimos do pressuposto que o Estado se apresenta como forma superior de organização capitalista, que condensa as contradições da sociedade e assume o papel de guardião dos contratos sociais. Enquanto forma superior, as empresas estatais são partes constitutivas na organização capitalista, exercendo a função de alargar o mercado, disciplinar a concorrência e fornecer bens e serviços para a

sociedade (HILFERDING, 1985). Condensando as contradições, as estatais se constroem como espaços de enfrentamentos que acolhem e acomodam interesses de classes e frações de classes, seja do ponto de vista econômico-produtivo ou social-cultural (POULANTZAS, 1985). Auxiliando na preservação dos contratos sociais, atuam como agentes do processo civilizatório que fiscalizam, moldam e alteram padrões de produção, consumo e comportamento (ELIAS, 1994). Residem nas estatais os fragmentos dos compromissos institucionais do Estado.

Também podemos pensar as estatais como uma estrutura econômica de poder que assume diferentes posições nas esferas da existência. Na esfera econômica temos duas frentes, a microeconômica e a macroeconômica. Na microeconômica, as estatais atuam como empresas que atendem demandas, buscam inovação, desenvolvem novas tecnologias, geram empregos, executam o débito e o crédito e almejam rendimentos crescentes (mesmo sendo difícil em determinados momentos). Na frente macroeconômica, ampliam a oferta, definem política de preços e auxiliam na busca do pleno emprego. Portanto, as estatais são instrumentos de política econômica e de planejamento na promoção do crescimento econômico. Na esfera política, as estatais são objetos de disputas e de conquista hegemônica para a construção de um projeto ideológico de economia e sociedade. Grupos políticos e segmentos sociais almejam controlar os planos de expansão e a gestão financeira para executarem seus objetivos políticos por meio da indicação de técnicos e dirigentes que influenciem nas tomadas de decisão. Ter um caráter mais social ou estritamente empresarial e financeiro, em larga medida, é a dicotomia clássica da disputa hegemônica.

Na esfera social, além de prestarem serviços e ofertarem bens de qualidade a preços subsidiados, as estatais também servem de exemplo na geração de emprego de qualidade e melhor remunerado, na qualificação dos seus trabalhadores, no incentivo às artes e à cultura e na preservação ambiental.

Na esfera geopolítica e espacial, talvez elas assumam uma magnitude mais impositiva. Enquanto parte integrante do capitalismo monopolista de Estado, as estatais formam os alicerces da soberania na defesa dos interesses nacionais. Protegem o mercado interno da concorrência externa e garantem a participação das empresas nacionais nos editais de compra e prestação de serviços. Em certos setores estratégicos, elas são alçadas à condição de fator essencial da segurança pública e defesa do território. Nos países de industrialização tardia, as empresas estatais (setores de energia, transporte, comunicações, gás, água e outros) foram as maiores responsáveis por construir e assentar as camadas geoeconômicas no território (energia,

transporte, comunicações, gás, água e outros). A presença dessas camadas define o espaço de atuação das estatais nas esferas política e econômica, além de desenhar a configuração territorial de uma região ou país, adensando o Estado no território.

Outra reflexão que podemos fazer é levantar algumas hipóteses para entendermos os motivos que levaram à intervenção direta do Estado na economia por meio da criação de estatais. Temos que ter em mente que essa intervenção assume formas e a magnitudes diferenciadas em países industrializados quando comparados com os de industrialização tardia. O Brasil caracteriza-se como uma grande economia de mercado interno que, ao longo do seu processo de industrialização (1930-1980), tardiamente internalizou os adventos da Segunda Revolução Industrial e teve dificuldades em criar oligopólios nacionais capazes de assumir o comando da industrialização, seja mediante financiamento ou oferta de bens e serviços (TAVARES, 1998). A acumulação extensiva de capital limitava a capacidade dos agentes privados de investir em determinados setores da economia que exigiam vultosos volumes de recursos financeiros, risco, incerteza e retorno de longo prazo.

Em uma economia em processo de industrialização, é natural que haja demandas crescentes por uma infinidade de bens e serviços com diferentes graus de complexidade. Por um lado, temos o imobilismo dos empresários que evitam riscos e incertezas, e, por outro, uma demanda social crescente. Entre essas duas posições há uma lacuna que precisa ser preenchida: a necessidade de ampliar a estrutura da oferta e colocá-la à frente da demanda. A estatização do sistema de telefonia colocou o Estado na condição de empresário com a função de ampliar a oferta de novas linhas telefônicas para atender uma demanda em franca expansão. A criação do sistema nacional de telecomunicações exigia alto grau de concentração de capital, por meio da unificação do sistema. Nos anos de 1960 e 1970, dadas as características da propriedade empresarial brasileira, o agente mais capaz para solucionar os problemas persistentes na telefonia era o Estado por meio da criação de uma grande estatal, o que se efetivou com a Telecomunicações Brasileiras SA (TELEBRAS). A TELEBRAS, além de preencher a lacuna deixada pelo mundo empresarial, serviu de correia de transmissão entre o mercado e a sociedade na oferta de bens e serviços de qualidade e subsidiados.

A estatal aproxima os interesses privados dos interesses públicos recorrendo à politização das relações econômicas, colocando o Estado como agente alargador e catalizador do sistema produtivo nacional, ofertando e demandando bens e serviços do setor empresarial.

A estatal também atua como agente multiplicador de emprego, renda e novos investimentos, elevando o nível de produtividade e impulsionando o crescimento econômico.

Enquanto correia de transmissão, as estatais transferem o mais valor produzido no âmbito das suas atividades produtivas ao setor privado por meio de preços subsidiados, proteção de mercado (garantia de compra) e livre acesso a determinadas infraestruturas sociais básicas (transporte e comunicações). A sociedade – além de ser beneficiada com a prestação de serviços e oferta de bens de qualidade a preços subsidiados que alcançam até as comunidades mais carentes – também vê as estatais como fonte geradora de emprego de qualidade, relativamente bem remunerado e estável, além da isonomia previdenciária. Esses atributos positivos do emprego nas estatais, se somam ao sistema de regulação que protege o trabalhador, dando-lhe mais direitos e garantias individuais. Outra maneira de transferirem o mais valor é pela promoção de um conjunto de políticas sociais e culturais que atende um público heterogêneo. Portanto, transferem mais valor ao capital privado, à sociedade e às diversas comunidades. Essa correia de transmissão transforma as estatais em amálgamas entre o Estado, o mercado e a sociedade.

Do ponto de vista das finanças, em determinadas situações o Tesouro assume a condição de capital financeiro para o complexo estatal. A ausência de bancos públicos ou privados que alavancem e impulsionem novos ritmos de crescimento obrigou o Tesouro a assumir esse papel. A lacuna existente entre o imobilismo empresarial e as demandas sociais não pode ser ampliada pela “escassez” de crédito. Os déficits das demonstrações financeiras, em última instância, são cobertos pelo Tesouro, dispensando a poupança nacional. Sendo assim, o déficit é mais uma forma de transmissão do mais valor ao mercado e à sociedade. O prejuízo temporário de uma estatal é a contrapartida do aumento do lucro empresarial, da ampliação do mercado interno e da soberania nacional.

Por fim, na contemporaneidade, a estatal é uma forma de expressão do capitalismo monopolista de Estado e faz parte do pacto de poder (DAIN, 1986).

2. Unidades, complexos e sistema: as estatais catarinenses

A formação do sistema estatal catarinense constitui a última etapa de um longo processo histórico que se desenrolou ao longo do século XX na economia de Santa Catarina. Esse

processo iniciou com a incorporação, pelo governo estadual, de empresas que apresentavam dificuldades em atender à crescente demanda e seguiu com o repasse, feito pelo governo federal ao estado catarinense, de companhias desapropriadas como resultado das duas Guerras Mundiais. Nesse primeiro momento, o Estado administrava *estatais isoladas* que atuavam em serviços específicos, atendendo regiões circunscritas. A mudança no padrão de crescimento e a metamorfose do capital alargaram as bases da economia catarinense e a ampliação das funções do estado, levando à formação de um *complexo estatal catarinense* composto pela empresa *holding* e suas subsidiárias. Em um estágio mais avançado, num certo capitalismo monopolista de Estado, temos o *sistema estatal catarinense* composto por um conjunto de empresas que atuam de forma integrada e sistêmica a partir de uma centralização das tomadas de decisão.

A formação desse sistema envolveu a participação de empresas dos setores de transporte, energia, comunicações, água e saneamento, gás e fibra ótica que compõem as camadas geoeconômicas e configuram o território. A trajetória dos complexos e do sistema estatal catarinense ocorreu em diferentes períodos sobrepostos e apresenta certa homogeneidade. Em cada período houve predominância de comportamentos gerenciais, hierarquia de prioridades e dimensão de abrangência. Em determinado momento de cada período o pacto de poder era redefinido, uma nova hegemonia era construída e assumia o comando do projeto político e econômico. Podemos assim definir a periodização da formação do sistema estatal catarinense.

2.1. Imposição e repasses (unidades isoladas): ações não planejadas (1918-1948)

A presença do estado catarinense na construção das camadas geoeconômicas atendendo diversas regiões e integrando o território já era visível no século XIX, na construção de estradas e no abastecimento de água. As principais estradas que ligavam as cidades catarinenses no litoral e em direção ao interior inicialmente eram concedidas a administradores privados, que ficavam responsáveis pela abertura e manutenção de novos caminhos. Com o advento da República, essa atribuição foi assumida exclusivamente pelo estado catarinense por meio da Repartição de Obras Públicas, que criava comissões formadas por engenheiros responsáveis pelas obras de melhoria das estradas. No abastecimento de água, as prefeituras eram as responsáveis pela construção e manutenção dos chafarizes e das “bicas” que captavam água potável em mananciais hídricos e distribuíam à população local. Na capital, a primeira grande

obra de saneamento e abastecimento de água foi a construção do Sistema de Abastecimento de Água de Florianópolis, realizada pela Secretaria de Viação e Obras Públicas, inaugurada em 1910. Em seguida foram efetuadas obras de saneamento, entre as quais canalização de rios (Rio da Bulha) e tratamento de esgoto e resíduos, coordenadas pela Inspetoria de Água e Esgoto (criada pela Lei Estadual nº 1.235, de 1º de novembro de 1918).

Porém, quando pensamos em uma empresa com características jurídicas próprias, relativa autonomia nas tomadas de decisão e formada por uma equipe técnica e burocrática própria, talvez a primeira experiência em Santa Catarina seja a Companhia de Luz e Força de Florianópolis, encampada em 1918 pelo governo estadual. A companhia operava nos serviços de eletrificação na capital desde 1910, no entanto, em função de graves problemas financeiros e ineficiência na prestação dos serviços, seu ativo foi incorporado ao patrimônio estadual. Entre 1924 e 1935, a companhia ficou sob regime privado, mas voltou às mãos do estado em 1935, sendo incorporada pela Centrais Elétricas de Santa Catarina SA (CELESC) nos anos de 1960.

No setor de transporte, no ano de 1921, o governo federal, por meio do Decreto nº 15.152, de 2 de dezembro, repassou ao governo catarinense a propriedade da Estrada de Ferro Santa Catarina (EFSC) e da Companhia de Navegação Fluvial a Vapor Itajahy-Blumenau, ambas com sede em Blumenau. As duas companhias eram de capital alemão, e em função da Primeira Guerra Mundial o governo federal expropriou seus bens e os transferiu ao governo catarinense. Na área portuária, o porto de São Francisco do Sul foi repassado à Companhia Porto de São Francisco, em 1921, com a promessa de construir um novo porto fora da área urbana. A obra começou apenas em 1928, e ao longo dos anos de 1930 seguiu lentamente com algumas interrupções. Como a empresa responsável não estava cumprindo o firmado no contrato, a concessão foi repassada ao governo catarinense pelo Decreto nº 6.912, de 1º de março de 1941.

A Empresa Sul Brasileira de Eletricidade (EMPRESUL), de propriedade da multinacional alemã *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft* (AEG), instalou-se em Joinville em 1929 e passou atender a cidade e parte do planalto norte com o fornecimento de energia elétrica. Em 1931, também passou a operar na telefonia por meio da aquisição da Empresa Joinvillense de Telefonia. Em 1942, com a declaração de guerra ao Eixo, a empresa foi expropriada pelo governo federal, que a repassou ao catarinense em 1948, por meio da Lei nº 290, de 15 de junho.

Portanto, nesse primeiro momento temos três estatais no setor de transportes (Estrada de Ferro Santa Catarina, Companhia de Navegação Fluvial a Vapor Itajahy-Blumenau e

Companhia do Porto de São Francisco), duas no elétrico (Companhia de Luz e Força de Florianópolis e a Empresul) e uma na telefonia (Empresul, seção telefonia de Joinville). Eram estatais que atuavam como empresas isoladas e circunscritas a uma região, e foram repassadas ao estado catarinense em decorrência de problemas financeiros ou diplomáticos. A EFSC, a Companhia de Navegação e a Empresul foram repassadas ao governo catarinense pelo Estado brasileiro em decorrência da Primeira e da Segunda Guerra Mundial, quando o país rompeu relações diplomáticas com a Alemanha. A Companhia Luz e Força de Florianópolis e a Companhia Porto de São Francisco, contra a vontade do governo catarinense, foram encampadas em virtude de problemas financeiros que inviabilizavam a ampliação da oferta de novos serviços. Portanto, foi uma estatização não planejada, via repasse ou imposição.

O padrão de crescimento da economia catarinense, nesse primeiro período, estava pautado na pequena produção mercantil e no extrativismo vegetal e mineral. As atividades coloniais de produção de alimentos, têxteis, bebidas, pequenas ferramentas, olarias e outras mercadorias menos complexas combinavam com o complexo ervateiro e carbonífero, a extração da madeira, a pecuária e a economia açoriana (pesca, derivados de cana de açúcar e farinha de mandioca) (GOULARTI FILHO, 2016). A infraestrutura social básica disponível na época dava condições para a reprodução desse padrão de crescimento. O alargamento da pequena produção, que se metamorfoseou no médio e grande capital, e os desdobramentos dos complexos regionais, sobretudo pós-1930, rebateu na necessidade de mais estradas, portos, energia e comunicações. Sem novos investimentos, haveria estrangulamentos e dificuldade na reprodução ampliada do capital. As cartas estavam dadas: intervenção estatal.

2.2. Pressão da demanda e ensaios de autonomia (formando os complexos): aproximação da política de desenvolvimento (1948-1961)

No segundo período, de 1948 a 1961, durante os governos de Aderbal Ramos da Silva (1947-1950), Irineu Bornhausen (1951-1955) e Jorge Lacerda e Heriberto Hülse (1956-1960), formam-se os primeiros complexos de estatais em Santa Catarina, principalmente no setor elétrico. Nesse período inicia-se uma fase em que o estado começa a ensaiar uma autonomia em relação aos fundamentos do liberalismo econômico. A ampliação e a diversificação da base produtiva em Santa Catarina, com o surgimento de segmentos industriais mais dinâmicos (metalomecânico, cerâmico, papel e pasta mecânica) alterava o padrão de crescimento e

ampliava a pressão da demanda sobre as camadas geoeconômicas, exigindo mais investimentos em transportes, energia, comunicações e abastecimento de água. A deficiência na estrutura da oferta gerava estrangulamentos que limitavam o crescimento da economia. Os problemas na geração de energia elétrica e a precariedade no sistema de transporte, associados à ausência de crédito de longo prazo, travavam o livre desenvolvimento das forças produtivas (GOULARTI FILHO, 2016). Em âmbito nacional, o país caminhava seguindo uma trajetória de centralização das ações do Estado, com a criação de diversos órgãos e empresas estatais executando o planejamento econômico e auxiliando na remoção das travas que restringiam o crescimento industrial.

Seguindo as orientações do executivo federal, o governo catarinense começava a dar os primeiros passos em direção à politização das relações econômicas por meio do planejamento e da criação de autarquias e empresas estatais. A primeira aproximação à política de desenvolvimento veio com a publicação da Lei Estadual nº 505, de 13 de agosto de 1951, que criou a Comissão Estadual de Energia (CEE), cuja função, entre outras, seria planificar o melhor aproveitamento dos recursos elétricos mediante a elaboração de planos e projetos. Como resultado efetivo do amadurecimento da CEE, o Decreto nº 22, de 9 de dezembro de 1955, criou a Centrais Elétricas de Santa Catarina SA, a o grande complexo estatal catarinense responsável pela distribuição de energia elétrica em todo o estado. No ano seguinte, a Lei Estadual nº 1.424, de 24 de janeiro, criou a Empresa de Luz e Força de Florianópolis SA (ELFA), que assumiu o patrimônio do antigo Serviços de Força e Luz. Para o fornecimento de água e tratamento do esgoto, foi criada a autarquia Serviço de Água e Esgoto (SAE), por meio do Decreto nº 469, de 18 de janeiro de 1955, cuja intenção era expandir seus serviços para outras cidades catarinenses além da capital.

Na tentativa de sistematizar e coordenar as ações do estado de forma centralizada, no âmbito do Plano de Metas do governo de Juscelino Kubistchek (1956-1960), a Lei Estadual nº 1.365, de 4 de novembro de 1955, aprovou o Plano de Obras e Equipamentos (POE), a primeira experiência global de planejamento em Santa Catarina. O alargamento das funções estatais seguiu com a criação da Administração do Porto de São Francisco do Sul (APSFS), por meio da Lei Estadual nº 1.404, de 24 de novembro de 1955, e da Companhia de Armazéns Gerais do Estado de Santa Catarina (CAGESC), segundo a Lei Estadual nº 1.431, de 27 de janeiro de 1956.

A CELESC, a ELFA e a APSFS eram estatais criadas a partir de empresas já constituídas, mas que nasciam com objetivos mais ousados, como foi o caso da CELESC, a qual seria a empresa *holding* responsável pela eletrificação em Santa Catarina. A CAGESC era uma experiência nova, que surgia com base na demanda do setor agropecuário do oeste catarinense, e a SAE uma autarquia que ganhava dimensão com a urbanização em marcha. Esses eram os primeiros complexos estatais catarinenses que ensaiavam a formação de um sistema estatal. A criação da CEE (1951) e elaboração do POE (1955) constituem a primeira aproximação de uma política de desenvolvimento de autocomando. As novas estatais e a autarquia e o início do planejamento reconfiguravam um novo bloco de poder e começavam a moldar as bases do capitalismo monopolista de estado em Santa Catarina.

2.3. Estratégia de desenvolvimento (complexo de estatais): executando a política de desenvolvimento (1961-1975)

Durante o governo de Celso Ramos (1961-1965) foi executado o Plano de Metas do Governo (PLAMEG), aprovado pela Lei Estadual nº 2.772, de 21 de julho de 1961. O PLAMEG realizou consideráveis investimentos na infraestrutura social básica em Santa Catarina e desencadeou uma trajetória de planejamento, colocando as ações do estado como determinantes para o bom desempenho da economia. A maior presença do estado e o ganho de robustez da indústria catarinense, centrada nos setores dinâmicos, alterou o padrão de crescimento da economia catarinense. A política de desenvolvimento e o grande capital industrial e agroindustrial assumiram o comando da acumulação, impulsionando a renda e multiplicando novos investimentos. Dentro dessa política de desenvolvimento, estava a atuação das estatais consolidadas, a possibilidade de criar novas empresas e, sobretudo, bancos de fomento. Os estrangulamentos vividos na década passada – deficiência da infraestrutura e ausência de crédito – não poderiam travar o crescimento econômico.

O processo de estatização no governo Celso Ramos começou no setor financeiro. A Lei Estadual 2.719, de 27 de maio de 1961, criou o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina SA (BDE), e a Lei nº 744, de 17 de agosto do mesmo ano, criou o Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul (CODESUL), órgão responsável pela gerência do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), banco de fomento criado por uma parceria entre os três estados da Região Sul. Em 19 de dezembro de 1963, por meio da Lei

Estadual nº 3.390, foi instituído o Fundo de Desenvolvimento de Santa Catarina (FUNDESC), que não era propriamente uma agência de fomento, mas um programa de renúncia fiscal destinado a isentar a indústria catarinense de impostos estaduais. No governo Ivo Silveira (1966-1970), que executou o PLAMEG II, foi criada a Caixa Econômica de Santa Catarina, em conformidade com a Lei Estadual nº 4.222, de 23 de setembro de 1968. Por fim, em 1973, durante a execução do Projeto Catarinense de Desenvolvimento (PCD), no governo Colombo Machado Salles (1971-1974), foi aprovada a Lei Estadual nº 4.950, de 8 de novembro de 1973, que criou o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina SA (BADESC), cuja instalação ocorreu em 26 de agosto de 1975. O BADESC assumiu a função do BDE, que perdeu seu caráter de banco de fomento em 1969. Esse conjunto de instituições financeiras formou a base do “capital financeiro estatal catarinense” responsável pelos financiamentos de longo prazo.

Após consolidar-se no setor elétrico com a expansão dos serviços da CELESC, que se constituía com um complexo estatal, o governo catarinense começava a entrar em área até então reservadas ao capital privado: telecomunicações. Depois de uma década de deficiência na prestação dos serviços de telefonia pela Companhia Telefônica Catarinense (CTC), a Lei Estadual nº 4.299, de 17 de abril de 1969, criou a Companhia Catarinense de Telecomunicações SA (COTESC). A nova empresa adquiriu o patrimônio da CTC e ficou responsável pela política de telecomunicações no estado, sobretudo pela integração e unificação do sistema. Em 16 de março de 1973, por deliberação de Assembleia Geral sob orientação de Brasília, a COTESC foi incorporada pela TELEBRAS, convertendo-se em uma subsidiária com o nome de Telecomunicações de Santa Catarina SA (TELESC). Na área de tecnologia da informação, que recém chegava à estrutura do setor público, a Lei Estadual nº 4.384, de 7 de novembro de 1969, criou a Centro de Processamento de Dados do Estado de Santa Catarina SA (CPDESC), que mais tarde, em 1975, converteu-se na Companhia de Processamento de Dados do Estado de Santa Catarina (PRODASC), atual Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina (CIASC). Para auxiliar a CELESC na expansão da eletrificação na área rural, em 1973, por meio da Lei nº 4.824, de 15 de janeiro, foi criada a Eletrificação Rural de Santa Catarina SA (ERUSC), mais uma estatal no setor de energia elétrica, que incorporou os ativos da CEE.

Na área do abastecimento de água e saneamento, ao longo dos anos de 1960, a rápida urbanização das cidades catarinenses tencionava cada vez mais o orçamento estadual exigindo mais investimentos. Em resposta, dentro do PLAMEG, foi extinto o SAE e criado, de acordo com a Lei Estadual nº 3.058, de 20 de maio de 1962, o Departamento Autônomo de Engenharia

Sanitária (DAES). Como órgão executor das obras, foi criado o Departamento Estadual de Obras e Saneamento (DEOS), no âmbito da Lei Estadual nº 3.092, de 18 de setembro de 1962. Em razão da fragmentação do serviço de abastecimento e saneamento em todo o estado, formado por companhias municipais, e da necessidade de buscar soluções planejadas, no bojo da Reforma Administrativa de 1970 foi criada a Companhia de Água e Abastecimento de Santa Catarina (CASAN), empresa estatal responsável pela unificação da política hídrica (Lei Estadual nº 4.547, de 31 de dezembro). Na esteira da política habitacional definida pelo Banco Nacional de Habitação, criado em 1964, o governo catarinense, a exemplo dos demais estados da federação, organizou a sua Companhia de Habitação Popular (COHAB/SC), conforme a Lei Estadual nº 3.698, de 12 de julho de 1965.

Em 1975, durante a execução do Plano de Governo (PG) da gestão Antônio Carlos Konder Reis (1975-1978), foi aprovada, nos termos da Lei Estadual nº 5.089, de 30 de abril, a Reforma Administrativa que alterou a estrutura burocrática do setor público catarinense dando-lhe maior robustez e alargando de forma considerável suas funções, entrando em diversos segmentos da vida econômica. Além da manutenção das estatais já consolidadas, foram criadas duas novas empresas públicas para o setor agropecuário: a Empresa Catarinense de Pesquisa Agropecuária (EMPASC) e a Empresa Catarinense de Extensão e Assistência Técnica Rural (EMCATER). Ambas estavam em consonância com a modernização do mundo rural e a formação dos complexos agroindustriais no oeste catarinense. Também foram criadas as seguintes sociedades de economia mista: Companhia de Desenvolvimento de Santa Catarina (CODESC), Companhia de Processamento de Dados do Estado de Santa Catarina (PRODASC), Companhia Catarinense de Conservação e Industrialização de Produtos Agrícolas (CIPASC), Companhia Catarinense de Comércio e Armazenamento (COCAR), Companhia Distrito Industrial Sul Catarinense (CODISC) e Companhia de Desenvolvimento do Oeste Catarinense (CODOESTE). A partir de uma estratégia de alto comando, estava formado o *sistema estatal catarinense*.

2.4. Alargamento da estratégia (sistema de estatais): continuação de uma época (1975-1990)

Na segunda metade dos anos de 1970 e durante toda a década de 1980, a economia brasileira e, por extensão, a catarinense, passaram por momentos conturbados em relação à trajetória de

crescimento. Saímos de longo um ciclo expansivo; para momentos de desaceleração, recessão acentuada e curta retomada do crescimento. Quando olhamos o caminho percorrido pelas estatais catarinenses, percebemos que ao longo de 15 anos houve continuação de uma época. A crise fiscal e financeira dos anos de 1980 fragilizou as unidades federativas; contudo, na contramão dos ajustes orçamentários, houve uma modernização contínua com o fortalecimento dos complexos e do sistema estatal catarinense.

O padrão de crescimento que movia a economia catarinense estava centrado no Estado – que realizava investimentos por meio dos complexos estatais, financiava o capital privado via banco de fomentos e articulava o desenvolvimento a partir da execução dos planos de governo – e no grande capital industrial e agroindustrial. Os planos de governo pós-1975 não mais definiam metas e previsão orçamentária, porém serviam de baliza para orientar e articular as tomadas de decisão. Assim foram o Plano de Governo (1975-1978), o Plano de Ação (1979-1982), a Carta aos Catarinenses (1983-1986) e o Plano Santa Catarina Rumo à Nova Sociedade (1987-1990). Com relação ao financiamento, a criação do BADESC, em 1975, e a universalização do BESC, associadas às operações do BRDE, consolidaram o “capital financeiro estatal catarinense” e seu vínculo com a indústria e a agroindústria. As principais estatais catarinenses chegam ao final da década de 1980 consolidadas e presentes em todas as regiões. A CELESC atendia 90,6% do território com 1,01 milhões de consumidores, e a CASAN abastecia de água potável aproximadamente 2,6 milhões de habitantes. A TELESC, que era de responsabilidade da União, em 1990 já havia instalado 255 mil terminais telefônicos.

Ao longo desse período houve duas Reformas Administrativas, a de 1979 (Lei Estadual nº 5.516, de 28 de fevereiro) e a de 1988 (Lei Estadual nº 7.375, de 20 de julho), que seguiram a mesma trajetória de alargamento das funções do estado. Em 1978, após a extinção de duas empresas públicas vinculadas ao turismo, o Decreto nº 6.101, de 14 de novembro de 1978, organizou a Companhia de Turismo e Empreendimentos do Estado de Santa Catarina (CITUR), e a Reforma de 1979 criou a Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina (CIDASC). Outra mudança ocorrida foi a reforma na PRODASC, em 1987, que alterou sua razão social para Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina SA (CIASC) e ingressou na área de sistemas de informações integrados, prestando serviços para o setor público.

Analisando a trajetória do PIB nos anos de 1980, Santa Catarina teve um desempenho econômico superior ao nacional, com média de crescimento de 5,2% e 3,0%, respectivamente.

Foi a década da consolidação dos oligopólios catarinenses, que se internacionalizaram e passaram a ocupar lugar de destaque no cenário nacional: agroindústria, eletro metalmeccânico, revestimentos cerâmicos, papel e celulose, madeiras beneficiadas, têxtil-vestuário, carbonífero, mobiliário e materiais plásticos. Essa combinação, mesmo em meio a uma crise fiscal e financeira que engessava o estado impossibilitando-o de ser mais atuante na economia, impulsionou a solidificação do sistema estatal catarinense.

2.5. Manutenção forçada e retomada: a resistência conservadora (1990-2018)

No dia 24 de outubro de 1991 foi privatizada uma das mais lucrativas e eficientes empresas siderúrgicas do país, a Usiminas. Sua venda marcou o início do processo de privatização no Brasil, que seguiu para o setor bancário, de telefonia, energia, transportes e petroquímico, além de outras empresas intermediárias. Em algumas unidades federativas as privatizações seguiram a mesma trilha definida por Brasília, noutras o ritmo foi mais lento e conservador. As maiores empresas estaduais objetos de privatizações foram os bancos e as centrais elétricas, uma vez que a telefonia era toda controlada pela TELEBRAS. Também ocorreram privatizações estaduais nos transportes (porto e ferrovia) e serviços urbanos, além de concessões, à iniciativa privada de atividades controladas pelas prefeituras municipais. As privatizações seguiram com a depredação do patrimônio público até 2002, dentro do ciclo neoliberal que abrangeu os governos Fernando Collor de Melo, Itamar Franco e Fernando Henrique Cardoso.

Na economia catarinense, os anos de 1990 alteram o padrão de crescimento com a reconfiguração dos agentes responsáveis pela indução da acumulação. O centro cíclico do crescimento fundado nas políticas de desenvolvimento (planejamento, fomento e estatais) perde força, mas ainda continua presente em algumas áreas estratégicas. O planejamento contínuo prosseguia apenas como um instrumento que balizava as ações governamentais, sem definição de metas e orçamento. O fomento sofreu uma derrota com a incorporação do BESC pelo Banco Central e a transformação do BADESC em agência de fomento, perdendo sua autonomia de captar recursos no mercado financeiro. O sistema estatal foi o mais conservador, com algumas alterações que permitiram avanços – criação de novas empresas e reestruturação de outras – e recuos – redução em composições acionárias e fechamento de empresas. Em síntese, há um regresso liberal, que foi imposto “de cima” e “de fora”, como o desmonte parcial do complexo carbonífero, a privatização da Termoelétrica Jorge Lacerda e da TELESC e a incorporação do

BESC. Porém, o alto comando local, com base no seu pacto de poder, optou pelo conservadorismo econômico, com a preservação do sistema estatal.

Esse conservadorismo econômico, em determinados momentos, neutralizou as pressões externas para a privatizar a CELESC e fragmentar a CASAN. Noutros avançou, com a organização da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (EPAGRI), em 1991, a partir da fusão de duas empresas (EMPASC e EMATER – antiga EMCATER), que se tornou uma empresa referência e com mais autonomia para o mundo rural. Essa fusão foi um dos resultados da Reforma Administrativa de 1991, (Lei nº 8.245, de 18 de abril), aprovada no início do governo de Wilson Pedro Kleinübing (1991-1994), prevista no Plano SIM (Saúde, Instrução e Moradia). Os anos de 1990 começaram sob o auspício do neoliberalismo, e temia-se que a reforma anunciada por Kleinübing resultasse num desmonte da estrutura estatal. Ledo engado, não houve nenhum anúncio de privatização e a criação da EPAGRI foi um exemplo de fortalecimento das ações estatais. No turbilhão privatista advindo de Brasília, em 1993, por meio da Lei Estadual nº 8.999, de 19 de fevereiro, foi autorizada a criação da Companhia de Gás de Santa Catarina (SCGÁS), que ficaria responsável pela distribuição do gás boliviano transportado pela Gaspetro. A criação da estatal SCGÁS seguiu o mesmo roteiro da criação das estatais dos anos de 1950, 1960 e 1970: o imobilismo empresarial e a pressão da demanda que viria com a entrada em operação do gasoduto. O estado catarinense preencheu essa lacuna, tal como havia feito quando criou a CELESC (1955), o BDE (1961), a COTESC (1969) e a CASAN (1971). Não é demais lembrar que Kleinübing era filiado ao Partido da Frente Liberal (PFL), partido que se colocava com o arauto das privatizações.

Entre 1995 e 1998, durante o primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), foram realizadas as grandes privatizações no país. Os estados mais afinados com Brasília seguiram a cartilha neoliberal e leiloaram suas estatais, principalmente os bancos e as centrais elétricas. Paulo Afonso Vieira, governador de Santa Catarina (1995-1998), resistiu à pressão de Brasília e do mercado financeiro e não colocou à venda a CELESC, a joia da coroa. A perda do BESC foi questionada pelos governos seguintes, que insistiam em mantê-lo sob seu comando, porém saneado. A incorporação do BESC pelo Banco do Brasil, em 2009, foi uma solução contemporizadora que evitou o fechamento de diversas agências nas pequenas cidades catarinenses.

Quando observamos a política de descentralização posta em marcha pelo governo de Luiz Henrique da Silveira (2003-2010), num primeiro momento nos parece uma ação fundada

no liberalismo federativo, que fragmenta a capacidade de comando do governo central e delega às microrregiões, ao poder local, a capacidade de ditar seus próprios rumos sem a devida articulação com o todo. A descentralização era o fundamento do Plano 15 (2003-2006). Porém, se olharmos sob outro ângulo, a descentralização também pode ser entendida como a aproximação do estado com a comunidade, portanto, mais estado, ou seja, surpreendentemente antiliberal. Assim foi a Reforma Administrativa de 2003 a 2005, aprovada pela Lei Complementar nº 243, de 30 de janeiro, e pela Lei Complementar nº 284, de 28 de fevereiro, respectivamente.

Esse conservadorismo econômico em determinados momentos assumiu afeições desenvolvimentistas, porém sem perder seu caráter conservador e plutocrático. Foi assim na criação da EPAGRI, na preservação da CELESC e da CASAN e na criação da SCGÁS. A retomada do desenvolvimento no Brasil, pós-2003, nos governos de Luiz Inácio Lula da Silva e Dilma Rousseff (2003-2015), rebateu em Santa Catarina em algumas frentes assumidas por Luiz Henrique e Raimundo Colombo (2011-2018) com a criação da SC Parceiras (Lei Estadual nº 13.335, de 28 de fevereiro de 2005), uma empresa responsável pela condução das parcerias público-privadas na área de infraestrutura. Em 2012, a SC Parceiras assumiu a administração do porto de Imbituba. Durante a execução do Programa de Aceleração do Crescimento II (2011-2015), o governo catarinense aderiu à proposta advinda de Brasília e lançou, em parceria com o governo federal, o Pacto por Santa Catarina. O Pacto retomou os fundamentos dos planos desenvolvimentistas com metas e previsão orçamentária, fortalecendo a o papel do estado na condução e orientação do crescimento, seja por meio das estatais ou do fomento. Repôs na agenda a tríade da política de desenvolvimento: planejamento, ação estatal e fomento.

3. Considerações finais

Na trajetória da formação do sistema estatal catarinense, de 1918 a 2018, ou seja, 100 anos, temos uma longa permanência: o alargamento das funções do estado e o caráter conservador da política de desenvolvimento. Esse alargamento faz parte do processo civilizatório que cada vez mais institucionaliza os indivíduos, a sociedade e a economia. Na permanência encontraremos momentos em que a intervenção do estado na economia ocorreu de forma não planejada e titubeante, entre 1918 e 1948, ou momentos em que o estado atuou propositalmente com agente econômico politizando as relações econômicas, a partir de uma estratégia planejada, entre 1961 e 1975. O arrefecimento ocorrido durante o regresso liberal pós-1990, o deslocamento do

comando para as mãos do mercado não restringiu o pacto de poder para criar novas estatais, como a SCGÁS. O retorno do desenvolvimentismo (2003-2015) tardou a chegar a Santa Catarina (pós-2010), e novamente assumiu feições conservadoras. A ampliação das funções econômicas foi retomada com o Pacto por Santa Catarina, com os investimentos da SC Parcerias e a ampliação do crédito liberada pelo BADESC, porém continuaram à margem a participação popular, as políticas sociais emancipatórias e a radicalização da democracia. Essa é a combinação da trajetória do desenvolvimentismo conservador em Santa Catarina: mais economia e o mesmo ao social.

Em cada momento diferenciado, o padrão de crescimento da economia catarinense, centrado no grau de concentração e centralização do capital, combinava com as formas de intervenção do estado e na definição das políticas de desenvolvimento (planejamento, ação estatal e fomento). A disponibilidade das camadas geoeconômicas (sobretudo transporte, energia e comunicações) se adaptava e tencionava o padrão de crescimento vigente. A incompatibilidade entre as camadas geoeconômicas e o padrão de crescimento, causada pelo imobilismo empresarial e as demandas crescentes, travavam o livre desenvolvimento das forças produtivas e exigiam novas formas de intervenção do estado. Nem sempre a intervenção seguiu uma marcha contínua, ora era mais recrudescida (CELESC, PLAMEG, PLAMEG II, BDE, PCD e Reforma Administrativa de 1975), ora mais restringida (Plano SIM, Plano 15 e Reformas Administrativas de 1991 e 1995).

Referências

- DAIN, Sulamis. *Empresa estatal e capitalismo contemporâneo*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.
- ELIAS, Nobert. *O processo civilizador: uma história dos costumes*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, v. 1, 1994.
- GOULARTI FILHO, Alcides. *Formação econômica de Santa Catarina*. Florianópolis: Editora da UFSC, 2016.
- HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultura, 1985. (Os economistas)
- POULANTZAS, Nicos. *O estado, o poder, o socialismo*. Rio de Janeiro: Graal, 1985.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Campinas: Instituto de Economia, 1998.

ÍNDICE DE FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO PARA A AGROPECUÁRIA CATARINENSE 2006-2018

Thiago da Silva Borba
thiago_borba@outlook.com

Arlei Luiz Fachinello
fachinello@hotmail.com

15 de março de 2020

Resumo

Desde 1965 o crédito rural é a principal ferramenta para modernização da agropecuária, pois participou ativamente da modernização da agropecuária. Nos anos 70, a forte atuação do Estado, que contava com o crédito como meio de unir insumos modernos, mecanização e o uso de novas técnicas agrícolas, cumpriu com o objetivo de modernizar a agropecuária brasileira. No entanto, na década de 80 houve uma grande remissão do crédito rural e, conseqüentemente, dos investimentos no setor. Em 1995 com a criação do Pronaf foi iniciada uma nova fase do crédito rural, que dura até os dias de hoje. Nessa fase, o crédito participa de forma ampla e constante na compra de insumos e máquinas para agricultura. Esse trabalho propõe a construção de um índice de Formação Bruta de Capital Fixo para agropecuária catarinense de 2006 a 2018, usando o crédito rural com finalidade para investimento como *proxy* de demanda de capital. A ideia principal é preencher um vácuo de informações sobre os investimentos no setor agropecuário, que é um setor estratégico para o abastecimento da população e para as exportações do Estado de Santa Catarina. O indicador foi criado utilizando o índice Laspeyres de quantidade modificado de base anual. A partir desse índice é possível observar as variações no volume de capital investido em bens imóveis, tratores, máquinas e implementos, animais, matas plantadas, culturas permanentes e novas terras. O índice mostra uma grande variação positiva no volume investido no período, principalmente de tratores, bens imóveis e máquinas e implementos. É possível observar através do índice um aumento expressivo no volume investido após a criação do Programa Mais Alimentos, em 2008 e 2009, e a sua queda durante a crise de 2015.

Palavras-chave: Agropecuária, Formação Bruta de Capital Fixo, Santa Catarina, Crédito rural.

Abstract

Since 1965, rural credit has been the main tool for modernizing agriculture and livestock, as it has actively participated in the modernization of agriculture. In the 1970s, the strong performance of the State, which relied on credit as a means of combining modern inputs, mechanization and the use of new agricultural techniques, fulfilled the objective of modernizing Brazilian agriculture. However, in the 1980s there was a major remission of rural credit and, consequently, of investments in the

sector. In 1995, with the creation of Pronaf, a new phase of rural credit started, which lasts until today. In this phase, credit participates broadly and constantly in the purchase of inputs and machinery for agriculture. This work proposes the construction of an index of Gross Fixed Capital Formation for agriculture in Santa Catarina from 2006 to 2018, using rural credit for investment as a proxy for capital demand. The main idea is to fill a vacuum of information on investments in the agricultural sector, which is a strategic sector for supplying the population and for exports in the State of Santa Catarina. The indicator was created using the Laspeyres index of modified quantity on an annual basis. From this index it is possible to observe variations in the volume of capital invested in real estate, tractors, machines and implements, animals, planted forests, permanent crops and new lands. The Index shows a large positive variation in the volume invested in the period, mainly in tractors, real estate and machinery and implements. It is possible to observe through the index a significant increase in the volume invested after the creation of the *Mais Alimentos* Program, in 2008 and 2009, and its decrease during the 2015 crisis.

Keywords: Agriculture. Gross Fixed Capital Formation. Santa Catarina. Rural credit.

1. Introdução

Até a década de 60, o Brasil contava com uma produtividade agropecuária abaixo da média mundial, principalmente na produção de leguminosas e óleos vegetais (VIEIRA FILHO, 2014, p.404.). Isso acontece por conta da forma que era baseado o crescimento agrícola no país. Segundo Buainain (2014, p.230) a expansão agrícola se dava “pela incorporação de terras virgens e mão-de-obra não qualificada”. Esse tipo de modelo de acumulação foi suportado pela participação do Estado, no sentido de legitimação de posse de terra e integração dessas novas áreas, pelo crescimento populacional e pelo baixo custo de produção (BUAINAIN, 2014, p.231).

Porém, esse sistema de acumulação não conseguiu suportar o rápido crescimento populacional e urbanização da época (SANTANA et al, 2014, p.799.). Santana et al (2014) aponta que as mudanças sociais que ocorreram a partir dos anos 50 colocaram em xeque esse sistema, ao ponto que, ao final dos anos 50 e início dos anos 60 houveram seguidas crises de abastecimentos nas principais cidades do país. O principal problema apontado era o atraso tecnológico da agropecuária brasileira.

Com a crise do sistema agrícola no final dos anos 50 e começo dos anos 60 é iniciada uma estratégia de modernização da agricultura (BUAINAIN, 2014, p.231). Em poucas décadas a lógica de expansão agropecuária no Brasil mudou para mecanização e utilização de novas técnicas agrícolas (BUAINAIN, 2014, p.234). Essa mudança levou a um aumento de produtividade da agropecuária, fazendo com que o Brasil superasse a produtividade mundial, tendo como o ponto de inflexão as décadas de 70 e 80 (VIEIRA FILHO, 2014, p.399).

O marco inicial da estratégia de modernização da agropecuária foi o ano de 1965, com a criação do Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR). Assim, consolidou-se uma política efetiva de crédito rural (RAMOS; MARTHA JUNIOR. 2008 p.14). O SNCR tem seus objetivos definidos pela lei nº 4.829 e são eles;

- i) financiar substancial parcela dos custos operacionais da produção e de comercialização; ii) promover a formação de capital; iii) promover e acelerar a adoção e a difusão de tecnologia moderna; e iv) fortalecer a posição econômica dos pequenos e médios agricultores (ARAÚJO, 2011, p.9)

Segundo Belik (2015 p.9), o SNCR foi o pacote unificador de políticas públicas que visavam à adoção de insumos modernos, mecanização e assistência técnica. O sistema criou um ambiente propício ao desenvolvimento agrícola, que em conjunto com forte intervenção do Estado transformou rapidamente a agropecuária (MATTEI; FOSSA, 2018 p.66).

O período de 1969 a 1979 é considerado por Vieira Filho (2014) o primeiro período de expansão do crédito, de forma que, ao início do período o crédito agrícola somava R\$ 32 bilhões e ao final R\$ 191 bilhões. Esse período, além do sucesso em cumprir com os objetivos da política econômica da época, foi marcado pelo ineficiente uso de recursos e impactos sociais negativos. Um dos motivos foi à concentração do crédito em grandes propriedades, fazendo com que a maior parte dos agricultores do país não tivesse acesso ao crédito (Araújo, 2011, p.13.). Esse fenômeno ficou conhecido como “modernização do latifúndio” (Santana et al, 2014, p.800).

As consequências sociais foram diversas. Mattei e Fossa (2018) apontam para precarização das condições de trabalho rural, êxodo rural descontrolado e forte concentração de terras. A ineficiência do crédito fornecido se dá também pela fungibilidade do crédito, pois o crédito foi oferecido, em grande parte, a produtores agropecuários que já tinham acesso a linhas de crédito (COSTA; LUNDBERG, 2003). Ao invés de complementar os recursos dos agricultores, o crédito barato, em certo grau, acabava os substituindo (Araújo, 2011, p.13.). Também há evidências de que os recursos foram usados para financiar o consumo ao invés de serem utilizados efetivamente para aumentar a oferta de crédito rural (COSTA; LUNDBERG, 2003).

Ao fim da década de 70 os subsídios à agricultura começam a ser questionados por seu papel na pressão inflacionária. Em 1979 há um aumento substancial nas taxas de juros aplicadas aos agricultores e em 1983 por conta da pressão do FMI para controlar a inflação do país, os subsídios à agricultura, que já vinham diminuindo paulatinamente, tiveram de ser reduzidos, sendo completamente eliminados pela CNM no ano de 1984 (FÜRSTENAU, 1987, p.150).

Outra mudança importante no fim da década foi a queda substancial da importância do crédito para investimento. Os subsídios estatais para o crédito dessa finalidade foram completamente eliminados já em 1980, o que causou uma estagnação tecnológica na agropecuária já partir desse ano (FÜRSTENAU, 1987, p.150).

De 1980 a 1996 foi o período de retração do crédito rural (VIEIRA FILHO, 2014, p404). Nesse período o país enfrentava instabilidade política e econômica, o que afetou a política de crédito rural de forma negativa, acarretando uma retração na disponibilidade de crédito. Araújo (2011, p.26) aponta para 2 impactos sobre a oferta de crédito causados pela alta inflação.

- i) [...]redução da *share* de depósitos à vista no volume total do passivo dos bancos; e
- ii) contração/falta de recursos financeiros de fontes governamentais. A indexação (correção monetária) dos valores e dos contratos, em toda a economia, alterou as

preferências das empresas e das famílias, de ativos monetários para ativos não monetários.

Na década de 80 a intervenção estatal na agropecuária, assim como na economia em geral, transacionou de planejada para caótica, nas palavras de Santana et al (2014, p.816): “Deixou-se de lado a execução de medidas guiadas por um sistema de planejamento plurianual e passou-se a desenhar e implementar políticas de forma *ad hoc* em resposta a questões prementes”.

Um dos efeitos da retração da política de crédito foi o sucateamento da frota de tratores. Segundo Araújo (2011, p.45), mesmo que até 1994, o número de tratores por hectare aumentou 5 vezes e a potência média multiplicado em 6, a partir dos anos 80 há um envelhecimento considerável de sua frota.

O crédito rural voltou a crescer após 1996 dando início ao terceiro momento da política de crédito rural, que vai até os dias atuais (VIEIRA FILHO, 2014, p404). Esse momento da política agrícola se diferencia bastante do primeiro, pois ele se baseia na criação do Programa Nacional do Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf).

Criado em 1995 o Pronaf atende os produtores rurais de porte pequeno ou menor, dos quais possuem maior parte da mão de obra familiar e tem como objetivo:

[...] o fortalecimento das atividades desenvolvidas pelo produtor familiar, de forma a integrá-lo à cadeia de agronegócios, proporcionando-lhe aumento de renda e agregando valor ao produto e à propriedade, mediante a modernização do sistema produtivo, valorização do produtor rural e a profissionalização dos produtores familiares. (SILVA FILHO, 2000? s.l).

Daí vem a maior diferença do crédito rural concedido no primeiro e terceiro momento. Enquanto no primeiro momento o crédito subsidiado foi, quase que, exclusivamente a agricultores de grande porte, a política de crédito rural do terceiro momento beneficiou os pequenos e micro agricultores. Segundo Mattei e Fossa (2018) o Pronaf foi um divisor de águas da política de crédito brasileiro, auferindo melhoras nas condições de vida desses agricultores.

O Pronaf, apesar do principal, não foi o único programa de impacto no terceiro momento, segundo Winck e Silva (2019) o Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (Moderfrota) foi um dos grandes responsáveis pela recuperação da demanda e oferta de tratores a partir dos anos 2000.

A nova política foi desenhada de forma que ela fosse financiada por recursos livres e novos financiamentos criados pelos bancos. Dessa forma, o governo federal passaria a apoiar o agricultor familiar (BELIK, 2015 p.9 *apud* Oliveira, 2003, p.9). Seguindo essa lógica o volume de crédito rural voltou a crescer mesmo com subsídios mais modestos (BELIK, 2015 p.9).

Segundo Belik (2015), o desempenho da agropecuária na primeira década dos anos 2000 foi extraordinário, pois seu PIB cresceu 54% de 1999 a 2011. Esse crescimento ocorreu com ganhos de produtividade expressivos, de forma que, a produção das lavouras cresceu duas vezes a mais que a área plantada, 104% contra 43%. Da mesma forma, no período de 2000 a 2016, a produtividade foi responsável por 76,4% do produto, sendo a década de 2000 com o maior crescimento médio anual da produtividade entre todas as outras décadas (GASGUES; BACCHI; BASTOS, 2018, p.4).

Esse aumento de produtividade da agropecuária se deu principalmente por conta do uso de novas tecnologias. Vieira Filho (2014, p.409) argumenta que a agropecuária brasileira é intensiva em tecnologia à medida que “[...] um aumento na renda bruta de 100% pode ser explicado por 68% dos insumos tecnológicos, por 9% da terra e por 23% do trabalho.”.

As três fases da política do crédito rural descritas por Vieira Filho (2014) podem ser observadas no Gráfico 1, assim como seus efeitos nas vendas de máquinas agrícolas. De 1969 a 1979 o crédito cresce rapidamente, mas após 1980 caiu bruscamente até 1996. Após 1996, o crédito volta a crescer paulatinamente em conjunto com a vendas de máquinas agrícolas.

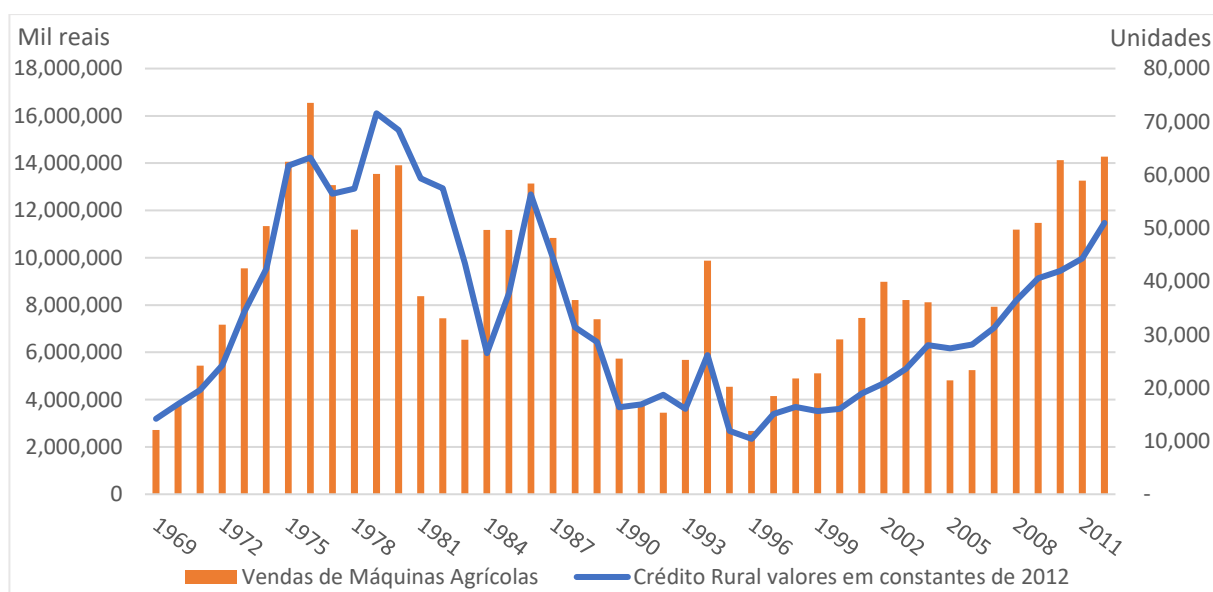


Gráfico 1: Vendas de máquinas agrícolas e crédito rural a valores constantes de 2012, de 1969 a 2012

Fonte: Anuário estatístico do Crédito Rural – Banco Central (2012) e Anfavea (2019). Elaboração própria

Diante da importância do crédito rural como fonte de recursos de investimento, esse trabalho propõe o crédito rural com finalidade para investimento como meio de acompanhar os investimentos nesse setor, criando a partir dele um índice de variação anual dos investimentos em FBCF para Santa Catarina.

O índice de Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) é importante de modo que, através dele é possível entender melhor os fluxos de investimento e a confiança dos investidores no setor da agropecuária. Esse que é um setor essencial, não só para o abastecimento de alimento para a população, mas também para as exportações do país.

Em Santa Catarina, a agropecuária representa cerca de 7% do valor adicionada bruto (IBGE, 2019e) e mais de 70% das exportações do Estado (CERON, 2020). Ainda assim, além do Censo Agropecuário, feito de 10 em 10 anos, não há nenhum indicador que acompanha a estrutura produtiva do setor. O Índice FBCF proposto por esse trabalho tem como objetivo acompanhar os investimentos no setor ao

longo do tempo e, dessa forma, entender melhor como e onde se investe na agropecuária catarinense ao longo do tempo.

O índice de FBCF da agropecuária catarinense pode servir de ferramenta para tomada de decisões em relação ao abastecimento de alimentos, a exemplo das políticas iniciadas na década de 60. Bem como estabelecer expectativas mais precisas sobre a produção de produtos agropecuários e o número de trabalhadores no setor. O índice pode ser usado também para medir a eficácia de programas de incentivo na agropecuária, como o Pronaf.

2. Metodologia

O cálculo da FBCF da agropecuária catarinense é construído a partir da ótica da demanda. Para tal, é feita a evolução dos dados de investimentos dos agropecuaristas obtidos na Tabela 830 do Censo Agropecuário 2006. Esses dados separam os investimentos dentro dos estabelecimentos agropecuários nas seguintes categorias: Terras adquiridas; Bens imóveis (prédio, instalações e benfeitorias); Novas culturas permanentes; Novas matas plantadas; Novas pastagens; Máquinas e implementos; Tratores; Veículos e Compra de animais para reprodução e/ou trabalho).

A evolução dos dados de investimento do Censo Agropecuário de 2006 foi feita a partir das informações sobre o crédito agrícola para investimento do Banco Central do Brasil (BACEN), isso para todas as categorias de investimento agropecuárias lá apresentadas. Por sua vez, os dados de crédito rural do BACEN tiveram que ser organizados para que eles pudessem representar os dados obtidos no Censo Agropecuário de 2006.

Essa categorização foi feita a partir das modalidades obtidas nas tabelas do Anuário do Crédito Rural, que vai de 2002 a 2012. A partir de 2013 foi feito o enquadramento dos produtos baseados nas categorias que estes eram representados. No entanto, estas modalidades não representavam adequadamente os dados do Censo.

Para melhor representação, por elaboração própria, foram criadas modalidades que enquadrassem os produtos da mesma forma do Censo Agropecuário, e pudessem ser utilizadas para a evolução dos mesmos.

O uso do crédito para investimento é justificável, pois sua definição se encaixa no que é considerado FBCF. Para o Ministério da Fazenda (2020, *s.l.*), o crédito com finalidade de investimento é aquele “destinado a inversões em bens e serviços cuja utilização ocorra no curso de vários períodos”.

A partir desses dados foi aplicado um índice Laspeyres de quantidade modificado de base móvel para medir a variação da FBCF. O índice Laspeyres é um índice que visa obter a média aritmética ponderada da variação de cada item. Esse método tem como objetivo captar a importância dos itens no índice. Quanto maior seu valor relativo, maior o impacto dele no número índice (FEIJÓ et al, 2004, p.211).

O cálculo do índice Laspeyres modificado, utiliza o peso do período imediatamente anterior (período t-1) como referência da ponderação. O índice de quantidade é dado pela seguinte fórmula:

$$L_{t-1,t}^q = \frac{\sum_{i=1}^n p_i^{t-1} q_i^t}{\sum_{i=1}^n p_i^{t-1} q_i^{t-1}}$$

p_0^i – Preço do item i, no período 0

p_t^i – Preço do item i, no período t

q_0^i – Quantidade do item i, no período 0

q_t^i – Quantidade do item i, no período t

Vale notar que o índice Laspeyres é mais bem descrito por uma série de volume do que uma série a preços constante (ONU, 2008, p.296).

Em razão de obter um índice Laspeyres de quantidade, cada categoria e item foram deflacionadas por um índice de preços que os representasse de forma adequada. Esses preços foram obtidos de diversas fontes, como exposto na Tabela 1.

CATEGORIA	DEFLATOR
Terras adquiridas	Preços de terra Epagri
Bens imóveis	INCC, FGV
Novas pastagens	IPA-DI agropecuária, FGV
Novas matas plantadas	Preço implícito, IBGE
Novas culturas permanentes	Preço implícito, IBGE
Veículos, tratores, máquinas e implementos	Até 2009 IPA-DI indústria da FGV, depois IPP, IBGE
Compra de animais para reprodução e/ou trabalho	Preços Cepea

Tabela 1: Categorias de Bens de capital e seus respectivos deflatores

Fonte: elaboração própria

A razão de usar o crédito para investimento para estimar a FBCF vem da grande participação do mesmo nas vendas de máquinas e equipamentos para agropecuária. O crédito rural com finalidade para investimento em Máquinas e Equipamentos (tratores, máquinas e implementos) tem uma relação estreita com as vendas de máquinas e equipamentos para agropecuária, de fato, o coeficiente de correlação entre as duas variáveis é de 94%. Ou seja, as vendas podem ser explicadas quase que inteiramente pelo crédito. Esse movimento pode ser observado no Gráfico 2. A hipótese é que os investimentos variam da mesma forma que o crédito com finalidade para investimento.

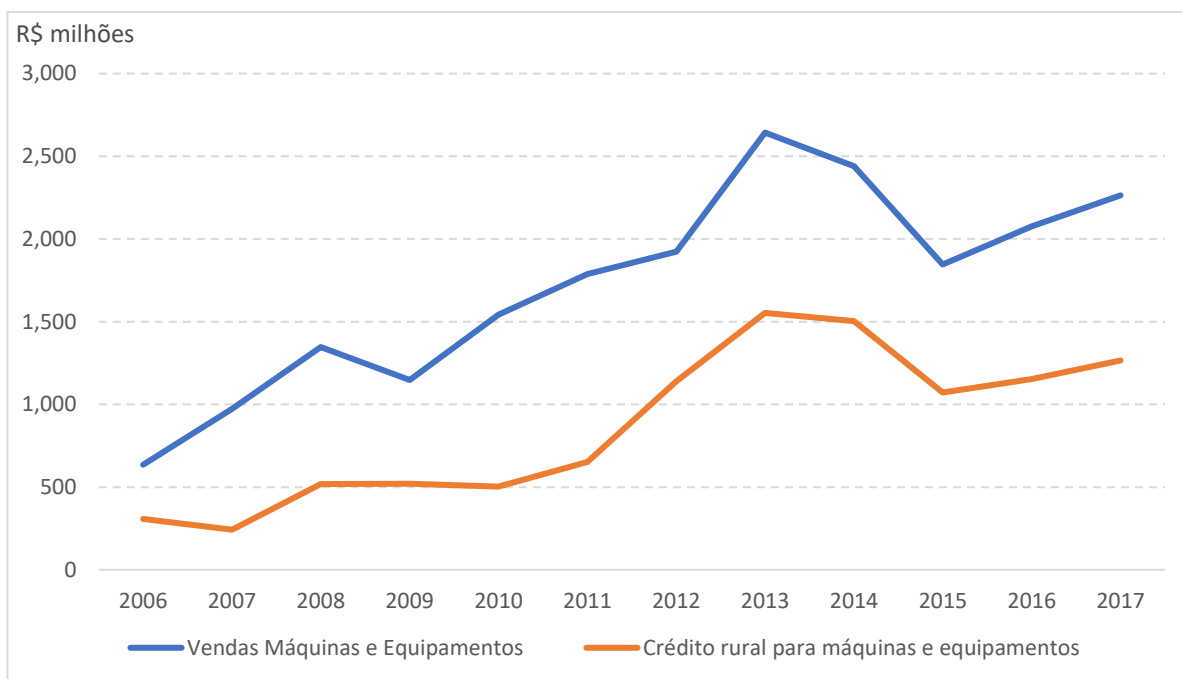


Gráfico 2: Valor de venda de máquinas e equipamentos para agropecuária e crédito rural com finalidade para compra de máquinas e equipamentos de 2006 a 2017.

Fonte: PIA produção - IBGE (2019) e Matriz de dados do Crédito Rural – Banco Central (2019). Elaboração própria.

Os itens que abordam Veículos, que constam na tabela 830 do Censo agropecuário de 2006 foram excluídos da análise por conta da mudança estrutural na oferta de crédito para os produtos que o compõe, no período de 2008 a 2010. Isso aconteceu, pois a partir de 2009 foi liberado o financiamento de veículos pelo Pronaf através do programa Mais Alimentos, (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2009, p.2), fazendo com que o crédito para essa categoria saltar de R\$5 milhões em 2006 para R\$254 milhões em 2014, ou seja, um aumento de 5100% (BACEN, 2019).

Esse movimento aconteceu, pois, a partir de 2009 uma maior parte do valor investido em caminhões foi financiado com crédito. Esse tipo de movimento causa distorções no índice. Como, nesse caso, a distorção era elevada, optou-se por retirar o item.

3. Índice de FBCF para a agropecuária catarinense

O Gráfico 3 mostra a evolução do valor nominal estimado dos investimentos na agropecuária de SC, partindo dos dados do Censo agropecuário de 2006. Nele é possível observar o papel de cada categoria na FBCF da agropecuária catarinense e sua evolução ao longo do tempo. É possível observar que a maior parte dos investimentos foram em Bens imóveis (prédios, instalações e benfeitorias),

seguido de Tratores e Máquinas e implementos. Os demais itens obtiveram consideravelmente menos investimentos. Apesar da participação dos demais itens ter sido alta em 2006, nos anos seguintes eles perdem espaço para os três principais itens.

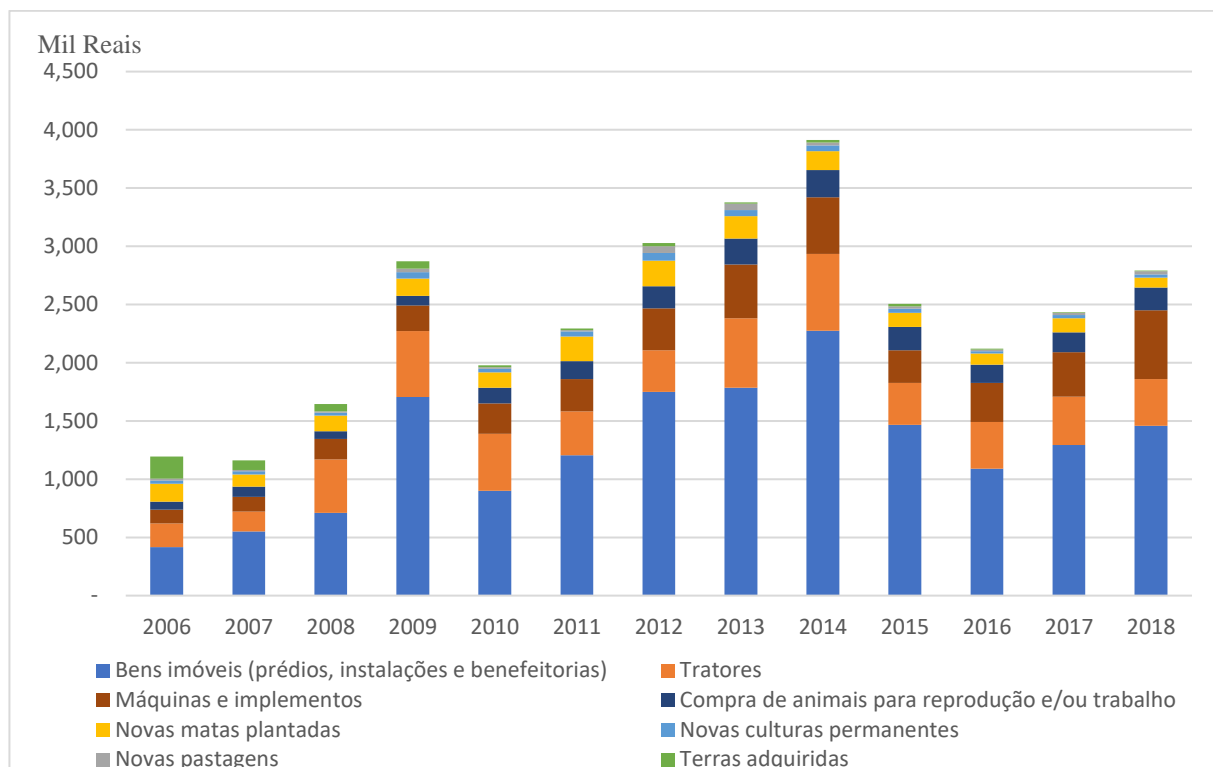


Gráfico 3: Valor estimado dos investimentos na agropecuária catarinense de 2006 a 2018 a preços constantes de 2006.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados estimados pelo autor.

Em 2008 e 2009, durante a crise internacional, o volume investido em Bens imóveis e Tratores dispara. Esse é o resultado da criação do Programa Mais Alimentos para financiar pequenos e médios agricultores, elevando assim a demanda por tratores e máquinas agrícolas (MARQUES, 2013 p.32). Segundos os dados da ANFAVEA (2019), de 2007 para 2008 as vendas de máquinas agrícolas, incluindo tratores, saltou de 31.300 unidades para 43.414 unidades vendidas em todo território nacional. O pico do volume investido mostrado no Gráfico 7, foi em 2014. Nesse ano, o número de unidades de máquinas agrícolas vendidas foi 64.595 (ANFAVEA, 2019).

A variação anual do índice de FBCF da agropecuária catarinense é apresentado no Gráfico 4. Ele mostra a variação anual do volume de capital investido, ou seja, o volume de capital acrescentado ao estoque da agropecuária catarinense em relação ao ano anterior. Ele é um indicador que pode ser utilizado para refletir as expectativas sobre setor, bem como para avaliar o impacto de políticas públicas voltadas ao setor agropecuário.

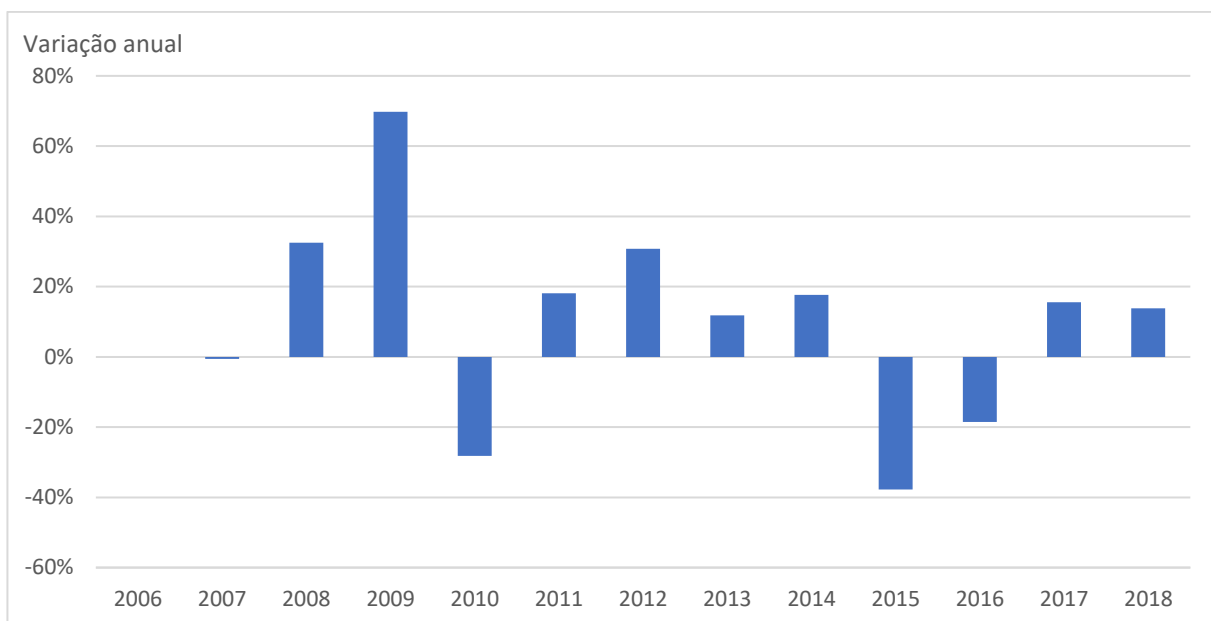


Gráfico 4: Variação do índice de volume da Formação Bruta de Capital Fixo da agropecuária catarinense de 2006 a 2018.

Fonte: elaboração própria a partir dos dados do IBGE (2006) e Banco Central (2019).

Em 2010 houve uma queda de 28% no volume investido em relação a 2009. A partir de 2011, as expectativas voltam a ser otimistas, pois a cada ano se investiu consideravelmente mais que no ano anterior, isso até 2014. Em 2015, o volume investido caiu 40% em relação a 2014 e caiu mais 20% em 2016, mostrando, nesses dois anos, o pessimismo no setor, muito provavelmente causado pela crise política financeira. O volume investido volta a subir em 2017, simbolizando a volta do otimismo no setor.

O interessante de fazer um índice de FBCF usando o crédito rural com finalidade para investimento como *proxy* para a demanda de capital é ter acesso a mais detalhes sobre a composição do capital investido. Ao decompor o índice FBCF para Santa Catarina é possível analisar o quanto cada item participou no volume de capital investido na agropecuária em determinado período. Isso é importante para entender melhor a estrutura do volume investido no setor, e dessa forma, observar o tipo de capital que está sendo demandado.

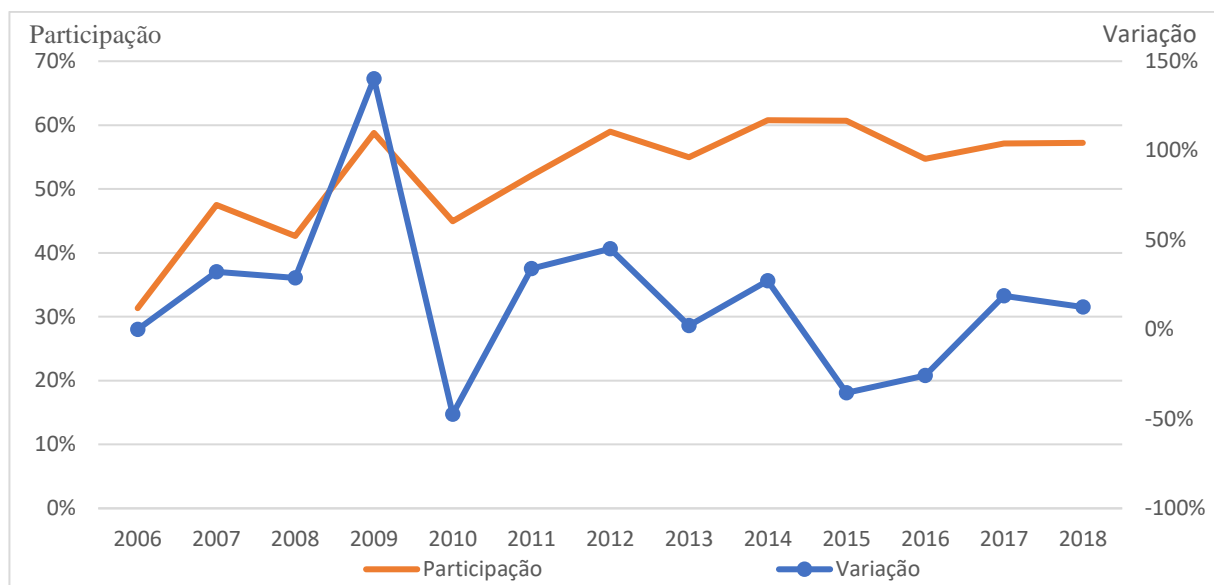


Gráfico 5: Variação do volume e participação no índice FBCF do item Bens imóveis, de 2006 a 2018.

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados estimados pelo autor.

É possível observar no Gráfico 5 que o investimento em Bens imóveis tem uma grande participação na FBCF da agropecuária catarinense, chegando a apresentar 60% do volume de capital investido. No ano de 2009 houve um aumento de mais de 80% no volume investido em Bens imóveis, significando que, em 2009 se investiu em Bens imóveis foi quase o investido em 2008. Em seguida, em 2010, os investimentos nesse item caíram 50% em relação a 2009, fazendo com que sua participação caísse para 45% de todo volume investido no ano. A sua participação voltou a crescer nos anos seguintes alcançando 60% em 2014.

O Gráfico 6 mostra o volume investido no item Tratores e Máquinas e implementos. Em 2008 o volume investido em tratores aumentou 171% em relação a 2007, fazendo com que sua participação subisse para 27% do volume total investido naquele ano. Segundo a Matriz de Dados do BACEN, de 2007 a 2008 o crédito fornecido para os produtos que integram o item Tratores, em Santa Catarina, saltou de R\$ 104 milhões para R\$ 318 milhões. Esse aumento no volume de crédito investido e, consequentemente, no volume de tratores, mostra o impacto positivo que o programa Mais Alimentos auferiu na modernização da agropecuária catarinense.

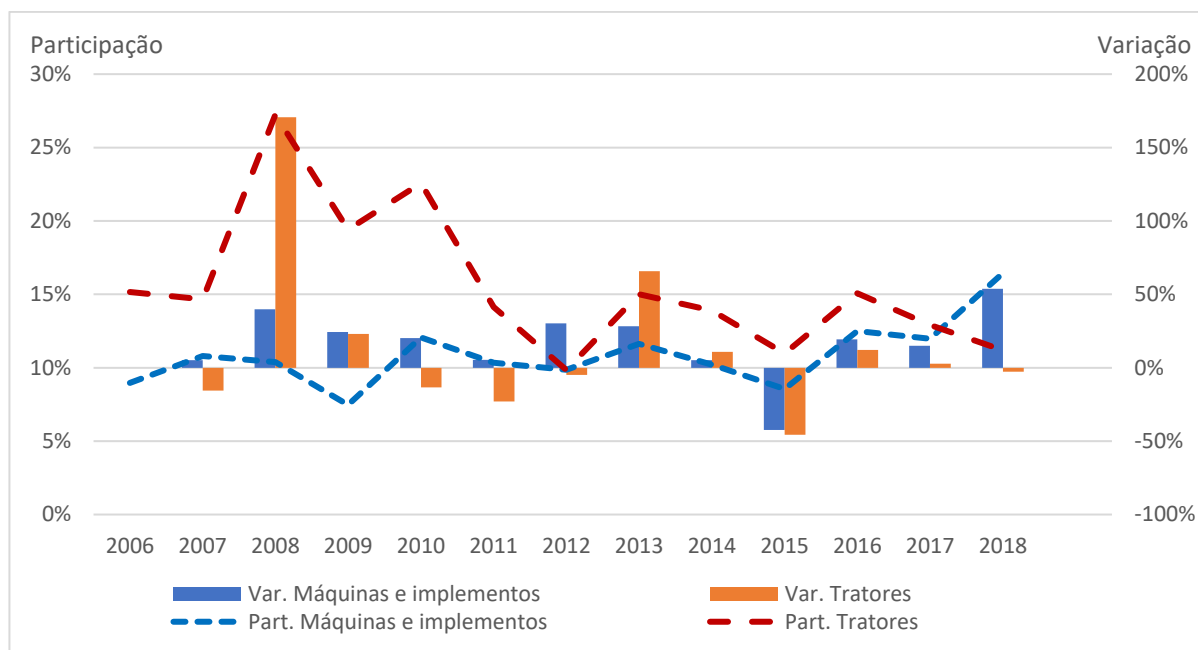


Gráfico 6: Variação do volume e participação no índice FBCF do item Bens imóveis, de 2006 a 2018

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados estimados pelo autor

O item Máquina e implementos não teve variações tão extremas quanto Tratores, no entanto, logrou repetitivas variações positivas ao longo do tempo, e foi também, o item que se recuperou mais rápido da crise de 2015, voltando a crescer já em 2016, ultrapassando Tratores em participação em 2018.

O resultado dos investimentos nos componentes dos itens Tratores e Máquinas e implementos é visível no Censo Agropecuário 2017 do IBGE, mostrados na Tabela 2. Os dados revelam um massivo aumento dos produtos que compõem os produtos desses itens. O número de tratores aumentou em 51 mil unidades, quase dobrando seu número em relação a 2006. É possível ver também, um aumento expressivo em Adubadeiras e/ou distribuidoras de calcário, produto que integra Máquinas e implementos. Esse produto, assim como os tratores, quase dobrou em número, possuindo 12.100 unidades a mais que em 2006.

Tratores, caminhões, implementos e máquinas	2006	2017
Tratores total	57.249	108.375
Tratores < 100 cv	51.612	98.132
Tratores > 100 cv	7.774	10.243
Semeadeiras/plantadeiras*	34.107	32.551
Colheitadeiras*	8.539	11.147
Adubadeiras e/ou distribuidoras de calcário*	12.441	24.541

*Máquinas e implementos

Tabela 2: Número de tratores, caminhões, implementos e máquinas existentes nos estabelecimentos agropecuários em Santa Catarina, nos anos de 2006 e 2017.

Fonte: Censo agropecuário – IBGE (2017). *Elaboração própria*

Os itens restantes: Novas matas plantadas; Novas pastagens; Terras adquiridas; Novas culturas permanentes; e Compra de animais para reprodução e/ou trabalho têm uma dimensão menor na FBCF da agropecuária de Santa Catarina. Como é possível ver no Gráfico 6, apesar de que em 2006 a soma e todos esses itens obteve uma participação de 34% no total do volume investido, a participação deles caiu nos anos seguintes e já em 2009, foi de apenas 15%. Em 2010 a participação desses componentes sobe para 24%, por conta da queda dos itens tratores e bens imóveis.

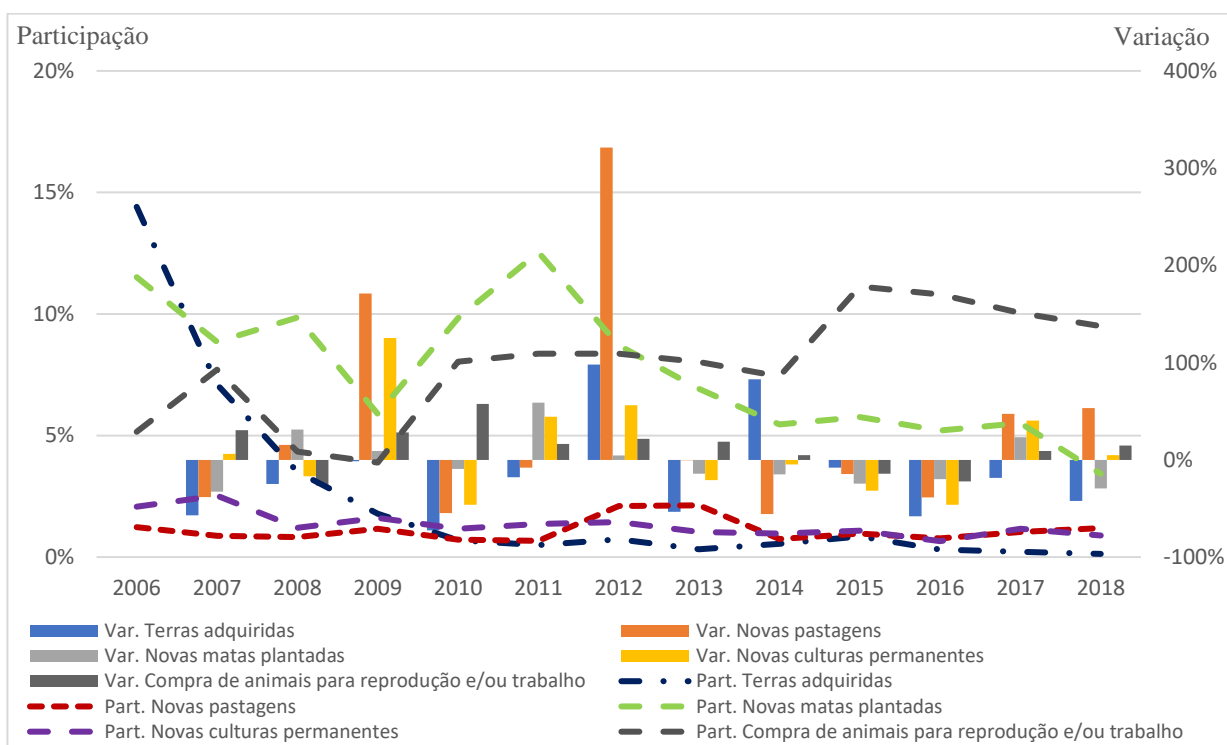


Gráfico 6: Variação do volume investido e participação no índice FBCF das categorias; Novas terras adquiridas, Novas pastagens, Novas matas plantadas, Novas culturas permanentes e Compra de animais para reprodução e/ou trabalho de 2006 a 2018.

Fonte: elaboração própria a partir dos dados estimados pelo autor.

Os itens que mais se destacam são Compra de animais para reprodução e/ou trabalho e Novas matas plantadas. Esses mantêm uma participação média em torno de 8% cada no volume total investido. No item Compra de animais para reprodução e/ou trabalho houve alguns anos em que a sua variação positiva se destaca. Em 2010, por exemplo, o volume investido em animais foi 57% maior que em 2009, seguindo na contramão do que aconteceu com os demais investimentos no setor, naquele ano. No item Matas plantadas ficou em destaque o volume investido em 2011, quando ele foi 59% maior que em 2010.

Os demais itens possuem uma participação pequena e mesmo quando sofrem variações positivas, não há um impacto significativo na composição do volume investido. No item Terras adquiridas, o que chama atenção é a redução em sua participação. Ela inicia o período em 14% e termina menor que 1%. Nos itens Novas pastagens e Novas culturas permanentes chama atenção os investimentos feitos em 2009 e 2012, que fizeram a variação do volume investido nesses itens disparar. A variação desses itens, em 2009, por exemplo, foi de 171% e 221% para Novas pastagens e Novas culturas permanentes, respectivamente.

Apesar do volume investido na agropecuária catarinense, não houve resposta semelhante em sua produção. Isso se assemelha ao ocorrido nos anos 60 e 70 quando houve um investimento massivo na agropecuária e a resposta na produção não ocorreu de imediato. No entanto, durante a retração dos investimentos que ocorreu na década de 80, a produção continuou crescendo. Segundo Araújo (2011), o crescimento contínuo da produção nos anos 80 foi fruto dos pesados investimentos na agropecuária nas décadas passadas.

No gráfico 7 é possível observar que o VAB da agropecuária catarinense não varia de forma semelhante ao seu índice de FBCF. O coeficiente de correlação entre as duas variáveis é de 22%.

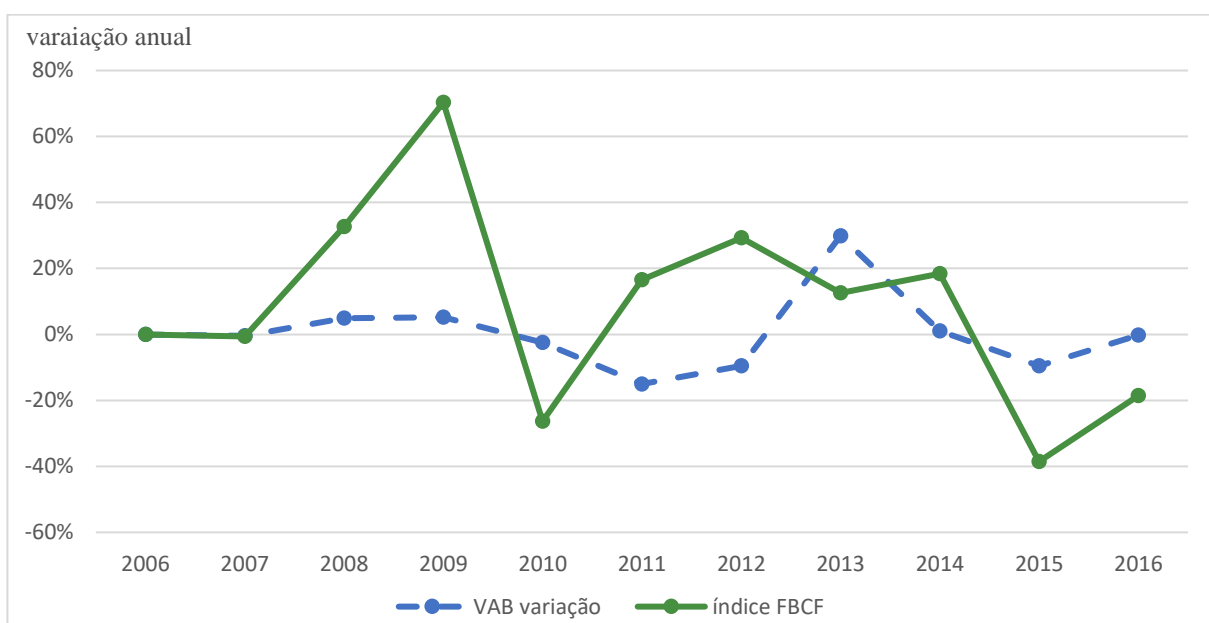


Gráfico 7: Índice de investimentos na agropecuária e variação do VAB a preços constante, em Santa Catarina de 2006 a 2016.

Fonte: Pesquisa Municipal – IBGE (2017), e Banco Central (2019), elaboração própria

Apesar dos efeitos dos investimentos na agropecuária catarinense não terem um impacto claro na produção agropecuária do Estado, é possível observar um aumento nos indicadores de produtividade mostrados no Gráfico 8. Eles cresceram para muitos dos produtos da agropecuária catarinense; o peso por abate dos animais, a quantidade produzida dos alimentos pela área plantada, e a quantidade de leite por vaca ordenhada, todos tiveram tendência positiva no período.

Não foi só o aumento no volume investido em Bens imóveis, Veículos, Tratores e Máquinas e implementos que causaram isso. Esse aumento geral da produtividade está ligado também ao uso de insumos mais modernos. Os investimentos em P&D para elaboração de novos insumos e a melhor

combinação de fatores de produção são uns dos principais fatores para o aumento da produtividade no setor (Belik, 2015 p.34).

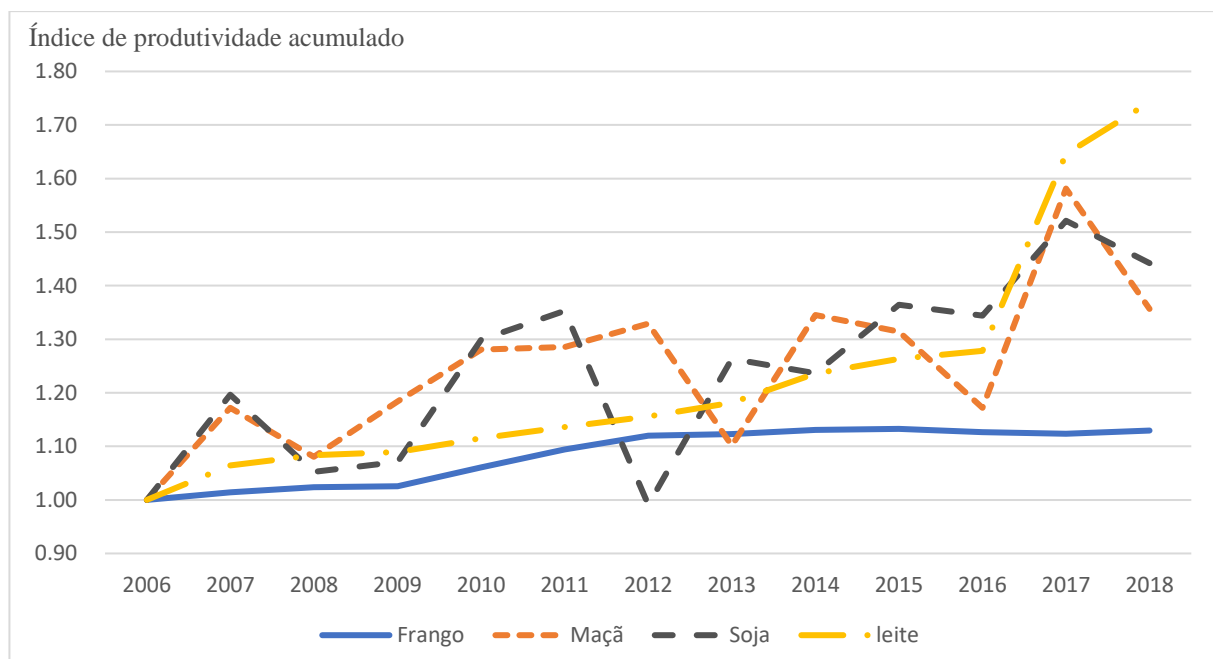


Gráfico 8: Índice acumulado de produtividade da produção de leite, soja, maçã e Frango em Santa Catarina

Fonte: Pesquisa Trimestral do Abate de Animais, PAM e PPM – IBGE (2019), elaboração própria.

4. Considerações Finais

O Crédito Rural teve um papel central na FBCF da agropecuária a partir da década de 1960. Através de crédito altamente subsidiado a agropecuária sofreu uma grande mudança em sua estrutura produtiva, passando de um setor atrasado e improdutivo para uma das agropecuárias mais produtivas do mundo. E o que era um setor intensivo em terra e trabalho passou a ser intensivo em Capital.

Da mesma forma que a abundância de crédito barato levou a grandes investimentos em capital na agropecuária, sua falta causou estagnação. Sem o crédito subsidiado para financiar os investimentos na agropecuária, embora a produção continuasse aumentando, sua frota de tratores diminuiu e envelheceu ao longo da década perdida.

Em 1995 voltaram os esforços para modernizar a agropecuária, novamente via crédito rural. Com a criação do Pronaf, passou-se a fornecer crédito de forma mais efetiva, sem a necessidade de subsídios tão altos e para o produtor que realmente precisa. O crédito rural voltou a subir, assim como as vendas de tratores e produção de máquinas para a agricultura.

Santa Catarina é um dos estados que mais se beneficiou do crédito rural fornecido pelo Pronaf. A participação do crédito rural no VAB da agropecuária catarinense é elevada, chegando a atingir um pico de 88% em 2012. Isso evidencia o papel central do crédito na produção agropecuária de

Santa Catarina, o que dá margem para uma tentativa de medir os investimentos no setor através do crédito rural para investimento.

Através do crédito rural com finalidade para investimento foi montado um Índice Laspeyres de quantidade com base móvel para calcular a variação da FBCF da agropecuária catarinense. Uma vantagem desse método é criar um índice que engloba os itens demandados especificamente para a agropecuária, a exemplo de investimentos em construção civil dentro de estabelecimentos agropecuários. Outra grande vantagem desse método é dispensar o uso de TRUs. Esse ponto é bem importante, pois são poucos os Estados que possuem esse recurso.

É possível observar no índice de FBCF da agropecuária catarinense, recorrentes aumentos no volume de capital investido, principalmente em Tratores, Máquinas e implementos e Bens imóveis. Assim como, os efeitos de alguns acontecimentos marcantes no volume de investimento da agropecuária. O primeiro é a criação do programa Mais Alimentos em 2008. Após a criação do programa o volume de capital investido sofre uma grande variação positiva, principalmente em Tratores e Bens imóveis. O segundo acontecimento é a crise de 2015, essa teve efeitos extremamente negativos no volume investido, fazendo com que ele caísse 38% em relação a 2014. Também é possível observar que a agropecuária volta a ter sinais de otimismo já em 2017.

O resultado do aumento recorrente no volume de capital investido na agropecuária catarinense pode ser visto, em parte, nos dados do Censo Agropecuário de 2017 do IBGE. Eles mostram um grande aumento no número de tratores e máquinas e implementos. Os tratores, por exemplo, quase dobram em relação aos dados obtidos no Censo de 2006. O efeito desse aumento recorrente no volume de capital investido, também pode ser visto na produtividade da agropecuária catarinense

O Índice de FBCF para a agropecuária catarinense construído nesse trabalho se mostra uma boa alternativa para analisar variações do volume de investimento do setor. Por conta da forma que é obtido os dados para confeccionar o Índice, é possível fazê-lo não só para Santa Catarina, mas também para outros Estados. Dessa forma, seria possível comparar o desempenho do volume de capital investido entre eles, idealmente entre os que possuem estrutura de crédito rural parecida.

O que pode afetar o desempenho do Índice é a mudança da participação do crédito em determinado produto. Esse tipo de mudança faz com que o valor do produto seja superestimado ou subestimado. Isso aconteceu com o item Veículos, pois em 2009 foi aberta uma linha de crédito rural para compra de caminhões, mudando a estrutura do crédito para esse produto e causando grandes distorções no Índice. Por conta disso, o item foi removido da análise.

Referências

ANFAVEA - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. **Séries mensais, a partir de janeiro/1960, de máquinas agrícolas e rodoviárias por segmento (tratores de rodas, tratores de esteiras, cultivadores motorizados (até 2016), colheitadeiras de grãos, colhedoras de cana, retroescavadeiras) de produção; vendas internas no atacado de nacionais, importados e total; exportações em unidades.** ANFAVEA, 2019. Disponível em: <<http://www.anfavea.com.br/estatisticas.html>> Acesso em: 11/10/2019

ARAÚJO, P. F. C. **Política de crédito rural:** reflexões sobre a experiência brasileira. Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 2011. Disponível em:

<http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=9737> Acesso em: 10/12/2019

BACEN. **Anuário Estatístico do Crédito Rural**. Brasília, DF, 2019. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/anuario_estat_credrural>. Acesso em: 10/08/2019

BELIK, Walter. **O financiamento da agropecuária brasileira no período recente**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2015. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3407/1/td_2028.pdf> Acesso em: 13/11/2019

BUAINAIN, A M. Alguns condicionantes do novo padrão de acumulação da agricultura brasileira. O **mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola** / Antônio Márcio Buainain, Eliseu Alves, José Maria da Silveira, Zander Navarro, editores técnicos. – Brasília, DF: Embrapa, 2014. p.211 - 240. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/994073/o-mundo-rural-no-brasil-do-seculo-21-a-formacao-de-um-novo-padrao-agrario-e-agricola>> Acesso em: 20/10/2019

CERON, Ana. **Agronegócio catarinense bate recordes nas exportações em 2019**. Secretaria de Estado da Agricultura, da Pesca e do Desenvolvimento Rural, 2020. Disponível em: <<http://www.agricultura.sc.gov.br/index.php/noticias/1090-agronegocio-catarinense-bate-recordes-nas-exportacoes-em-2019>> Acesso em: 10/02/2020

COSTA, Ana; LUNDBERG, Eduardo. **Direcionamentos do crédito no Brasil: uma avaliação da aplicação obrigatória em crédito rural e habitacional**. Brasília, Banco Central do Brasil (BACEN) 2004?. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/Pec/SemEcoBanCred2004/Port/paperV.pdf>> Acesso em: 21/12/2019

FEIJÓ, C. A.; RAMOS, R. L. O.; LIMA, F. C. G. de C.; FILHO, N. H. B.; PALIS, R. **Contabilidade Social: A nova referência das Contas Nacionais do Brasil**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

FÜRSTENAU, V. A política de crédito rural na economia brasileira após 1960. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.8, n. 1, p.139 -154, 1987. Disponível em: <<https://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/download/1075/1416>>. Acesso em: 04/01/2020

GASQUES J. G.; BACCHI M. R. P.; BATOS E. T. **Carta de conjuntura** número 38 – 1º trimestre de 2018. Nota técnica IV, Crescimento e Produtividade da Agricultura Brasileira de 1975 a 2016. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), 2018. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8326/1/cc38_nt_crescimento_e_producao_da_agricultura_brasileira_1975_a_2016.pdf> Acesso em: 7/10/2019

MARQUES, Nicole. **Financiamento para aquisição de máquinas agrícolas e seus impactos sobre a indústria brasileira**. Porto Alegre, Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS), 2013. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/78384/000899509.pdf?sequence=1>> Acesso em: 01/02/2020

MATTEI, Lauro; FOSSA, Juliano. **A Evolução do Crédito Rural no Estado de Santa Catarina entre 2007 e 2016**. Revista Grifos. 26. 65., Chapeco, SC, 2008. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/323107606_A_evolucao_do_credito_rural_no_estado_de_santa_catarina_entre_2007_e_2016>. Acesso em: 18/11/2019

MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Votos Agrícolas, CMN 26.10.2019**. Brasília-DF, Secretaria de Política Econômica, 2009. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/noticias/2010/novembro/votos_agricolas_cmn_261109.pdf> Acesso em: 10/02/2020

_____. **CRÉDITO RURAL**. Ministério da Fazenda, 2020. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/assuntos/politica-agricola-e-meio-ambiente/atuacao-spe/credito-rural>>. Acesso em: 02/01/2020

ONU (2009) **System of National Accounts** 2008 New York. Disponível em: <<https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>>. Acesso em 13/12/2019

SANTANA, C. A. M. et al. Política agrícola: Avanços e retrocessos ao longo de uma trajetória positiva. 2014. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola /** Antônio Márcio Buainain, Eliseu Alves, José Maria da Silveira, Zander Navarro, editores técnicos. – Brasília, DF: Embrapa, 2014. p.795 – 825. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/994073/o-mundo-rural-no-brasil-do-seculo-21-a-formacao-de-um-novo-padrao-agrario-e-agricola>>. Acesso em: 20/10/2019

SILVA FILHO, José. **Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura familiar – Pronaf**. Comissão Executiva da Lavoura Cacueira – CEPLAC, 2000?. Disponível em: <<http://www.ceplac.gov.br/radar/Artigos/artigo26.htm>> Acesso em: 19/11/2019

SILVA, Bruna Antunes da; WINCK, César Augustus. Evolução da quantidade de máquinas e implementos agrícolas nas propriedades rurais brasileiras (1960-2017). **Revista Visão: Gestão Organizacional**, Caçador, SC, Brasil, p. 174-188, jun. 2019. ISSN 2238-9636. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.33362/visao.v8i1.1934>>. Acesso em: 29/09/2019

VIEIRA FILHO, J. E. R. Transformação histórica e padrões tecnológicos da agricultura brasileira. **O mundo rural no Brasil do século 21: a formação de um novo padrão agrário e agrícola /** Antônio Márcio Buainain, Eliseu Alves, José Maria da Silveira, Zander Navarro, editores técnicos. – Brasília, DF: Embrapa, 2014. p.395 - 422. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/busca-de-publicacoes/-/publicacao/994073/o-mundo-rural-no-brasil-do-seculo-21-a-formacao-de-um-novo-padrao-agrario-e-agricola>> Acesso em: 20/10/2019.

O LEVIATÃ SOB ATAQUE: CONSIDERAÇÕES SOBRE O PENSAMENTO ANTIESTATAL

Ricardo Luiz Chagas Amorim; UFABC; ricardo.amorim@ufabc.edu.br

Área Temática: 2. Gestão e economia do setor público

Resumo

O papel do Estado na economia brasileira sempre foi tema de intensos debates e poucas convergências. Para alguns, geralmente economistas neoliberais e empresários, o ente público, ou mais especificamente, o Governo Federal, está na raiz das instabilidades que provocam queda na produção, no investimento e piora nas expectativas. Para outros economistas, os heterodoxos de diversos matizes, e a maioria dos cientistas sociais, a história ensina que não há um exemplo de país que tenha alcançado o desenvolvimento sem um Estado forte, robusto e planejador. Este trabalho questiona a opinião que culpa o Estado pelos problemas econômicos e, para isso, primeiro, aponta para as transformações que a relação entre ele e a sociedade sofreu no pós-guerra e, depois, questiona o poder explicativo das análises neoliberais que insistem em trabalhar sobre modelos a-históricos. Para dar conta do problema proposto, o texto, inicialmente, apresenta o Estado como um ator social para, logo depois, discutir a aposta antiestatal capitaneada pelo pensamento neoliberal. Em seguida, a partir de números sobre a economia mundial e brasileira, tenta demonstrar que é difícil argumentar sobre o Estado sem utilizar a perspectiva histórica. Na terceira seção, sistematiza as evidências apresentadas nas seções anteriores, destacando elementos que ajudam a problematizar o Estado e o poder explicativo do pensamento neoliberal. Na quarta, avalia a interpretação proposta pelo pensamento antiestatal, assim como sua sustentação frente aos fatos e dados expostos nas seções anteriores. Por fim, na quinta seção, são apresentados alguns comentários finais e propostas novas questões com olhos em investigações futuras.

Palavras chave: Estado, pensamento antiestatal, *mainstream* econômico, história.

INTRODUÇÃO

O debate a respeito do desempenho da economia brasileira expõe, hoje, como poucas vezes, a polarização dos economistas entorno de questões fundamentais. Por exemplo, para alguns analistas, o Estado, ou mais especificamente, o Governo Federal, está na raiz da queda na produção, do investimento e na piora nas expectativas. Este grupo, geralmente composto por economistas neoliberais e empresários, defende, então, que seja alterada a forma como o Governo atua e, de preferência, que se reduzam suas intervenções, seus gastos e sejam alteradas suas prioridades. Do outro lado, economistas heterodoxos de diferentes matizes e outros cientistas sociais chamam a atenção para a história e afirmam que não há um exemplo de país que alcançou o desenvolvimento sem um Estado forte, robusto e planejador.

Este trabalho questiona a primeira opinião, representada aqui, pela escola econômica neoliberal e suas teses antiestatais. O texto aponta para as transformações que a relação entre Estado e sociedade sofreu no pós-guerra e questiona o poder explicativo das análises neoliberais que insistem em trabalhar sobre modelos a-históricos. Ou seja, o texto pergunta se a teoria neoliberal, ao relacionar Estado e economia através de modelos que ignoram a dimensão histórico-política, é capaz de enfrentar os desafios da contemporaneidade, postos aos países. A hipótese defendida no capítulo nega tal capacidade e reafirma a impossibilidade de ausência do Estado na construção do progresso material e social das nações.

A razão para questionar o pensamento antiestatal ergue-se do engano comum de culpar o poder público por todos os infortúnios da economia brasileira. Além da necessária (mas rara) pergunta – a quem interessa determinada política? – é preciso evidenciar o risco representado pelo ideário neoliberal defendido pelas atuais autoridades fazendárias do país. Qual seja: ampliar a desigualdade em favor de poucos uns beneficiados pelo atual arranjo.

Para dar conta da proposta, o capítulo está dividido em cinco seções, além desta introdução. Na primeira, discute-se o Estado enquanto ator social e a aposta antiestatal do pensamento neoliberal. A segunda seção expõe números sobre a economia mundial e brasileira, demonstrando que é difícil discutir o Estado sem utilizar a perspectiva histórica. Na terceira seção são colocados em evidência elementos que ajudam a compreender o Estado e o poder explicativo do pensamento neoliberal. Na quarta, avalia-se a interpretação proposta pelo pensamento antiestatal frente aos fatos e dados apresentados nas seções anteriores. Por fim, algumas considerações finais encerram a discussão, mas levantam novas perguntas.

1. O ESTADO NO CENTRO DO DEBATE

No último terço do século XX, por motivos diferentes, centro e periferia do capitalismo transformaram suas relações Estado-sociedade e enfrentaram o debate sobre os rumos econômicos dos países. Diante disso, esta seção discute, primeiro, o papel do Estado e, em seguida, a teoria da escolha pública dentro da visão antiestatal.

1.1. O ESTADO NA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XX

Estado, seu tamanho, papel e gastos são questões cuja importância é difícil superestimar. A evolução da carga tributária nos diferentes países do Ocidente, por exemplo, esteve estreitamente vinculada ao terremoto político causado pela ascensão das classes subalternas ao direito político, à resposta ao sofrimento das guerras e à polarização com a ideologia socialista/comunista (HOBSEBAWM, 1995).

Na esteira desses acontecimentos, alguns autores começaram a ver no *Estado de Bem-Estar Social* europeu o devir dos países a partir da construção da democracia política, somada à regulação de direitos sociais e à distribuição mais homogênea do produto nacional. Salto (2014, p. 62), por exemplo, afirma que

(...) a coletividade busca, com o Estado, o atingimento de objetivos maiores. (...) A coletividade busca, dentre outros objetivos, reduzir a pobreza, dirimir a desigualdade, promover a justiça sociais, melhorar a igualdade entre os cidadãos, ampliar a liberdade e a igualdade de oportunidades, ampliar a renda e o emprego, isto é crescer economicamente.

E reforça: “(...) nas sociedades democráticas, apesar de não se poder descartar o conceito de classe dominante, o Estado é o instrumento por excelência de ação coletiva da nação e da sociedade civil”. (SALTO, 2014, p. 64 apud Bresser-Pereira, 2010: 117)

Não parece ser esse, todavia, um consenso. Muitos autores, de Marx e Gramsci à Weber e Bobbio, o conceito de Estado reflete tensão e conflito social e traduz a vitória daqueles que podem orientar as decisões mais importantes sobre a ordem social, sua reprodução e manutenção. Claro que para nenhum autor importante, este poder é irrestrito e o Estado não é o que parece a quem lê afobadamente a afirmação de Marx e Engels (2012, p. 513) no Manifesto Comunista: “o moderno poder estatal é apenas uma comissão que administra os negócios comuns de toda a classe burguesa”. É algo evidentemente mais complexo, mas algumas características emergem da literatura:

1. a história do Estado moderno é a história da centralização do poder dentro de uma unidade territorial (BOBBIO; MATTEUCCI; PASQUINO, 1993). Logo, há transferência de poder das mãos de alguns para de outros;
2. a democracia que distribui parte do poder para as mãos dos cidadãos é um fenômeno recentíssimo, sendo mesmo datado por alguns estudiosos na segunda metade do século XX (ELEY, 2005);
3. ao longo da história, o Estado foi fundamental para que grupos sociais específicos lograssem sucesso em seus projetos de acumulação de poder ou capital em detrimento de outros não contemplados;
4. também ao longo da história, o Estado foi fundamental para a conservação da ordem, por vezes, contestada por grupos sociais que se consideravam injustiçados;
5. o Estado é complexo e atua para manter a ordem utilizando instrumentos que vão além da violência física ou econômica. Gramsci já afirmava que o Estado tem um papel importante nos campos cultural e ideológico, influenciando o consentimento (BOTTMORE, 1988);
6. por fim, por traduzir-se em enorme organização composta por quadros, equipamentos e recursos, ser justificado na letra da lei e possuir o monopólio da violência legítima, o Estado desfruta de relativa autonomia, agindo, por vezes, ao menos na aparência, contra os interesses dos grupos sociais dominantes. Por isso, o Estado não se traduz simplesmente em escritório de proteção e fomento de interesses específicos. Ele é mantenedor da ordem estabelecida que interessa a determinados grupos sociais nela privilegiados. Sua ação, todavia, reflete os conflitos sociais do seu tempo histórico e, portanto, pode, sem descuidar da ordem, alterar a distância relativa que divide a sociedade em grupos.

O Estado, portanto, não pode ser considerado a representação política da coletividade, isento de parcialidade em suas ações. É de sua história ser construído a partir das forças sociais e refletir suas transformações, alterando sua face de acordo com as mudanças que ocorrem nas relações sociais de produção e nas formas de dominação e legitimação. Por isso, o Estado que se construiu até o terceiro quartel do século XX e vem, desde as crises dos anos 1970, sendo reformado é, mais ou menos, a imagem dos grupos vencedores dos conflitos recentes na sociedade de cada país e das interações entre as nações. Se seu custo cresceu acentuadamente desde o início do século passado,

o movimento nada mais foi do que o resultado, eficiente ou não, racional ou não, das escolhas feitas após os conflitos sociais serem, por curto prazo, “resolvidos”.

Não há, portanto, Estado grande, pequeno, eficiente ou ineficiente. O que há são escolhas que uma sociedade faz em função do predomínio socioeconômico de um ou outro grupo e da reação daqueles que se opõem aos vencedores. Assim, ao falar em gastos sociais, investimento e equilíbrio orçamentário, é fundamental ter em mente que nenhuma escolha é isenta de ganhadores e perdedores e, por isso, qualquer rumo tomado reverbera uma visão de mundo compartilhada por um grupo que, conscientemente ou não, se beneficia desta trajetória em detrimento de outra.

A problemática se torna empiricamente observável quando se evidencia a existência de correlação entre carga tributária e democracia (SALTO, 2014). Ao colocar, lado a lado, carga tributária contra um indicador de qualidade da democracia (Polity IV)¹, observa-se que há correlação entre países mais avançados em termos democráticos e avultada carga tributária. Isto é, o Estado com democracia consolidada e institucionalmente equipado para evitar capturas por interesses particulares tende a apresentar maiores níveis de carga tributária.

Tal correlação contraria a visão neoliberal² que prefigura o Estado ideal, marcadamente em países ricos, como muito menor do que o existente. O interessante é notar que essa visão antiestatal, que afirma defender a liberdade do indivíduo contra formas opressivas de domínio e controle por parte do Estado, ao desmerecer seus críticos e mesmo a história, ignora o quanto pode ser opressivo o mundo pouco regulado e desigual³. Por exemplo, as opiniões expressas por Friedrich Hayek, um baluarte do pensamento neoliberal, sobre a ditadura militar chilena, sustentavam que a democracia ilimitada criava problemas para a própria democracia, pois os governos seriam estimulados a coalisões sustentadas na atenção a demandas dos diferentes grupos sociais (ANGELI; NEMETH JR., 2018)⁴. Diferentemente, a ditadura com objetivos econômicos liberais daria ao país condições de realizar as reformas sociais que engendrariam a liberdade dos indivíduos, fundamento para a prosperidade e o bem-estar (ANGELI; NEMETH JR., 2018).

Não era um equívoco. Na verdade, o discurso de Hayek construía uma narrativa específica sobre o sentido e o significado de liberdade. Para ele e seus seguidores neoliberais, o conceito de liberdade está atado à economia, ao corte dos nós que prendem os agentes a regulações, restrições e obrigações nos campos da produção, das trocas e dos deveres coletivos⁵. Ou seja, pretendia

¹ *Polity IV* é um índice muito utilizado por politólogos para mensurar o nível de democracia de uma sociedade e cuja metodologia está descrita em: <http://www.systemicpeace.org/inscr/p4manualv2018.pdf>. Para maiores informações, ver <http://www.systemicpeace.org/polityproject.html>. Consultado em: 10/01/2020.

² Neoliberalismo é termo controverso, mas neste trabalho indicará as teses em evolução defendidas pelas escolas de pensamento macroeconômico nascidas a partir do monetarismo de Chicago e, de um modo ou de outro, continuadas ou desenvolvidas pelos economistas novos-clássicos, novos-keynesianos e do *new consensus*.

³ O pensamento neoliberal não se percebe ideológico como qualquer outra visão de mundo e, assim, continua a arvorar-se uma cientificidade recoberta de isenção analítica difícil de sustentar. Dois textos ajudam a compreender a complexidade do debate: o clássico “*A metodologia da economia positiva*” (1953) de Milton Friedman no campo do pensamento neoliberal e “*As aventuras de Karl Marx contra o Barão de Münchhausen*” (1985) de Michel Löwy no campo crítico.

⁴ “*Na segunda viagem que fez ao Chile, Hayek concedeu duas entrevistas para o jornal El Mercurio. Na primeira, publicada no dia 12 de abril de 1981, quando perguntado sobre o que pensava sobre ditaduras, Hayek respondeu que era completamente contra, mas que elas podem ser necessárias durante um período de transição, enfatizando que ele, pessoalmente, preferia uma ditadura liberal ao invés de um governo democrático que não assegurasse as liberdades individuais de seu povo. Na visão de Hayek, a ditadura no Chile estava para se tornar em uma democracia com princípios liberais, então, essa ditadura transicional teria benefícios no longo prazo. Essa ditadura transicional seria necessária, segundo Hayek, quando “a government is broken, and there are no recognized rules” (apud Caldwell e Montes, 2015, p. 299). Portanto, a democracia ilimitada traria resultados tão ruins que seria necessário um período de transição com uma ditadura, para que a sociedade tivesse assegurada sua liberdade individual e assim, pudesse voltar para um sistema democrático com regras e restrições ao poder governamental.*” (ANGELI; NEMETH JR., 2018, p. 6)

⁵ O Prof. Vladimir Safatle tem defendido esse ponto de vista em artigos de jornal, entrevistas e blogs.

desvalorizar o coletivo em favor da supervalorização do indivíduo, mesmo que as instituições considerassem diferentemente indivíduos proprietários (como um banqueiro) e trabalhadores (como um gari).

Nos grandes debates, o pensamento antiestatal sempre apareceu explicitamente nas discussões sobre o Estado e seus gastos. Debruçando-se apenas sobre a teoria econômica e, mais ainda, sobre o pensamento dominante, descobre-se que a ideia de equilíbrio fiscal, percebida, hoje, como necessária e natural, não tinha o mesmo valor entre o final os anos 1940 até o final dos anos 1970 (VARGAS, 2012). A renovação na teoria econômica dominante realizou-se durante as mudanças nas formas de acumulação capitalista que, a partir da desregulamentação financeira, do acúmulo de dólares dos países exportadores de petróleo e do desgaste financeiro estadunidense, construíram condições capazes de alterar o regime de acumulação vivenciado desde o pós-II Guerra Mundial (CHESNAIS, 1996).

A Profa. Vargas (2012), por exemplo, é taxativa quando afirma que há dois momentos claros onde o pensamento econômico dominante julgava diferentemente o déficit público. No primeiro, a partir do segundo pós-guerra, havia desafios ao capitalismo que conduziram à maior democracia, marcadamente nos países europeus, ocasionando aumento e manutenção, em patamar elevado, dos diferentes gastos efetuados pelo Estado. Nesse ambiente, o Estado passou a ancorar as expectativas, elevando dispêndios e tornando-se fundamental para a estabilidade do sistema, mesmo que, para isso, incorresse, ocasionalmente, em déficit fiscal (VARGAS, 2012). Na verdade, as ações públicas tornaram-se elementos constitutivos do modelo que construiu o Estado de Bem Estar Social nesse período (HOBBSAWM, 1995).

A justificativa para essa forma de agir estava na própria teoria econômica dominante que, apoderando-se seletivamente de algumas descobertas da chamada revolução keynesiana, acreditou ter criado os instrumentos capazes de estabilizar a economia, ancorar expectativas e, muito importante, escolher entre níveis de inflação e desemprego numa sociedade⁶. Em poucas palavras, a teoria dominante neoclássica, nascida com o artigo de 1937 de John Hicks (2010), ao simplificar Keynes, automatizou, em teoria, mecanismos onde os gastos públicos desempenhariam papel fundamental no estímulo à produção. Ao desaparecerem as expectativas formuladas em um mundo não-ergódico, a incerteza radical e a consideração do dinheiro como um ativo, foi possível prometer que estímulos à demanda ou crescimento dos gastos públicos derivariam mecanicamente em aumento da produção e da renda (FERREIRA, 2003). Assim, os gastos governamentais e mesmo o déficit público foi alçado ao patamar de instrumento legítimo de política econômica (VARGAS, 2012). De outro modo, o déficit público tornou-se ferramenta eficaz e aceitável para combater recessões ou quadros de desaceleração de origem diversa.

Percebe-se, então, que os economistas neoclássicos, ao interpretarem à sua maneira a teoria original de Keynes, converteram-se nos responsáveis por tornar importante o uso do orçamento público e do déficit na condução da economia, em favor de melhores resultados na produção e no emprego⁷. Assim, quando o quadro econômico reverteu-se, a partir dos anos 1970, e as teses neoliberais começaram a ganhar espaço frente a um Estado incapaz de enfrentar os impasses da inflação e do baixo crescimento, os economistas em ascensão passaram erroneamente a acusar "keynesianos" (e heterodoxos em geral) pelos problemas enfrentados pelas economias capitalistas. Segundo eles, o uso do Estado como instrumento de crescimento econômico havia passado dos

⁶ A ferramenta em destaque era a recém descoberta Curva de Phillips.

⁷ Como afirma corretamente Vargas (2012), Keynes não defendia o uso frequente do déficit público e estava longe de descrever automatismos no comportamento da economia.

limites, sendo necessário, portanto, "racionalizar" a ação dos governos, trazendo-os de volta às suas "inerentes" funções sociais básicas. Só assim, o déficit seria contido, a inflação controlada e os empresários voltariam a ter confiança para investir (LOPREATO, 2006). Foi o início do segundo período.

Ao final dos 1970, o pensamento conservador convergiu para a interpretação de que os problemas de então eram o resultado do passado de construção do Estado de Bem Estar Social (SCREPANTI; ZAMAGNI, 2005). Assim, os governos de países centrais que já vinham adotando políticas restritivas a fim de conter as crises do período, reforçaram seu comportamento. O inconveniente foi que a "nova receita" trouxe resultados negativos para o equilíbrio fiscal, marcadamente em razão do baixo crescimento econômico, conjugado aos juros elevados e o consequente crescimento do estoque da dívida (EICHENGREEN, 2012). A liberalização das economias e o reposicionamento dos compromissos dos Estados frente às respectivas sociedades – trata-se de desregulação e desintermediação financeira (CHESNAIS, 1996), privatizações, desregulamentação das condições trabalho (MATTOSO, 1995), etc. – refletia a vitória política e ideológica do pensamento antiestatal que, a partir de suas teses, defendia o aprofundamento das reformas que diminuíssem o poder do Estado no direcionamento do excedente social e, portanto, o fim do planejamento como ferramenta de ação sobre a trajetória de longo prazo das economias.

Diante das dificuldades de financiamento da estrutura do Estado e do baixo crescimento, os países industrializados aproveitaram a desregulamentação dos mercados financeiros mundiais e permitiram-se absorver a liquidez disponível, agora, em escala global (CHESNAIS, 1996). Para Vargas (2012, p. 651),

a liberalização e a internacionalização do mercado de bônus redefiniram as formas desse financiamento. Estabeleceu-se uma correspondência entre o aumento dos déficits públicos dos países industrializados e o crescimento potencial do capital globalizado e liberalizado.

Ao mesmo tempo, observa-se um movimento sibilino e fundamental:

na macroeconomia adotadas pelos governos, passaram a prevalecer os interesses do lado credor/detentor de créditos e de riqueza, com a lógica financeirizada pressionando para a adoção de uma política econômica pautada em taxas de juros reais elevadas e inflação extremamente baixa, além do compromisso inequívoco dos governos com o pagamento dos juros da dívida pública. (VARGAS, 2012, p. 651)

Com isso, ainda segundo a mesma autora, a política fiscal perdeu protagonismo, concentrando-se no controle dos déficits por pressão dos credores, convertendo-se em "passiva e controlada". Ao mesmo tempo, a política monetária ganhou relevo, ao favorecer o controle da inflação, via taxa de juros. Na verdade, emergiu uma nova hierarquia: o controle da inflação e a estabilidade foram alçados à condição de prioridade, enquanto o emprego, o investimento e o crescimento perderam destaque, engendrando um ambiente cujo coração era a preservação da riqueza e não a sua geração.

1.2. A APOSTA ANTIESTATAL DO MAINSTREAM

Em todo aquele movimento, havia uma justificativa teórica e ideológica⁸ para a transformação: a emergência das teorias neoliberais que, começando por condenar as teses da Síntese Neoclássica, afirmaram uma narrativa antiestatal inflexível em favor das escolhas e ações individuais privadas. O novo *mainstream* econômico trazia críticas importantes ao antigo pensamento dominante, como a desconsideração das expectativas dos agentes e a fragilidade dos fundamentos microeconômicos para explicar os fenômenos (AMORIM, 2002). Os seus teóricos, por contraponto, colocavam em destaque o fundamento micro de suas teses, sustentando-as na hipótese de expectativas racionais. Dentro da corrente mais radical, os economistas novo-clássicos, um grupo de pesquisadores, com destaque para James Buchanan, votou especial atenção para o setor público, construindo a *Teoria da Escolha Pública* (TEP), capaz de atualizar e tornar quantificável a doutrina liberal a cerca do governo. Suas teses se contraporiam

(...) às concepções políticas e econômicas predominantes a partir do segundo pós-guerra, inspiradas nas ideias de Keynes (sic) e em sua confiança na capacidade do processo político de adotar medidas impulsoras do bem-estar do conjunto da sociedade e do Estado como corretor das falhas de mercado, ideias que deram origem à chamada economia do bem-estar ou Estado de Bem-estar (Welfare State). (BORSANI, 2004, p. 104)

Segundo a TEP, o comportamento do governo seria constantemente avaliado pelos agentes privados que formariam expectativas racionais quanto ao desempenho do poder público e, por isso, induziriam os governos a condutas austeras e confiáveis que, por sua vez, permitiriam aos atores econômicos prever padrões e estabilidades para planejar e conduzir seus negócios (LOPREATO, 2006).

O que Vargas (2012) chama a atenção é que, com essa teoria, “(...) a disciplina fiscal é alçada à posição de sustentáculo da política econômica (...)”, cujo cerne estaria na credibilidade. Essa credibilidade se traduziria não só em comportamentos previsíveis e recomendados pela teoria econômica dominante, mas principalmente por um específico e abrangente critério de adequação da conduta do governo: a ideia de *sustentabilidade da dívida*. Isto é, a solvência financeira por parte do ente público. Segundo os adeptos da TEP, se o governo não cumprisse este requisito, os agentes veriam suas expectativas frustradas e defenderiam suas posições e ativos, elevando juros, reduzindo o fluxo de recursos para financiamento, alterando preços, diminuindo investimentos, etc. O resultado inevitável, então, seria a instabilidade, a inflação e o baixo crescimento.

Nesse sentido, os economistas neoliberais, nos anos 1980 e 1990, afirmava que os

programas de austeridade são propostos para restabelecer o equilíbrio das finanças públicas e reconquistar o dinamismo e competitividade econômicos. O primeiro objetivo é perseguido, sobretudo, através da redução da despesa pública, que financia formas individuais e coletivas de consumo: por exemplo, pensões, cuidados de saúde e educação. (...) O segundo objetivo, estimular o crescimento, é procurado sobretudo através da diminuição dos custos salariais, isto é, da redução dos salários, e, assim, do consumo individual. Espera-se também que um dinamismo econômico renovado resulte da redução da despesa e da dívida públicas: acredita-se que um Estado de menor dimensão deixará mais espaço para a iniciativa privada e inspirará confiança entre investidores e consumidores privados. (SCHUI, 2015, p. 12)

⁸ Ver CHAUI, Marilena. *O Que É Ideologia*. 21.ed. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1986.

É preciso notar, no entanto, que esta corrente de pensamento, ao aprisionar a política fiscal dentro de sua preocupação com a solvabilidade do Estado, buscou garantir a previsibilidade da política econômica e a confiança no retorno de aplicações em títulos públicos, sempre a partir de uma visão particular de mundo⁹. Isto é, a visão Novo-Clássica da TEP construiu teses que ignoravam os diversos aportes de Keynes e de outros heterodoxos ao pensamento econômico, marcadamente no campo da macroeconomia, tais como incerteza radical, eficiência marginal do capital, hipótese de instabilidade financeira, retornos crescentes de escala, entre outros¹⁰.

Assim, ao confinar a política fiscal à uma simplificação orçamentária e à reação comportamental dos agentes “racionais”, os neoliberais supunham (“*as if*”) que todos estavam atentos ao desempenho de caixa do governo e à sustentabilidade da dívida, evocando um mundo de “concorrência perfeita” não só na economia, mas também na política¹¹, onde o curto prazo é predominante. Ou seja, o axioma que alimentava seus modelos analíticos impunha a existência de um coletivo de indivíduos racionais auto-interessados que exigiriam um determinado comportamento das autoridades a fim de que pudessem maximizar os ganhos de suas escolhas hoje. Caso o governo não se adequasse à preferência dos agentes prevista no modelo dominante, o ambiente econômico tenderia a deteriorar-se em função das expectativas negativas que os indivíduos formariam sobre o desequilíbrio provocado pelo poder público.

Esta interpretação da realidade, desde que disseminada e dominante, exercia pressão sobre as autoridades eleitas, tanto do ponto de vista ideológico, quanto político e mesmo financeiro, aguilhoando e circunscrevendo a política fiscal à gestão por ajustes na arrecadação tributária e nos compromissos e gastos do governo. O objetivo, nem sempre declarado, era garantir a solvabilidade da dívida e o valor das aplicações em títulos públicos.

Destarte, as teses ‘vestiam como uma luva’ os interesses de investidores e do mercado financeiro em geral, marcadamente do lado credor, que, por sua vez, apoiou e patrocinou pesquisas, bolsas e eventos científicos (EPSTEIN; CARRICK-HAGENBARTH, 2010). Assim, o pensamento antiestatal, incluindo a TEP, garantiu e expandiu seu programa de pesquisa, às vezes com apoio do poder do dinheiro, e espalhou sua influência sobre o poder acadêmico, terminando por inspirar o poder político dos governos.

Merece destaque, portanto, que este considerável poder angariado pelo pensamento antiestatal caracteriza uma novidade, algo além da imediata lógica dos interesses financeiros e de mercado, convertendo-se em algo mais profundo e grave: *em poder político sobre os rumos e o futuro das sociedades*. Trata-se, na verdade, de algo surpreendente: *um poder não eleito que usa o Estado em seu favor, sem nunca passar pelo crivo da escolha democrática de projetos para a nação*. De outro modo, é um problema civilizatório, pois configura um poder que nasce apenas da posse do dinheiro, categoria econômica que se sustenta, todavia, nas condições de segurança e estabilidade fornecidas pelo Estado e que, por ação do pensamento antiestatal, se encontra envolvido em constante questionamento social.

⁹ Para a definição de visão, ver Schumpeter (1997).

¹⁰ Já os modelos neoliberais não preveem nada que não seja a racionalidade individual multiplicada para o coletivo em grupos ou mesmo sociedades inteiras. Assim, sua capacidade de absorver/compreender/prever/prognosticar ações que ferem a racionalidade individual e egoísta do homem econômico é limitada.

¹¹ Inclusive, perfeita informação.

Nesse ponto, torna-se inevitável a pergunta: esta-se diante de um período onde a plutocracia de alcance mundial, apenas com faces regionais, edita e impõe as regras em detrimento da democracia?

2. ALGUNS DADOS E FATOS

O debate das últimas décadas se sustentou sobre as profundas mudanças na forma como Estado enfrentou os dilemas surgidos com as crises dos anos 1970. Assim, o objetivo desta seção é destacar alguns fatos marcantes que ajudam a compreender as transformações na relação entre Estado e o restante da sociedade.

2.1. O ESTADO NOS PAÍSES RICOS

Tributação e gastos de governo são algumas das questões mais polêmicas da teoria e da política econômica desde o predomínio das teses mercantilistas (NUNES, 2007). O século XX, porém, trouxe novidades para o debate. Nos últimos cem anos, nos países, hoje, considerados desenvolvidos, conquistaram-se crescentes graus de democracia que permitiram a novos atores reivindicar seus interesses e influir nas decisões e condução nacionais. Eley (2005)¹², por exemplo é taxativo ao afirmar que foi a democracia que tolerou a conquista de direitos pelas classes subalternizadas após longas lutas políticas¹³.

Em razão das mesmas transformações democráticas, Eichengreen (2012) chama a atenção para a mudança na atuação dos governos também em temas como moeda, câmbio e balanço de pagamentos. Segundo o autor, o tradicional *padrão ouro* que organizava o sistema monetário internacional desde o último quartel do século XIX, foi construído sobre dimensões econômicas e políticas específicas e tornou-se, pouco a pouco, incompatível com as transformações e turbulências que ocorreram no centro do capitalismo ao longo do século XX. Por exemplo, uma das características políticas mais importantes sobre a qual operava o padrão ouro era a ausência das classes subalternas nas decisões do Estado. Os sindicatos e partidos trabalhistas estavam longe de serem fortes e articulados. Além disso, acreditava-se que as flutuações do balanço de pagamentos, com repercussões sobre a moeda, eram facilmente absorvidos pela flexibilidade de preços e salários, sem impactar, portanto, o emprego (EICHENGREEN, 2012). Este ambiente dava ao objetivo da conversibilidade prioridade sobre possíveis reivindicações populares e nacionais, blindando o governo das pressões da política interna. Ao longo do século XX, isso teve de mudar.

À consolidação da democracia, fundamental para entender o volume e a direção dos gastos dos Estados, somou-se três eventos de grande envergadura. O primeiro divide-se em dois inomináveis dramas: a Primeira e a Segunda Guerra Mundial. A catástrofe humana dos conflitos prescinde de comentários. Para a preocupação com o Estado e seu financiamento, basta lembrar que

¹² Eley (2005) afirma que a democracia europeia só pode ser considerada como tal após a II Guerra Mundial. Sua construção, no entanto, é antiga e começa a ficar mais clara a partir da consolidação do sistema de Estados-Nacionais, no século XIX. Para a discussão deste trabalho, todavia, o importante é ter em mente a importância dessa transformação social, posto que teve impacto sobre o volume e a direção dos gastos públicos.

¹³ A massa urbana operária, concentrada em determinados bairros, foi terreno fértil para a atuação de grupos à esquerda no espectro político. Nas cidades industriais da Europa, esses grupos lideraram mobilizações que, por força de sua dimensão e dos choques ocorridos, fizeram nascer direitos políticos e econômicos, então, negados à parte da população (ELEY, 2005).

os anos de hostilidade multiplicaram os gastos públicos com armamentos tradicionais e elevaram-se ainda mais com as novas tecnologias bélicas¹⁴.

O segundo evento foi a Grande Depressão (1929). Nos Estados Unidos, a produção industrial caiu 38% entre 1929 e 1932. A renda, para o mesmo período, sofreu um abalo de 27%¹⁵. A taxa de investimento caiu abaixo dos 5%, inferior a depreciação (WALTON; ROCKOFF, 2014). Já a Alemanha viu sua indústria perder 39% de sua produção e a renda cair 23%. O desemprego alcançou patamares dramáticos: 25%, passando de 1,5 milhão para 13 milhões de desempregados, no pior momento estadunidense. Na indústria alemã essa taxa chegou a 44%. Diante da tragédia, os fatores políticos e econômicos internos passaram a ter cada vez mais importância nas decisões dos Estados nacionais (EICHENGREEN, 2012)¹⁶.

O terceiro foi a Revolução Russa de 1917 que, apesar das dificuldades e problemas, ofereceu uma alternativa ao sistema capitalista envolvido, naquele momento, em crises, desastres humanos e desesperança (HOBSBAWM, 1995).

O conjunto dos eventos, portanto, alertou para os perigos gerados pelo colapso do sistema comercial e financeiro mundial, pela fragmentação do mundo em impérios econômicos e pela expansão do socialismo sobre as economias capitalistas do oeste que não funcionavam (HOBSBAWM, 1995). Nesse ambiente, algumas certezas emergiram. Em primeiro lugar, era preciso restabelecer o sistema financeiro e o comercial internacional. Para isso, os Estados Unidos e o dólar, a grande economia mundial e sua moeda, deveriam ocupar o lugar hegemônico que um dia fora da Inglaterra e da libra. Além disso, a grave crise econômica do entre guerras, atribuída ao fracasso da atuação sem peias dos mercados, autorizava, a partir de então, *o planejamento econômico e a administração pública da economia como parte da vida cotidiana das sociedades* (ARNDT, 1989). Por fim, por motivos político-sociais, não se deveria mais permitir a existência de desemprego em massa (HOBSBAWM, 1995)¹⁷.

O resultado do turbulento século XX, quando o Estado avançou sobre a economia e elevou seus gastos como proporção do PIB, é evidenciado na tabela 1.

Tabela 1 – Gastos do governo em países desenvolvidos em porcentagem do PIB, 1913-1999

¹⁴ Segundo Freeman e Louçã (2002, p. 271), “*the Second World War was above all a motorized war*”. Além disso, o programa alemão de bombas voadoras e o Projeto Manhattan estadunidense consumiram elevados valores dos erários.

¹⁵ Os dados são diferentes entre Eichengreen (2012) e Zamagni (2011). Já Walton e Rockoff (2014) falam em queda de 45% do PIB a preços correntes e de 31% a preços constantes entre 1929 e 1933. Em todos, as cifras assustam pela magnitude.

¹⁶ É interessante lembrar que Patrícia Clavin (2000), em *The Great Depression in Europe, 1929-1939*, ao discutir a economia nazista, chama a atenção para o que seria inusitado a primeira vista: pontos comuns entre a política econômica nazista e o *New Deal* de F. D. Roosevelt. A autora destaca três pontos: a existência de sinais políticos claros de que o novo governo é uma ruptura com o passado; a retomada da economia como objetivo central do governo através de um plano de gastos desenhado para estimular a demanda e expandir a renda e, por fim, a promessa de que muito havia a ser feito.

¹⁷ Os países da Europa, pelas circunstâncias históricas, foram levados, além das soluções de compromisso entre capital e trabalho. Eles abraçaram o padrão industrial e de consumo estadunidense. As companhias norte-americanas, superiores tecnologicamente, entraram como puderam nos mercados europeus em rápida reconstituição. Principalmente em eletrônica e máquinas elétricas, os norte-americanos exportaram, criaram subsidiárias e licenciaram empresas do Velho Continente para produzir a partir de suas técnicas e padrões, inclusive de gerenciamento (WEE, 1986). Era o *american way of life* que chegava aos europeus — juntamente com ajuda financeira do Plano Marshall e a proteção dos mercados — que permitiu que se instalasse também lá o paradigma fordista. A parte ascendente da onda longa de Kondratiev atingia agora definitivamente as principais economias da Europa Ocidental. Foi assim que os moradores do Velho Continente passaram a ter acesso aos bens de consumo duráveis — luxuosos até então — produzidos agora em massa (FREEMAN; LOUÇÃ, 2002).

	1913	1938	1950	1973	1999
França	8,9	23,2	27,6	38,8	52,4
Alemanha	17,7	42,4	30,4	42,0	47,6
Holanda	8,2*	21,7	26,8	45,5	43,8
Reino Unido	13,3	28,8	34,2	41,5	39,7
Estados Unidos	8,0	19,8	21,4	31,1	30,1
Japão	14,2	30,3	19,8	22,9	38,1

* Dado de 1910.

Fonte: Maddison (2013, p. 135).

As decisões sobre os novos gastos, financiados com maior carga tributária, marcadamente sobre os mais ricos, obviamente não eram consenso. Foi só nos 1970, porém, com os problemas econômicos espalhando-se pelo mundo, que as teses neoliberais, ao criticar o Estado de Bem Estar Social, ganharam força e legitimaram os interesses dos grupos mais afetados pelos valores elevados dos tributos. Os economistas neoliberais em ascensão afirmavam que Estados grandes e com papel destacado na dinâmica econômica tendiam a exceder seu papel, atuando de maneira contraproducente sobre a estrutura produtiva. A explicação era simples. Segundo eles, Estados grandes e, portanto, caros, custavam muito em termos tributários e os fiscos, ao exercerem os direitos legais de cobrança de impostos, terminavam por desestimular a atividade econômica, primeiro, por reduzir as margens de lucro e, segundo, por diminuir a renda disponível dos consumidores.

2.2. O ESTADO NO BRASIL

O Brasil também sentiu o reflexo do tempo. O crescimento do papel do Estado no século XX verificou-se igualmente por aqui, mas o motivo, contudo, foi diferente: a construção de uma economia nacional, urbana e industrial, até então, inexistente.

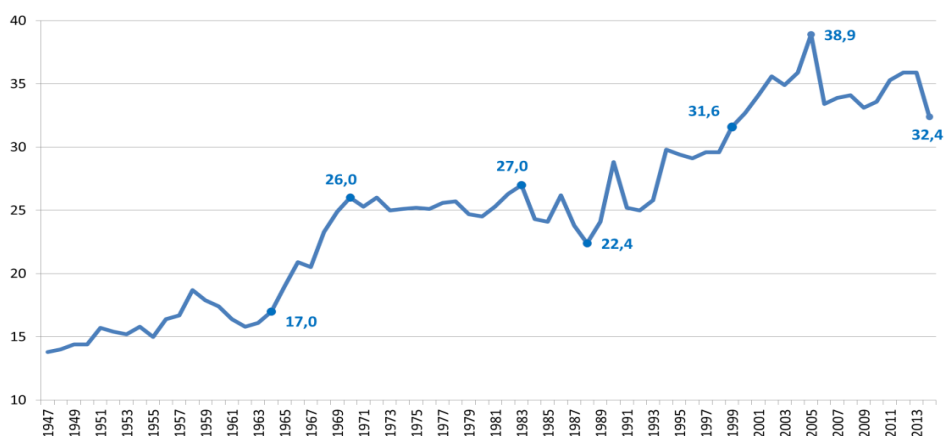
Aqui, o debate, durante boa parte do século XX, se deu entorno da industrialização brasileira, detonando, por exemplo, a áspera controvérsia, nos anos 1940, envolvendo o industrial Roberto Simonsen e o economista Eugênio Gudin¹⁸. Na discussão, o Estado aparecia como peça central no quebra cabeça e seu papel na economia brasileira era o centro da disputa¹⁹. Havia razão para isso. A industrialização brasileira e o crescimento econômico do país teve o Estado como partícipe central, culminando na fórmula que destacava o tripé do desenvolvimento nacional: capital privado nacional, capital privado estrangeiro e Estado (SERRA, 1998). Francisco de Oliveira (2003), por exemplo, não

¹⁸ Segundo Gentil, Maringoni e Teixeira (2010), o pensamento de Roberto Simonsen não era rigoroso do ponto de vista da teoria econômica, permitindo aos economistas conservadores criticá-lo tecnicamente. Seus textos, ao apoiarem a industrialização brasileira e defender a proteção do Estado às indústrias nascentes, sustentavam-se em três princípios: 1. a industrialização como forma de superar a pobreza; 2. essa industrialização deveria se dar de maneira a abranger vários setores, inclusive os de base, a fim sustentar-se; e 3. o Estado seria fundamental nesse processo, tanto em razão da proteção que poderia criar, do planejamento econômico que poderia exercer, quanto dos pelos investimentos que poderia realizar quando a iniciativa privada estivesse ausente. Por outro lado, Eugênio Gudin era um liberal extremado, com profundo conhecimento da teoria econômica tradicional e defensor da “vocação agrícola” do país. Seus trabalhos tem o mérito de ir além do que se publicava nos círculos liberais internacionais e buscar realizar uma interpretação dos países pobres a partir da teoria tradicional. Seu pensamento, como dos liberais brasileiros da época, afirmava que: 1. era preciso reduzir a presença do Estado na economia do país; 2. o equilíbrio monetário e financeiro devem ser buscados em razão de suas consequências sobre os preços e instabilidade que causam; e 3. oposição férrea às medidas e ao projeto de industrialização.

¹⁹ Naturalmente, tal ênfase no Estado não era um equívoco de estudiosos brasileiros. Nomes, como Friedrich List, em 1841, Alexander Gerschenkron, em 1962, Raul Prebisch, em 1963 e Chang, em 2004, já descreveram o papel fundamental exercido pelo Estado nos processos de desenvolvimento e industrialização vivido por nações, hoje, consideradas desenvolvidas.

deixa dúvidas de que o governo de Getúlio Vargas manobrou os preços e os estímulos da economia no sentido de criar, em favor da indústria, um novo leito para a acumulação de capital no país. Dentro também do esforço varguista estava contido a criação de vários direitos econômicos para os trabalhadores urbanos sindicalizados, que representaram avanço em termos de políticas sociais (CARVALHO, 2001)²⁰.

Gráfico 1 – Evolução da carga tributária no Brasil em percentual, 1947-2014



Fonte: Lima e Rezende (2019).

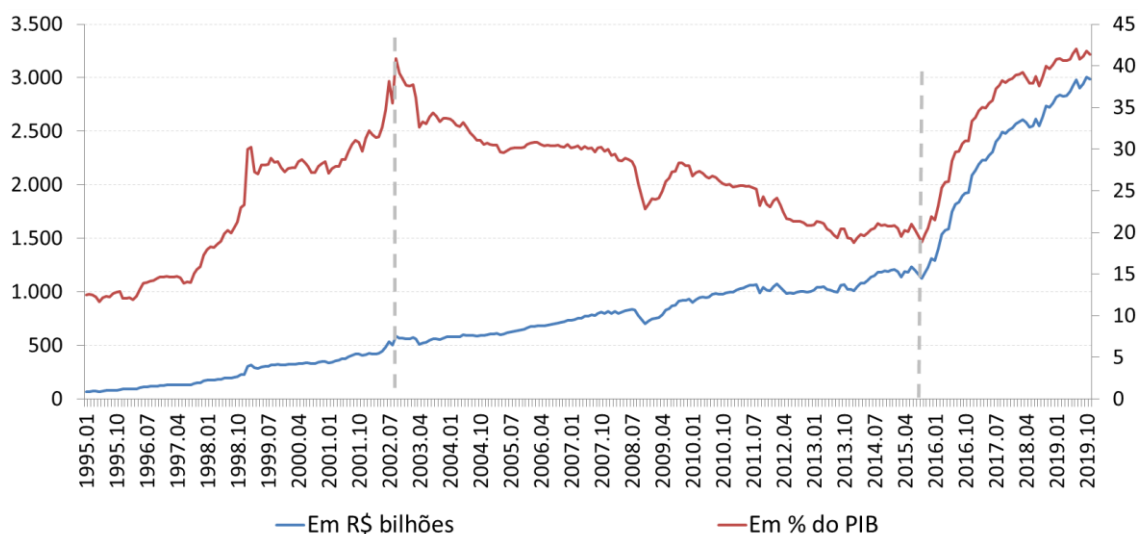
Assim, como outros países, o Brasil, ao realizar o esforço de desenvolvimento econômico e social, viu seu Estado apresentar uma longa história de crescimento da arrecadação em relação à renda bruta interna (gráfico 1).

Se a observação avançar para o período mais recente, quando o Governo Federal controlou a inflação, aumentou o salário mínimo e elevou os benefícios sociais de prestação continuada, os números chamam a atenção principalmente porque, de 1997 a 2013, o orçamento da União não mostrou déficits, quando observados sem os custos financeiros da dívida pública. Na verdade, o Tesouro Nacional gerou constantes superávits primários acima de 1,5% do PIB (SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL, 2015), fragilizando a crença dos economistas liberais de que o Estado brasileiro é grande e gasta demais.

O problema fica mais claro quando, observando os dados da Secretaria do Tesouro Nacional (2015), descobre-se que, desde 1997 até 2014, das dezessete observações sobre o resultado nominal do governo central, em apenas seis anos o déficit nominal foi menor do que 2% do PIB. Dentre estes seis casos, houve apenas dois momentos em que o déficit nominal ficou abaixo de um por cento. Ou melhor, mesmo com a economia crescendo e a arrecadação federal em alta, houve 11 anos de déficits nominais acima de 2% do PIB e, em 100% dos anos, vivenciou-se déficits nominais, apesar dos ininterruptos superávits primários.

Gráfico 3 – Dívida total líquida do Governo Federal e Banco Central, 1995-2019

²⁰ Embora, em razão da evolução política do Brasil e da história dos movimentos sociais no país, isso não tenha significado para a massa trabalhadora nem a universalização e nem o fortalecimento de consciência de classe (CARVALHO, 2001).



Fonte: (IPEADATA, diversos anos, p. Consultado em: 11/01/2020)

Torna-se, então, inevitável supor que boa parte dos recursos que o Estado brasileiro arrecadou foram drenados para a remuneração e resgate de títulos da dívida pública. Ou seja, o problema dos gastos do Governo Federal parece, portanto, situar-se na relação entre o mercado financeiro e o erário²¹, reduzindo cada vez mais o espaço de manobra do poder executivo em termos de decisões de investimento²². Para agravar o cenário, o gráfico 3 mostra que o estoque da dívida total líquida do Governo Federal e do Banco Central somadas sofreram aceleração desde 2015.

Naturalmente, esse crescimento deve refletir-se no custo de manutenção e resgate da dívida mobiliária do Governo Federal. O problema, contudo, parecia administrável, enquanto a economia brasileira crescia e a arrecadação tributária aumentava a frente do PIB. A questão tornou-se crítica a partir de 2014, quando a economia brasileira mostrou sinais claros de desaceleração, e em 2015, quando a recessão se instalou no país. Foi sintomático que, em 2014, pela primeira vez, desde 1997, o Governo Federal tenha apresentado um resultado primário negativo²³.

O ponto de virada, em 2015, teve suas consequências enfatizadas pelo Prof. Amir Khair que diagnosticou a época:

Eis a realidade atual. O governo federal acumulou nos oito primeiros meses deste ano um déficit fiscal em valores atuais de R\$ 297 bilhões, dos quais R\$ 283 bilhões (!) foram de juros e apenas R\$ 14 bilhões de déficit primário, ou seja, o déficit de juros foi responsável por 95% (!) do déficit. Nada mais contundente. (KHAIR, 2015, p. online)

Diante disso, apesar dos problemas e ineficiências, é difícil afirmar que a necessidade de arrecadação e a carga tributária brasileira se devam a necessidade do Estado fazer frente a seus gastos, na forma de compras, salários e investimentos. De outro modo, o compromisso financeiro gerado pela dívida pública sob responsabilidade do Tesouro Nacional emerge como o grande componente a engessar o orçamento público em detrimento dos demais encargos e deveres

²¹ O déficit da previdência social não explica o tamanho do déficit do Governo Federal. Ver Khair (2015) e Costa (2019).

²² É bom lembrar que os recursos, após serem recolhidos do capital produtivo e dos trabalhadores, não gerarão demanda de bens e serviços na economia, terminando por circular de maneira estéril na esfera financeira.

²³ O valor déficit, sem a contabilização dos juros nominais, foi de -0,4% do PIB. Ao somar o volume de juros nominais devidos, a NFSP chegou a -4,9% do PIB em 2014 (SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL, 2015).

constitucionais do poder público. De outra forma ainda, se a carga tributária é elevada e pesa sobre os ombros de uma sociedade marcada pela desigualdade, ao observar o destino dos recursos arrecadados evidencia-se que parte significativa não é gasta pelo Estado, mas simplesmente transferida de um ente privado (contribuinte) para outro ente privado (detentor da dívida pública), o que implica afirmar que o Estado brasileiro não é do tamanho que quer fazer parecer o pensamento antiestatal.

3. AS DIFICULDADES DO PENSAMENTO ANTIESTATAL

O debate sobre o Estado no pensamento econômico é antigo. As diferentes escolas fundamentam logicamente suas múltiplas posições, mas poucas são claras em reconhecer que as teses que defendem não são neutras no balanço entre ganhadores e perdedores. Intencionalmente ou não, cada doutrina atende a um projeto de sociedade que, por sua vez, favorece os interesses de grupos sociais particulares e, portanto, torna-se uma doutrina de caráter também político. No caso do pensamento antiestatal, como discutido nas seções 1 e 2, as últimas décadas foram prodigiosas, dando-lhe disseminação e poder na academia e nos governos ao redor do mundo Ocidental. Seu sucesso, aparentemente vinculado às transformações vividas pela economia global a partir das crises dos anos 1970, emanava de uma sedutora narrativa capaz de enfrentar os desafios que o debate da época colocava.

Nesse sentido, os economistas neoliberais, sustentados em números e dura crítica ao ferramental da Síntese Neoclássica, emergiram explicando o insucesso das políticas econômicas e acusando basicamente um agente: o Estado. Para estes economistas, o excesso de ação e regulação impostas pelos Estados às economias impediam a alocação ótima dos recursos disponíveis em cada país e, por isso, diminuía o bem estar social, gerando inflação e mesmo desemprego.

O pensamento antiestatal, portanto, ignorava outras escolas de pensamento econômico e um grande volume de debates nas demais ciências sociais sobre o significado histórico e social do Estado. A centralização do poder em determinado território e a resposta aos interesses dos grupos vencedores, a manutenção de uma ordem social específica mesmo que pelo uso da violência e a corporificação de um aparato complexo de pessoas e equipamentos regulados pela letra da lei foram inexplorados. Ou seja, para os que partilham o pensamento antiestatal, o Estado emerge do presente, sem lastro histórico, separado da divisão do poder entre os diferentes grupos sociais e, portanto, autônomo. De outro modo, surge como uma máquina separada do restante da sociedade, com interesses oriundos de suas próprias engrenagens e que, por isso, toma decisões que atendem ao seu próprio interesse, do Estado.

Essa visão fica evidente quando se observa o debate sobre o orçamento público nas últimas décadas. As acusações falavam, primeiro, do tamanho exagerado do Estado contemporâneo, afirmando que sua excessiva intervenção no funcionamento da economia capitalista desestimulava o esforço individual e retirava dinamismo do empresário, logo, do sistema em geral. Em seguida, culpavam essa capacidade de intervenção do Estado pela pesada carga tributária atual, um dos, senão o principal, modos de financiar o seu poder.

O diagnóstico, portanto, prescrevia, como solução dos problemas, a redução do tamanho do Estado, a restrição de seu poder e funções e a limitação de seus gastos como forma, não só de reduzir seu peso sobre a sociedade, mas também de evitar aventuras sustentadas no dinheiro arrecadado ao setor privado.

O fundamento teórico que sustentava essa leitura era o pensamento neoliberal em ascensão desde os anos 1970. Com ele, a política fiscal perdeu protagonismo e as decisões de investimento, promoção do bem-estar social, regulação e planejamento saíram dos holofotes e o crescimento econômico ficou em segundo plano. Mais importante, a partir de então, tornou-se garantir a estabilidade (preços, câmbio e salários). Os juros não entravam na equação, pois, constituía a ferramenta básica para manutenção da desejada estabilidade. Assim, a política monetária passou a ocupar o lugar de destaque na teoria macroeconômica dominante, garantindo, através da estabilidade, o valor dos ativos, marcadamente os financeiros.

Nesse contexto, a TEP sancionou a tese antiestatal proposta pelo pensamento neoliberal. A sua narrativa descobria na democracia formal das eleições a maneira adequada do setor privado controlar o Estado. Segundo a narrativa da TEP, as eleições garantiriam que situações de excesso por parte do ente público seriam controladas, pois, dado o comportamento sustentado na expectativa racional dos agentes, instabilidades oriundas de déficits orçamentários ou ampliação disfuncional dos poderes estatais seriam punidos nas eleições. Conseqüentemente, dado que as diversas partes do poder público desejam, pelo menos, manter seu *status*, não haveria porque desafiar as urnas.

Diante disso, o papel central da estabilidade, ao destronar o crescimento econômico, engendrou um ambiente cujo coração passou a ser a preservação da riqueza, marcadamente a financeira, e não mais a geração de nova riqueza.

É interessante ressaltar, como anotado na seção 1, a associação realizada pelo pensamento neoliberal entre o interesse público e o controle dos gastos do Estado intermediada pela formação de expectativas (do tipo racional) pelos agentes privados. A relação chama a atenção, pois coloca em evidência conceitos cuja história e dinâmica são assumidas de determinada forma e pouco se questiona a cerca de seus significados. De outro modo, surgem termos como democracia, interesse público, equilíbrio orçamentário, indivíduo, racionalidade, etc., construindo uma narrativa nova, coerente e lógica, mas que pouco problematiza a historicidade dos conceitos.

Isso fica claro quando se observa os resultados da seção 2. Nos países ricos, por exemplo, os gastos cresceram, alcançando elevadas cifras ao longo do século XX. Havia, naqueles anos, preocupações com necessidades de guerra, crescimento econômico e atendimento à população que lutava pela distribuição mais igualitária dos frutos do progresso. Ali, para além das guerras, os Estados sustentaram demandas que comumente ultrapassaram o volume de recursos arrecadados, obrigando à elevação da carga tributária e do endividamento público. Os resultados, porém, surgiram na forma de infraestruturas nacionais integradas e adaptadas à expansão econômica.

Até os limites impostos pelo padrão ouro sobre as moedas eram desobedecidos e os Estados não se furtaram, por necessidade ou escolha, incorrer em déficit fiscais, marcadamente após a II Guerra Mundial. Mesmo assim, em nenhum momento percebeu-se que a frustração de expectativas (racionais) do setor privado tenha levado à crise ou punição nas urnas de governos “gastadores”. Apenas com a crise do modelo, durante os anos 1970, os Estados passaram a ser vistos crescentemente como culpados pelas instabilidades (inflação) e baixo crescimento vividos nas economias ricas. A frustração com a incapacidade dos Estados responderem positivamente ao período de crise é que parece ter penalizado eleitoralmente os partidos socialdemocratas e aberto espaço político e ideológico para o discurso articulado, simples e até mesmo intuitivo dos neoliberais.

Algo semelhante se viu no Brasil. O crescimento da carga tributária – que mais do que dobrou entre 1947 e 1999 – está vinculado à expansão do Estado em ação e função, marcadamente devido à

construção de uma economia nacional, industrial e urbana. Os protestos contra o peso da arrecadação do Estado sobre o setor privado, todavia, só ganham volume com os percalços dos anos 1980 (Crise da Dívida) e a ascensão do neoliberalismo à posição de pensamento hegemônico na teoria econômica. Até aquele momento, as críticas mais comuns se concentravam sobre o caráter pouco democrático dos governos que se sucederam e sobre a má distribuição de renda. De outro modo, enquanto o Brasil cresceu aceleradamente, se industrializando e urbanizando, pouco destaque se deu às vozes críticas que arguíam contra o peso dos tributos²⁴.

Em resumo, se a ditadura sufocou as vozes dissonantes e as eleições não limitaram a expansão do poder e “desvios” do Estado, os economistas, a principal categoria profissional responsável por debater os problemas do desempenho econômico do país, não impuseram críticas importantes, no período, à condução da política econômica e o tema fiscal.

Enfim, a derrota da ditadura nos anos 1980 e a vitória do discurso neoliberal na eleição presidencial de 1989 parecem ter relação muito mais estreita com a crise geral da economia brasileira e latino-americana do que com a punição devido à frustração de expectativas (racional) dos agentes frente ao comportamento efetivo do setor público.

4. A IMPOSSÍVEL AUSÊNCIA DO ESTADO

A economia brasileira recente preocupa a maioria dos economistas, mas por motivos diferentes. Enquanto uns olham a dívida pública como um monstro em crescimento e temem que os pactos políticos não permitam cortes no orçamento do governo para que se alcance o equilíbrio fiscal, outros se preocupam com a prolongada recessão, o desemprego, o atraso tecnológico e a fragilidade crescente do aparelho estatal. Para todos, no entanto, o Estado teima em aparecer à frente do debate.

No primeiro grupo está o pensamento antiestatal, composto por economistas em sua maioria neoliberais. Em seus estudos, exceto no caso de falhas de mercado, a intervenção estatal é quase sempre uma fonte de problemas. Não observam, por exemplo, que a emergência de países como Coreia do Sul e Japão está ligada diretamente à ação do Estado. Os problemas vividos por estes ou quaisquer outros países são vistos como insuperáveis caso reformas liberalizantes não sejam realizadas. Não compreendem que as sociedades se modificam a partir do seu próprio cotidiano de trocas e disputas, atingindo, com o tempo, os limites máximos de progresso permitido pelo seu específico modelo institucional e ordenador. É neste momento que as crises se manifestam e apontam para o esgotamento daquele arranjo, exigindo o estabelecimento de um novo²⁵. Do mesmo modo, os modelos coreano, japonês ou qualquer outro evoluíram e evoluem até seu esgotamento, depois de cumprir seu papel de organizador da vida social. Atingido o limite, as sociedades, por meio de suas disputas políticas, veem manifestar-se os vencedores e as novas formas institucionais de convívio e provável progresso social. Deste modo, quando os discursos neoliberais fazem da crise seu momento para acusar o Estado por todo o mal, organizam suas falas como se tudo fosse uma questão de certo e errado dentro da vida social. Nunca questionam a historicidade das estruturas

²⁴ O Brasil não é um país liberal. Nisso os neoliberais estão certos. O que aconteceu foi o uso do discurso liberal para realizar reformas que estreitam as alianças do poder. Reformas essas que podem ser revertidas a qualquer momento, caso seja do interesse maior da mesma aliança. Com isso, surgem dois problemas: a. as reformas ficam sempre no limite da conveniência dos grupos elitizados; 2. os liberais poderão sempre repetir que o país não é liberal e as reformas são insuficientes.

²⁵ A experiência histórica das grandes crises aponta que foram as ações estimuladoras dos Estados que geraram confiança nos capitalistas para que voltassem a investir sob a expectativa de venda dos novos produtos fabricados a preços adequados (CHANG; GRABEL, 2014).

nacionais e a força dos grupos vencedores para impor formatos institucionais específicos às sociedades.

Inversamente, porém, quando a crise se faz dentro de uma sociedade cuja ordem econômica seja reconhecida como liberal, os mesmos economistas afirmam que se está atravessando um período de ajustes, uma transição capaz de corrigir distorções e que é necessário tempo e paciência para que tudo funcione. De outro modo, as crises do neoliberalismo são saudáveis, ao contrário daquelas surgidas pelo esgotamento de modelos com maior intervenção do Estado. Algo está obviamente errado.

A razão para tal parece se sustentar nos princípios metodológicos de onde partem os autores antiestatais. Belluzo (1978), por exemplo, esclarece que os marginalistas trocaram a disputa entre grupos de interesse ou classes pela noção de equilíbrio no processo de trocas para explicar a dinâmica da vida econômica. Com isso desvalorizaram as leis do movimento e do progresso capitalistas e se apegaram a ideia de harmonia e estabilidade. Desapareceram, conseqüentemente, as preocupações com o progresso e salientaram apenas o mercado, o equilíbrio e o momento da troca, fenômenos pontuais, sem passado ou futuro. O que emerge da análise, portanto, é um quadro estático, onde o potencial transformador se torna invisível²⁶.

O problema fica ainda mais claro quando se observa as teorias macroeconômicas neoliberais. Seu objetivo é explicar a realidade, mas partem da noção de equilíbrio. Todavia, o crescimento econômico é o resultado básico do capitalismo, onde todos, empresas e países, querem chegar. Ou seja, todos buscam o progresso, o desequilíbrio todo o tempo. Não há nada mais dinâmico do que a economia capitalista e, por isso, a irrealidade das teorias neoliberais da macroeconomia salta aos olhos²⁷.

Esse conjunto de características, marcadamente, a a-historicidade do pensamento neoliberal, levam seus autores a outro problema: a visão única das diferentes realidades econômicas dos países e, portanto, ao diagnóstico único e necessariamente ao receituário de política econômica igual para todos.

No caso brasileiro, por exemplo, é hábito, principalmente do pensamento antiestatal, afirmar os defeitos das instituições locais, sempre em comparação com os países ricos. Lá, as instituições funcionariam, mas, aqui, segundo eles, elas se tornaram obstáculos à estabilidade e ao crescimento econômico. Não se observa que: 1. as instituições locais são cópias adaptadas do modelo europeu e foram, para cá, transplantadas; 2. as adaptações foram engendradas pelas lutas políticas ao longo da história e o caráter das instituições reflete os interesses dos vitoriosos e o poder de resistência dos derrotados. Ao observar, todavia, que as instituições não têm o mesmo significado ou papel social, aqui e lá, o pensamento antiestatal as caracteriza como patologia nacional e as definem como sintomas (às vezes, causa) do subdesenvolvimento. De outro modo, não se percebe a superficialidade, o anglocentrismo e a tautologia da análise, ignorando que as instituições são funcionais ao *status quo* social e, portanto, úteis aos interesses das elites do poder.

²⁶ “Não vendo na sociedade mais que somatório dos indivíduos que a compõe, encarando o homem como individualidade que se mantém inalterável, sempre igual a si própria, os clássicos entendem a vida econômica como um mecanismo composto pela teia de relações entre os agentes econômicos privados, mecanismo regido por leis (mecânicas) invariáveis, negando a transformação, ao longo do processo histórico, das formas basilares de vida social.” (NUNES, 2007, p. 498)

²⁷ Os economistas neoliberais afirmam que o esforço da macroeconomia com equilíbrio é estudar exclusivamente o curto prazo, quando não é possível qualquer transformação importante. Cabe lembrar, entretanto, dois fatos teóricos típicos das teorias macroeconômicas dominantes: 1. sustentam-se em microfundamentos – leia-se homem econômico e equilíbrio em cada troca – e com isso tornam-se reféns da totalizante noção de equilíbrio e incapazes de tratar as transformações socioeconômicas; 2. sua forma de tratar o longo prazo nasce da mesma noção de equilíbrio.

Consequentemente, o pensamento antiestatal, marcadamente o neoliberal, ignora a história e, portanto, porque a carga tributária brasileira cresceu ao longo do século XX. De outro modo, não percebe que a industrialização e a urbanização brasileira estão intimamente atreladas à vigência do Estado Desenvolvimentista, fruto de um pacto de poder que exigiu, dado o momento histórico, que a estabilidade política fosse obtida com a viabilização cíclica do crescimento econômico (FIORI, 1989). Por outro caminho, pergunta-se: seria possível a Getúlio Vargas estimular a industrialização brasileira se fosse impedido de gerar déficits públicos, mantendo-se dentro da lógica prescrita pelo pensamento antiestatal? Naqueles anos, o Estado não era solvente e menos ainda possuía instrumentos fiscais para controlar sua dívida, arrecadação e monitorar seus gastos. Logo, Vargas, JK e mesmo os presidentes militares estariam de mãos atadas e o Brasil, hoje, seria outra coisa, quiçá agrário e sem condições de comportar mais de 200 milhões de habitantes.

Chama a atenção, ainda, que o discurso antiestatal seja parte de um jogo de ilusionismo. O debate nas últimas décadas se concentrou em torno da política fiscal e do déficit público, mais precisamente sobre a necessidade de disciplina fiscal. Com isso foram consumidos jornais, tempo de TV e rádio, mas não se esclareceu, em nenhum momento, que essa urgência de equilíbrio nas contas públicas retirou e retira da política fiscal qualquer protagonismo como ferramenta de política econômica. Isto é, apesar de aparecer na frente do palco, a política fiscal se tornou passiva, atendendo aos imperativos do orçamento equilibrado a partir da carga tributária menor possível. A grande política econômica passou a ser, então, a monetária-financeira. Esta, sim, ativa na busca dos objetivos de estabilidade e preservação do valor da riqueza existente²⁸, mas mantida em segundo plano na cena.

5. COMENTÁRIOS FINAIS

O Estado é, na maioria dos países do globo, um ator de grande importância na dinâmica econômica e nas escolhas dos caminhos que serão seguidos pelos povos. Para o bem ou para o mal, o século XX exigiu que os homens no poder assumissem novas responsabilidades diante de um tempo que o historiador Erik Hobsbawm chamou de a 'era dos extremos'. Naturalmente, este posicionamento não agradou a todos. Assim, tão logo os problemas econômicos da década de 1970 fragilizaram o Estado, tornando-o impotente para responder aos desafios do novo tempo, a batalha ideológica pelo seu desmonte, marcadamente do Estado de Bem Estar Social, teve lugar.

As teses antiestatais ganharam espaço até atingir o radicalismo apregoado pelos Novos-Clássicos. Ao mesmo tempo, as dificuldades dos governos em financiar as operações do dia a dia, dentro de economias que não apresentavam mais o dinamismo dos '30 Gloriosos', afundou ainda mais os países em dívidas públicas crescentes. Dali em diante, o pensamento antiestatal, marcadamente a Teoria da Escolha Pública, moldaram uma série de estudos, modelos, critérios e recomendações que passaram a pautar o que era e o que não era saudável na prática governamental. A partir daqueles anos, a sustentabilidade da dívida se tornou o critério máximo para avaliar e indicar o que era um bom governo.

A vitória do pensamento conservador, no entanto, mostrou-se uma "faca de dois gumes": se por um lado, reclamava pelo uso eficiente e eficaz dos recursos públicos, por outro aguilhou a política fiscal e gerou dificuldades para a execução de políticas industriais e redistributivas da renda.

²⁸ Para os neoliberais as taxas de juros são altas porque os agentes avaliam que a dívida pública está elevada ou crescendo em relação às receitas públicas e os controles não parecem ser suficientes. Seu diagnóstico pede, então, o ajuste fiscal que se traduz em corte de gastos públicos (não financeiros) e, em último caso, maiores impostos. As consequências são conhecidas: menor demanda, menor desempenho da economia, redução da arrecadação e re colocação do problema da solvência da dívida.

Pior: o fez a fim de gerar, consciente ou inconscientemente, segurança para o capital aplicado em papéis da dívida pública.

Diante desse quadro histórico, o Brasil seguiu o *script*. O país sofre, desde 2014/2015, com uma severa crise: o estoque da dívida pública cresceu, a inflação permanece em baixos patamares, mas a desaceleração da economia continua um fardo. O ajuste escolhido pelos governos, desde então, segue o preconizado pelo neoliberal pensamento antiestatal.

Para entender, porém, como, partindo de cenários otimistas, o país chegou a uma das piores crises econômicas das últimas décadas, não basta observar os números de cada nova pesquisa do IBGE. Como já advertiu o Prof. Francisco de Oliveira no clássico *Crítica à Razão Dualista*, o Brasil é um capitalismo que precisa ser pensado a partir de sua própria dinâmica, muito embora sua subordinação internacional seja flagrante. Para isso, uma teoria do capitalismo brasileiro precisa inexoravelmente responder: *a quem interessa isso?*

Por que essa pergunta é fulcral? Porque, dadas as observações, é possível afirmar que os diferentes grupos sociais não estão perdendo renda, posição e poder da mesma maneira. Na verdade, a economia política do ajuste regula a economia para que seu funcionamento continue ou volte a beneficiar um determinado grupo social do país e, certamente, este grupo não é majoritário e nem contém muitos trabalhadores²⁹.

Deste modo, hoje, é fundamental esclarecer os termos em que se desenrola este momento da história nacional. A permanecer sob a política econômica antiestatal defendida pelas autoridades fazendárias (neoliberais), não se conseguirá mais do que agravar os problemas de sobrevivência da maioria da população e aumentar a concentração da renda e da propriedade nas mãos de uns poucos.

O caminho alternativo, por sua vez, não será trilhado facilmente, posto que ainda precisa ser aberto. É claro, todavia, que qualquer esforço de recuperação e desenvolvimento do Brasil passará inexoravelmente por mudanças no funcionamento da política nacional, pela busca do crescimento e desenvolvimento industrial, pelo planejamento de longo prazo e pelo estabelecimento de uma nova relação do Estado com os setores produtivos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMORIM, R. L. C. Macroeconomia neoclássica contemporânea: novos-keynesianos e novos-clássicos. *Ensaio FEE*, v. 23, n. 1, p. 29–56, 2002. Disponível em: <<https://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/issue/view/111>>. Acesso em: 30 abr. 2018.
- ANGELI, E.; NEMETH JR., H. Hayek, Campos e a defesa do autoritarismo. *Anais do XXI Encontro de Economia da Região Sul (ANPEC Sul)*, 2018. Disponível em: <https://www.anpec.org.br/sul/2018/submissao/files_I/i1-fb4e88bfd13c3a619a7f5652544e118f.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2020.
- ARNDT, H. W. *Economic development: the history of an idea*. Chicago: Chicago Press, 1989.
- BELLUZZO, L. G. DE M. Distribuição de renda uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, R.; TINELLI, C. (Org.). *A Controvérsia sobre distribuição da renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1978. .

²⁹ A revista Carta Capital (ano XI, nº 352, edição de 27/07/2005, pág. 35) apresenta um gráfico, para os Estados Unidos, indicando que o número e a porcentagem de pobres começam a crescer antes de iniciar o que entendemos por recessão e mesmo ultrapassa um pouco esse período. Ou seja, os pobres parecem ser os mais atingidos pelas crises econômicas.

- BOBBIO, N.; MATTEUCCI, N.; PASQUINO, G. *Dicionário de política*. 11. ed. Brasília, DF: Ed. Univ. de Brasília, 1993.
- BORSANI, H. Relações entre política e economia: Teoria da Escolha Pública. In: BIDERMAN, C.; ARVATE, P. R. (Org.). *Economia do setor público no Brasil*. Rio de Janeiro, RJ, Brasil : [São Paulo, Brazil]: Elsevier : Editora Campus ; FGV, EAESP, 2004. .
- BOTTOMORE, T. (Org.). *Dicionário do pensamento marxista*. Rio de Janeiro: Zahar, 1988.
- CARVALHO, J. M. DE. *Cidadania no Brasil: o longo caminho*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- CHANG, H.-J.; GRABEL, I. *Reclaiming development: an alternative economic policy manual*. London: Zed Books, 2014.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. Sao Paulo: Xama, 1996.
- CLAVIN, P. *The great depression in Europe, 1929-1939*. New York: St. Martin's Press, 2000.
- COSTA, L. C. A assistência social, previdência e transferência de renda em tempos de ajustes fiscais - de Temer a Bolsonaro. In: AZEVEDO, J. S.; POCHMANN, M. (Org.). *Brasil: incertezas e submissão?* 1. ed. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2019. . Disponível em: <<https://fpabramo.org.br/publicacoes/wp-content/uploads/sites/5/2019/09/Brasil-incertezas-e-Submiss%C3%A3o-Epub1.pdf>>.
- EICHENGREEN, B. J. *A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Editora 34, 2012.
- ELEY, G. *Forjando a democracia: a história da esquerda na Europa, 1850-2000*. São Paulo: Perseu Abramo, 2005.
- EPSTEIN, G.; CARRICK-HAGENBARTH, J. *Financial Economists, Financial Interests and Dark Corners of the Meltdown: It's Time to Set Ethical Standards for the Economics Profession*. . [S.l.]: Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst, 2010. Disponível em: <https://ideas.repec.org/p/uma/periwp/wp239_revised.html>.
- FERREIRA, A. *Teoria macroeconômica e fundamentos microeconômicos*. 2003. Doutorado – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2003. . Acesso em: 15 jan. 2020.
- FIORI, J. L. Sobre a crise do Estado brasileiro. *Revista de Economia Política*, v. 9, n. 3, p. 103–114, jul. 1989. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/PDF/35-6.PDF>>.
- FREEMAN, C.; LOUÇÃ, F. *As time goes by: from the industrial revolutions to the information revolution*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- GENTIL, D.; MARINGONI, G.; TEIXEIRA, A. *Desenvolvimento : o debate pioneiro de 1944-1945*. 1. ed. Brasília, DF: IPEA, 2010.
- HICKS, J. O Sr. Keynes e os “clássicos”: uma sugestão de interpretação. In: IPEA/INPES (Org.). *Clássicos da literatura econômica*. 3. ed. Rio de Janeiro: IPEA, 2010. p. 456.
- HOBBSBAWM, E. *Era dos extremos: o breve século XX; 1914 - 1991*. 2. ed ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- IPEADATA. *Dados macroeconômicos*. . Brasília, DF: IPEA, diversos anos. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 15 jan. 2020.
- KHAIR, Amir. Chega de fracassos. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 25/10/2015. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,chega-de-fracassos,1785467>>. Acesso em: 15/01/2020.
- LIMA, E. M.; REZENDE, A. J. Um estudo sobre a evolução da carga tributária no Brasil: uma análise a partir da Curva de Laffer. *Interações (CG)*, v. 20, n. 1, p. 239, 21/03/2019. Disponível em: <<http://www.interacoes.ucdb.br/article/view/1609>>. Acesso em: 17 jan. 2020.
- LOPREATO, F. L. C. *O papel da política fiscal: um exame da visão convencional*. Instituto de Economia - UNICAMP, fev. 2006. . Acesso em: 18 jun. 2019.
- MADDISON, A. *The world economy: historical statistics*. Paris: OECD, 2013.
- MARX, K.; ENGELS, F. *Manifesto do Partido Comunista*. 1. ed. São Paulo: Companhia das Letras e Penguin, 2012. v. 1.
- MATTOSO, J. *A desordem do trabalho*. 1a. ed ed. São Paulo: Scritta, 1995. (Pensieri).
- NUNES, A. J. A. *Uma introdução à economia política*. São Paulo: Quartier Latin, 2007.

- OLIVEIRA, F. DE. *Crítica à razão dualista: O ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- SALTO, F. S. Democracia consolidada e tamanho do Estado. *Revista de Economia Política*, v. 34, n. 1, p. 61–71, mar. 2014. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572014000100004&lng=pt&tlng=pt>. Acesso em: 15 jan. 2020.
- SCHUI, F. *Austeridade: breve história de um grande erro*. Lisboa: Editorial Presença, 2015.
- SCHUMPETER, J. A. *History of economic analysis*. Reprint ed. London: Routledge, 1997.
- SCREPANTI, E.; ZAMAGNI, S. *An outline of the history of economic thought*. 2nd ed. rev. and expanded ed. Oxford ; New York: Oxford University Press, 2005.
- SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL. *Resultado Primário do Governo Central - Brasil - Anual - 1997 a 2014*. Brasília, DF: Secretaria do Tesouro Nacional, 2015. Disponível em: <<https://www.tesouro.fazenda.gov.br/resultado-do-tesouro-nacional>>. Acesso em: 15/01/2020.
- SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: BELLUZZO, L. G. DE M.; COUTINHO, R. (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 30 anos de economia--UNICAMP. Campinas: UNICAMP.IE, 1998. v. 1. .
- VARGAS, N. C. Finanças públicas e evolução recente da noção de disciplina fiscal. *Economia e Sociedade*, v. 21, n. 3, p. 643–666, dez. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182012000300007&lng=pt&tlng=pt>. Acesso em: 5 jun. 2019.
- WALTON, G. M.; ROCKOFF, H. *History of the American economy*. Twelfth edition ed. Australia ; Mason, OH, USA : Australia: South-Western ; Cengage Learning, 2014.
- WEE, H. VAN DER. *Prosperity and upheaval: the world economy, 1945-1980*. Berkeley: University of California Press, 1986. (History of the world economy in the 20th century, v. 6).
- ZAMAGNI, V. *Historia económica de la Europa contemporánea: de la revolución industrial a la integración europea*. Barcelona: Crítica, 2011.

OS GASTOS PÚBLICOS COM SAÚDE NO BRASIL: UMA ANÁLISE DO PERÍODO DE 2000 A 2018

Rosana Martinello Cechinel – Unesc - rosanacechinel@hotmail.com

Dimas de Oliveira Estevam – Unesc – doe@unesc.net

Max Richard Coelho Verginio – Unesc - verginio@unesc.net

Área temática 2: Gestão e economia do setor público

Resumo

O presente artigo analisa os gastos públicos com o setor da saúde, no Brasil, na esfera federal, no período compreendido de 2000 a 2018. Esta pesquisa buscou analisar o comportamento dos gastos públicos federais com a função saúde. Para tanto, procedeu-se com pesquisa descritiva com abordagem qualitativa e quantitativa. Qualitativa porque faz-se a leitura de dados de relatórios oficiais da União para descrever o comportamento do orçamento do setor. E quantitativa devido a necessidade da mensuração dos gastos bem como tratamento dos dados a partir da matemática básica e conceitos da Ciências Econômicas, que consiste no deflacionamento da série de dados, sendo necessário trazer a valores reais os resultados de cada ano, utilizando-se como ano base 2018. O estudo apontou uma tendência de ascensão entre os anos de 2003 a 2014 com três períodos apresentando retrações em comparação ao ano anterior. Comparando 2014-2015, respectivamente R\$ R\$ 116,23 bilhões e R\$ 113,93 bilhões, uma variação negativa de -1,98% para o período. Também apresentando tendência negativa 2015-2016, respectivamente R\$113,93 bilhões e R\$ 113,73 bilhões, variação negativa de -0,17%. E por último 2017-2018 R\$ 120,09 bilhões e R\$ 119,05 bilhões, variação negativa de -0,87%. Nesses três períodos ocorre uma redução real do gasto total com saúde no âmbito federal. Nesse sentido, essa pesquisa traz interpretações que podem ser melhor avaliadas sobre o olhar da gestão pública, a intenção deste trabalho é contribuir para o debate acadêmico, em prol dessa área, pois abrange um tema de relevância no Estado brasileiro, e que impacta na vida de todo cidadão.

Palavras chaves: Gasto público; Saúde; Economia do Setor Público.

1. INTRODUÇÃO

Entre as atribuições do setor público está a função de prover bens e serviços à população. Isso resulta que todas as esferas congreguem entre si uma atitude coordenativa quanto ao fornecimento de recursos e condições, para que atinja o objetivo principal que é a execução de projetos e políticas públicas voltadas para servir a população, principalmente a parcela da população com baixos níveis de renda e sem acesso a serviços.

Contudo, a Constituição Federal (CF) em seu artigo 196, considera a saúde como direito de todos e dever do Estado, garantido mediante políticas sociais e econômicas que visem à redução do risco de doença e de outros agravos e ao acesso universal e igualitário às ações e serviços para sua promoção, proteção e recuperação (BRASIL, 1988).

Desta forma, conforme a CF, compete ao Estado a construção de uma política pública na forma de um sistema único, universal, igualitário e operacionalizado mediante ações e serviços em rede descentralizada, hierarquizada e gerida com controle social. Com base nesse preceito, foi aprovada, em 1990, a Lei Orgânica da Saúde, que possibilitou a criação do Sistema Único de Saúde (SUS), que compõe as obrigações constitucionais do Governo, no que diz respeito à saúde e contempla um conjunto de ações e comprometimentos das três esferas de governo organizadas de forma descentralizada, em esferas locais e regionais, com autonomia de gestão, tendo como financiador recurso financeiro advindo do orçamento público (BRASIL, 1990).

Neste sentido, o sistema público de saúde brasileiro foi estruturado de forma a oferecer cobertura universal e de forma descentralizada entre os entes federativos, tanto do ponto de vista do seu funcionamento quanto do seu financiamento (TESOURO NACIONAL, 2018).

Tendo como base a estrutura de organização do setor da saúde pública brasileira, a partir do ano 2000, o financiamento do SUS passou a ser efetivamente compartilhado por todas as Unidades da Federação brasileira, como resultado da aprovação da Emenda Constitucional nº 29 (EC29). Nesta Emenda ficou determinado um piso para a participação da União, Estados, Distrito Federal e municípios. Com relação à União, a vinculação de recursos para o SUS foi relacionada ao crescimento nominal do produto interno bruto (PIB) a partir de uma base inicial no ano 2000, correspondente ao valor executado em 1999, acrescido de 5%. A partir de 2001, o valor mínimo para a União passou a ser o executado pelo Ministério da Saúde (MS) em Ações e Serviços Públicos de Saúde (ASPS) no ano imediatamente anterior, corrigido pela variação nominal do PIB entre os dois anos precedentes (UGÁ et al., 2003).

Para se ter uma noção sobre o gasto com saúde no Brasil, segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), o Gasto Total em Saúde no país, corresponde a cerca de 8% do PIB; sendo 4,4% do PIB é de gastos privados (55% do total) e 3,8% PIB de gastos públicos (45% do total) (OPAS, 2019). Diante disso, a presente pesquisa analisa a trajetória dos gastos públicos no setor da saúde, tendo como o foco no gasto público da União. Durante este período, o país foi governado por diferentes composições partidárias, neste sentido, tem-se o seguinte problema de pesquisa: houve alterações nos gastos com a saúde pública, no Brasil, no período de 2000 a 2018? O objetivo do artigo é analisar os gastos públicos com o setor da saúde, no Brasil, na esfera federal, no período compreendido de 2000 a 2018.

A presente pesquisa se justifica devido à grande importância da saúde pública para a população, principalmente a mais carente. Conhecer e analisar a diversidade dos gastos públicos na área da saúde são fundamentais, devido à importância, seja pela sua existência ou carência, pela sua adaptação ou pela sua deficiência. Deste modo, busca-se mensurar o volume de recursos aplicado pelo governo federal nas políticas da saúde no período que se constitui entre os anos de 2000 a 2018.

O presente artigo está dividido em quatro partes, que compreendem a introdução, o segundo item, inicia a fundamentação teórica, dedicado a legislação e surgimento do SUS, regulamentação e distribuição dos gastos públicos setoriais do governo e o financiamento da saúde no Brasil. O terceiro item está voltado para a metodologia aplicada ao estudo, procedimentos de coleta e tratamento de dados por meio do método estatístico descritivo, o quarto voltado a análise e resultados e, por último, as considerações finais.

2 A TRAJETORIA RECENTE DOS GASTOS PUBLICO COM SAÚDE NO BRASIL

O Estado para desempenhar função precisa realiza várias atividades e necessita de meios financeiros que viabilize de forma adequada o seu papel. A atividade financeira do Estado se cumpre a partir da obtenção da receita pública, execução da despesa pública e gestão do orçamento público, ou seja, elaboração, aprovação e controle (CONNAS, 2016).

A melhor maneira de atingir a transparência do orçamento público e simplificar seu controle é procurar a base legal que o sustenta, seguindo os princípios básicos do orçamento. O propósito desses princípios é transformar algo complexo, como dados financeiros de uma nação, em algo de fácil acesso e interpretação, de modo que o orçamento tenha a maior transparência possível auxiliando no seu controle e avaliação (NASCIMENTO, 2006).

Os princípios orçamentários são premissas que direcionam as ações a serem observadas para realizar a proposta orçamentária, e estão divididas em fundamentais e operacionais. Os princípios orçamentários fundamentais são: princípio da legalidade, princípio da reserva legal, princípio da periodicidade, princípio da exclusividade, princípio da unidade, princípio da universalidade. Os princípios operacionais por sua vez dividem-se em: princípio do equilíbrio, princípio da publicidade, princípio da especificação, princípio da não vinculação de receita, princípio do orçamento bruto.

A política orçamentária tem três principais funções: i) garantir o ajustamento na alocação dos recursos, ou seja, ofertar bens e serviços que são fundamentais para a sociedade, mas que não são providos pelo setor privado, pelo menos não em sua totalidade; ii) garantir o ajustamento na distribuição da renda e da riqueza, buscando assegurar uma sociedade menos desigual, bem como a destinação de parte dos recursos advindos da tributação ao serviço público de saúde, educação, social, infraestrutura; iii) garantir a estabilização econômica, nesse sentido utiliza-se de mecanismos macroeconômicos para controlar o nível de utilização dos recursos de modo a manter o valor da moeda estável, atuando de forma a minimizar impactos negativos na economia que podem ser gerados a partir do aumento da inflação, do desemprego, dentre outros problemas (GIACOMONI, 2010).

A execução dos planos governamentais está diretamente ligada a principal atividade do Estado, que consiste na prestação de serviços públicos aos cidadãos. Nesse sentido, o orçamento público pode ser compreendido como a lei que estima as receitas e fixa as despesas, dada a especificidade do período e sua vigência, tendo em vista o atendimento e execução das políticas públicas de governo (PIRES, 2006).

A respeito da despesa pública, Baleeiro (2008) aponta essa como uma determinada quantia de recursos ao ser gasto por uma autoridade pública competente, resulta na execução de um compromisso em detrimento das necessidades de bens e serviços referentes à sociedade. Conforme Connas (2016) os recursos financeiros são divididos em duas categorias, Despesas Correntes e Despesas de Capital, estes são encaminhados com a finalidade da execução de programas de trabalhos de áreas específicas, que são intituladas funções de governo e que são estabelecidos por meio de projetos e atividades, as quais necessitam atenção por parte da legislação vigente.

Tendo em vista o modelo de gestão do orçamento público brasileiro, discorre-se a seguir o modelo de financiamento do Sistema de Saúde Pública do Estado brasileiro. Busca-se compreender como são organizadas, suas características e quais princípios regem a aplicação dos recursos públicos bem com sua distribuição e gestão.

2.1 FINANCIAMENTO DO SISTEMA DE SAÚDE PÚBLICA FEDERAL

O sistema federativo brasileiro se divide em três níveis: União, Estados e Municípios. Estes entes são considerados perante da Constituição de 1988, com independência administrativa e sem relações hierárquicas definidas entre si. Conforme o IBGE (2017) a divisão territorial se perfaz em 26 estados e o Distrito Federal e 5.570 municípios. Com municípios como Serra da Saudade (MG) com 786 habitantes e São Paulo (SP) com cerca de 12 milhões de habitantes (IBGE, 2018).

Por se tratar de um país tão extenso, com imensa heterogeneidade cultural, política, social, religiosa e, mesmo, econômica, torna-se complexa a implantação de políticas públicas de amplitude nacional, principalmente quando se trata das desigualdades sociais evidenciadas no país. Diante disso, as políticas públicas de saúde devem ser bem direcionadas e voltadas a essa diversidade e heterogeneidade populacional. Conforme Souza (2002), para a implantação de políticas num país como o Brasil, é preciso que cada nível do sistema federal, esteja num sistema interligado, cooperativo e bem articulado.

A divisão das esferas do governo no âmbito da saúde determina que ao governo federal compete a fiscalização, normatização e estabelecimento de padrões técnicos e o planejamento estratégico, sempre respeitando as competências estaduais e municipais e agindo cooperativamente com os mesmos (SILVA, 1996). Já os estados devem gerenciar os serviços especializados, assim como o controle de insumos, além da definição de estratégias gerais de ação epidemiológica, a serem assumidas e executadas pelos municípios (SILVA, 1996).

O sistema político federalista brasileiro apresenta particularidades que geram consequências para a área da saúde, como a capacidade de financiamento e incorporação de tecnologias, dificuldades técnicas com realidades distintas em relação às diferentes necessidades sanitárias e epidemiológicas e às disparidades regionais, além da capacidade instalada para a oferta de serviços de saúde (PIMENTEL, ET AL, 2017).

Para dar conta da complexidade da saúde no Brasil, com a CF de 1998, foram criadas leis e normas visando a regulamentação do Sistema de Saúde Brasileiro, tais como: a Constituição federal de 1988, a Lei Orgânica de Saúde nº 8080/90, Lei no 8.142/90, Normas Operacionais Básicas – NOB – publicadas em 1991, 1993 e 1996, Emenda constitucional no 29/2000 e Norma Operacional da Assistência em Saúde – NOAS – publicada em 2001 (SOUZA, 2002).

Em 1988 com a promulgação da CF e com a crescente mobilização do Movimento da Reforma Sanitária, que segundo Souza (2002) era composto por trabalhadores da saúde, de

centros universitários e de setores organizados da sociedade é estabelecido o setor da saúde perante a lei. A Lei 8.080 estabeleceu o Sistema Único de Saúde, com gerenciamento exclusivo em casa esfera do governo e determinou o MS (Ministério da Saúde) como administrador no que se refere a União.

Com a legislação citada percebe-se que o Estado tem responsabilidades no que diz respeito a garantia de fornecimento e acesso a saúde da população. O Art. 198 trata sobre a responsabilidade de financiamento e orçamento onde define: “O sistema único de saúde será financiado, nos termos do Art. 195, com recursos do orçamento da seguridade social, da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, além de outras fontes” (BRASIL, 1988).

A Lei nº 8.142, de 28 de dezembro de 1990 segundo Conselho Nacional de Saúde “dispõe sobre a participação da comunidade na gestão do Sistema Único de Saúde e sobre as transferências intergovernamentais de recursos financeiros na área da saúde e dá outras providências”. O que pode ser explicado por Kruger (2000): Dispõe sobre a diretriz constitucional de participação da comunidade, que acontecerá nas seguintes instâncias colegiadas: conferências de saúde e conselhos de saúde, abertos à participação de representantes de diferentes segmentos da sociedade civil, nas três esferas de governo”.

Segundo Souza (2002), o SUS desde sua criação tem passado por grandes transformações, tendo como base a descentralização das responsabilidades gestoras e orçamentárias dentro dos três campos governamentais (União, Estados e Municípios). Contudo a nível federal ainda representa a maior parte do financiamento dos SUS, porém com a EC29, os Estados e Municípios tem aumentado cada vez mais suas participações orçamentárias do sistema público.

Os gastos efetuados pela União para financiar as políticas públicas da saúde e outros dispêndios governamentais são oriundos de impostos, contribuições e taxas recolhidas pelo Estado sobre produção, consumo, renda e patrimônio (CONNAS, 2016). Desta forma, os tributos têm como objetivo primordial o financiamento do Estado no que diz respeito a sua gestão. Nesse sentido algumas iniciativas institucionais buscaram assegurar a estabilidade do financiamento setorial, a partir de modificações na legislação por meio da vinculação dos orçamentos através dos tributos. Sendo uma delas, em 1994, o Poder Executivo, apresentou a proposta da criação do Imposto Provisório sobre a Movimentação Financeira (IPMF), e a partir de 1996, passou a ser CPMF. A criação desse tributo teve como intuito a vinculação exclusivamente à saúde, e posteriormente também foi encaminhada parcialmente para a previdência social (FRANÇA; COSTA, 2008). Entretanto, o Governo, frequentemente, desvinculou parcela do montante de recursos provenientes da CPMF para quitar parte da dívida pública (OCKÉ-REIS, 2012).

A Desvinculação das Receitas da União (DRU), foi aplicada a partir de 1994, com a implantação do Plano Real, que tinha como objetivo permitir o ajustamento dos gastos governamentais de modo a possibilitar o superávit primário nas contas públicas, que consiste um dos elementos essenciais no controle da inflação. Sendo assim, a DRU pode desvincular em até 20% das receitas da saúde, assistência e previdência, com isso, entende-se que os recursos destinados ao SUS são reduzidos conforme as necessidades das políticas econômicas dos Governos.

Com a extinção da CPMF em 2007, a saúde, e, por conseguinte, o SUS deixaram de receber bilhões em recursos. Conforme Ugá, et al. (2003) em média no período de 1997 a 2007, a CPMF respondeu por um terço dos recursos do Ministério da Saúde (MS). Contrariamente a isso, segundo Ocké-Reis (2012) a constituição da CPMF acabou levando a retração de fontes que financiavam o MS e a CPMF não promoveu o aumento dos recursos destinados ao setor da saúde, ao menos não na proporção esperada, resultante da queda de participação de outras fontes de financiamento.

Um ponto em comum de preocupação entre os gestores do setor público na área da saúde era a busca pela vinculação de recursos orçamentários que possibilitasse abarcar os três níveis de governo (UGÁ et al., 2003). Muitas propostas tramitaram no Congresso Nacional até ser promulgada em 13 de setembro de 2000, a Emenda Constitucional nº 29 (EC29) (CONNAS, 2016). A EC29, tem por objetivo a vinculação dos recursos das três esferas de governo, tendo como obrigatoriedade o gasto destes em ações e serviços públicos destinados a área da saúde.

Percebe-se que o plano da constituição do Orçamento da Seguridade Social (OSS) foi estabelecer fontes sólidas para os três campos da seguridade social, logo, para a saúde, sem vinculá-las; a ideia que conduziu a EC29 foi a de vincular recursos para o SUS nas três esferas de governo. Entretanto depois anos de discussão, EC29 foi regulamentada pela Lei Complementar nº 141, de 13 de janeiro de 2012 (BRASIL, 2012)

Desta foram, os percentuais de investimentos financeiros dos municípios, estados e União no SUS foram estabelecidos pela citada Lei Complementar. Por meio desta lei, municípios e Distrito Federal devem destinar anualmente, no mínimo, 15% da arrecadação dos impostos em ações e serviços públicos de saúde incumbindo aos estados 12%. No caso da União, o montante destinado deve corresponder ao valor empenhado no exercício financeiro anterior, acrescido do percentual relativo à variação nominal do Produto Interno Bruto do ano antecedente ao da lei orçamentária anual (FIOCRUZ, 2019). A emenda EC n. 95/2016 define os investimentos em saúde não é mais relativa as receitas provenientes de impostos, os recursos serão transferidos com base no IPCA do ano anterior (BRASIL, 2016).

De acordo com a Emenda Constitucional n. 95/2016 o novo modelo de cálculo entrou em vigor, a partir de 2018, do qual se desvinculou as porcentagens mínimas transferidas e passou-se a definir os valores com base no recurso empenhado do ano anterior junto ao IPCA. A emenda terá duração de vinte anos contando do ano de sua homologação. Podendo a partir do décimo exercício, o Presidente da República alterar o Regime Fiscal e o modo como será administrado os valores das contas públicas, sendo permitido uma alteração por mandato.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos objetivos e objeto para o desenvolvimento desta pesquisa foi adotado o tipo de pesquisa descritiva, tendo em vista a necessidade de descrever e explicar como ocorre a distribuição dos gastos públicos, a legislação no que tange o setor da saúde e como bem como seu modo de financiamento.

Segundo Boaventura (2004) a pesquisa também se caracteriza como histórica, pois busca analisar e interpretar dados do passado, os gastos públicos realizados no período que compreende de 2000 a 2018 que perpassam diversos governos. Para Andrade (2010, p. 112) “nesse tipo de pesquisa os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles”.

Quanto ao procedimento trata-se de uma pesquisa bibliográfica, pois utiliza-se de citações de livros, artigos científicos publicados. Busca desvendar o relacionamento entre as ideias conceitos e características do objeto estudado, apresentando o máximo de informação sobre o assunto e, a partir dessas informações, comparar e interpretar os resultados (GIL, 2002).

Com relação ao procedimento de análise dos dados foi utilizada a pesquisa quantitativa. Segundo Boaventura (2004), a pesquisa quantitativa é definida a partir da coleta e do tratamento dos dados por meio da estatística aplicada que consiste em cálculos como média, mediana, desvio-padrão, variância, análise de regressão ou de correlação. Para Boaventura (2004) o método quantitativo caracteriza-se pelo emprego na coleta de informações, quanto no tratamento destas através de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão etc.

3.1. PROCEDIMENTOS DE COLETA E TRATAMENTO DE DADOS

A área de abrangência da pesquisa será a nível macroeconômico pois toma como espaço de pesquisa o Brasil, relacionando os gastos públicos com saúde no âmbito federal no período compreendido entre 2000 a 2018. A escolha do período se deu pela disponibilidade dos dados.

Os levantamentos de dados foram realizados através de sites oficiais, aqui listados: I) Site Tesouro Nacional em Sistema Integrado de Administração Financeira (SIAFI), onde foram extraídos os dados referentes a Despesa da União Por Função que relaciona o gasto total da participação da União no orçamento do setor da saúde incluído restos a pagar; II) IPEADATA utilizado para dados série histórica referente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), estimativa populacional e PIB, III) Portal da Transparência Controladoria Geral da União em Relatório Resumido da Execução Orçamentária, utilizado para dados executados por subfunção.

Os valores apresentados relacionados aos valores empenhados no setor da saúde e a série histórica do PIB foram deflacionados pelo IPCA anual acumulado tendo como base o ano de 2018. O IPCA foi escolhido como deflator por ser um índice calculado pelo IBGE, criado para mensurar a variação de preços de uma cesta de produtos e serviços comercializados no varejo, significativa do consumo das famílias com rendimentos de 1 a 40 salários mínimos. Também utilizado pelo Banco Central como orientação para o sistema de metas de inflação, o IPCA é importante para a dinâmica das finanças públicas, por ser o indexador utilizado na regra do teto de gastos, além do que, serve como base para a evolução de boa parte dos gastos do governo (DICIONÁRIO FINANCEIRO, 2019).

O PIB foi escolhido como variável de análise, pois até 2015 o valor ajustado para investimento da União no setor da saúde tinha como base a variação nominal do PIB (BRASIL, 1990). Assim, como o PIB está vinculado ao percentual aplicado no gasto público do setor da saúde por meio da legislação que compreende a maior parte do período estudado, faz-se necessário uma análise de sua evolução no período e também a participação do gasto comparado ao seu resultado.

3.2 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DOS DADOS

Para a conclusão do estudo sobre a trajetória do gasto público federal com saúde no Brasil foram realizadas pesquisas com base em séries históricas que foram: gasto empenhado federal com saúde, PIB total e estimativa populacional. Sendo assim, foi necessário estimar os valores considerando sua evolução real ao longo do tempo, nesse contexto foi realizado o deflacionamento das séries que correspondem a valores monetários, que neste caso são: o gasto empenhado federal com saúde, PIB total e os valores destinados a cada subfunção do setor da saúde. Desta forma, as séries correspondentes foram deflacionadas com base na equação:

$$P_r = \frac{P_t}{I_t} I_b$$

Onde:

P_r = Preço real;

P_t = Preço nominal do produto no período t;

I_t = Índice de preço no período t;

I_b = Índice de preço no período base.

Para verificar o quanto o gasto federal em saúde ocupa dentro da produção da economia brasileira, o mesmo foi relacionado em participação percentual do PIB, por meio da equação:

$$\%G_{PIBt} = \frac{G_t}{PIB_t} 100$$

Onde:

$\%G_{PIBt}$ = Relação do gasto federal com saúde sobre o PIB no ano t;

PIB_t = Valor total do PIB no ano t;

G_t = Valor total do gasto federal com saúde no ano t.

O Gasto público com saúde *per capita* mede a dimensão do gasto público total com saúde por habitante num determinado tempo e espaço geográfico. Auxilia na análise de variações geográficas e temporais do gasto público com saúde por habitante, identificando tendências que demandem ações e estudos específicos. O gasto *per capita* em saúde é calculado a partir do quociente do empenho federal com saúde pela estimativa populacional:

$$Gpc_t = \frac{G_t}{Pop_t}$$

Onde:

Gpc_t : Gasto *per capita* com saúde no ano t;

G_t = Valor total do gasto federal com saúde no ano t;

Pop_t = Estimativa populacional no ano t.

O PIB *per capita* consiste no cálculo que dimensiona quanto do PIB caberia a cada indivíduo de um país se todos recebessem partes iguais. O PIB *per capita* é calculado a partir do quociente do PIB total anual pela estimativa populacional anual:

$$PIBpc_t = \frac{PIB_t}{Pop_t}$$

Onde:

$PIBpc_t$ = PIB *per capita* no ano t;

PIB_t = Valor total do PIB no ano t;

Pop_t = Estimativa populacional no ano t.

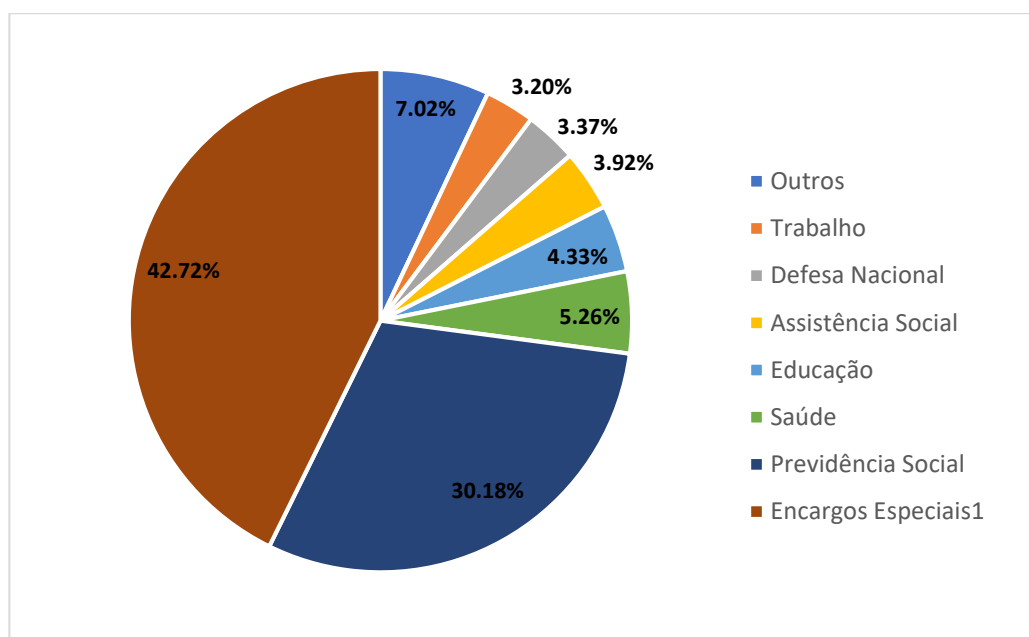
Tendo em vista os indicadores utilizados na metodologia e os tratamentos matemáticos já efetuados, discorre-se a seguir os resultados e suas respectivas leituras durante o período selecionado. Busca-se compreender como se comportou o gasto público federal no setor de saúde, bem como as mudanças ocorridas ao longo do período.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

O Orçamento público é dividido por funções e estas são estratificadas em subfunções. As funções podem ser traduzidas como o maior nível de agregação das diversas áreas de atuação do setor público. Sendo assim, reflete a competência institucional do órgão, como, por exemplo, cultura, educação, saúde, defesa, que guarda relação com os respectivos Ministérios. Já as subfunções representam um nível de agregação imediatamente inferior à função e deve evidenciar a natureza da atuação governamental (BRASIL, 2018).

Conforme demonstra o gráfico 1 a função saúde ocupou em 2018 o quarto lugar no que consiste o gasto com as funções no orçamento Federal, excluindo as Despesas Especiais, Refinanciamentos e Despesas Intra-orçamentárias.

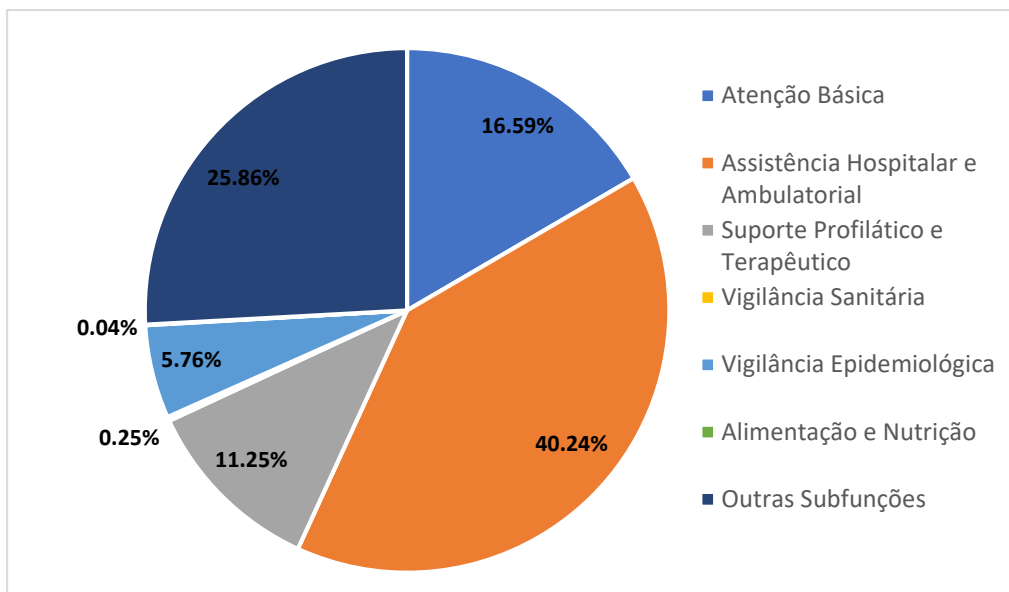
Gráfico 1 – Despesas da União por Função (Exceto Despesas Especiais –Refinanciamento e Intra-orçamentárias) - 2018



Fonte: SIAFI - STN/CCONT/GEINF(2018). Adaptado.

O gráfico 2, apresenta as subfunções e seu percentual de ocupação no orçamento da função saúde no ano de 2018. Percebe-se que as três subfunções que demandam mais recursos são: Assistência Hospitalar e Ambulatorial (40,24%), Outras Subfunções (25,86%) e Atenção Básica (16,59%). As subfunções que apresentam menores percentuais são: Suporte profilático e Terapêutico (11,25%), Vigilância Epidemiológica (5,76%), Vigilância Sanitária (0,25%) e Alimentação e Nutrição (0,04%).

Gráfico 2 – Despesa da União por Subfunção - 2018



Fonte: SIOPS/DATASUS - Adaptado.

Conforme descrito nos procedimentos metodológicos as variáveis utilizadas para análise são: Gasto empenhado Federal incluídos restos a pagar em valores reais, PIB real e estimativa populacional conforme tabela 1.

Tabela 1 – Variáveis utilizadas (2000 a 2018)

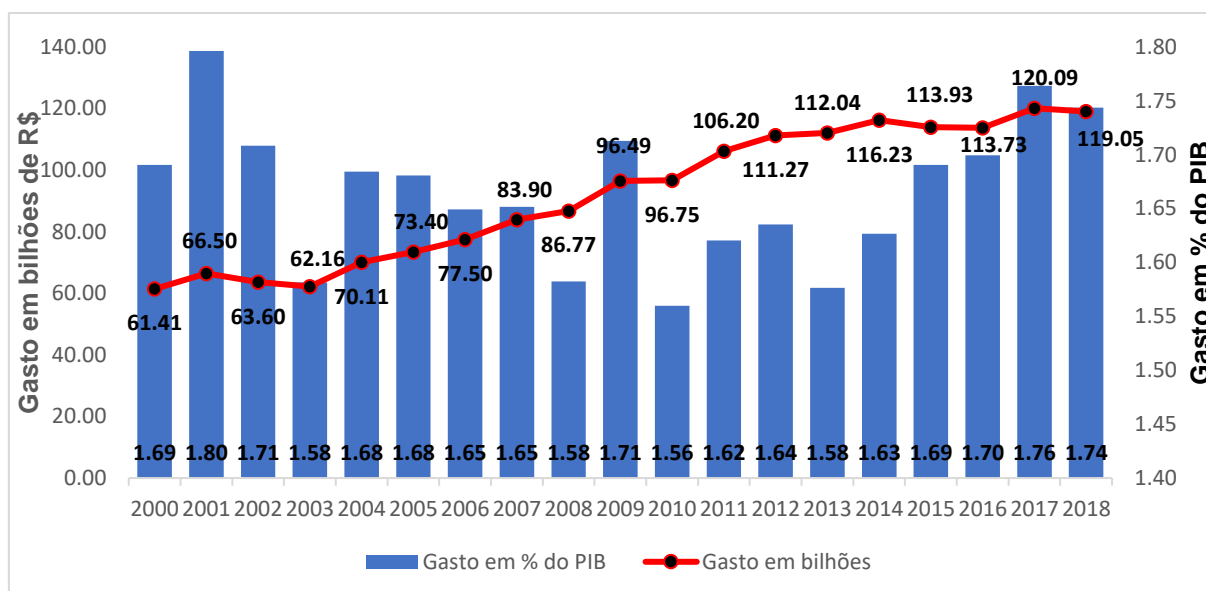
Ano	Gasto Federal Saúde Real em Bilhões (R\$)	PIB Real em Bilhões (R\$)	Est. Populacional
2000	61,41	3.633,03	173.448.346
2001	66,50	3.702,40	175.885.229
2002	63,60	3.722,81	178.276.128
2003	62,16	3.930,31	180.619.108
2004	70,11	4.162,59	182.911.487
2005	73,40	4.366,69	185.150.806
2006	77,50	4.699,59	187.335.137
2007	83,90	5.079,40	189.462.755
2008	86,77	5.483,12	191.532.439
2009	96,49	5.633,81	193.543.969
2010	96,75	6.201,77	194.890.682
2011	106,20	6.554,08	196.603.732
2012	111,27	6.804,54	198.314.934

2013	112,04	7.107,31	200.004.188
2014	116,23	7.145,26	201.717.541
2015	113,93	6.739,27	203.475.683
2016	113,73	6.692,54	205.156.587
2017	120,09	6.808,02	206.804.741
2018	119,05	6.827,57	208.494.900

Fonte: SIAFI - STN/CCONT/GEINF e Ipeadata (2019a, 2019b, 2019c). Adaptado.

O resultado do dimensionamento do Gasto Federal no setor da Saúde para o período de 2000 a 2018 é apresentado no Gráfico 3. Os valores apresentados estão deflacionados em Reais constantes de dezembro de 2018, pelo IPCA, e relacionados em participação percentual do PIB.

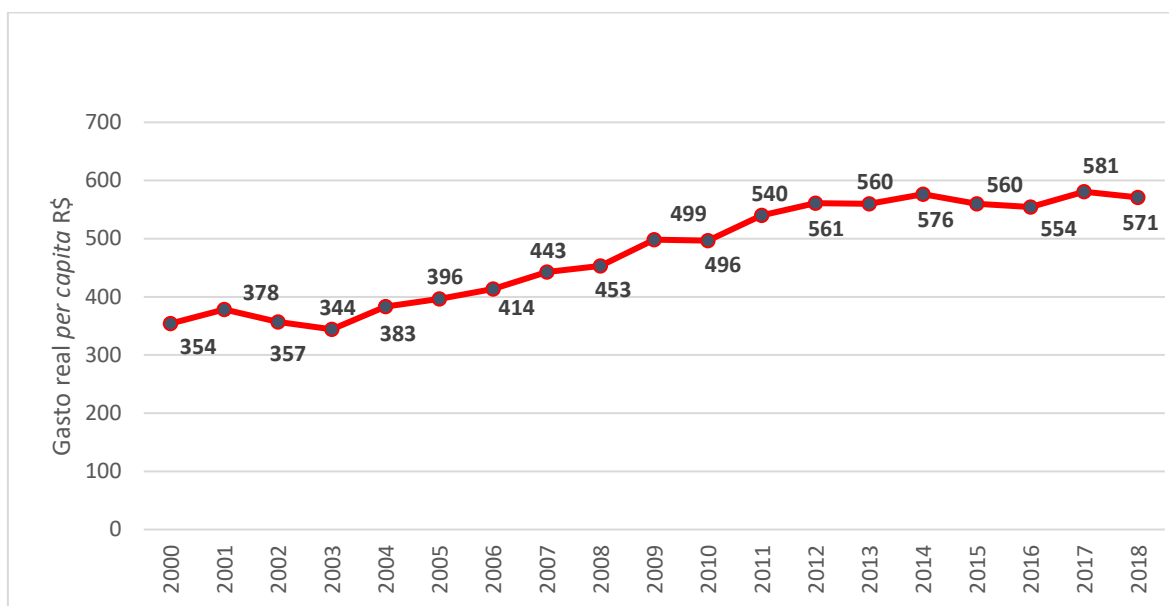
Gráfico 3 – Trajetória do Gasto Federal com Saúde: 2000 a 2018



Fonte: Fonte: SIAFI - STN/CCONT/GEINF e Ipeadata. Adaptado.

O Gráfico 3 demonstra os gastos com a função saúde do governo federal, a qual fica evidenciado que a participação da União apresenta um comportamento estável. Situando-se na faixa de 1,58% a 1,8% do PIB ao longo do período analisado. É possível verificar que a partir de 2004 o gasto tem uma tendência de ascensão, com três períodos apresentado retrações em comparação ao ano anterior. Comparando 2014-2015, respectivamente R\$ R\$ 116,23 bilhões e R\$ 113,93 bilhões, uma variação negativa de -1,98% para o período. Também apresentando tendência negativa 2015-2016, respectivamente R\$113,93 bilhões e R\$ 113,73 bilhões, variação negativa de -0,17%. E por último 2017-2018 R\$ 120,09 bilhões e R\$ 119,05 bilhões, variação negativa de -0,87%. Nestes três períodos ocorre uma redução real do gasto total com saúde.

Gráfico 4 – A Trajetória do Gasto Federal com Saúde per capita, 2000 a 2018



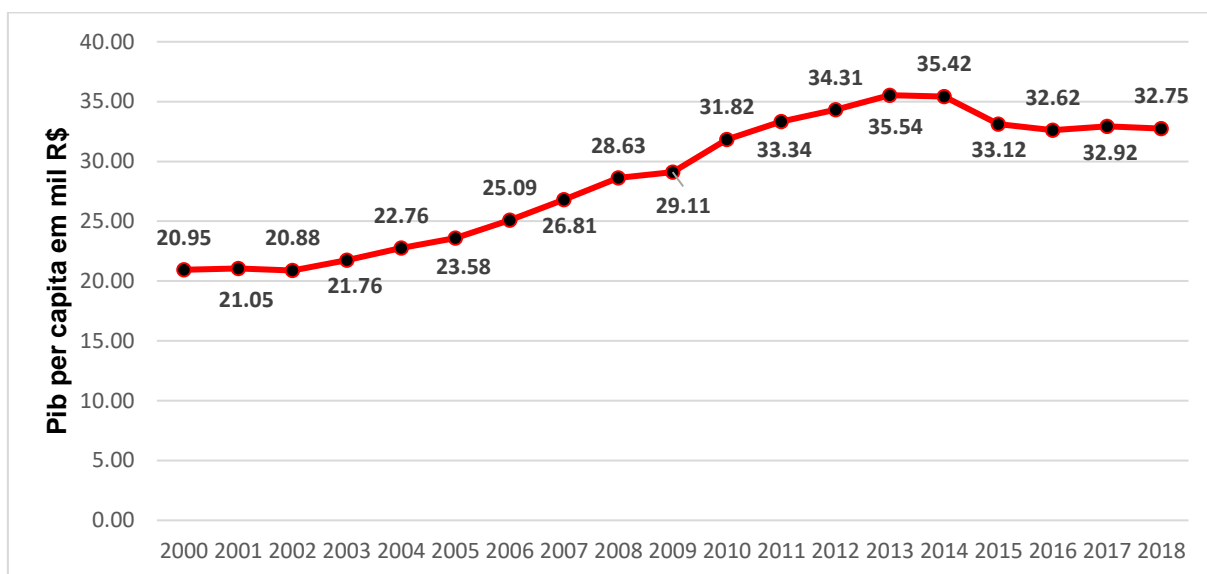
Fonte: Fonte: SIAFI - STN/CCONT/GEINF e Ipeadata. Adaptado.

A evolução do gasto *per capita* com Saúde na esfera federal de governo é demonstrada no gráfico 4. É possível visualizar uma evolução crescente entre 2004 e 2014, apresentando redução em 2015 e 2016 com ligeira recuperação em 2017.

Um dos motivos para o crescimento da despesa com saúde, no ano de 2017, decorreu da mudança do piso de aplicações, cujo congelamento de gastos com ASPS foi adiado para 2018, no âmbito das negociações para aprovação da EC /95/2016 no Congresso, tendo sido definido para 2017, a aplicação mínima deveria corresponder a 15% da RCL daquele exercício (IPEA, 2018). Em 2018 o gasto *per capita* volta a reduzir comparado ao ano anterior de R\$ 581,00 para R\$ 571,00 (uma queda de -1.72%).

Contudo, o Gasto federal com saúde *per capita*, teve um crescimento 61,3% em termos reais, passando de R\$ 354,00 em 2000 para R\$ 571,00 em 2018.

Gráfico 5 – A Trajetória PIB per capita, 2000 a 2018.



Fonte: Ipeadata. Adaptado.

A evolução do PIB *per capita* é demonstrada no gráfico 5. Os valores apresentados demonstram que a partir do ano de 2003 até 2013 ocorreu uma evolução crescente do PIB em termos reais. A partir de 2014 os resultados apontam retração, relacionando resultado obtido em 2013 (R\$ 35,42 mil) com 2018 (R\$32,75 mil) a queda é de -7,53%. Apesar da evolução negativa a partir de 2014, observa-se que o PIB *per capita*, obteve um crescimento de 56,34% em termos reais, passando de R\$ 20.945,00 em 2000 para R\$ 32.746,92 em 2018.

Cabe observar que até 2014 o PIB veio apresentando um crescimento real contínuo, a partir de 2015 teve decréscimo, o que pode explicar a contração no que tange os gastos públicos *per capita* com saúde nos anos 2015, 2016 e 2018.

A tabela 2 apresenta o gasto estratificado por subfunção no período de 2013 a 2018, os relatórios são disponibilizados por bimestres, sendo que o último bimestre o valor corresponde ao total da despesa empenhada. Ou seja, foi lançado o valor da despesa liquidada até o bimestre mais os restos a pagar não processados. Uma observação importante a ser ressaltada, é referente ao relatório do último bimestre de 2014, apresenta divergências no total empenhado com relação aos lançamentos de despesas liquidadas, mais restos a pagar, sendo assim foi considerado o valor lançado na coluna restos a pagar, o qual converge com o total das despesas empenhadas ao final do relatório.

O período apurado para análise da subfunção foi escolhido a partir da disponibilidade encontrada no Relatório Resumido de Execução Orçamentária da União, onde apresenta dados completos a partir do ano de 2013.

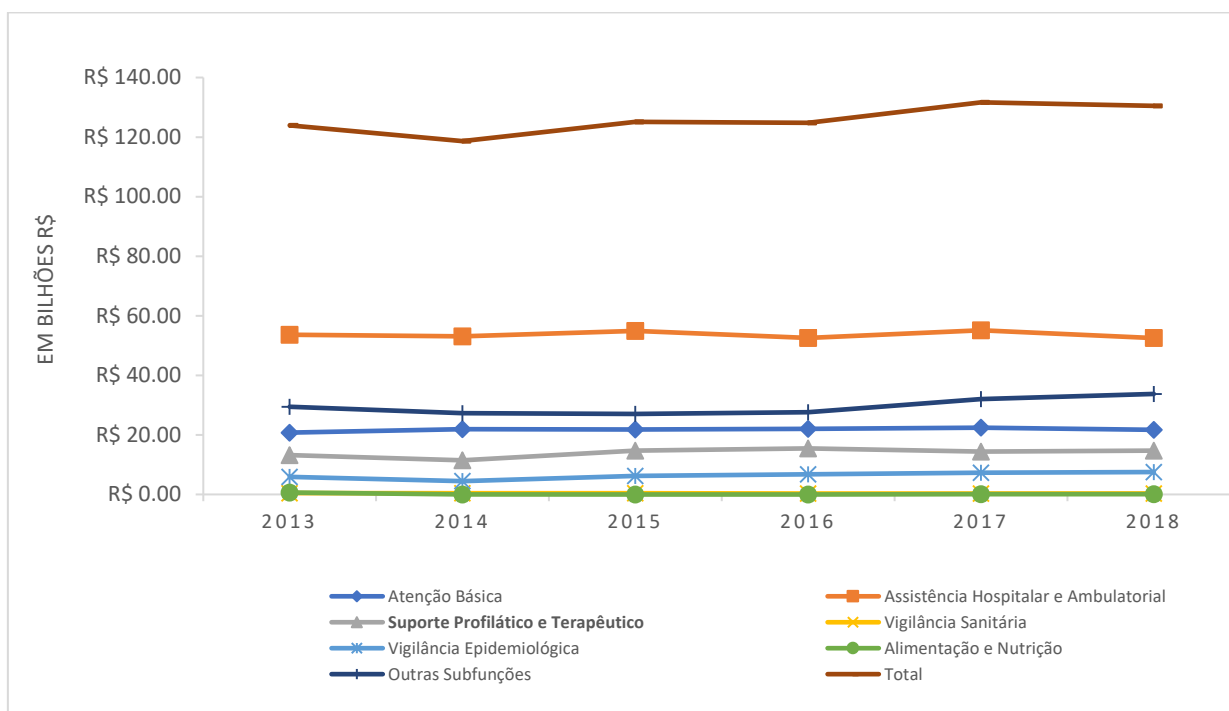
Tabela 2 – Gasto Federal com Saúde por Subfunção, em bilhões constantes de 2018

Subfunção	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Atenção Básica	20,76	21,95	21,86	22,00	22,42	21,65
Assistência Hospitalar e Ambulatorial	53,63	53,11	54,86	52,51	55,12	52,50
Suporte Profilático e Terapêutico	13,20	11,46	14,76	15,45	14,36	14,67
Vigilância Sanitária	0,45	0,40	0,36	0,35	0,35	0,33
Vigilância Epidemiológica	5,84	4,46	6,22	6,81	7,30	7,52
Alimentação e Nutrição	0,64	0,01	0,04	0,04	0,07	0,05
Outras Subfunções	29,42	27,26	27,03	27,60	32,04	33,75

Fonte: SIOPS/DATASUS. Adaptado.

Conforme apresenta o Gráfico 6, a trajetória dos valores empenhados por subfunção mostra um comportamento regular no que compete a evolução ao longo dos anos, evidenciando que os gastos com Assistência Hospitalar e Ambulatorial, Outras Subfunções e Atenção Básica, demandam maior parte dos recursos destinados a área da saúde respectivamente 42,6%, 23,5% e 17,3% quando calculado a média dos seis anos. Com relação as subfunções que apresentam menores percentuais de ocupação são: Suporte Profilático e Terapêutico (11,1%), Vigilância Epidemiológica (5,1%), Vigilância Sanitária (0,3%) e Alimentação e Nutrição (0,1%).

Gráfico 6 – Trajetória Gasto Federal com Saúde por Subfunção: 2013 a 2018



Fonte: SIOPS/DATASUS. Adaptado.

4.1 CONSIDERAÇÕES FINAIS DA ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES

A EC nº 29/2000 teve o intuito de fazer com que estados e municípios complementassem o financiamento compartilhado do SUS. Contudo, a Emenda Constitucional não apresentou exigências financeiras mais acentuadas para a União. De certa forma, propiciou uma certa garantia de estabilidade na obtenção de recursos para o setor da saúde por parte das três esferas de governo. Contudo, pode-se afirmar que essa exigência proporcionou essa “estabilidade relativa” dos recursos da União, que conseqüentemente as despesas com saúde ficaram entre 1,58% a 1,8% do PIB entre 2000 e 2018, o que estimulou uma sequência de propostas para aumentar a participação federal no financiamento do SUS, como foram o Movimento Saúde + 10 e as propostas iniciais de vinculação da participação da União a um percentual da RCL. Como visto, o que vingou, pelo menos até 2016, foi a EC nº 86/2015, que vinculou ao financiamento federal do SUS percentuais progressivos da RCL, que apresentou resultados positivos dentro de um período que o gasto com saúde vinha a apresentar um declínio.

A partir de 2015 e 2016, foi promulgada a EC nº 95/2016. Essa emenda constitucional implementou o denominado Novo Regime Fiscal, que congelou, em termos reais, as despesas primárias da União para o período de 2017 a 2036 e instituiu novo regime para a contabilização

das despesas, a sob enfoque da execução financeira, ou seja, pagamento. O piso mínimo da saúde também passou a seguir essa regra de congelamento dos gastos, que prevê a correção anual pelo IPCA, mas utilizando a despesa empenhada para verificação do cumprimento das aplicações mínimas (BRASIL, 2016).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos resultados apresentados foi possível perceber uma tendência de ascensão nos gastos públicos da União com saúde, entre anos de 2003 a 2014. Nesta trajetória foram destacados três períodos em que ocorre uma redução real do gasto total com saúde no âmbito federal. Sendo assim, a pesquisa pode ser estendida em análises futuras para grandes regiões, estados e municípios de modo a verificar se a distribuição dos recursos está sendo feita de forma a cumprir o que diz na CF 1988 que é promover maior equidade na alocação de recursos e no acesso da população às ações e serviços de saúde em todos os níveis de atenção.

Tendo em vista alguns indicadores que apontam ao invés de congelamento, há necessidade de incremento no financiamento público para a área da saúde. Em que cita-se alguns exemplos: mudança na estrutura etária da população, com isso o aumento das doenças crônicas não transmissíveis. Além disso, considerando os custos resultantes da precarização da assistência pública na prestação de serviços de saúde e a piora da saúde pública da população.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. de. **Introdução à Metodologia do Trabalho Científico** São Paulo Atlas, , 2010. .

BALEIRO, A. **Direito Tributário Brasileiro** Forense, , 2008. .

BOAVENTURA, E. M. **Metodologia da Pesquisa** São Paulo Atlas, , 2004. .

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/ConstituicaoCompilado.htm>. Acesso em: 1 maio. 2019.

BRASIL. **LEI Nº 8.080, DE 19 DE SETEMBRO DE 1990 - Lei Orgânica da Saúde - SUS** Brasília, BrasilDiário Oficial da União, , 1990. . Disponível em:
<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8080.htm>.

BRASIL. **Emenda Constitucional nº 95, de 15 de dezembro de 2016. Altera o Ato das Disposições Constitucionais Transitórias, para instituir o Novo Regime Fiscal, e dá outras providências** BrasíliaDiário Oficial da União, , 2016. . Disponível em:
<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/Emendas/Emc/emc95.htm>.

BRASIL. **Manual Técnico Do Orçamento: Classificação Funcional Da Despesa**, 2018. . Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/assuntos/orcamento-1/informacoes-orcamentarias/arquivos/MTOs/mto_atual.pdf/view>.

CONNAS, C. N. de S. de S. **A gestão financeira e o ciclo orçamentário**. Disponível em:
<<https://www.conass.org.br/guiainformacao/a-gestao-financieira-e-o-ciclo-orcamentario>>. Acesso em: 1 ago. 2019.

GIACOMONI, J. **Orçamento Público** São PauloAtlas, , 2010. . Disponível em:
<https://pt.slideshare.net/antes_depois/james-giacomoni-oramento-pblico-15-edio-ano-2010>.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

IBGE. **IBGE divulga as Estimativas de População dos municípios para 2018: Estatísticas Sociais**. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/22374-ibge-divulga-as-estimativas-de-populacao-dos-municipios-para-2018>>. Acesso em: 1 set. 2019.

IPEADATA. **Série IPCA Anual (1980-2018)**. Disponível em:
<<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 1 ago. 2019a.

IPEADATA. **Estimativa Populacional**. Disponível em:
<<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 1 set. 2019b.

IPEADATA. **Série Produto Interno Bruto mensal**. Disponível em:
<<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 1 set. 2019c.

KRUGER, T. R. **O Desconhecimento da Reforma Sanitária e da Legislação do SUS na Prática do Conselho de Saúde. No22 ano 2000** Brasília IPEA, , 2000. . Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/82/162>>.

NASCIMENTO, E. R. **Gestão Pública: Tributação e Orçamento, Lei de Responsabilidade Fiscal, Tópicos em Contabilidade Pública, Gestão Pública no Brasil JK à Lula, Administração Financeira e Orçamentária e Finanças Públicas nos Três Níveis de Governo** São Paulo Saraiva, , 2006. .

OCKÉ-REIS, C. O. **SUS: o desafio de ser único**. Rio de Janeiro: Fiocruz, 2012.

PIRES, J. B. F. S. **Contabilidade pública: Orçamento público, Lei de Responsabilidade Fiscal – teoria e prática**. Brasília: Franco e Fortes, 2006.

SILVA, H. M. da. **A política pública de saúde no brasil: Dilemas e Desafios para a Institucionalização do SUS**. 1996. Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1996. Disponível em: <<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/8657/000076050.pdf>>.

SOUZA, R. R. de. **O Sistema Público de Saúde Brasileiro. Seminário Internacional**. São Paulo: Ministério da Saúde, 2002.

TESOURO NACIONAL. **Sistema Integrado de Administração Financeira. Despesa da União por Função**. Disponível em: <<https://www.tesouro.fazenda.gov.br/series-historicas>>. Acesso em: 1 ago. 2019.

UGÁ, M. A. et al. Descentralização e alocação de recursos no âmbito do Sistema Único de Saúde (SUS). **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 8, n. 2, p. 417–437, 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-81232003000200008&lng=pt&tIng=pt>.

A GESTÃO PÚBLICA MUNICIPAL SOB A PERSPECTIVA SOCIAL CONFORME O DISCURSO DOS VEREADORES DE UM MUNICÍPIO DE PEQUENO PORTE NO ESTADO DE SANTA CATARINA

Ana Paula Nunes Souza, anapna17@gmail.com

Área Temática: Gestão e economia do setor público

Considerando a realidade dos municípios configurados como pequeno porte com uma população de até 50.000 mil habitantes, é possível imaginar características bem pontuais, como cultura, especificidades com relação a política local e até características regionais que devem ser respeitadas principalmente quando se trata da gestão social, de se pensar no bem comum e na vontade coletiva. Neste estudo, trataremos especificamente de um município com características de pequeno porte, nomeadamente o município de Curitibanos/SC que tem como região de abrangência da Macrorregião Serrana e Microrregião de Curitibanos/SC. A problemática de estudo é resultado da apreensão da realidade, obtida através do processo de observação, realizado quando da busca de informações sobre a gestão pública em estudo. Com relação ao problema, apresenta-se a seguinte indagação: Como se configura o discurso dos vereadores suas aproximações e resistências a gestão social? O objetivo geral foi analisar como a gestão pública se apropria dos elementos de gestão social. E buscou-se coletar dados sobre as relações sociais entre os vereadores e a população, bem como avaliar as práticas relacionadas ao processo dialógico e práticas da autoridade compartilhada e por fim apresentar os resultados que demonstrem coação em relação ao plano de comunicação. A metodologia permeou-se por uma pesquisa de cunho descritivo composta por levantamento bibliográfico, de campo e documental, finalizado por análise estatística e de conteúdo. Foram coletadas sete entrevistas com representantes do legislativo municipal em exercício, as quais foram analisadas e transcritas, os resultados demonstram que o discurso está correto porém subjetivamente não há entendimento prático do sentido efetivo da gestão social.

Palavras-Chave: Gestão social; Discurso; Legislativo; Dialógico; Comunicação

ÁREA TEMÁTICA
DEMOGRAFIA,
ESPAÇO E MERCADO
DE TRABALHO

COMPORTAMENTO DO MERCADO FORMAL DE TRABALHO NO ESTADO DE SANTA CATARINA ENTRE 2001 E 2019

Victor Hugo Azevedo Nass³⁰

Lauro Mattei³¹

Vicente Loeblein Heinen³²

RESUMO

Neste artigo analisa-se a evolução dos vínculos formais de trabalho no estado de Santa Catarina entre 2001 e 2019, com subdivisão analítica em dois períodos: 2001-2014 e 2014-2019, em busca de compreender os efeitos da crise econômica sobre o comportamento do mercado formal de trabalho em Santa Catarina. No início do presente século a retomada do crescimento econômico acabou impulsionando o emprego formal, que voltou a crescer a taxas superiores às da PEA ocupada. Nesse cenário, Santa Catarina despontou como uma das unidades da federação com os maiores graus de formalização do país, o que contribuiu enormemente para a melhoria das relações trabalhistas, bem como da própria qualidade de vida dos trabalhadores que, em sua grande maioria, passaram a trabalhar com maior proteção social. Todavia, com a emergência da crise econômica a partir de 2014, o mercado de trabalho voltou a exibir taxas de desemprego elevadas. Esses impactos foram mais expressivos sobre os setores primário e secundário da economia, particularmente na indústria de transformação e na construção civil. Com a recuperação verificada a partir de 2017, acentuou-se a tendência de concentração do volume de empregos formais no setor terciário da economia, em particular no setor de serviços, o qual foi pouco afetado pela crise. Em função disso, a partir de 2018 Santa Catarina voltou a apresentar uma das menores taxas de desemprego do país. Mesmo assim, ainda persistem alguns problemas, com destaque para a concentração salarial nas menores faixas de renda e queda recente da participação das mulheres nesse espaço laboral.

Palavras-chave: Emprego formal; Santa Catarina; crise econômica.

INTRODUÇÃO

Desde o ano de 2014 o mercado de trabalho brasileiro vem sofrendo os efeitos da crise que tomou conta da economia nacional. Mesmo com pequenas alterações, ao final do ano de 2019 a taxa de desemprego atingiu cerca de 12 milhões de pessoas. Registre-se que no ano de 2017 foi realizada a reforma trabalhista, modificação no aparato legal

³⁰ Estudante do curso de Economia na UFSC e bolsista do Núcleo de Estudos de Economia Catarinense (Necat/UFSC). E-mail: victorhugonass@gmail.com

³¹ Professor titular do curso de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Administração, ambos da UFSC. Coordenador geral do Necat e pesquisador do OPPA/CPDA/UFRRJ. E-mail: l.mattei@ufsc.br

³² Estudante do curso de Economia na UFSC e bolsista do Núcleo de Estudos de Economia Catarinense (Necat/UFSC). E-mail: vicenteheinen@gmail.com.

que, segundo seus defensores, iria promover a geração de milhões de postos de trabalho, fato que efetivamente não aconteceu.

Esse cenário foi fortemente agravado a partir do início de 2020 com a emergência da pandemia mundial provocada pelo novo coronavírus, fenômeno que rapidamente colocou a economia global em recessão. No Brasil, os efeitos sanitários, econômicos e sociais dessa pandemia estão sendo dramáticos até os dias atuais. Particularmente na esfera social, observam-se os impactos na elevação do desemprego, na queda do nível de renda e na expansão das desigualdades sociais. Com isso, é cada vez maior o número de pessoas sem qualquer tipo de proteção social, fazendo com que os indicadores da fome e da pobreza voltem a figurar no cenário nacional.

O estado de Santa Catarina não está imune a esse processo. Além da perda de volumes expressivos de postos de trabalho durante os meses mais agudos da pandemia, a fome e a pobreza também emergem no cotidiano das principais cidades do estado. Com isso, dados disponibilizados recentemente pelo Ministério da Cidadania e divulgados pelo jornal Diário Catarinense revelaram que a pobreza extrema – definição que considera pessoas com renda familiar per capita de até R\$ 89,00 mensais – aumentou 30% durante a pandemia e que somente nas cinco maiores cidades do estado estão localizadas aproximadamente 72 mil pessoas nessa condição social.

À luz desse cenário geral, analisa-se a dinâmica do mercado formal de trabalho no estado de Santa Catarina entre 2001 e 2019, período com informações disponíveis, mas que ainda não captam os efeitos da Covid-19. O artigo está estruturado em duas seções, além dessa breve introdução. Na primeira delas analisa-se a evolução agregada dos vínculos formais de trabalho até o ano de 2019, qualificando essa evolução a partir dos seguintes quesitos: setores de atividades econômicas, gênero, faixas de remuneração, jornada de trabalho e distribuição mesorregional do emprego formal. A segunda seção apresenta as considerações finais do trabalho, destacando-se que se observou nos últimos anos um maior direcionamento dos vínculos formais para o setor de serviços, ao mesmo tempo em que essas formas de ocupações tenderam a se concentrar nas menores faixas salariais.

1. ANÁLISE DA EVOLUÇÃO DO MERCADO FORMAL DE TRABALHO CATARINENSE ENTRE 2001 E 2019

A Tabela 2 apresenta a evolução do estoque de Vínculos Formais de Trabalho (VFT) no Brasil e em Santa Catarina entre 2001 e 2019. Ao longo desse período,

observaram-se fases bastante distintas no que se refere ao comportamento do mercado formal de trabalho brasileiro e, por consequência, catarinense. Entre 2001 e 2014, houve uma expansão do emprego formal em termos absolutos, com destaque para os anos compreendidos entre 2004 e 2011, quando esse crescimento foi mais intenso. O mesmo movimento foi observado em Santa Catarina, cujo estoque de VFT passou de 1.155.712 em 2001, para 2.273.933 em 2014. Em termos relativos, tal expansão se deu em um ritmo levemente superior à média nacional, fazendo com que a participação do estado no mercado formal de trabalho brasileiro subisse de 4,3% para 4,6% nesse período, como consta na tabela.

Esses dados indicam que tanto o mercado formal de trabalho estadual, quanto o nacional foram afetados pela crise econômica, que levou a uma forte redução do estoque de VFT em 2015 e em 2016. No caso do Brasil, a recuperação que se seguiu a essa queda foi bastante lenta, de modo que em 2019 o país ainda contava com 2.017.299 VFT a menos do que possuía antes da crise. Já em Santa Catarina, o cenário é um pouco distinto, uma vez que seu ritmo de recuperação a partir de 2017 foi mais intenso, o que lhe conferiu, em 2019, um saldo positivo de aproximadamente 95 mil VFT em relação a 2014. Dessa forma, a participação do estado no agregado nacional registrou nova alta, atingindo 5% em 2019.

Tabela 2: Evolução do estoque de vínculos formais de trabalho (Santa Catarina e Brasil, 2001-2019)

	<i>Santa Catarina</i>	<i>Brasil</i>	<i>SC/BR (%)</i>
2001	1.155.712	27.189.614	4,3
2002	1.235.612	28.683.913	4,3
2003	1.292.407	29.544.927	4,4
2004	1.406.247	31.407.576	4,5
2005	1.486.969	33.238.617	4,5
2006	1.598.454	35.155.249	4,5
2007	1.697.800	37.607.430	4,5
2008	1.777.604	39.441.566	4,5
2009	1.838.334	41.207.546	4,5

2010	1.969.654	44.068.355	4,5
2011	2.061.577	46.310.631	4,5
2012	2.103.002	47.458.712	4,4
2013	2.210.927	48.948.433	4,5
2014	2.273.933	49.571.510	4,6
2015	2.214.292	48.060.807	4,6
2016	2.167.923	46.060.198	4,7
2017	2.205.738	46.281.590	4,8
2018	2.254.918	46.631.115	4,8
2019	2.369.729	47.554.211	5,0
Taxa a.a. (%)	4,1	3,2	-

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

Como resultado dessa dinâmica, o mercado formal de trabalho catarinense cresceu 5,3% ao ano entre 2001 e 2014, mas apenas 0,8% ao ano entre 2014 e 2019. Com isso, o crescimento agregado desde o início do século XXI foi de 4,1% ao ano. Comparativamente, essa taxa superou a observada para o conjunto do Brasil, que ficou em 3,2% ao ano. Na sequência, passa-se à análise do conjunto de indicadores qualitativos do mercado formal de trabalho em Santa Catarina. Tendo em vista a inflexão nas tendências observadas antes e depois de 2014, tal análise se dará com base em dois momentos, referentes ao período que precede o surgimento da crise econômica nacional (2001-2014) e ao período que a sucede (2015-2019).

1.1. Setor de atividade econômica

A Tabela 3 apresenta a distribuição do emprego formal pelos setores e subsetores de atividade econômica entre 2001 e 2019, com destaque aos cortes temporais anteriormente mencionados. Inicialmente, verifica-se que, ao longo de todo o período analisado, o mercado formal de trabalho catarinense seguiu uma tendência bastante consistente de concentração nos setores de serviços e comércio, em detrimento principalmente da Indústria de transformação. Tendo em vista a distribuição setorial dos empregos em 2001 e em 2019, respectivamente, nota-se que, enquanto a participação dos serviços no agregado saltou de 26,5% para 33%, e a do comércio subiu de 17,1% para

19,9%, a da indústria de transformação caiu de 33,8% para 28,7%. Com isso, a indústria de transformação perdeu seu posto de maior empregadora no mercado formal de trabalho no estado, o qual passou a ser ocupado pelos serviços a partir de 2014.

Essa perda relativa se deve ao fato de que o crescimento do emprego formal na indústria de transformação se deu em um ritmo inferior à média estadual ao longo da série. Entre 2001 e 2014, esse crescimento foi de 4,4% ao ano (contra 5,3% do agregado). A partir de então, o grupamento passou a ser o principal afetado pela crise econômica, registrando fortes quedas no biênio 2015-2016. Mesmo que o setor tenha apresentado uma significativa reação a partir de 2017 – a qual acabou puxando a recuperação dos empregos no conjunto do mercado de trabalho catarinense –, ele encerrou a série ainda sem ter recuperado todos os postos de trabalho perdidos durante a crise. Em decorrência disso, a indústria de transformação registrou uma taxa de crescimento negativa da ordem de 1,4% ao ano entre 2014 e 2019.

Tabela 3: Distribuição do emprego formal por setor e subsetor de atividade econômica. Santa Catarina (2001, 2014 e 2019)

	2001		2014		2019		Tx. a.a. (%)	
	Abs.	Rel. (%)	Abs.	Rel (%)	Abs.	Rel.	2001-2014	2014-2019
Extrativa mineral	5.375	0,5	8.496	0,4	7.209	0,3	3,6	-3,2
Indústria de transformação	390.330	33,8	684.309	30,1	679.864	28,7	4,4	-0,1
<i>/Prod. Mineral Não Metálico</i>	22.887	2,0	36.308	1,6	33.135	1,4	3,6	-1,8
<i>/Indústria Metalúrgica</i>	28.939	2,5	57.978	2,5	56.185	2,4	5,5	-0,6
<i>/Indústria Mecânica</i>	24.846	2,1	64.373	2,8	59.358	2,5	7,6	-1,6
<i>/Material elétrico e Comunicação</i>	11.543	1,0	29.466	1,3	31.676	1,3	7,5	1,5
<i>/Material de Transporte</i>	9.142	0,8	21.679	1,0	18.859	0,8	6,9	-2,7
<i>/Madeira e Mobiliário</i>	63.982	5,5	70.181	3,1	68.211	2,9	0,7	-0,6
<i>/Papel e Gráfica</i>	19.459	1,7	31.062	1,4	29.339	1,2	3,7	-1,1
<i>/Borracha, Fumo e Couros</i>	7.824	0,7	17.358	0,8	15.005	0,6	6,3	-2,9

<i>/Indústria Química</i>	27.666	2,4	54.873	2,4	54.102	2,3	5,4	-0,3
<i>/Indústria Têxtil</i>	110.418	9,6	173.804	7,6	162.954	6,9	3,6	-1,3
<i>/Indústria de Calçados</i>	3.771	0,3	7.210	0,3	7.000	0,3	5,1	-0,6
<i>/Alimentos e Bebidas</i>	59.853	5,2	120.017	5,3	144.040	6,1	5,5	3,7
SIUP	13.452	1,2	20.124	0,9	22.449	0,9	3,1	2,2
Construção Civil	41.836	3,6	105.331	4,6	100.412	4,2	7,4	-1,0
Comércio	197.839	17,1	455.439	20,0	471.582	19,9	6,6	0,7
<i>/Comércio Varejista</i>	167.736	14,5	378.363	16,6	381.719	16,1	6,5	0,2
<i>/Comércio Atacadista</i>	30.103	2,6	77.076	3,4	89.863	3,8	7,5	3,1
Serviços	306.550	26,5	694.185	30,5	780.838	33,0	6,5	2,4
<i>/Instituição Financeira</i>	17.831	1,5	32.256	1,4	38.115	1,6	4,7	3,4
<i>/Adm. Técnica Profissional</i>	85.523	7,4	202.595	8,9	246.521	10,4	6,9	4,0
<i>/Transporte e Comunicações</i>	50.799	4,4	125.567	5,5	136.468	5,8	7,2	1,7
<i>/Alojamento e Alimentação</i>	93.457	8,1	200.754	8,8	203.231	8,6	6,1	0,2
<i>/Medicina, odontologia e saúde animal</i>	32.845	2,8	57.646	2,5	70.695	3,0	4,4	4,2
<i>/Ensino</i>	26.095	2,3	75.367	3,3	85.808	3,6	8,5	2,6
Administração Pública	166.178	14,4	261.177	11,5	266.566	11,2	3,5	0,4
Agrop., extração vegetal, caça e pesca	34.152	3,0	44.872	2,0	40.809	1,7	2,1	-1,9
Total	1.155.712	100	2.273.933	100	2.369.729	100	5,3	0,8

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

Em que pese a retração relativa observada até 2014, e absoluta a partir de então, vale destacar que a participação da indústria de transformação segue sendo muito determinante para os rumos do mercado formal de trabalho catarinense, uma vez que ainda concentra cerca de 30% de seus empregos, com uma participação inclusive bastante superior à observada no restante do país. Nesse sentido, é importante analisar também a contribuição dada pelos subsetores da indústria de transformação para os resultados observados ao longo da série analisada. Considerando o período de 2001 a 2014, destaca-se o crescimento observado nas indústrias: mecânica; de material elétrico e comunicação; e de material de transporte, com altas de 7,6%; 7,5%; e 6,9%, respectivamente. No mesmo

período, os piores desempenhos relativos ficaram por conta do segmento têxtil e da produção mineral não-metálica (composta basicamente pela indústria cerâmica), ambas com 3,6% de crescimento ao ano, além da fabricação de madeira e mobiliário, com expansão de apenas 0,7% ao ano. O mau desempenho desses subsetores foram determinantes para o comportamento geral do mercado de trabalho catarinense período, uma vez que têm uma grande importância no agregado estadual³³.

Já no período de 2014 a 2019, apenas dois subsetores registraram alta, que foram a fabricação de alimentos e bebidas (3,7% ao ano) e a indústria de material elétrico e comunicação (1,5% ao ano). Os maiores tombos foram registrados nos subsetores de: produção mineral não-metálica; material de transporte; e borracha, fumo e couros, com retrações de 1,8%; 2,7%; e 2,9%, respectivamente.

O setor de serviços é o que mais acentuou sua importância na dinâmica do emprego formal estadual durante o início deste século. Entre 2001 e 2014, o setor obteve crescimento de 6,5% ao ano, passando a abranger 30,5% de todos os VFT estaduais. Entre 2014 e 2019, o crescimento do setor ficou mais contido, com uma alta de 2,4% ao ano. Apesar da desaceleração, nota-se que os serviços apresentaram a maior taxa de crescimento do período, resultando na continuidade da concentração dos empregos formais neste setor.

Os subsetores de serviços que mais cresceram durante o primeiro período (2001 a 2014) foram: ensino; transportes e comunicações; e administração técnica profissional, com crescimentos ao ano de 8,5%; 7,2%; e 6,9%, respectivamente. E os que menos cresceram foram: alojamento e alimentação; instituições financeiras; e medicina, odontologia e saúde animal, com crescimentos de 6,1%; 4,7%; e 4,4%, que são boas taxas, apenas são as menores. Já no segundo período (2014 a 2019), as maiores altas foram registradas nos subsetores de: medicina, odontologia e saúde animal; administração técnica profissional; e nas instituições financeiras, com taxas anuais de 4,2%; 4%; e 3,4%, respectivamente. Já as menores taxas foram registradas nos subsetores de: ensino; transporte e comunicação; e alojamento e alimentação, com taxas anuais de 2,6%; 1,7%; e 0,2%, respectivamente.

³³ Em 2001 a indústria têxtil concentrava quase 10% de todos os empregos formais de Santa Catarina. Somando ainda a produção de madeira e móveis, essa proporção já atingia 15% do total.

Outro setor que teve um crescimento expressivo na participação do emprego formal do estado foi o do comércio, principalmente entre 2001 e 2014, quando o estoque de empregos formais do setor cresceu 6,6% ao ano. Entretanto, essa tendência foi rompida no segundo período, quando a expansão do setor desacelerou para 0,7% ao ano, ficando próximo à média estadual.

Juntamente da indústria, dos serviços e do comércio, o setor da administração pública também tem um papel importante na dinâmica do mercado de trabalho estadual. Considerando o período entre 2001 e 2014, esse setor mostrou um crescimento de 3,5% ao ano, reduzindo sua participação de 14,4%, para 11,5%, respectivamente. Influenciado pelos cortes nos investimentos públicos observados nos últimos anos, os empregos na administração pública cresceram apenas 0,4% ao ano entre 2014 e 2019, o que fez com que o setor se tornasse ainda menor no agregado estadual, com participação de 11,2%.

Embora seja um setor majoritariamente informal, a construção civil teve uma contribuição importante para a expansão do emprego formal do início da série até 2014, quando registrou alta de 7,4% ao ano, a maior taxa setorial no período. Esse desempenho foi muito impulsionado por programas de incentivo do governo federal (em especial pelo Programa Minha Casa Minha Vida), o que fez com que a participação do setor fosse alavancada de 3,6% em 2001, para 4,6% do agregado estadual em 2014. Já no segundo período analisado, esse cenário se alterou drasticamente, fazendo com que o setor acumulasse uma taxa de crescimento negativa em 1% ao ano, reduzindo sua participação no emprego formal do estado para 4,2%.

Da mesma forma que a construção civil, o setor de agropecuária, extração vegetal, caça e pesca, também é marcado pela informalidade e por ocupações temporárias. Em razão disso, esse setor representava apenas 3% do agregado estadual de empregos formais em 2001. Deste ano até 2014, essa participação caiu ainda mais, passando para 2%, em decorrência de um crescimento relativamente baixo, da ordem de 2,1% ao ano no período. Tal tendência teve sequência no período entre 2014 e 2019, quando o setor acumulou um decréscimo de 1,9% ao ano, tendo sua participação diminuída para apenas 1,7%.

Além disso, há ainda os Serviços Industriais de Utilidade Pública (SIUP), que cresceram a uma taxa de 3,1% ao ano no período de 2001 a 2014, e de 2,2% entre 2014 e 2019. Com isso, a participação desse setor no agregado estadual se reduziu de 1,2% em 2001, para 0,9% em 2019.

Por fim, a indústria de extração mineral apresentou uma taxa de crescimento de 3,6% ao ano até 2014, ficando abaixo da média estadual. No período de 2014 a 2019, o setor mostrou o maior decréscimo relativo do estado, com queda de 3,2% ao ano. Com isso, a extração mineral vem praticamente desaparecendo do mapa do mercado formal de trabalho catarinense, tendo sua participação reduzida de 0,5% em 2001, para somente 0,3% em 2019. Esses resultados dão sequência a um processo observado desde a década de 1990, quando se deu o desmonte do complexo carbonífero do sul catarinense.

1.2 Gênero

A Tabela 4 apresenta a distribuição dos VFT segundo o sexo dos trabalhadores para os dois períodos que estão sendo analisados. Em linhas gerais, estruturou-se uma tendência de aumento da presença feminina no mercado formal de trabalho catarinense até 2014, quando as mulheres passaram a representar 45% de todos os VFT do estado. De 2001 a 2014 o crescimento do estoque de VFT feminino se deu a 6,7% ao ano, taxa que, no caso masculino, foi de 4,4%. Com efeito, houve uma melhora na distribuição dos VFT por sexo no estado ao longo desse período.

Tabela 4: Distribuição dos VFT por sexo (Santa Catarina, (2001, 2014 e 2019))

	2001		2014		2019		Taxa a. a.	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	(2001-2014)	(2014-2019)
Masculino	713.211	61,7	1.247.948	54,9	1.306.123	55,1	4,4	0,9
Feminino	442.501	38,3	1.025.985	45,1	1.063.606	44,9	6,7	0,7
Total	1.155.712	100	2.273.933	100	2.369.729	100	5,3	0,8

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

No período posterior (2014-2019), mesmo que a crise econômica tenha afetado ambos os sexos, as mulheres foram mais prejudicadas, visto que elas acumularam um crescimento de apenas 0,7% ao ano no período, face ao aumento 0,9% no caso dos homens.

Em síntese, tem-se que a crise econômica deu cabo à tendência de expansão da participação das mulheres no mercado formal de trabalho catarinense, que se estendia há mais de uma década. Com efeito, em 2019 as mulheres representaram praticamente 45% do total dos VFT de Santa Catarina.

1.3 Faixa de remuneração

A Tabela 5 apresenta a distribuição dos VFT por faixa de remuneração, em salários mínimos (SM), entre 2001 e 2019. No que tange ao período 2001-2014, vale notar que as menores faixas salariais foram aquelas que apresentaram as maiores taxas de crescimento, destacando-se o crescimento de 9,3% ao ano para os postos de trabalho com remuneração de até 0,5 salários mínimos; 7% ao ano para a faixa de 0,5 a 1 salário mínimo; e 8% ao ano para a faixa de 1 a 2 salários mínimos. Assim, nota-se uma grande concentração do emprego formal nas faixas de até 2 salários mínimos, de modo que, do total de vagas criadas no período considerado, cerca de 70% se localizavam nessas faixas salariais.

Tabela 5: Distribuição dos VFT por faixa de remuneração (Santa Catarina, anos selecionados)

	2001		2014		2019		Taxa a. a.	
	<i>Abs.</i>	<i>Rel.</i>	<i>Abs.</i>	<i>Rel.</i>	<i>Abs.</i>	<i>Rel.</i>	(2001-2014)	(2014-2019)
<i>Até 0,5 SM</i>	1.905	0,2	6.031	0,3	8.243	0,4	9,3	6,5
<i>0,51 a 1 SM</i>	27.703	2,4	66.647	3,0	77.109	3,3	7,0	3,0
<i>1,01 a 2 SM</i>	384.513	33,3	1.044.943	47,3	1.112.155	46,9	8,0	1,3
<i>2,01 a 3 SM</i>	317.328	27,5	540.987	24,5	531.627	22,4	4,2	-0,4
<i>3,01 a 5 SM</i>	224.543	19,5	316.331	14,3	313.330	13,2	2,7	-0,2
<i>5,01 a 10 SM</i>	132.087	11,5	170.458	7,7	170.645	7,2	2,0	0,0
<i>10,01 a 20 SM</i>	46.390	4,0	51.418	2,3	50.463	2,1	0,8	-0,4
<i>Mais de 20 SM</i>	19.183	1,7	13.885	0,6	12.444	0,5	-2,5	-2,2
Total	1.153.652	100	2.210.700	100	2.369.729	100	5,1	1,4

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

De 2014 a 2019, a concentração dos VFT nas menores faixas salariais tornou-se ainda mais grave, visto que as faixas de maior remuneração encolheram seus estoques. Nesse período, houve uma redução nos empregos localizados em praticamente todas as faixas superiores a 2 SM, sendo de 2,2% ao ano a queda na faixa de mais de 20 SM; de 0,4% na de 10,01 a 20 SM; de 0,2% no corte de 3,01 a 5 SM; e de 0,4% no intervalo de

2,01 a 3 SM, além de uma estagnação na faixa de 5,01 a 10 SM. Inversamente, as únicas faixas que se expandiram foram as de até 2 salários mínimos, isto é: de até meio SM (com crescimento anual de 6,5%); entre meio e 1 SM (3%); e entre 1 e 2 SM (1,3%). Esses resultados indicam que a retomada do emprego formal em Santa Catarina tem sido parcial, uma vez que não se estendeu para os postos de trabalho melhor remunerados.

Em decorrência desse comportamento, a distribuição do emprego formal por faixa de renda tornou-se ainda mais desigual no estado desde o início do século XXI. Se em 2001 as faixas de até 2 SM já representavam 35,9% do mercado formal de trabalho catarinense, em 2019 esse percentual chegou a 50,6%, abrangendo pela primeira vez mais da metade do total. Além disso, cabe salientar que, mesmo tendo perdido participação ao longo dos últimos anos, a faixa entre 2 e 3 SM ainda concentra outros 22,4% dos VFT do estado. Se agregarmos esta faixa às acima mencionadas, veremos que 73% de todos os trabalhadores formais de Santa Catarina eram remunerados com até 3 salários mínimos em 2019. Esse comportamento das faixas de remuneração permite afirmar que, do ponto de vista salarial, houve um agravamento da precarização do mercado de trabalho formal em Santa Catarina durante e após a recente crise econômica.

1.4 Jornadas de trabalho

Conforme se observa a partir da Tabela 6, a lógica predominante entre 2001 e 2014 foi que o crescimento do número de empregos formais foi tanto maior quanto menores as durações das jornadas de trabalho. Nesse sentido, nota-se que a faixa dos postos de trabalho que exigem até 15 horas semanais de trabalho foi a que mais cresceu (8,8% ao ano) no período, seguida pelas faixas entre 16 e 30 horas (6,5% ao ano) e entre 31 e 40 horas. A faixa que engloba as jornadas entre 41 e 44 horas também registrou alta no período (5,2% ao ano), todavia em ritmo inferior à média agregada (5,3% ao ano). Mesmo tendo sua participação no total dos VFT reduzida de 79,5% para 78,3% entre 2001 e 2014, essa faixa continua concentrando a grande maioria dos empregos formais catarinenses, o que se relaciona com os baixos índices de subutilização da força de trabalho no estado.

Tabela 6: Distribuição dos VFT por faixa de jornada de trabalho, Santa Catarina (2001, 2014 e 2019)

2001	2014	2019	Taxa a. a.
------	------	------	------------

	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	(2001-2014)	(2014-2019)
Até 15h	10.710	0,9	31.933	1,4	36.262	1,5	8,8	2,6
De 16 a 30h	65.818	5,7	149.474	6,6	170.565	7,2	6,5	2,7
De 31 a 40h	160.653	13,9	311.741	13,7	369.688	15,6	5,2	3,5
De 41 a 44h	918.531	79,5	1.780.785	78,3	1.759.703	74,3	5,2	-0,2
Total	1.155.712	100	2.273.933	100	2.369.729	100,0	5,3	0,8

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

Tal tendência de concentração dos empregos em jornada de trabalho de menor duração foi pouco alterada pela crise econômica. A principal diferença para o período posterior à crise diz respeito à inversão do crescimento das jornadas entre 41 e 44 horas, cujo estoque de VFT reduziu-se 4,2% ao ano entre 2014 e 2019. Esse resultado está associado à geração de capacidade ociosa na economia catarinense.

Parte dessas demissões foi absorvida em empregos com jornadas de trabalho menos extensas. Dessa forma, o maior crescimento anual do período deu-se na faixa entre 31 e 40 horas (3,5%), seguida pela faixa que vai de 16 a 30 horas (2,7%) e até 15 horas (2,6%), em consonância com o aumento da subutilização da força de trabalho observada no estado desde 2014 (HEINEN, 2020). Esses resultados revelam uma expansão do trabalho parcial em Santa Catarina ao longo de todo o período analisado. Nesse sentido, pode-se traçar uma tendência à flexibilização das contratações formais do estado, com a dissolução de empregos integrais em prol de vínculos que se adaptem melhor às flutuações do mercado.

1.5-Distribuição dos VFT por Mesorregiões

Uma vez observada a dinâmica agregada do mercado de trabalho de Santa Catarina, a Tabela 12 apresenta a distribuição espacial do estoque de VFT de acordo com as seis mesorregiões em que o estado é subdividido.

Tabela 7: Distribuição do estoque de VFT por mesorregião. Santa Catarina (2001, 2014 e 2019)

	2001		2014		2019		Taxa a. a.	
	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	Abs.	Rel.	(2001-2014)	(2014-2019)

Oeste Catarinense	189.89	16,4	379.546	16,7	406.546	17,2	5,5	1,4
Norte Catarinense	230.314	19,9	433.857	19,1	448.449	18,9	5,0	0,7
Serrana	59.222	5,1	100.355	4,4	101.391	4,3	4,1	0,2
Vale do Itajaí	288.482	25,0	585.113	25,7	612.885	25,9	5,6	0,9
Grande Florianópolis	241.749	20,9	495.392	21,8	511.098	21,6	5,7	0,6
Sul Catarinense	146.055	12,6	279.67	12,3	289.36	12,2	5,1	0,7
Total	1.155.712	100	2.273.933	100	2.369.729	100,0	5,3	0,8

Fonte: Rais (2021); Elaboração dos autores.

Ao longo de todo o período analisado observou-se uma tendência de concentração do emprego formal nas regiões com melhor desempenho econômico. Entre 2001 e 2014, esse movimento se manifestou no caso do Vale do Itajaí e da Grande Florianópolis, que apresentaram o maior crescimento tanto no que tange à participação na produção estadual, quanto na geração de empregos formais (MATTEI; HEINEN, 2021). Concentrando a maior parte dos setores de serviços, comércio e construção civil do estado, essas foram as duas regiões que mais cresceram no período, com taxas de 5,6 e 5,7% ao ano, respectivamente. Logo atrás vem a região Oeste, com crescimento de 5,5% ao ano. As regiões que tiveram um crescimento abaixo da média estadual durante o período de 2001 a 2014 foram: Sul (5,1%), Norte (5%) e Serrana (4,1%).

Essas tendências se alteraram com a incidência da crise econômica, que deu início a um período de intensas flutuações no emprego formal no interior do estado. Embora todas as mesorregiões tenham apresentado intensas quedas no emprego formal no biênio 2015-2016, elas apresentaram comportamentos bastante distintos no tocante à recuperação dessas vagas. O Oeste Catarinense e o Vale do Itajaí, tendo sido menos afetados pela crise e apresentando melhores ritmos de retomada a partir de 2017, apresentaram os maiores saldos de vagas entre 2014 e 2019, com variações de 1,4% e 0,9% ao ano, respectivamente. As demais regiões ficaram todas abaixo da média de crescimento estadual (0,8% ao ano), visto que as regiões Norte e Sul cresceram ambas 0,7% ao ano, a Grande Florianópolis 0,6% ao ano e a região Serrana apenas 0,2% ao ano.

Observando a variação em termos relativos, registra-se que no período de 2001 a 2014, o maior ganho foi o da região da Grande Florianópolis, com 0,9 pontos percentuais (p.p.), e a maior perda da região Norte, com -0,9 p.p. Já no período de 2014 a 2019, é a

região Oeste que concentra o maior ganho, com 0,5 p.p., enquanto a posição da Grande Florianópolis se inverte, tendo o pior desempenho, com variação de -0,2 p.p.

Observando o conjunto da série histórica, isto é, de 2001 até 2019, quem logra o maior crescimento relativo é a região do Vale do Itajaí, com alta de 0,9 p.p. A pior variação percentual é novamente a da região Norte, com -1 p.p. Resultado dessa dinâmica, em 2019 o Vale do Itajaí concentrava a maior parcela dos VFT do estado (25,9%), seguida pela Grande Florianópolis (21,6%), Norte (18,9%), Oeste (17,2%), Sul (12,2%) e Serrana (4,3%).

2. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Observando a dinâmica do emprego no país e em Santa Catarina fica evidente que o desempenho econômico estadual segue as principais tendências observadas no âmbito nacional, porém não na mesma intensidade. Isto porque, tanto o nível emprego quanto a formalização em Santa Catarina se situam acima da média nacional em todo o período analisado, isto é, tanto durante a expansão econômica (2001 até 2014), quanto no período posterior (2014-2019). Neste caso, destaca-se que a recuperação mais rápida da crise foi determinante para que o vácuo entre as taxas de formalização do emprego catarinense em relação ao nacional se tornasse ainda superior àquelas vistas antes da recessão econômica.

Em relação ao emprego formal catarinense, pode-se concluir que no íterim de 2001 a 2014 houve uma expressiva ampliação do mesmo no estado, fato que colaborou para uma melhor estruturação dessa parte do mercado de trabalho. Para tanto, observou-se protagonismo dos setores de construção civil, comércio e serviços. Registre-se que esse último setor elevou expressivamente sua participação no agregado estadual, passando a ser o espaço laboral com a maior concentração de vínculos formais no estado. De fato, entre 2014 e 2019 os únicos setores que não tiveram regressão em seus estoques de postos de trabalho foram os serviços e os SIUP, sendo que os serviços foram concentrando cada vez mais postos de trabalho no território catarinense.

Do ponto de vista da participação feminina nos vínculos formais de trabalho, se observou que durante o primeiro período considerado (2001-2014) ocorreu uma ampliação da parcela da força de trabalho feminina em Santa Catarina, a qual cresceu em 7% sua participação na força de trabalho no estado, o que contribuiu para reduzir a situação de desigualdade de acesso ao mercado formal de trabalho. Todavia, no período seguinte (2014-2019) houve uma ligeira regressão dessa tendência verificada no período

anterior.

Ao longo de todo o período analisado, sem exceções, se observou uma concentração dos vínculos formais de trabalho nas menores faixas salariais. Esse cenário foi agravado a partir de 2015, quando ocorreu uma forte queda nos empregos melhor remunerados, fazendo com que todo o saldo de vagas gerado no período se concentrasse nas faixas salariais de até 2 salários mínimos. Em compasso com a desaceleração no ritmo das contratações formais observados desde o início da crise econômica, tal movimento indica uma tendência de precarização do mercado formal de trabalho e, por consequência, do conjunto do mercado de trabalho catarinense.

Por fim, do ponto de vista geográfico, nota-se que os postos formais de trabalho estão se concentrando cada vez mais nas áreas litorâneas do estado, especialmente nas regiões do Vale do Itajaí e da Grande Florianópolis.

REFERÊNCIAS

HEINEN, Vicente Loeblein. O mercado de trabalho catarinense diante da crise da covid-19. **Revista Necat**, Florianópolis, v. 9, n. 17, p. 54-74, jan./jun. 2020. Disponível em: <https://revistanecat.ufsc.br/index.php/revistanecat/article/view/4517/3445>. Acesso em: 5 ago. 2021.

MATTEI, Lauro; HEINEN, Vicente Loeblein. Evolução da distribuição do mercado formal de trabalho nas mesorregiões de Santa Catarina entre 2001 e 2018. **Geosul**, Florianópolis, v. 36, n. 78, p. 230-253, 8 abr. 2021.

PNADC/T – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua Trimestral [IBGE]. 2021. Disponível em: sidra.ibge.gov.br. Acesso em: 25 mai. 2021.

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais. **Programa de disseminação das estatísticas do trabalho**, 2018. Disponível em: bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php. Acesso

em: 26 mai. 2021.

MULHERES NA JUSTIÇA: A OCUPAÇÃO FEMININA NO JUDICIÁRIO

Fernanda Eduarda Balbinott, UnC, E-mail: fernanda_balbinott@hotmail.com

Debora Aparecida Almeida, UnC, Doutoranda PPGDS/UNESC E-mail:
deboralameida@unesc.net

Ana Paula Della Giustina, UnC. E-mail: anapaula.dg@unc.br

RESUMO

Para compreender a atuação da mulher no judiciário, é necessário compreender a sua origem, e toda a luta enfrentada para hoje a mulher ocupar os mais diversos ambientes de trabalho, principalmente em ambientes considerados predominantemente masculinos. O presente artigo objetiva a realização de pesquisa para analisar e identificar a ocupação feminina no judiciário a nível brasileiro, estadual e, em especial abrangendo a cidade de Curitiba, além de trazer dados atualizados a respeito dos cargos ocupados pelas mulheres no judiciário apresentados pelo Conselho Nacional de Justiça. Além da pesquisa teórica foram realizadas pesquisas documentais e de campo visando adquirir dados para melhor desenvolvimento da pesquisa. Ainda, será abordado o momento histórico da inserção da mulher no direito marcado pela grande luta das mulheres dentro do sistema patriarcal. Destaca-se que o percentual de participação feminina na magistratura ainda é baixo, entretanto, vem aumentando partindo de 24,6%, em 1988, para 38,8% em 2018. É possível observar que as mulheres estão ocupando diversas posições no judiciário, tanto como servidoras, em que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (56,6%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (56,8%) e cargos de chefia (54,7%) nos últimos 10 anos. Por todo exposto, conclui-se que as mulheres desde o século XIX vêm lutando por direitos iguais, pela valorização do seu trabalho no mercado, pelo fim da discriminação, para provar diariamente que não é o sexo frágil. Esta luta ainda não acabou, mas podemos perceber que pouco a pouco a mulher vem conseguindo se destacar nos mais diversos ambientes de trabalho, ocupando inúmeras funções o que só prova que todas são capazes e que a única barreira a ser quebrada é a do preconceito.

Palavras-Chave: Mulher. Ocupação feminina. Poder Judiciário.

1 INTRODUÇÃO

A introdução da mulher no mercado de trabalho foi marcada por muita desigualdade, preconceito, opressão e muito sofrimento. Estas barreiras foram sendo quebradas uma a uma com o passar do tempo, com a luta por cada direito. Todavia, ainda não podemos afirmar que a mulher de hoje,

não sofre com os problemas do passado, o mundo se desenvolveu, mas não ficou no passado os tabus que as mulheres enfrentaram e enfrentam diariamente.

O método da pesquisa foi descritivo de cunho qualitativo com a aplicação de um estudo exploratório. Como procedimentos utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental. Ainda, fora realizado estudo de dados apresentados pelo Conselho Nacional de Justiça a respeito de todo o Poder Judiciário Brasileiro, com enfoque no estado de Santa Catarina e na cidade de Curitiba/SC, esta que foi o alvo principal das pesquisas e discussões realizadas.

O presente trabalho objetiva fazer um estudo acerca da ocupação da mulher no Poder Judiciário, este ambiente considerado predominantemente masculino e que hoje a mulher já alcança grande destaque. Além de tratar sobre a inserção da mulher no direito, marcado pela luta das mulheres contra o sistema patriarcal do século XIX, demonstrando que a luta do passado foi fundamental para combater as injustiças do presente.

O objetivo final do trabalho é demonstrar qual é o perfil da mulher no judiciário, além de revelar seus objetivos e seus principais desafios.

2 MATERIAIS E MÉTODOS

A caracterização da pesquisa foi efetivada pelo método da pesquisa descritiva de cunho qualitativo com a aplicação de um estudo exploratório. Como procedimentos utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental.

Também foi utilizada a pesquisa de campo como procedimento de coleta de dados, vale destacar que o formulário utilizado se caracterizou por uma entrevista semi-diretiva e um formulário de levantamento de dados. A população em estudo será delineada a partir da amostragem intencional, com mulheres vinculadas ao Judiciário. A escolha das mulheres delineou-se pela representatividade das mesmas perante a sociedade, ou seja, foi solicitada uma indicação dos servidores no fórum de Curitiba/SC.

A escolha do método ocorreu pela facilidade de acesso as informações necessárias para o desenvolvimento da pesquisa. Como análise dos dados o método escolhido foi a análise do discurso. A amostragem foi intencional em nível nacional, estadual e municipal. **Critérios de Inclusão:** Servidoras vinculadas ao sistema judiciário da região de Curitiba/SC atuantes nos ramos afins e tenham a perspectiva de contribuir para pesquisa sobre a divisão sexual do trabalho. **Critérios de Exclusão:** Homens vinculados ao setor judiciário na região de Curitiba/SC, considerando que a pesquisa vincular-se-á apenas ao sexo feminino.

A análise de dados foi efetuada por meio de dados estatísticos e da análise do discurso.

3 A INSERÇÃO DA MULHER NO DIREITO

A análise do percurso histórico das mulheres brasileiras no ensino desponta as inúmeras dificuldades enfrentadas pelas mulheres para obterem o direito ao ensino, tendo em vista que durante muito tempo a educação da maioria delas foi destinada apenas para o mundo privado. Atualmente, porém, constata-se que as mulheres ultrapassaram os homens no cenário educacional brasileiro em todos os níveis, na busca de garantias para que um dia possam ocupar um lugar de igualdade junto aos homens perante a sociedade, principalmente, no que se refere a sua atuação profissional. Neste sentido é importante analisar historicamente a condição feminina em nossa sociedade ao longo do tempo, a fim de possibilitar a compreensão dos fatores que contribuíram para que as mulheres pudessem ter direito de acesso ao ensino no Brasil, principalmente no que se refere a sua inserção no ensino superior.

Com início no período colonial no Brasil, a educação feminina restringia-se tão somente a aprender os trabalhos domésticos e maternais, para ser uma boa esposa e mãe. Segundo Aragão e Kreutz (2010, p. 109), “desde o período colonial, a educação feminina era restrita ao lar e para o lar, ou seja, aprendiam atividades que possibilitassem o bom governo da casa e dos filhos”.

Isto porque, de acordo com as tradições da época, a mulher por ser inferiorizada não precisava aprender a ler ou escrever, somente a servir ao marido.

É importante salientar que em decorrência da mulher ser considerada o “sexo frágil” esta deveria se dedicar somente aos cuidados domésticos e maternais, “a maior parte da história brasileira existiu uma divisão sexual do trabalho que, de modo geral, impunha às mulheres as atividades domésticas e de reprodução (privadas), e aos homens as atividades extradomésticas e produtivas (públicas)” (BELTRÃO; ALVES, 2009, p. 131).

Foi com a vinda da Família Real portuguesa para o Brasil e com a Independência, em 1822, que seus dirigentes manifestaram pela primeira vez a preocupação com a educação feminina. Estabeleceram que o ensino primário devesse ser responsabilidade do Estado e ofertado também às meninas, cujas classes deveriam ser regidas por professoras. “Porém, devido à falta de professoras qualificadas e sem conseguir despertar maior interesse dos pais, o ensino não chegou a abranger uma percentagem significativa de alunas” (UNICEF, 1982 *apud* BELTRÃO; ALVES, 2009, p. 128).

No decorrer do século XIX não houve significativa mudança em relação à educação feminina, em decorrência das condições econômicas, políticas e culturais brasileiras.

No final deste século, conforme Aranha (2006, p. 229), “a criação da seção feminina na Escola Normal da Província, em 1875”, abriu a possibilidade das moças se profissionalizarem “na carreira do magistério”. Esta foi nesse período, portanto, uma das possíveis profissões destinada à mulher e aceita pela sociedade.

Em relação à entrada das mulheres no ensino superior, os Estados Unidos foi o primeiro país a criar esta possibilidade. Segundo Bezerra (2010, p. 3), pode-se constatar que a “entrada das mulheres na universidade aconteceu primeiramente nos Estados Unidos no ano de 1837, com a criação de universidades exclusivas para as mulheres. É no estado de Ohio que surge a primeira universidade feminina o *women's college*”.

Já no Brasil, o início do acesso ao ensino superior feminino deu-se somente no final do século XIX. Beltrão e Alves (2009, p. 128) mencionam que o “decreto imperial que facultou à mulher a matrícula em curso superior data de 1881. Todavia, era difícil vencer a barreira anterior, pois os estudos secundários eram essencialmente masculinos, além de caros e os cursos normais não habilitavam as mulheres para as faculdades”. Aranha (2006, p. 230) indicou que “a primeira mulher a se matricular na Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro foi Dona Ambrozina de Magalhães, em 1881”. Já para Bezerra (2010, p. 4), a “primeira mulher a ingressar na universidade no Brasil, foi no estado da Bahia no ano de 1887, formando-se pela faculdade de medicina”. Para Beltrão e Alves (2009), foi somente em 1887 que Rita Lobato Velho Lopes tornou-se a primeira mulher a obter o título de médica no Brasil. Apesar da divergência nas informações, todas confirmam que o acesso da mulher ao ensino superior só ocorreu nos anos de 1880 no Brasil³⁴.

³⁴ No ano de 1897, houve a entrada da primeira mulher no Brasil para cursar Direito no Largo São Francisco, Maria Augusta Saraiva. Ela também foi a primeira mulher a atuar no Tribunal do Júri. Maria Augusta Saraiva nasceu no interior paulista, em São José do Barceiro, e viveu em Araraquara e em Rio Claro, onde estudou no renomado Colégio Inglês. Quando adolescente foi para São Paulo – em seu histórico escolar possuía onze certificados de exames, sendo sete expedidos pelo “Curso Anexo à Faculdade de Direito de São Paulo” e quatro pela Secretaria de Estado dos Negócios do Interior de São Paulo. No Brasil, as primeiras mulheres formadas em Direito surgiram no século XIX: Maria Coelho da Silva Sobrinha, Maria Frago e Delmira Secundina da Costa, em 1888, e Maria Augusta C. Meira Vasconcelos, em 1889, todas na Faculdade de Direito de Recife. Outra mulher que se destacou por seus méritos foi Myrthes Gomes de Campos, a primeira advogada do Brasil. Ela foi pioneira na luta pelos direitos femininos, como o exercício da advocacia pela mulher, o voto feminino e a defesa da emancipação jurídica feminina. Myrthes foi também a primeira mulher advogada a ingressar no antigo Instituto da Ordem dos Advogados do Brasil, atual Instituto dos Advogados do Brasil. Por sua vez, Bernadete Neves Pedrosa cunhou seu nome na história como sendo a primeira mulher a ser admitida professora de Direito no Recife. Ela foi do Departamento de Direito Público Geral e Processual da UFPE. Admitida em 1965, aposentou-se em 1998. Em novembro de 2006, ela recebeu o título de Professora Emérita. Esther de Figueiredo Ferraz bacharel pela Faculdade de Direito da USP, sagrou-se como a primeira representante do sexo feminino a integrar a cátedra da tradicional Faculdade, nos anos 1940, e como a primeira ministra brasileira. Entre as décadas de 1950 e 1960, conquistou na OAB/SP o direito de ocupar uma cadeira em meio aos homens do conselho, e sagrou-se como a primeira mulher da América Latina a comandar uma reitoria de universidade, a Mackenzie. Foi Secretária da Educação de São Paulo, de 1971 a 1973, no governo Laudo Natel. De 1982 a 1985, notabilizou-se como a primeira ministra do país, ocupando o cargo na pasta da Educação e Cultura, no governo do General João Baptista Figueiredo.

4 PARTICIPAÇÃO FEMININA NO JUDICIÁRIO

O Conselho Nacional de Justiça, publicou, em 4/9/2018, a Resolução CNJ nº 255 que instituiu a Política Nacional de Incentivo à Participação Institucional Feminina no Poder Judiciário. O artigo 3º previu a “criação de grupo de trabalho, responsável pela elaboração de estudos, análise de cenários, eventos de capacitação e diálogo com os Tribunais sobre o cumprimento desta Resolução”, que foi instituído pela Portaria CNJ nº 66 de 04/09/2018, alterada pela Portaria CNJ nº 126 de 15/10/2018.

O Poder Judiciário brasileiro é composto em sua maioria por magistrados do sexo masculino, com apenas 38,8% de magistradas em atividade. A participação feminina na magistratura é ainda menor se considerar os magistrados que atuaram nos últimos 10 anos, com 37,6%.

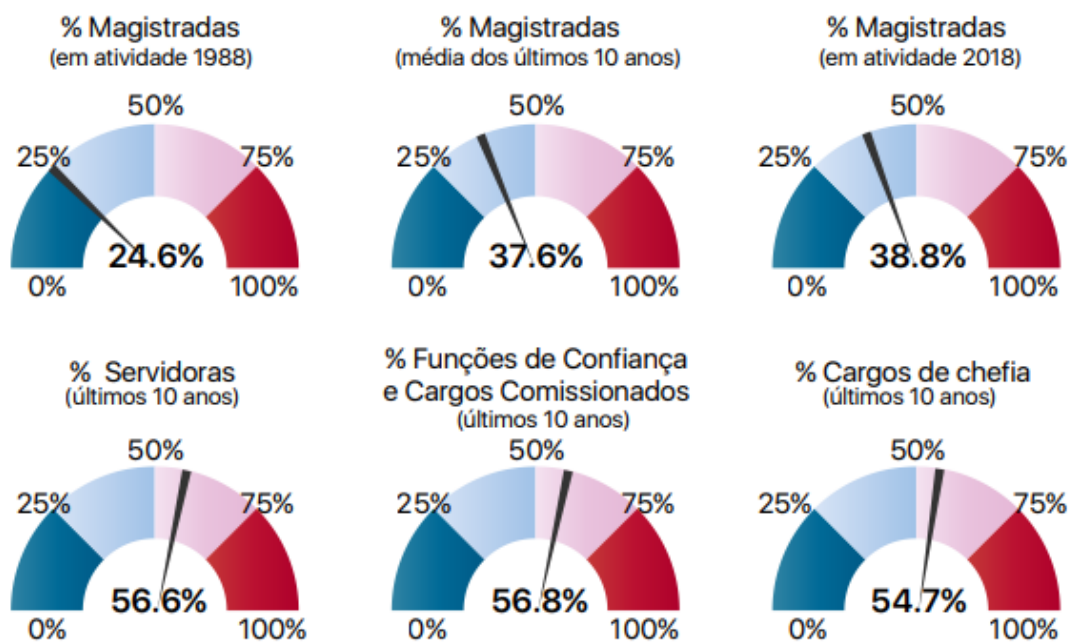
Apesar de ainda baixo, houve evolução do percentual de magistradas em relação à composição do Poder Judiciário no ano de 1988, quando as mulheres ocupavam somente 24,6% dos cargos de magistrados.

A participação feminina entre os servidores apresenta situação contrária à observada entre os magistrados, uma vez que as mulheres representam 56,6% do total dos servidores que atuaram no Poder Judiciário nos últimos 10 anos.

As mulheres também ocuparam mais funções de confiança e cargos comissionados do que os homens (56,8%), entretanto, o percentual observado é bem próximo ao de servidoras. Além disso, 54,7% dos cargos de chefia foram ocupadas por mulheres nesse período.

É importante ter em mente a população feminina e a população masculina do país para que seja possível fazer comparações. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população brasileira é formada por 51,6% pessoas do sexo feminino e 48,4% pessoas do sexo masculino. Dessa forma, tem-se que a representatividade das servidoras, das ocupantes de cargos em comissão e função comissionada e das mulheres nomeadas para cargos de chefia supera, de 3 a 5 pontos percentuais, a representatividade da população brasileira feminina. Ao contrário, na magistratura, os homens predominam (representam 48,4% da população e 61,2% dos juízes).

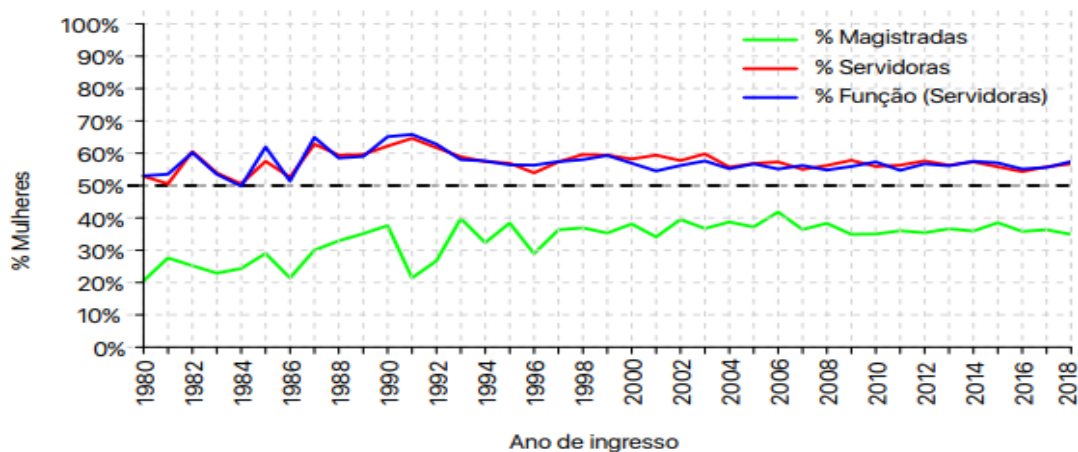
Figura 1 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras no Poder Judiciário.



Fonte: CNJ (2019)

Logo abaixo traz o percentual de magistradas, servidoras e de funções por estas ocupadas, em relação ao ano de ingresso no Poder Judiciário ou na função.

Figura 2 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso no Poder Judiciário.

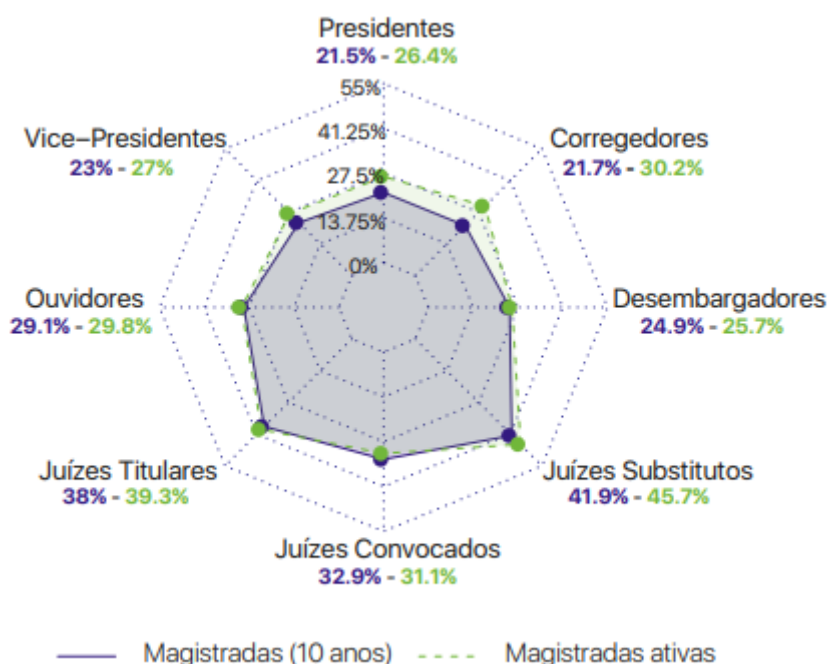


Fonte: CNJ (2019)

Verifica-se que houve pequeno aumento no percentual de magistradas e de servidoras que ingressaram entre os anos de 1980 e 1993, permanecendo no patamar de aproximadamente 40% e 60%, respectivamente, até o ano de 2018.

A participação feminina na magistratura é ainda menor quando analisada por cargo. Assim, verifica-se na Figura 3 que o percentual de magistradas nos cargos de Desembargadoras, Corregedoras, Vice-Presidentes e Presidentes aumentou em relação aos últimos 10 anos, entretanto, ainda permanecem no patamar de 25% a 30%. Com relação aos Juízes Substitutos, o número de mulheres aproximou-se ainda mais ao de homens (de 41,9% para 45,7%). O único caso de retração na participação das mulheres ocorreu entre as convocações de juízas para atuar nos tribunais - de 32,9% para 31,1%.

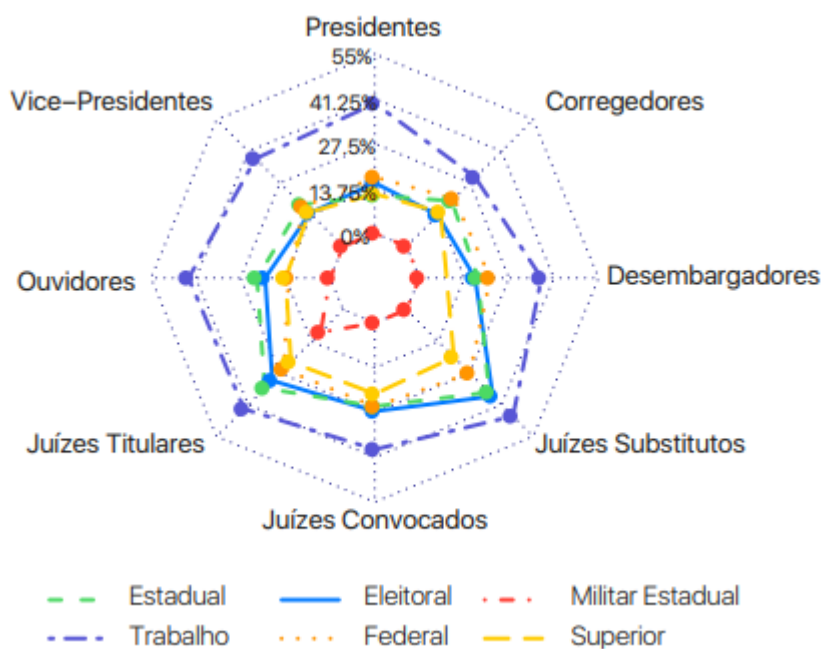
Figura 3 - Percentual de Magistradas por cargo no Poder Judiciário



Fonte: CNJ (2019)

O percentual de magistradas por cargo e ramo de justiça pode ser observado na Figura 4. A Justiça do Trabalho se destaca por ter apresentado nos últimos 10 anos os maiores percentuais de magistradas em todos os cargos, com ênfase na composição de 41,25% de Presidentes do sexo feminino. De maneira oposta, a Justiça Militar Estadual apresentou os menores percentuais de magistradas.

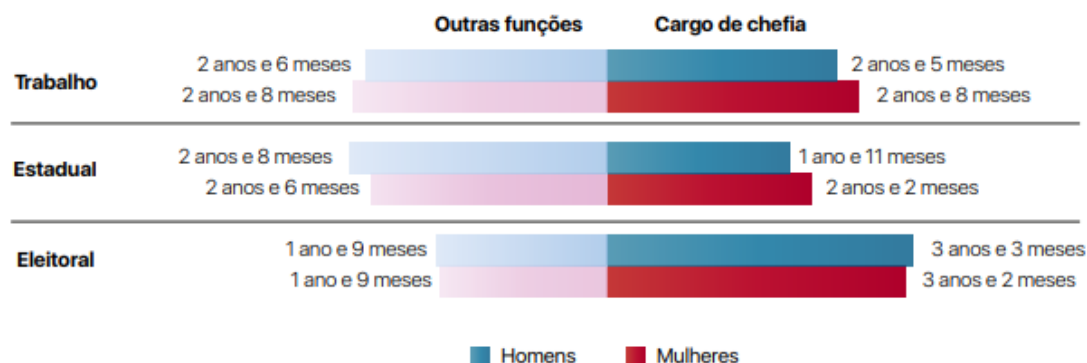
Figura 4 - Percentual de Magistradas por cargo e ramo de Justiça.



Fonte: CNJ (2019)

A Figura 5 mostra o tempo médio que homens e mulheres permaneceram em funções de confiança e cargos de chefia por ramo de justiça. Observa-se que na Justiça do Trabalho as mulheres permanecem mais tempo tanto nos cargos de chefia, quanto nos demais, média de 2 anos e 8 meses. Situação inversa ocorre na Justiça Eleitoral, mas com tempos médios muito próximos. Já na Justiça Estadual, as mulheres permaneceram, em média, mais tempo nos cargos de chefia e os homens nas demais funções.

Figura 5 - Tempo médio de ocupação por homens e mulheres no cargo de chefia e em outras funções, por segmento de Justiça.

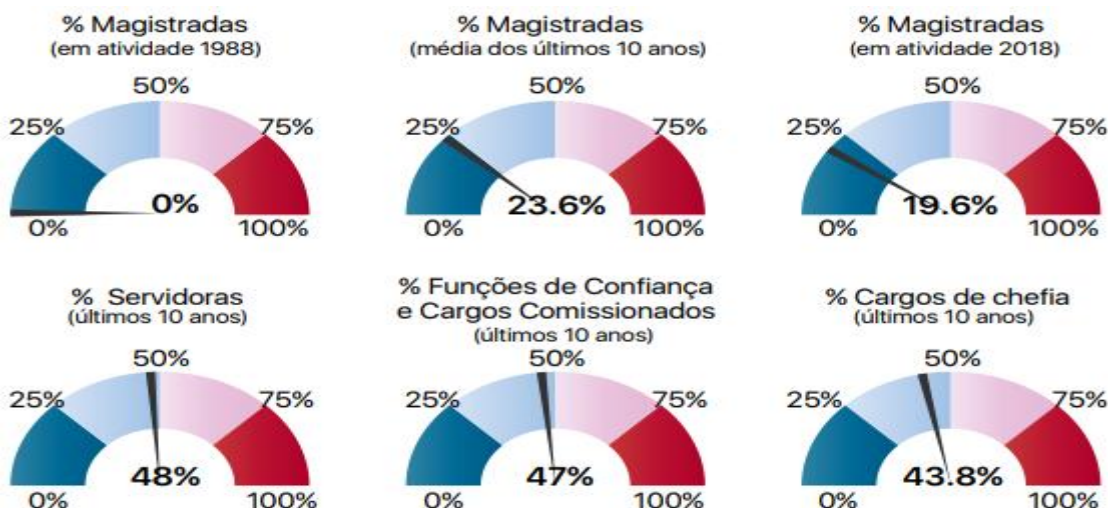


Fonte: CNJ (2019)

4.1 RESULTADO DOS TRIBUNAIS SUPERIORES

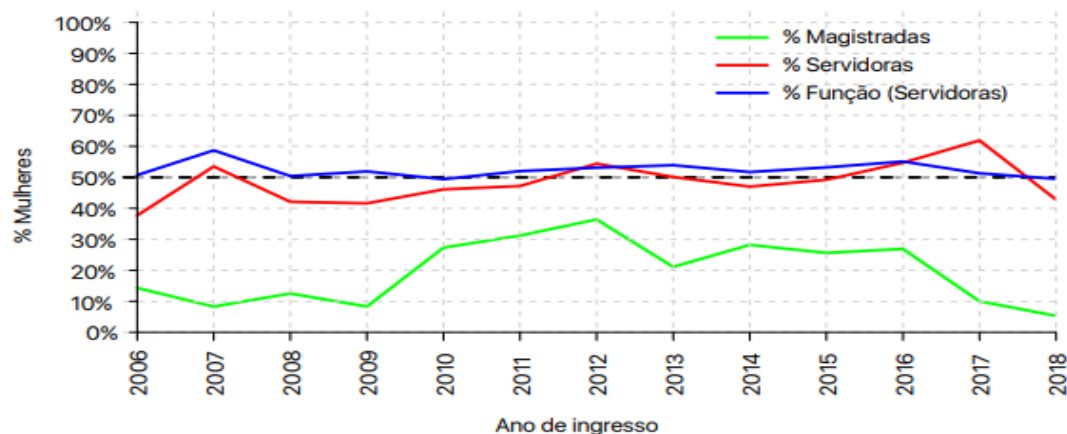
O percentual de magistradas reduziu de 23,6% nos últimos 10 anos para 19,6% ao considerar somente as magistradas em atividade. Durante os últimos 10 anos as mulheres representaram 48% do total de servidores e ocuparam 47% das funções de confiança e dos cargos comissionados e 43,8% dos cargos de chefia.

Figura 6 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras nos Tribunais Superiores.



Fonte: CNJ (2019)

Figura 7 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso nos Tribunais Superiores.



Fonte: CNJ (2019)

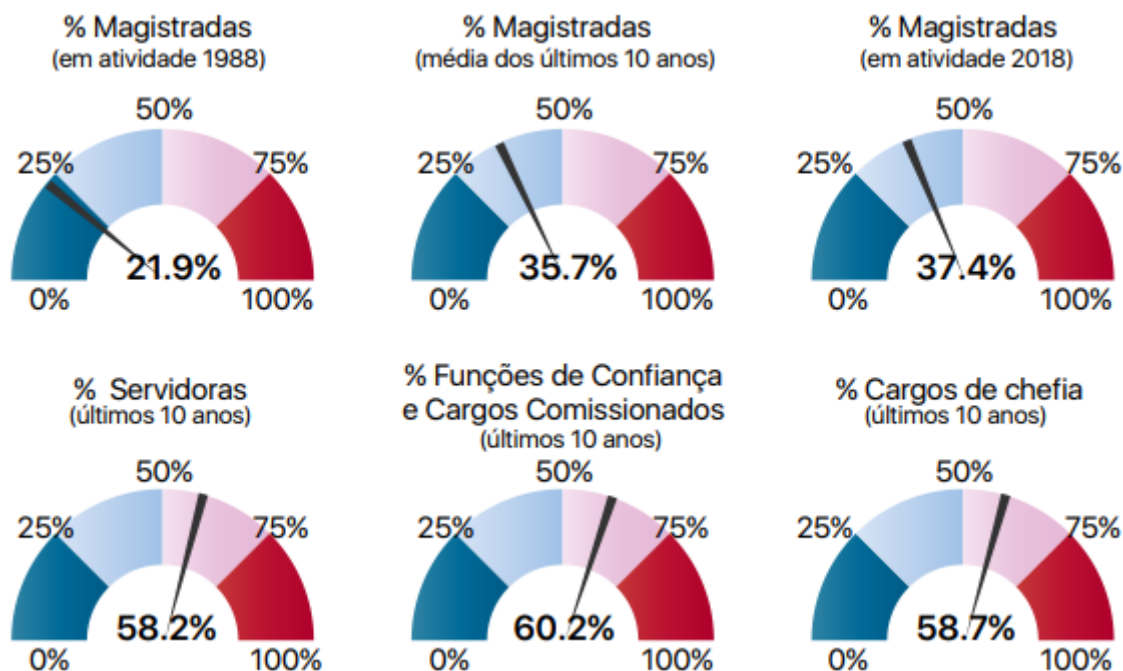
Na Figura 7, verifica-se que houve aumento no percentual de magistradas que ingressaram entre os anos de 2006 e 2012. Já no período de 2006 a 2018, foi verificada redução no percentual, que ao final do período era menor que 10%.

Em relação às servidoras, no período de 2006 a 2017, observa-se que houve aumento do percentual de mulheres pela data de início do cargo, partindo de aproximadamente 40%, em 2006, até o maior percentual atingido, aproximadamente 60%, em 2017. Por outro lado, de 2017 a 2018, houve uma redução percentual, retornando a cerca de 40 % de servidoras que ingressaram nos Tribunais Superiores, mesmo patamar observado no início, em 2006.

4.2 RESULTADOS DA JUSTIÇA ESTADUAL

Na Justiça Estadual, o percentual de atuação de magistradas vem aumentando desde 1988 (21,9%), sendo que cerca de 35,7% dos juízes que atuaram nos últimos 10 anos eram mulheres; atingindo 37,4% ao final de 2018, ao considerar somente os magistrados em atividade. Com relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (58,2%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (60,2%) e de cargos de chefia (58,7%) nos últimos 10 anos, conforme Figura 8.

Figura 8 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça Estadual.

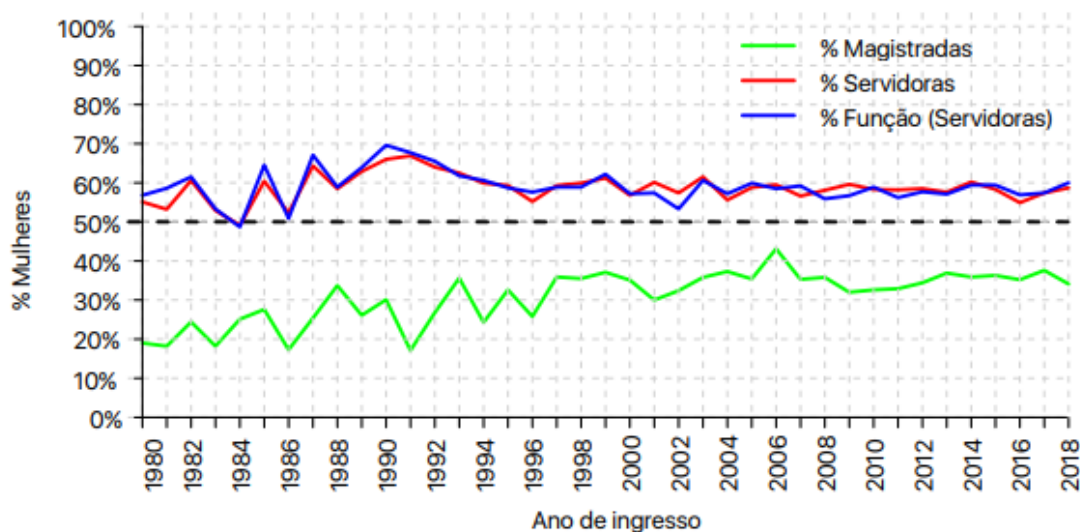


Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Na Figura 9, verifica-se que houve aumento no percentual de magistradas que ingressaram entre os anos de 1980 e 2006. Já no período de 2006 a 2018, foi verificada redução no percentual de mulheres que ingressaram na magistratura, que ao final era de aproximadamente 30%. Em relação aos servidores, observa-se que a posse nos cargos por mulheres tem ocorrido com maior frequência do que por homens.

No período de 1980 a 1991, observa-se que houve aumento do percentual de mulheres que entraram no Poder Judiciário, partindo de aproximadamente 55%, em 1980, até o maior percentual atingido, aproximadamente 68%, em 1991. De 1991 até 2018, houve redução na participação feminina em relação ao percentual de servidoras que entraram na Justiça Estadual, tendo atingido a marca de aproximadamente 59% no ano de 2018 (Figura 9).

Figura 9 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso na Justiça Estadual.



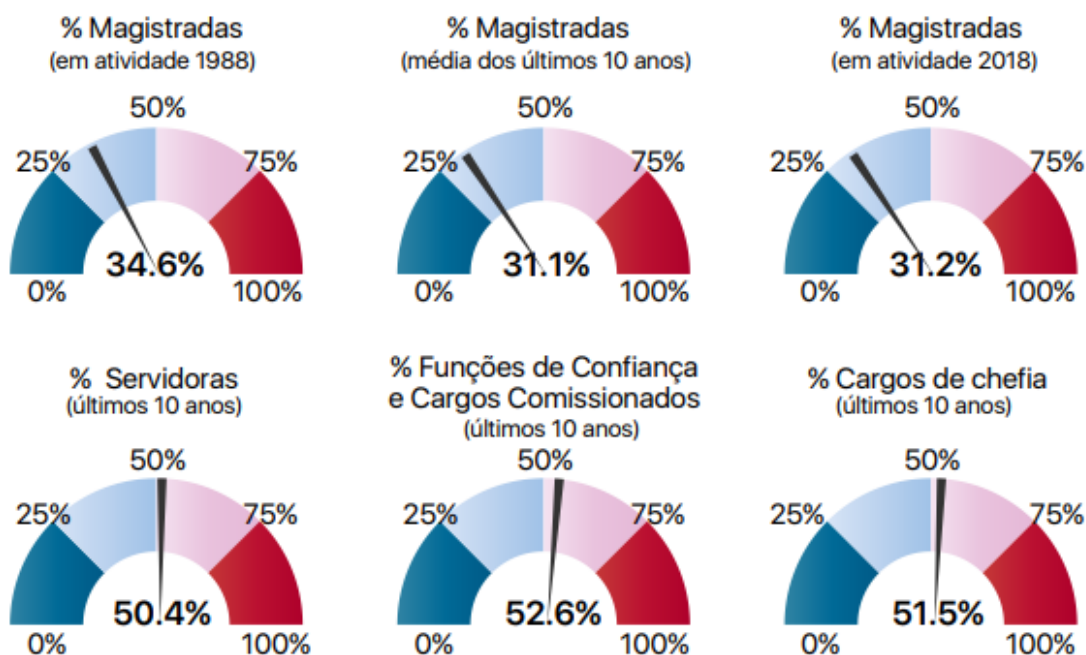
Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Com relação à participação feminina na ocupação de cargos de presidente, vice-presidente e corregedor, a média dos últimos 10 anos ficou abaixo de 23% e a ocupação desses cargos pelas magistradas em 2018 foi abaixo de 34%. Em relação à ocupação de cargos de Juízes Substitutos e Titulares, a proporção de mulheres aproximou-se de 40,4% e subiu para 42,4% ao considerar somente os ativos em 2018.

4.3 RESULTADOS DA JUSTIÇA FEDERAL

Na Justiça Federal ocorreu movimento inverso ao observado nos demais segmentos, com redução no percentual de participação de magistradas quando comparados os últimos 30 anos - de 34,6% em 2008 para 31,2% em 2018. Com relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (50,4%) como na ocupação de ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (52,6%) e cargos de chefia (51,5%) nos últimos 10 anos, conforme Figura 10.

Figura 10 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça Federal

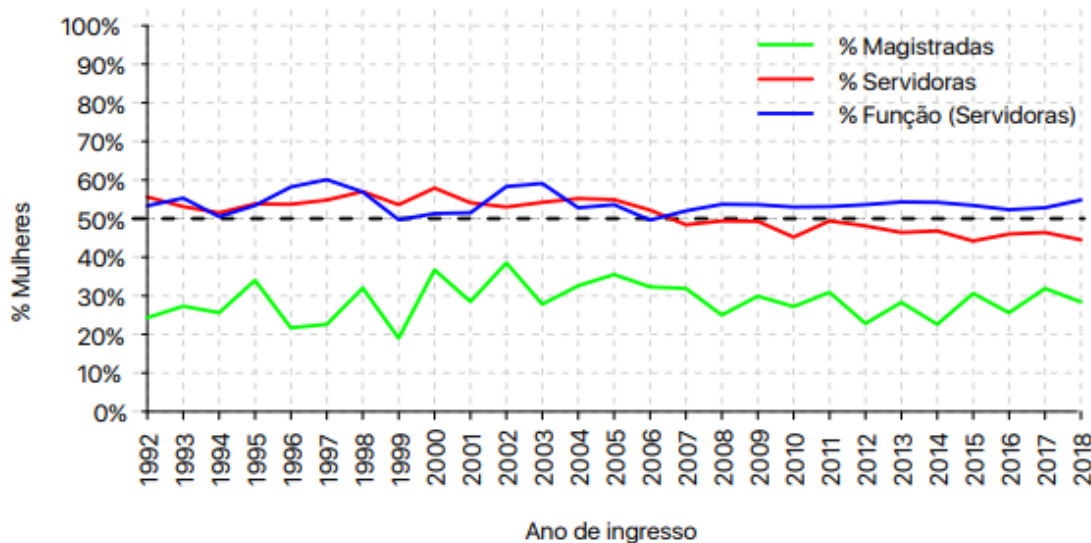


Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Pela Figura 11, verifica-se que houve aumento no percentual de magistradas que ingressaram entre os anos de 1992 e 2002. Já no período de 2002 a 2018, houve redução no percentual de mulheres que iniciaram a carreira na magistratura, que ao final do período representavam aproximadamente 30% dos juízes.

Em relação aos servidores, observa-se que a participação feminina nos ingressos foi maior do que a masculina no período de 1992 a 2006. Por outro lado, de 2006 até 2018, a participação masculina superou a feminina. De forma geral, observa-se uma redução no percentual de mulheres que tomaram posse no cargo no período de 1992 a 2018, atingindo aproximadamente 49% em 2018 (Figura 11).

Figura 11 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso na Justiça Federal.



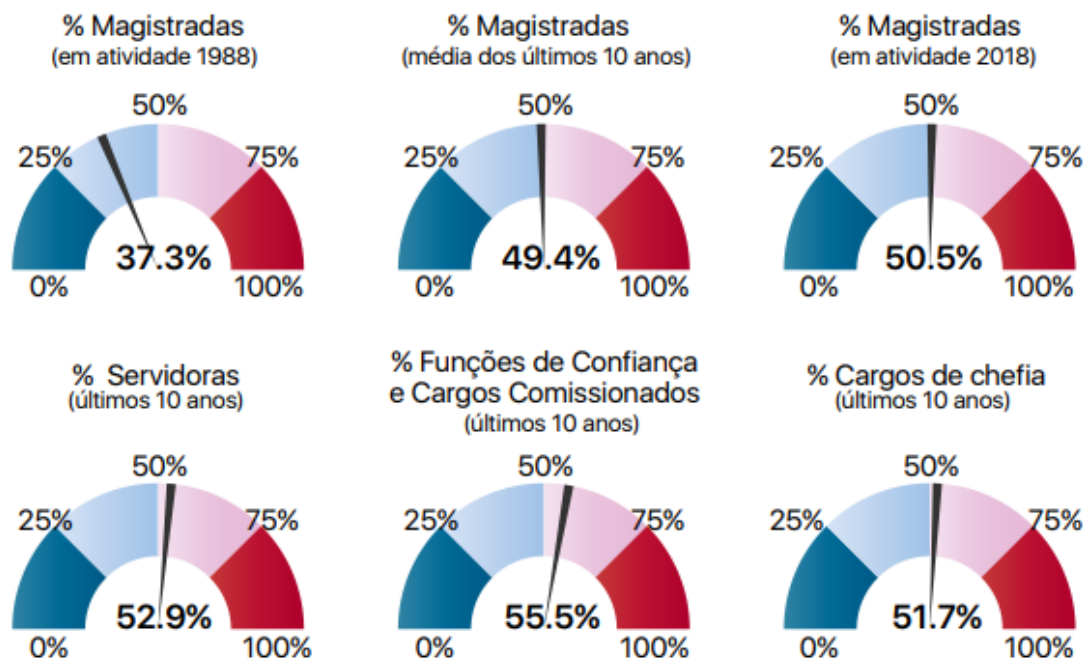
Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

A participação feminina na ocupação de cargos na Justiça Federal teve pouca variação. A exceção é o cargo de Corregedor, que praticamente dobrou nos últimos 10 anos. A ocupação de cargos de Juízes Substitutos por mulheres aumentou 6,5 pontos percentuais em 2018, em relação à média dos últimos 10 anos. As juízas titulares representam 29,5% do total de juízes.

4.4 RESULTADOS DA JUSTIÇA DO TRABALHO

Na Justiça do Trabalho, a atuação das magistradas vem aumentando desde 1988, quando a participação feminina era de 37,3%. Durante os últimos dois anos as mulheres representaram 49,4% dos juízes em atividade e, em 2018, superou a metade do quadro, atingindo 50,5% quando avaliados somente os magistrados ativos. Com relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (52,9%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (55,5%) e cargos de chefia (51,7%) nos últimos 10 anos, conforme Figura 12.

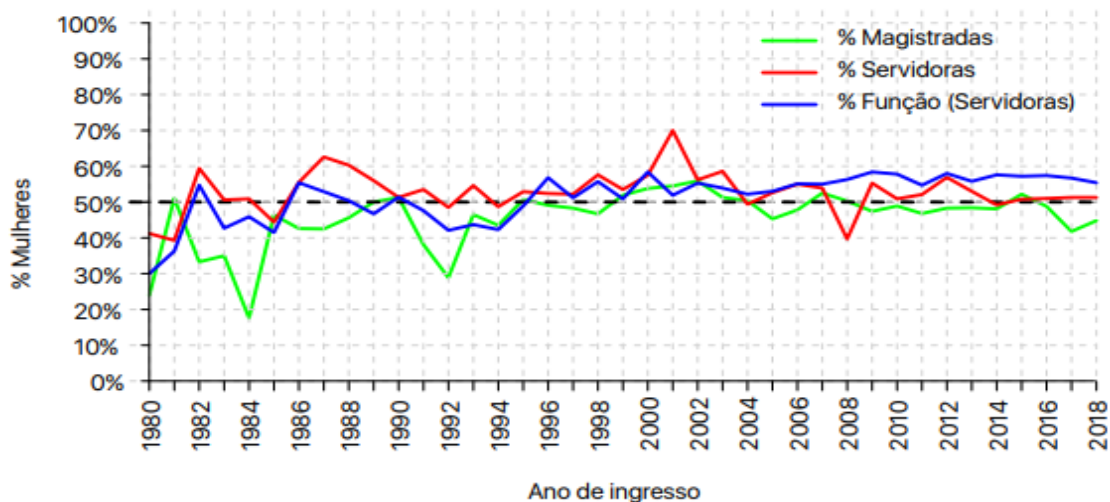
Figura 12 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça do Trabalho.



Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Na Figura 13, verifica-se que houve oscilação em torno de 50% no percentual de magistradas que ingressaram entre os anos de 1980 e 2018. Destacando-se os anos de 1984, quando ingressaram 20% de magistradas e 2002, 55%. O mesmo fenômeno ocorreu em relação ao ingresso das servidoras. Com pico de ingresso no ano de 2001, atingindo a casa dos 70%. Quanto à ocupação de funções pelas servidoras, houve um aumento e este se manteve acima de 55% na última década.

Figura 13 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso na Justiça do Trabalho.



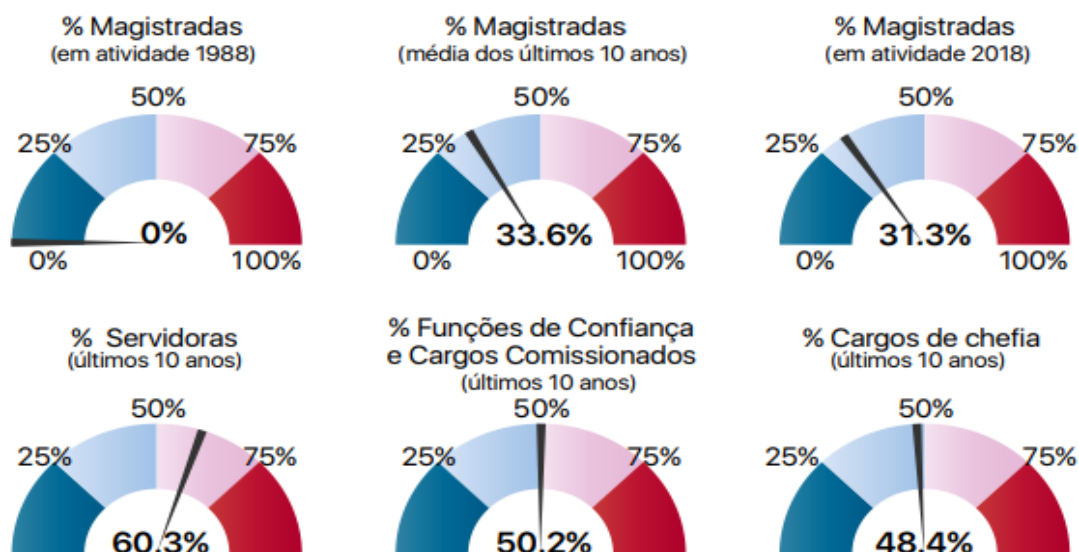
Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Em relação à participação feminina na ocupação de cargos na Justiça do Trabalho, em média, as mulheres ocuparam de 33% a 49% dos cargos de Presidente, Vice-Presidente, Corregedor ou Ouvidor, nos últimos 10 anos. Em relação à ocupação de cargos de Juízes Substitutos, a ocupação por mulheres é a maioria, aproximando-se de 52,7%.

4.5 PARTICIPAÇÃO FEMININA NA JUSTIÇA ELEITORAL

Na Justiça Eleitoral, o percentual de magistradas ao final 2018 ficou abaixo da média dos últimos 10 anos, passando de 33,6% para 31,3%, ao considerar somente os magistrados em atividade. Com relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (60,3%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (50,2%) e cargos de chefia (48,4%) nos últimos 10 anos, conforme Figura 14.

Figura 14 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça Eleitoral.

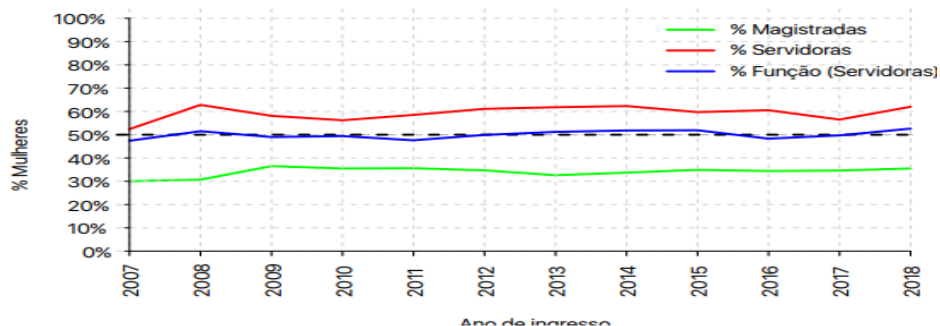


Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Na Figura 15, verifica-se que houve aumento no percentual de magistradas que ingressaram entre os anos de 2007 e 2018, partindo de aproximadamente 30% em 2007 e alcançando cerca de 48% em 2018.

Em relação aos servidores, observa-se que, no período de 2007 a 2018, o número de mulheres que ingressaram na Justiça Eleitoral foi maior do que o número de homens. De forma geral, observa-se aumento no percentual de mulheres que entraram em exercício, partindo de aproximadamente 51% em 1980, com pico de 62% em 2018, conforme Figura 15.

Figura 15 - Séries históricas do percentual de Magistradas, Servidoras e funções por ano de ingresso na Justiça Eleitoral.



Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

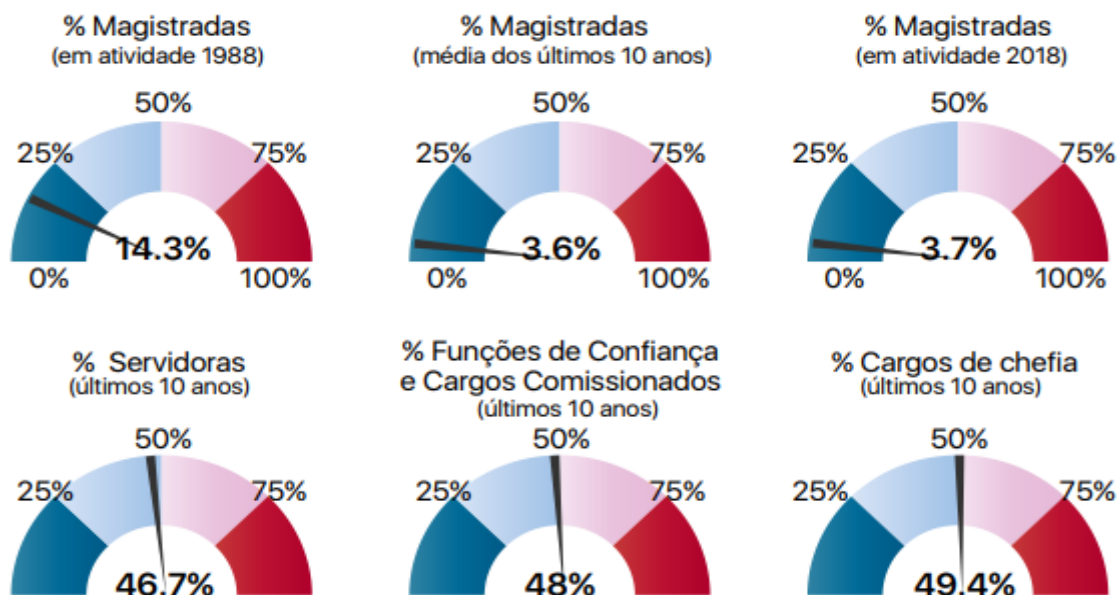
Em relação à participação feminina na ocupação de cargos na Justiça Eleitoral, em média, as mulheres ocuparam somente de 15% a 23% dos cargos de Presidente, Vice-Presidente, Corregedor ou Ouvidor nos últimos 10 anos. Em relação à ocupação de cargos de Juízes Substitutos, a ocupação por mulheres tem sido de aproximadamente 42,2%.

4.6 RESULTADOS NA JUSTIÇA MILITAR ESTADUAL

Na Justiça Militar Estadual, o percentual de ocupação de mulheres na magistratura em 2018 (3,7%) é muito inferior ao observado em 1988 (14,3%). É importante lembrar que esta seção contempla os dados de apenas dois tribunais (TJM-MG e TJM-SP).

Em relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a minoria tanto em representação (46,7%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (48%) e cargos de chefia (49,4%) nos últimos 10 anos, conforme Figura 16.

Figura 16 - Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça Militar Estadual.



Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

Em relação à participação feminina na ocupação de cargos na Justiça Militar Estadual, não houve ocupação de mulheres em cargos de Presidente, Vice-Presidente, Corregedor,

Ouvidor, Desembargador, Juízes Substitutos ou Convocados nos últimos 10 anos. A proporção de mulheres se limita a apenas 11,1% na ocupação de cargos de Juízes auditores titulares

4.7 RESULTADOS POR TRIBUNAL

Em relação ao percentual de magistradas, servidoras e funções por tribunal, conforme Tabela 1, observa-se que os TRT5 (58%), TRT2 (57%) e TRT6 (55%) foram os Tribunais com maior representatividade de mulheres no ingresso da magistratura. Por outro lado, os TRE-AL (8%), TRE-PI (6%) e TJM-SP (0%) foram os de menores percentuais nos últimos 10 anos.

Quanto aos magistrados ativos, os Tribunais com maior representatividade de mulheres foram o TRT 5 (61%), TRT 2 (58%) e TRT 6 (55%).

No que se refere ao ingresso de servidores nos últimos dez anos, os Tribunais com maior representatividade feminina foram o TRE-SP (70%), TJGO (65%) e TRE-MG (65%), por outro lado, os TRE-AC (37%), STM (32%) e TRE-RR (32%) foram os que tiveram a menores percentuais.

Em relação ao percentual de ocupação de funções de confiança e cargos comissionados por servidoras nos últimos dez anos, os Tribunais com maior representatividade feminina foram o TJGO (68%), TJRS (67%) e TJMT (67%), por outro lado, os TRE-AC (38%), STM (32%) e TRE-RR (32%) foram os que tiveram a menores percentuais.

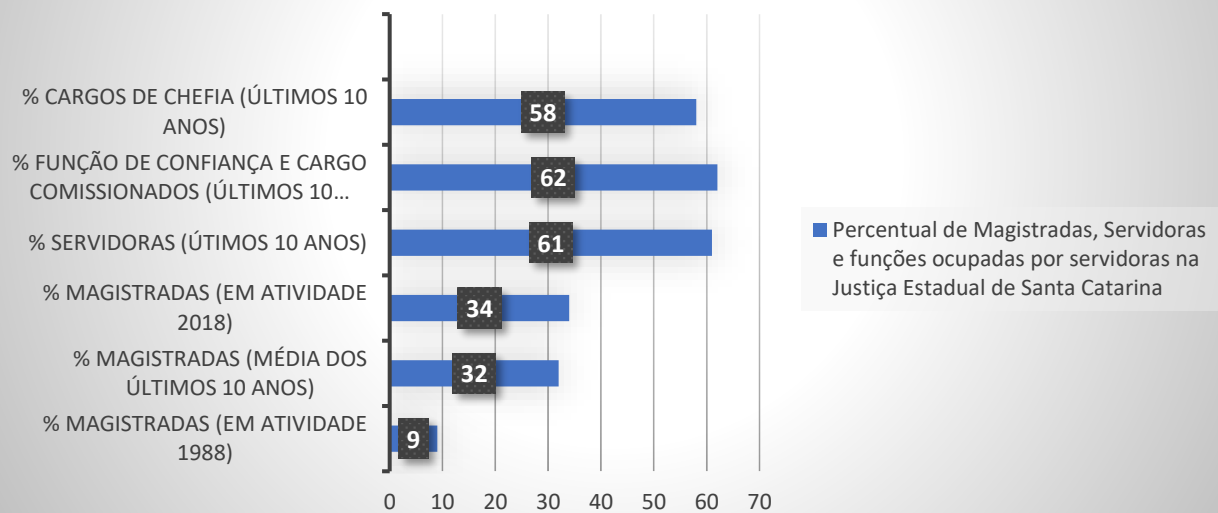
Quanto ao percentual de ocupação de cargos de chefia nos últimos dez anos, os Tribunais com maior representatividade feminina foram o TJRS (64%), TJMT (63%) e TJMG (62%), por outro lado, os TRE-RO (35%), TRE-AC (30%) e TRE-RR (30%) foram os que tiveram os menores percentuais.

4.8 RESULTADOS EM SANTA CATARINA

Na Justiça Estadual de Santa Catarina, a atuação das magistradas vem aumentando desde 1988, quando a participação feminina era de apenas 9%. Durante os últimos dez anos as mulheres representaram 32% dos juízes em atividade e, em 2018, superou esse índice, atingindo 34% quando avaliados somente os magistrados ativos. Com relação aos servidores, observa-se que as mulheres têm sido a maioria tanto em representação (61%) como na ocupação de funções de confiança e cargos comissionados (62%) e cargos de chefia (58%) nos últimos 10 anos.

Figura 17 – Percentual de Magistradas, servidoras e funções ocupadas por servidoras da justiça estadual de Santa Catarina

Percentual de Magistradas, Servidoras e funções ocupadas por servidoras na Justiça Estadual de Santa Catarina



Fonte: Tribunal de Justiça de Santa Catarina (2019)

4.8.1 Resultados em Curitibaanos

Atualmente, o Fórum de Justiça de Curitibaanos é compreendido por 54 servidores, destes 34 são mulheres, correspondendo 62,96% dos servidores ativos. Em relação aos cargos da magistratura as mulheres ocupam 2 dos 5 cargos nesta comarca.

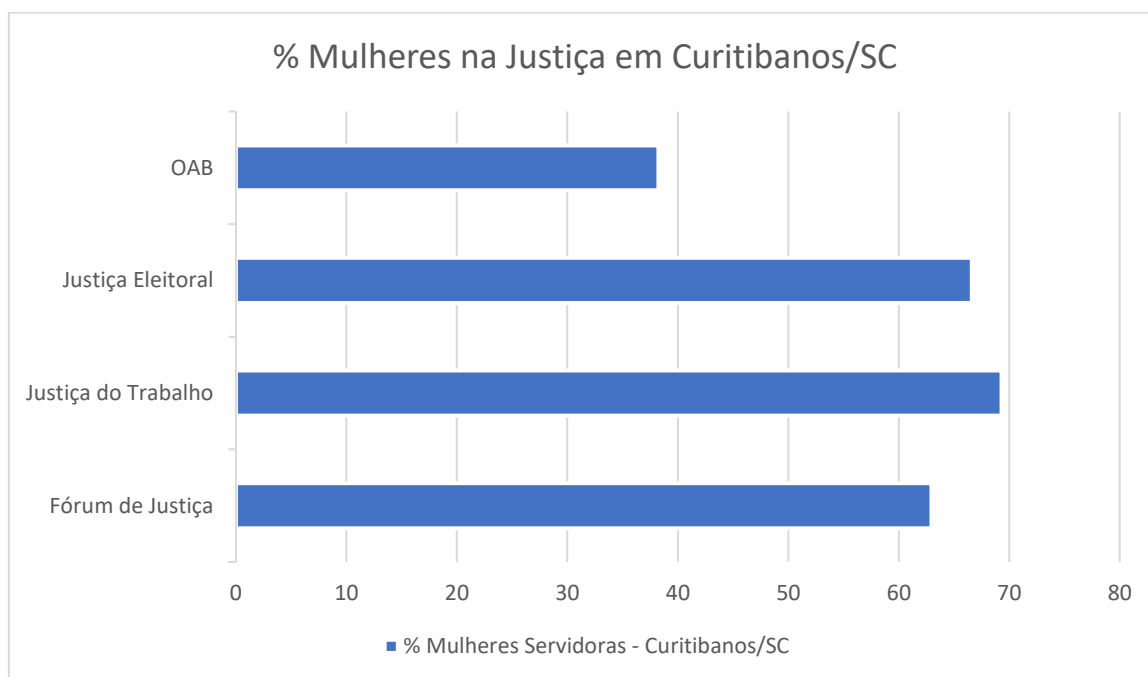
A Justiça do Trabalho da Comarca de Curitibaanos que compreende os municípios de Curitibaanos, Ponte Alta do Norte, São Cristóvão do Sul e Frei Rogério é composta por 13 servidores, a participação feminina abrange a maioria das vagas, correspondendo a 69,3%. Todavia, todas preenchidas por mulheres que desempenham a função de servidoras.

Já na Justiça Eleitoral a participação feminina é composta de 66,6%, todas ocupando cargos de servidoras. Não havendo a representação feminina na magistratura.

Em relação ao número de mulheres inscritas na Ordem dos Advogados do Brasil da subseção de Curitibaanos é composta por 38,25% de mulheres.

Os dados demonstram que embora haja participação relevante das mulheres atuantes no judiciário como servidoras públicas, o número baixa bruscamente quando se trata de cargos mais elevados, como a magistratura.

Gráfico 1 – Mulheres na justiça em Curitibaanos



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Para melhor identificar o perfil da mulher inserida no Poder Judiciário, foi realizada entrevista em profundidade com duas profissionais representando os técnicos do judiciário, destaca-se desta forma os principais pontos abordados.

A entrevistada será tratada no anonimato preservando assim sua identidade, a mesma possui 29 anos de idade tem o ensino superior completo, e trabalha há três meses como técnica judiciária 7 horas diárias, e não trabalha aos sábados e domingos, seu pai é agricultor e sua mãe era professora, mas atualmente está aposentada, a família é composta por quatro pessoas.

Sua profissão no ramo judiciário é bastante burocrática e segundo o relato: *“minha profissão ela tem uma característica que se torna um ponto positivo e negativo dependendo do ângulo, mas ela é uma profissão burocrática, eu dou andamento a processos, então isso as vezes é um pouco ruim porque eu não tenho muito espaço para usar a criatividade e se torna uma coisa boa porque eu não forço muito a mente para pensar muito, então acaba que sobra certa energia para quando eu chegar em casa eu poder estudar outras coisas. Um outro aspecto negativo é porque ela é cansativa no sentido de que eu fico 7 horas em frente ao computador e outro aspecto positivo é que eu não tenho que dividir tanto a minha atenção com atividades diversas, então eu dou andamento a processos e ponto, eu não tenho que dar andamento a processos, atender pessoas, resolver outras coisas burocráticas é só isso”*.

A trabalhadora relata que: *“fui uma excelente aluna até o ensino médio e na faculdade eu fui só uma boa aluna eu não consegui ser uma excelente aluna, porque eu não tinha vocação para direito. Eu nunca gostei de estudar apesar de eu estudar muito porque eu entendi que estudar era necessário, mas eu confesso que eu comecei a gostar de estudar nos últimos dois anos, estudando para concurso”*.

Ela explica que a ideia de trabalhar nesse ramo surgiu depois de um estágio que ela fez na faculdade e ainda manifestou desejo de continuar evoluindo na profissão *“eu penso em me tornar analista do TRE, que é o meu sonho profissional.”*

Quando questionada sobre o fracasso ela afirma *“vai depender, se o fracasso foi por negligência da minha parte eu lido mal, porque eu me sinto muito culpada. Mas quando eu fiz tudo que eu podia fazer e mesmo assim fracassei, é menos ruim, é triste também porque eu gosto de sempre acertar, mas tem essa diferença”*.

Sobre o relacionamento com os homens no ambiente de trabalho, ela afirma que prefere ter chefes do sexo masculino pela forma como os homens repreendem e orientam, ela acredita

ser de forma mais profissional afirma ainda que sente que eles tendem a levar as coisas para o lado menos pessoal. Quanto a liderança, um dos pontos principais perceptíveis da entrevista é que a moça não temo de desafios e que sempre se mostra disponível para enfrentar o que precisar.

Sobre a importância das mulheres no ambiente de trabalho ela afirma que *“é muito importante, as mulheres elas tendem a ser mais organizadas e o trabalho acaba ficando mais organizado ela cuida do trabalho com mais atenção e as mulheres também são mais sensíveis do que os homens então esse olhar mais sensível até mesmo com as pessoas que ela trabalha tende a ser uma boa contribuição que as mulheres podem dar”*.

Quanto aos preconceitos na área, ela afirma *“desde que comecei a atuar no direito nunca sofri preconceito por ser mulher, mas sofri preconceito por ser jovem”*.

Quando questionada se delega atividades, ela responde *“no meu trabalho atual eu não delego, mas sempre que trabalhei tendo a função de delegar, eu sempre delegava da seguinte forma: eu sempre exaltava a qualidade que a pessoa tinha e que por conta disso ela ia ficar com determinado tipo de trabalho e deixando claro que eu também tinha outras funções, então eu não estava delegando pra me livrar do problema eu delegava para que aquela função fosse executada por uma pessoa que tivesse a competência para fazer”*.

Quando questionada sobre como ela vê desde que começou a trabalhar nesse ramo, ela responde: *“vejo muitas coisas de forma diferente, principalmente porque antes eu era minha própria chefe e agora eu sou subordinada hierarquicamente a outras pessoas, mas como ainda estou a três meses no trabalho as coisas ainda não estão muito organizadas na minha cabeça pra que eu descreva o que é que mudou”*.

Sobre a satisfação do trabalho ela afirmou que é *“ver aquilo que por muito tempo eu só estudei em livros é uma matéria extremamente técnica e que agora eu consigo visualizar de uma forma mais prática então isso é muito bom, e outra coisa que me dá muita satisfação é poder compartilhar conhecimento com outras pessoas, tanto jurídico como da vida, isso é muito bom”*.

Sobre o poder feminino no trabalho diz que *“eu acredito que tem muitas diferenças, tanto pontos positivos como negativos em ambos os lados, mas uma coisa boa de se trabalhar com mulheres é que as mulheres são mais compreensivas, então elas vão entender quando alguém estiver passando por alguma dificuldade e que por isso o resultado do seu trabalho*

não vai ser satisfatório. Os homens não, os homens focam mais no resultado e não importa o emocional daquela pessoa ”.

A segunda entrevistada possui 26 anos de idade tem o ensino superior completo e é pós-graduada, trabalha há dez meses como técnica judiciária, 7 horas diárias, e não trabalha aos sábados e domingos, seu pai bancário aposentado, advogado e professor universitário e sua mãe é chefe da administração financeira de uma empresa estatal, a família é composta por cinco pessoas.

Sua profissão no ramo judiciário é técnica judiciária e segundo o relato: *“trabalho no cartório cumprindo as determinações judiciais – expedindo ofícios/ mandados- atendendo partes e advogados ”.* Atualmente ela foi promovida e está desempenhando a função de assessoria no gabinete do juiz.

A trabalhadora afirma que foi uma boa aluna e que gosta de estudar.

Ela explica como surgiu a ideia de trabalhar nesse ramo *“a ideia de concurso público surgiu durante a faculdade, como uma opção de ter uma vida mais estável”.* Afirma ainda *“minha carreira começou após terminar a faculdade, passei a me dedicar aos estudos para concurso ”.*

Quando questionada sobre o fracasso ela afirma *“tento entender que o fracasso faz parte da vida, que todos podemos passar por isso, e busco tirar algum aprendizado”.* Afirma ainda *“dentro do direito gosto mais da área criminal e gosto mais de atividades práticas e de contato com o público ”*

Sobre a importância das mulheres no ambiente de trabalho ela afirma que é *“importante para mostrar que as mulheres são tão capazes ou mais do que os homens, a fim de que haja mais igualdade”.* Afirma ainda que o que é diferente trabalhar entre mulheres pois as mulheres por vezes conseguem ser mais sensíveis e compreensíveis, ainda *“sinto que as vezes as mulheres precisam demonstrar ainda mais capacidade para terem reconhecimento”.*

Quanto aos preconceitos na área, ela afirma *“desde que comecei a atuar no direito nunca sofri preconceito por ser mulher, mas sofri preconceito por ser jovem ”.*

Sobre o poder feminino no trabalho diz que *“acredito que as mulheres são mais organizadas, administram melhor o tempo e conseguem integrar mais a equipe, sendo líderes mais eficientes, por isso, prefiro mulheres como chefe”.*

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo da história da humanidade as mulheres fizeram transformações importantes nos mais variados campos, mas sem dúvidas as principais ocorreram em sua posição na sociedade, deixando de ser apenas subordinadas a tarefas do lar, filhos e marido, para assumir cargos políticos, em empresas, nas mais diversas profissões, buscando o direito a trabalhar e ter sua independência financeira.

Apesar de tudo que a mulher conquistou ainda há muito preconceito por trás de todas as atividades desempenhadas pelas mulheres, o presente projeto de pesquisa foi desenvolvido com o intuito de identificar o perfil da mulher inserida no poder judiciário em nível nacional, estadual e municipal, especialmente em relação ao município Curitiba, bem como, ainda, através de entrevistas foi possível conhecer mais profundamente este universo e os principais desafios enfrentados por estas no dia a dia.

Por todo exposto, conclui-se que as mulheres desde o século XIX vêm lutando por direitos iguais, pela valorização do seu trabalho no mercado, pelo fim da discriminação, para provar diariamente que não é o sexo frágil. Esta luta ainda não acabou, mas podemos perceber que pouco a pouco a mulher vem conseguindo se destacar nos mais diversos ambientes de trabalho, ocupando inúmeras funções o que só prova que todas são capazes e que a única barreira a ser quebrada é a do preconceito.

REFERÊNCIAS

ARAGÃO, Milena; KREUTZ, Lúcio. **Do ambiente doméstico às salas de aula: novos espaços, velhas representações.** Conjectura, Caxias do Sul, v.15, n.3, p. 106-120, dez. 2010. Disponível em: < www.ucs.br/etc/revistas/index.php/conjectura/article/download/.../400>. Acesso em: 10 out. 2019.

ARANHA, Maria Lúcia de Arruda. História da educação e da pedagogia: geral e Brasil. 3.ed. rev. e ampl. São Paulo: Moderna, 2006.

BELTRAO, Kaizô Iwakami and ALVES, José Eustáquio Diniz. A reversão do hiato de gênero na educação brasileira no século XX. *Cad. Pesqui.* [online]. 2009, vol.39, n.136, pp.125-156. ISSN 0100-1574. <https://doi.org/10.1590/S0100-15742009000100007>.

BEZERRA, Nathalia. **Mulher e Universidade**: a longa e difícil luta contra a invisibilidade. Conferência Internacional sobre os Sete Saberes, 2010, Fortaleza. Anais... Fortaleza: UECE, 2010. p. 1-8. Disponível em: . Acesso em: 10 mar. 2019.

CONSELHO NACIONAL DA JUSTIÇA - CNJ. **Diagnóstico da participação feminina no Poder Judiciário.** Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/wpcontent/uploads/contendo/arquivo/2019/05/cae277dd017bb4d4457755febf5eed9f.pdf> Acesso em: 06 nov. 2019.

MIGALHAS. **As mulheres e o direito**: Uma história de pioneirismo. Disponível em <<https://www.migalhas.com.br/Quentes/17,MI235253,61044As+mulheres+e+o+Direito+historias+de+pioneirismo>> Acesso em: 06 nov. 2019.

PEREIRA, Ana Cristina Furtado. **História da mulher no ensino superior e suas condições atuais de acesso e permanência.** Disponível em https://educere.bruc.com.br/arquivo/pdf2017/26207_12709.pdf. Acesso em: 06 nov. 2019.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SANTA CATARINA. TJ/SC. Disponível em: <https://www.tjsc.jus.br/> Acesso em: 19 fev. 2020.

REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E DESENVOLVIMENTO REGIONAL NA INDÚSTRIA ELETROMETALMECÂNICA DA MICRORREGIÃO DE BLUMENAU

Valdir da Silva; FURB; valdir.tecnologo@gmail.com.com.br

Valmor Schiochet; FURB; valmorschiochet@gmail.com

Valeska Cristina Barbosa; FURB; valeconomia@hotmail.com

Área Temática 3: Demografia, espaço e mercado de trabalho

RESUMO

Este estudo investiga os impactos da reestruturação produtiva sobre os trabalhadores no segundo setor da indústria que mais gera vínculos de emprego na microrregião de Blumenau, trata-se do setor Eletrometalmeccânico. Será que a reestruturação produtiva tão conhecida no setor Têxtil, também exerceu impactos sobre o Eletrometalmeccânico? Para investigar essas questões, os objetivos específicos são: a) analisar as principais características da reestruturação produtiva no setor; b) analisar a dinâmica de espacialização da indústria Eletrometalmeccânica na microrregião entre os anos de 1990 e 2015; c) identificar os principais impactos da reestruturação produtiva sobre os trabalhadores. A abordagem teórica conceitua e cita exemplos do tema reestruturação produtiva na microrregião analisada. Desse modo, visando compreender as transformações ocorridas nesse setor, fez-se uma comparação por meio de uma busca na literatura sobre a análise da desverticalização da produção do setor Têxtil. Esta desverticalização pode ser percebida por meio do aumento da participação relativa do número de estabelecimentos, ou seja, as empresas passam a terceirizar alguns serviços. O método de pesquisa consistiu no estudo histórico-longitudinal com a delimitação dos dados dos seis municípios da microrregião com maior representatividade do setor. Nessa análise quantitativa, buscou-se a sistematização dos dados constantes na base Rais e foram produzidas tabelas com informações envolvendo: a) número e distribuição dos estabelecimentos no território; b) distribuição de vínculos por porte de estabelecimento; c) participação proporcional dos subsetores no setor Eletrometalmeccânico na contratação de vínculos ativos. Deste modo, ficou evidente os períodos em que o setor expandiu território e gerou mais empregos, mas também foi possível detectar os momentos de recessão e baixa oferta de empregos.

Palavras-chave: Reestruturação Produtiva; Indústria Eletrometalmeccânica; Trabalhadores; Desenvolvimento Regional; Microrregião de Blumenau.

1 INTRODUÇÃO

Esta pesquisa busca analisar a reestruturação produtiva na Indústria Eletrometalmecânica (EMM) e seus impactos sobre a classe-que-vive-do-trabalho na microrregião de Blumenau (SC) no período de 1990 até 2015. Do ponto de vista do desenvolvimento, um dos principais indicadores diz respeito à capacidade de determinado setor econômico gerar emprego. Observando os dados de vínculos de emprego na base Relação Anual de Informações Sociais (Rais³⁵) constatamos que a microrregião de Blumenau possui forte industrialização e concentração no setor Têxtil. Realidade que tem despertado interesse acadêmico, pois identifica a região, uma vez que é o setor econômico predominante. O problema deste tipo de análise é a invisibilidade de outros setores econômicos tanto na academia quanto nas políticas de desenvolvimento para a microrregião.

Ao observar o número de vínculos gerados nos setores da indústria na base Rais entre 1990 e 2015 identificamos que o segundo setor mais importante na geração de empregos na microrregião é justamente o Eletrometalmecânico. A questão é compreender se alguns elementos que constituem o conjunto de transformações inerentes ao processo de reestruturação produtiva ocorrido no setor Têxtil também estiveram presentes em outros setores e identificar as especificidades do setor Eletrometalmecânico na microrregião de Blumenau.

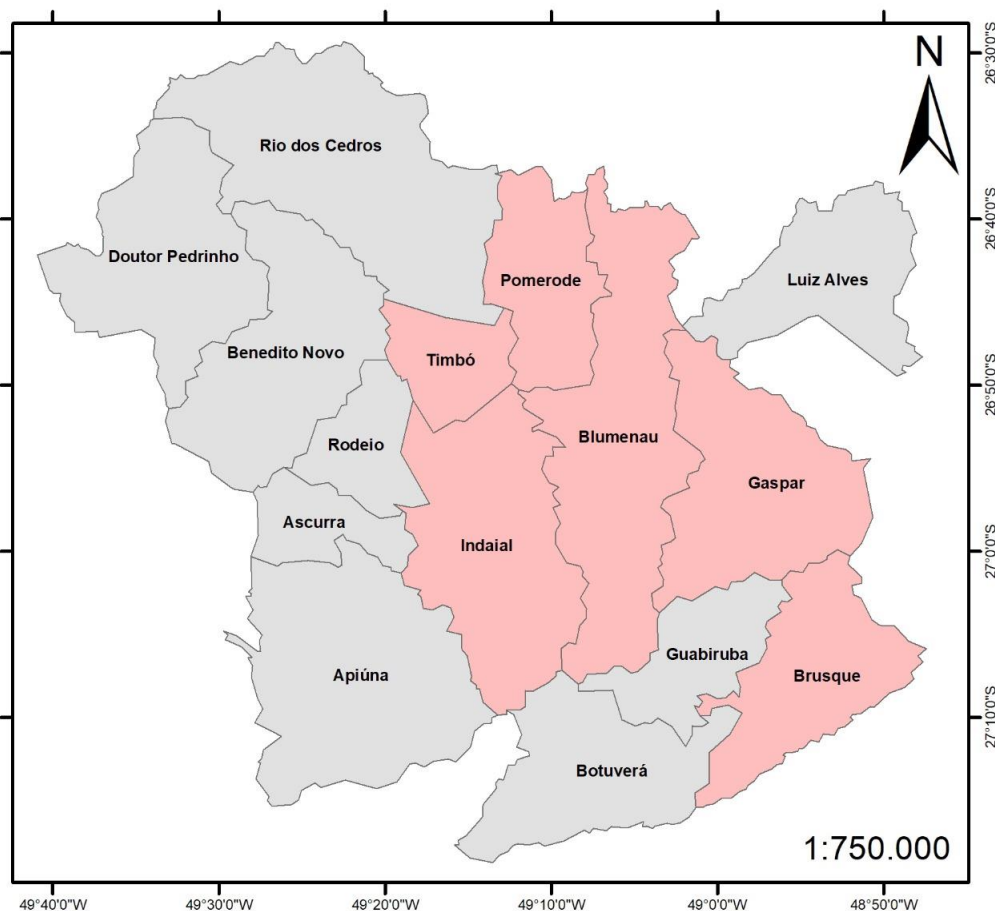
Os dados do relatório Rais mostram que dentro da geração líquida de empregos em todas as atividades econômicas da microrregião de Blumenau no ano de 2015, 45,3% são disponibilizadas pela Indústria de Transformação, sendo esta a principal atividade econômica, seguida com maior relevância do setor de Serviços, com 25,3%, e Comércio com 18,3% dos vínculos. Destaca-se, ainda, que os municípios de Blumenau, Brusque, Gaspar, Timbó, Pomerode e Indaial promovem 89,9% dos vínculos de emprego nos grandes setores da economia, sendo que os municípios de Luiz Alves, Guabiruba, Rodeio, Rio dos Cedros, Doutor Pedrinho, Benedito Novo, Botuverá, Apiúna e Ascurra oferecem 10,1% dos empregos.

Os municípios de Blumenau, Brusque, Gaspar, Timbó, Pomerode e Indaial são os principais na promoção de empregos, contando com 85,3% dos vínculos da Indústria de Transformação. Para os municípios Luiz Alves, Guabiruba, Rodeio, Rio dos Cedros,

³⁵ A Relação Anual de Informações Sociais (Rais) é um relatório de informações socioeconômicas solicitado pelo Ministério da Economia a partir de 2019, sendo que antes era solicitado pelo Ministério do Trabalho e Emprego às pessoas jurídicas e outros empregadores anualmente. Foi instituída pelo Decreto nº 76.900, de 23/12/75 (ME, 2019).

Doutor Pedrinho, Benedito Novo, Botuverá, Apiúna e Ascurra restam 14,7% das atividades industriais, sendo que estes apresentam uma participação relevante nas atividades de Extração Mineral (30,8%) e são importantes nas atividades de Agropecuária, com 46,6% dos vínculos. Sendo assim, fez-se a delimitação dos dados a seis municípios da microrregião com maior representatividade do setor. São 15 municípios que compõem a microrregião em questão, entretanto, a participação de Blumenau, Brusque, Gaspar, Indaial, Pomerode e Timbó abrange 94,9% dos vínculos de trabalho no setor Eletrometalmecânico.

Figura 5: Mapa da Microrregião do Blumenau



Fonte: Silva (2019)

Nessa pesquisa, buscou-se a sistematização dos dados constantes na base Rais. Para tal aspiração, foram produzidas tabelas, seguidas por análises de informações envolvendo:

- a) Número e distribuição dos estabelecimentos no território;
- b) Distribuição de vínculos por porte de estabelecimento;

c) Participação proporcional dos subsetores no setor Eletrometalmeccânico na contratação de vínculos ativos

Trata-se de um estudo histórico-longitudinal sobre o setor Eletrometalmeccânico na microrregião de Blumenau. São três os subsetores da indústria que o compõem: do Material Elétrico e de Comunicação, Metalúrgica e Mecânica, pois possuem a mesma representação sindical e apresentam as mesmas ocupações laborais

2 PESQUISAS SOBRE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA MICRORREGIÃO DE BLUMENAU

As pesquisas sobre a reestruturação produtiva na microrregião de Blumenau se concentraram na Indústria Têxtil. Nesse contexto, os pesquisadores Ivo M. Theis e Maria Célia F. S. Garcia (2006) estudaram a reestruturação produtiva no polo Têxtil de Blumenau entre 1990 e 2001, observando o fenômeno da reestruturação produtiva impulsionada, principalmente, pelas médias e grandes empresas que implantaram sistemas de especialização flexível, terceirização e subcontratação visando a redução de custos. Para os autores, o processo de reestruturação produtiva no polo Têxtil de Blumenau provocou uma mudança na paisagem da economia regional do município em virtude do expressivo aumento no número de estabelecimentos têxteis, que cresceram de forma substancial, principalmente os de pequeno porte com até quatro trabalhadores. Foi observado, ainda, que o processo de reestruturação produtiva ficou marcado por desterritorialização e reterritorialização, que teve lugar nos anos 1990, revalorizando o espaço econômico e abrindo novas oportunidades para a reinserção da mão de obra no mercado de trabalho (THEIS; GARCIA, 2006).

Segundo estes autores, os principais efeitos da reestruturação produtiva no polo Têxtil da microrregião de Blumenau foram o aumento da intensidade de pobreza e indigência em todos os municípios, indicando uma variação no “exército industrial de reserva” que atende à necessidade do sistema reprodutivo regional. Outro fato importante é que a reestruturação produtiva se deu sobre uma base intensiva de mão de obra produtora de bens de baixo valor agregado e altamente elásticos no contexto de ausência de uma política industrial para o país. Desse modo, a competitividade constatada do complexo Têxtil regional tornou-se muito baixa (THEIS; GARCIA, 2006).

As condições que levam à precarização, exploração da força de trabalho, terceirização e quarteirização foram analisadas por Fronza (2017). A autora constatou as alterações no território com a desconcentração do processo produtivo das facções de costura para atender a lógica econômica imposta pelo sistema neoliberal.

Pode-se compreender que as estratégias de desverticalização das empresas possibilitam maior flexibilidade e que os processos de terceirização e de informalização do trabalho fomentam essa condição de plasticidade do capital a partir das novas tecnologias adotadas no modo de produção toyotista (FRONZA, 2017, p.118).

A questão sindical no âmbito da reestruturação produtiva foi descrita por Jinkings (2003) ao analisar as negociações entre o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Fiação e Tecelagem de Brusque, de Blumenau e o Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias do Vestuário de Jaraguá do Sul. Segundo a autora, as transformações que se desencadeiam na Indústria Têxtil catarinense constituem um cenário econômico, político e social no qual predominam os princípios neoliberais de desenvolvimento capitalista, favoráveis à acumulação da riqueza privada. Deste modo, muitos trabalhadores enfrentam cotidianamente a pressão pelo aumento da produtividade, a sobrecarga de tarefas com jornadas extenuantes e a promoção das condições de vida precarizadas pelos desemprego e subemprego. No entanto, os sindicatos de trabalhadores não têm negociado nenhuma cláusula em seus acordos para combater os pontos cruciais da reestruturação das Indústrias.

Destacam-se, ainda, os autores Krost e Brandão (2017) que analisaram a precarização do trabalho no setor Têxtil. Eles constataram um ofuscamento da identidade profissional dos trabalhadores terceirizados das facções de costura, bem como um agravamento dos riscos de adoecimento e a queda da remuneração. Ainda, descrevem os autores que

A ideologia neoliberal, de apelo economicista, individualista e competitivo, fomentou uma imagem do poder público como agente burocratizante da geração e circulação de riquezas, responsável pela obstrução do desenvolvimento de pessoas e de instituições. Flexibilizar a produção, a qualquer custo, tornou-se um objetivo a ser atingido como pretexto para a competitividade e, por consequência, a sobrevivência das empresas (KROST; BRANDÃO, 2017, p.178).

Bahr (2012) analisou as consequências da abertura internacional de mercados nas empresas do setor Têxtil de Blumenau. Segundo o autor, o processo de reestruturação

produtiva implicou em falta de competitividade das grandes empresas por causa dos elevados custos de produção e, em decorrência disso, houve o processo de subcontratação na forma de terceirização e quarteirização. Em decorrência da reestruturação produtiva das grandes empresas, tornou-se possível a diminuição dos custos de produção, sendo a subcontratação a principal estratégia para tal. Porém, a terceirização dos serviços gerou discussões no âmbito jurídico em função das relações de trabalho estabelecidas.

Diferente da imagem propagada nas mídias, o município de Blumenau demonstra o quão perverso é o modo de produção capitalista, onde a pobreza e um conjunto de manifestações das desigualdades sociais são ocultados nas periferias dos bairros. Nesse cenário de extrema pauperização e de concentração de pessoas desempregadas, encontra-se um terreno fértil para disseminação de formas de trabalho precarizadas, a exemplo da terceirização e quarteirização. Inclusive, nessa dinâmica, os mecanismos de terceirização são bem-vindos, pois possibilitam, de algum modo, os trabalhadores subcontratados acessarem ao mercado de trabalho e favorecendo o encaminhamento das propostas de contrarreforma. Nesses processos de precarização é notório que o trabalhador adoce, trabalha mais e não ganha qualidade de vida, diferente do que a ideologia do empreendedorismo apregoa (FRONZA, 2017, p.211).

Ao analisar a relevância das micro e pequenas empresas de Santa Catarina na geração de empregos, Theis e Schmoeller (2005) destacam que a economia catarinense recebeu a reestruturação produtiva especialmente nas indústrias das microrregiões mais associadas ao fordismo periférico. Além disso, a pesquisa mostrou que a microrregião com maior número de trabalhadores foi Blumenau, onde a Indústria Têxtil apresentava mais vínculos ativos.

Para superar a crise, o subsetor têxtil, claramente o mais importante da microrregião, deu início a um processo de reestruturação, baseado na incorporação de novas tecnologias no processo produtivo e, sobretudo, com base numa brutal precarização nas relações de trabalho. Dentre as principais medidas adotadas, cabe destacar: a redução do quadro de funcionários, a terceirização do processo produtivo, e a migração de parte da estrutura produtiva para outros municípios da microrregião, ou outras regiões do país, em que se encontrassem incentivos fiscais e/ou menores custos de mão de obra (THEIS; BAGATTOLLI, 2005, p.45).

Por fim, há uma gama enorme de pesquisas que contribuem para a compreensão dos efeitos da reestruturação produtiva na microrregião de Blumenau centrados no setor Têxtil, enquanto há ausência de estudos sobre outros setores. Dessa forma, o presente

estudo procura contribuir para superar esta lacuna ao analisar as indústrias Mecânica, Metalúrgica e do Material Elétrico e de Comunicação, que pode ser compreendida como a Indústria Eletrometalmeccânica.

3 O SETOR ELETROMETALMECÂNICO

Esta pesquisa teve como objetivo analisar a dinâmica espacial que surgiu da formação do território constituído de indústrias do setor Eletrometalmeccânico entre 1990 até 2015 com o fenômeno da reestruturação produtiva. Para tal pretensão, desenvolveu-se uma breve análise do número de estabelecimentos, assim como o porte destes que evidenciam as consequências dessa reestruturação. A Tabela 1 mostra o número de estabelecimentos por porte em 1990.

Tabela 1: Número de estabelecimentos da Indústria EMM por porte em 1990

	Blu	%	Bru	%	Gas	%	Ind	%	Tim	%	Pom	%	Total	%
Micro (0-4)	80	56,3	23	16,2	11	7,7	14	9,9	11	7,7	3	2,1	142	51,3
Micro (5- 19)	29	64,4	5	11,1	3	6,7	2	4,4	3	6,7	3	6,7	45	16,2
Pequena (20-99)	38	55,9	8	11,8	1	1,5	7	10,3	13	19,1	1	1,5	68	24,5
Média (100-499)	6	50,0	0	0,0	1	8,3	2	16,7	2	16,7	1	8,3	12	4,3
De 250 a 499	3	37,5	2	25,0	0	0,0	1	12,5	1	12,5	1	12,5	8	2,9
Grande (+500)	1	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	50,0	0	0,0	2	0,7
Total	157	56,7	38	13,7	16	5,8	26	9,4	31	11,2	9	3,2	277	100,0

Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990)

Os dados da Tabela 1 mostram o número de estabelecimentos em 1990, ou seja, antes do fenômeno intenso de reestruturação produtiva. Eram, ao todo, 277 empresas localizadas nos municípios mais industrializados da microrregião. Blumenau concentrava a maior proporção de empresas do setor, com 56,7% das fábricas. Brusque era o segundo, com 13,7% das empresas do setor, Gaspar contava com 5,8% delas e os municípios de Indaial, Pomerode e Timbó somavam 23,8% dos estabelecimentos. Naquele ano a maior proporção de empresas segundo o porte eram as microempresas, com 67,5% de participação proporcional. A Tabela 2 mostra o número de estabelecimentos por porte em 2015.

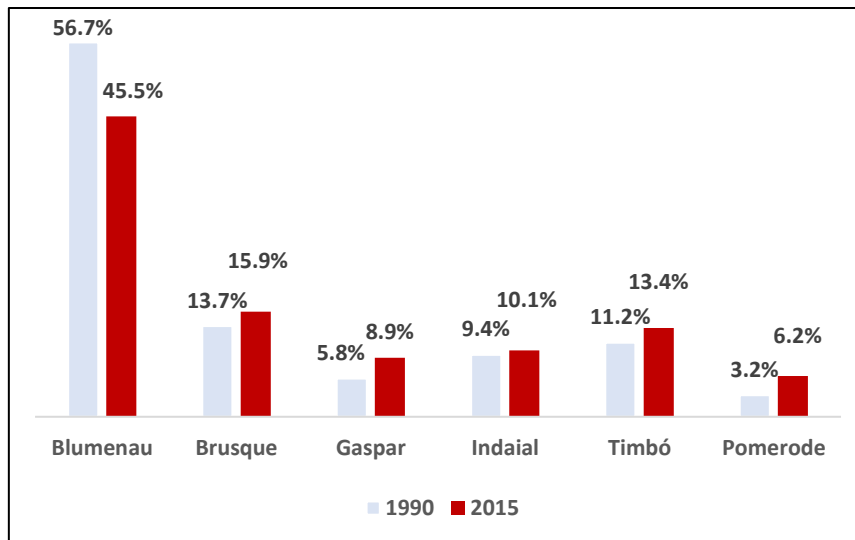
Tabela 2: Número de estabelecimentos da Indústria Eletrometalmecânica por porte em 2015

	Blu	%	Bru	%	Gas	%	Ind	%	Tim	%	Pom	%	Total	%
Micro (0-4)	219	43,9	78	17,2	54	10,8	48	9,6	63	12,6	37	7,4	499	51,2
Micro (5- 19)	166	49,1	58	18,9	27	8,0	26	7,7	47	13,9	14	4,1	338	34,7
Pequena (20-99)	47	47,5	12	13,3	4	4,0	19	19,2	12	12,1	5	5,1	99	10,2
Média (100-499)	10	31,3	5	17,2	2	6,3	4	12,5	8	25,0	3	9,4	32	3,3
Grande (+500)	1	16,7	2	36,7	0	0,0	1	16,7	1	16,7	1	16,7	6	0,6
Total	443	45,5	155	17,5	87	8,9	98	10,1	131	13,4	60	6,2	974	100,0

Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (2015)

Quando se compara a concentração de indústrias do setor Eletrometalmecânico em 1990, o município de Blumenau apresentou uma diminuição de 11,2% na participação em 2015, porque eram 45,5% dos estabelecimentos nesse último período estudado. Portanto, mesmo com o aumento do número de estabelecimentos em Blumenau, ocorreu a diminuição da participação proporcional dos estabelecimentos no município e o aumento em todos os outros. Em Gaspar eram 8,9% (aumentou 3,1%), em Brusque 15,9% (incremento de 2,2%), em Indaial 10,1% (mais 0,7%), em Pomerode 6,2% (expansão de 3%), e Timbó 13,4% (acrécimo de 2,4%) dos estabelecimentos. Tanto em 1990 quanto em 2015, o porte com maior concentração de estabelecimentos é o de microempresas com no máximo quatro trabalhadores. Entretanto, o número de empresas cresceu significativamente nesses 25 anos. A microrregião conta com 974 empresas do setor Eletrometalmecânico, sendo um aumento de 351,6%.

Figura 2: Comparação do número de estabelecimentos da Indústria Eletrometalmecânicas nos municípios mais industrializados da microrregião de Blumenau entre 1990 e 2015



Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990; 2015)

A descentralização espacial e o surgimento de médias e pequenas empresas são características da reestruturação produtiva. Comparando 1990 com 2015, constata-se que Blumenau apresentou uma redução proporcional no número de estabelecimentos, enquanto os demais municípios mostraram o crescimento do número deles. A análise da Figura 2 também mostra a ampliação do território da Indústria Eletrometalmecânica em Brusque, Gaspar, Pomerode e Indaial. No entanto, Indaial apresentou o menor aumento na participação proporcional, com 0,7%. A participação da Indústria Eletrometalmecânica em alguns destes municípios foi mencionada por Goularti Filho (2001) em uma análise da formação do setor em Santa Catarina e sua participação no mercado nacional.

Em torno dessas empresas de grande e médio porte gira um universo de micro e pequenas empresas que prestam serviços ou atendem a outros mercados. São ferramentarias, tornearias, funilarias, usinagens, modelagem e outras. Boa parte está subordinada à dinâmica das empresas de maior porte, seja local ou nacional, oscilando conforme o nível de produção, formando uma rede de produção e distribuição entre firmas. As que possuem mercado próprio fabricam autopeças, ferramentas e peças de reposições. É um conjunto de indústrias gerado e estimulado pela própria economia regional. [...] Timbó, Indaial, Brusque, Pomerode e Rio do Sul são municípios pequenos, mas têm indústrias de médio porte na produção de autopeças, eletrodomésticos populares, ferramentas, parafusos, peças de reposição e metalúrgicas voltadas para o setor agrícola. São empresas que surgiram ainda nos anos 50 e 60 e que rapidamente se inseriram no mercado regional e lançaram-se no nacional, consolidando e ampliando suas plantas (GOULARTI FILHO, 2001, p.219).

Para conhecer a evolução dos vínculos no setor e as transformações no território, buscou-se o cenário inicial e o final com a intenção de medir as mudanças ao longo de 25 anos. A Tabela 3 mostra o número de vínculos por porte em 1990.

Tabela 3: Número de vínculos da Indústria Eletrometalmecânica por porte de estabelecimento em 1990

	Blu	%	Bru	%	Gas	%	Ind	%	Tim	%	Pom	%	Total	%
Micro (0-4)	132	54,8	47	21,5	18	7,5	17	7,1	22	9,1	5	2,1	241	2,6
Micro (5- 19)	465	61,5	79	11,5	24	3,2	41	5,4	126	16,7	21	2,8	756	8,2
Pequena (20-99)	888	49,9	236	14,6	21	1,2	235	13,2	307	17,3	90	5,1	1777	19,3
Média (100-499)	1696	36,3	662	15,6	104	2,2	569	12,2	1057	22,6	583	12,5	4671	50,7
Grande (+500)	904	51,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	862	48,8	0,0	0,0	1766	19,2
Total	4085	44,3	1024	12,2	167	1,8	862	9,4	2374	25,8	699	7,6	9211	100,0

Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990)

Conforme a Tabela 3, o número de trabalhadores da Indústria Eletrometalmecânica em 1990, ou seja, antes da reestruturação produtiva, somava 9.211 trabalhadores nos municípios mais industrializados da microrregião. Blumenau concentrava a maior proporção de trabalhadores do setor, com 44,3% dos vínculos, Brusque contava com 12,2%, Gaspar apresentava uma pequena concentração de 1,8%, enquanto em Indaial eram 9,4%, em Pomerode 7,6% e Timbó 25,8% dos vínculos ativos. Nesse período inicial, a maior proporção de empresas eram microempresas que contratavam 10,8% dos vínculos ativos e o porte que mais contratava era o médio, pois neste trabalhavam 50,7% do total. A Tabela 4 mostra o número de vínculos por porte em 2015.

Tabela 4: Número de vínculos da Indústria Eletrometalmecânica por porte de estabelecimento em 2015

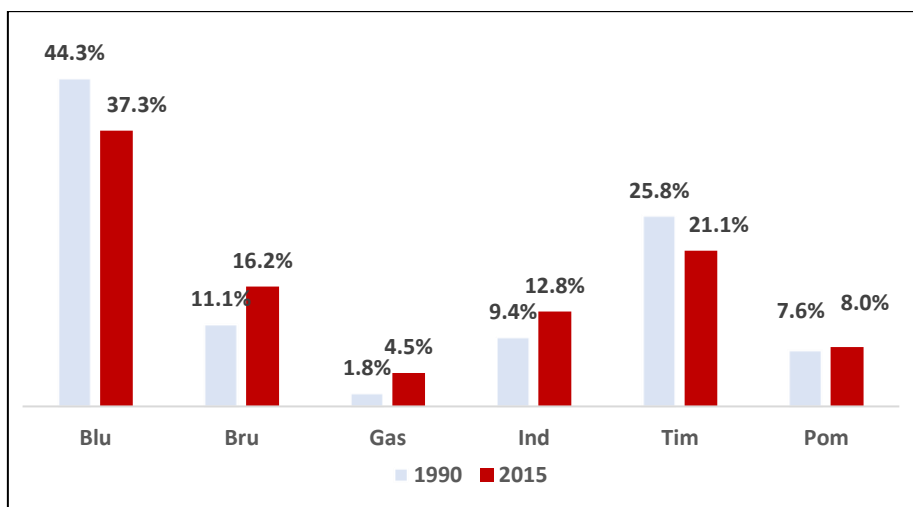
	Blu	%	Bru	%	Gas	%	Ind	%	Tim	%	Pom	%	Total	%
Micro (0-4)	398	44,2	141	17,2	101	11,2	70	7,8	115	12,8	75	8,3	900	4,6
Micro (5- 19)	1646	50,3	518	17,4	261	8,0	309	9,4	404	12,3	136	4,2	3274	16,6
Pequena (20-99)	1920	50,4	514	14,9	189	5,0	553	14,5	483	12,7	147	3,9	3806	19,3
Média (100-499)	1247	20,3	689	12,3	347	5,6	1073	17,4	2172	35,3	625	10,2	6153	31,2

Grande (+500)	215 5	38,4	1338	26,2	0,0	0,0	531	9,5	989	17,6	605	10, 8	5618	28,4
Total	736 6	37, 3	3200	17,8	898	4,5	253 6	12, 8	416 3	21, 1	158 8	8,0	1975 1	100, 0

Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (2015)

Em função do incremento das NTs na Indústria Eletrometalmecânica, o número de vínculos não aumentou proporcionalmente aos estabelecimentos. Para a concentração de indústrias do setor Eletrometalmecânico, Blumenau apresentou uma baixa em 2015 em termos de proporção, agora com 37,3% dos vínculos. Nos outros municípios ocorreu o aumento dos vínculos ativos, sendo que Gaspar passou a ter 4,5% (mais 2,7%), Brusque 17,8% (crescimento de 5,6%), Indaial 12,8% (expansão de 3,4%), Pomerode 8% (aumento de 0,4%) e Timbó com 21,1% sofreu uma redução de 4,7% dos vínculos ativos nesse período. Para as contratações de vínculos ativos, as microempresas que eram o maior número de estabelecimentos tinham 21,2% dos trabalhadores e o porte que mais contratou foi o médio, com 31,2% do total. Porém, para o porte de médias empresas ocorreu uma redução de 19,5% na participação proporcional nesse período e ainda houve um aumento de 9,2% na participação das indústrias de grande porte. Com expressivo crescimento, o número de empregos em 2015 conta com um aumento de 214,4% dos vínculos quando que comparado ao período de 1990. A Figura 3 mostra a evolução no número de vínculos para os principais municípios da microrregião de Blumenau.

Figura 3: Comparação do número de vínculos da Indústria Eletrometalmecânica nos municípios mais industrializados da microrregião de Blumenau entre 1990 a 2015



Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990; 2015)

Analisando a Figura 3, percebe-se que a participação proporcional na contratação de vínculos ativos aumentou em quatro municípios: Brusque (aumento de 5,1%), Gaspar (incremento de 2,7%), Indaial (mais 3,5%), e Pomerode (expansão de 0,4%). No entanto, os municípios que mais apresentavam vínculos ativos tiveram sua participação proporcional reduzida, pois em Blumenau diminuiu 7,2% e, em Timbó, 4,6%. No período inicial, os municípios de Blumenau e Timbó somavam 70,2% do total de vínculos ativos, mas em 2015 houve uma diminuição 58,4%. Do total de 20.808 vínculos gerados na Indústria Eletrometalmecânica, estes seis municípios contam com 19.751 vínculos, correspondendo a 94,9% do total.

4 EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE VÍNCULOS DA INDÚSTRIA ELETRO-METALMECÂNICA ENTRE 1990 E 2015

Na dinâmica do emprego, os trabalhadores enfrentaram períodos de recessão, bem como períodos de oferta abundante de vagas de trabalho. A Tabela 5 exibe números com a proporção dos vínculos ativos e o número deles nas indústrias do setor Eletrometalmecânico, dos subsetores Metalúrgica (MET), Mecânica (MEC) e do Material Elétrico e de Comunicação (MECOM).

Tabela 5: Quantidade de vínculos com proporção relacionada aos períodos inicial (RPI) e ao período anterior (RPA) nos municípios mais industrializados da microrregião de Blumenau entre 1990 e 2015

Setor	EMM			MET			MEC			MECOM		
	Ano	Total	% RPI	% RPA	Total	% RPI	% RPA	Total	% RPI	% RPA	Total	% RPI
1990	9234	-	-	3607	-	-	4034	-	-	1593	-	-
1996	8215	-11,0	-11,0	3535	-2,0	-2,0	3049	-24,4	-24,4	1631	2,4	2,4
2000	8910	-3,5	8,5	4264	18,2	20,6	2698	-33,1	-11,5	1948	22,3	19,4
2005	13787	49,3	54,7	6630	83,8	55,5	4107	1,8	52,2	3050	91,5	56,6
2010	19452	110,7	41,1	6755	87,3	1,9	8228	104,0	100,3	4469	180,5	46,5
2015	19751	113,9	1,5	6373	76,7	-5,7	8641	114,2	5,0	4737	197,4	6,0

Fonte: Elaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990; 1996; 2000; 2005; 2010; 2015)

No período analisado a Indústria Eletrometalmecânica teve maior redução dos vínculos ativos em 1996³⁶, com uma diminuição de 11% quando se compara com outros períodos. O ciclo de maior geração de empregos foi em 2005, com 54,7% de novas vagas de trabalho quando comparado ao o período anterior e 49,3% quando se compara com 1990. Em 2010, o crescimento do setor foi muito parecido com o período anterior e em 2015 houve um crescimento discreto, possivelmente em função da crise iniciada em 2015.

A geração de empregos apresentou queda de 2% na Indústria Metalúrgica em 1996. No ano 2000, este subsetor da indústria começou a apresentar evolução no número de empregos gerados, mas apenas no período seguinte houve aumento significativo. Em 2005, o número de vínculos cresceu 83,8% quando relacionado com o período inicial e 55,5% quando se compara ao período anterior. Porém, em 2010 ocorreu um aumento discreto na geração de empregos e em 2015 o subsetor mostrou queda na criação de postos formais de trabalho.

A Indústria Mecânica enfrentou períodos de forte recessão em 1996, quando ocorreu queda de 24,4% do número de trabalhadores. Do mesmo modo, no ano 2000 houve a diminuição de 11,5% nos vínculos ativos quando se relaciona com o período anterior e 33,1% quando se compara ao período inicial. O período de recuperação na geração de empregos do subsetor foi em 2005, com aumento de 52,2% quando se relaciona com o período anterior. Em 2010, o número de vínculos dobrou e, em 2015, a geração de empregos teve um discreto crescimento.

O subsetor de Material Elétrico e de Comunicações apresentou períodos de crescimento no número de vínculos entre 1990 e 2015. Em 1996, esse crescimento foi discreto. Contudo, a partir do ano 2000, houve aumento de 19,4% em relação ao período anterior e 22,3% em relação com o período inicial. No entanto, em 2005 houve crescimento de 56,6% em relação ao período anterior e 91,5% em relação com o 1990, seguindo esta tendência em 2010. Já no ano de 2015, o aumento das vagas de emprego foi discreto, pois atingiu 6% em relação ao período anterior.

Ao analisar a relação entre o desenvolvimento científico e tecnológico, desenvolvimento econômico e desenvolvimento social no Brasil, sobretudo, nas décadas de 1990 e 2000, Theis (2015) identificou que houve crescimento imperceptível no primeiro período citado e retomada no posterior. De acordo com o autor, a década de 1990 foi de ampliação abundante da quantidade de desempregados, mas na década

³⁶Foi escolhido o ano de 1996 em vez de 1995, porque naquele ano no município de Brusque os dados não foram declarados para a Rais.

seguinte, com a entrada do neodesenvolvimentismo, houve crescimento nos empregos formais, o aumento real do salário mínimo e programas de inclusão social por meio da Secretaria Nacional de Economia Solidária. No entanto, as políticas de ciência e tecnologia não influenciaram na geração de empregos.

Para Antunes (2018) e Pochmann (2016a), foi a partir de 1990, com os governos de Fernando Collor (PRN) e Fernando Henrique Cardoso (PSDB), que, no Brasil, o processo neoliberal se intensificou. Houve o aumento das formas de superexploração da força de trabalho, bem como a adesão de tecnologias visando o incremento da produção. A flexibilização do trabalho, a desregulamentação e as novas formas de gestão produtiva estavam presentes, indicando que o fordismo, ainda dominante, também foi se mesclando com novos processos produtivos, com as formas de acumulação flexível e vários elementos oriundos do Sistema Toyota de Produção.

Analisando o desempenho dos subsetores (Tabela 6) é possível constatar que a Indústria Metalúrgica teve um menor incremento de vínculos ativos quando se compara com os outros subsetores. O subsetor Elétrico e de Comunicação, por exemplo, teve um incremento aproximado de 2,6 vezes maior do que o Metalúrgico no período. O subsetor com maior número de vínculos foi o Mecânico.

Tabela 6: Participação proporcional dos subsetores no setor Eletrometalmecânico na contratação de vínculos ativos

Setor	EMM		MET		MEC		MECOM	
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
1990	9234	100	3607	39,1	4034	43,7	1593	17,3
1996	8215	100	3535	43,0	3049	37,1	1631	19,9
2000	8910	100	4264	47,9	2698	30,3	1948	21,9
2005	13787	100	6630	48,1	4107	29,8	3050	22,1
2010	19452	100	6755	34,7	8228	42,3	4469	23,0
2015	19751	100	6373	32,3	8641	43,7	4737	24,0

Fonte: Eleaboração do autor com base em informações extraídas da base Rais (1990; 1996; 2000; 2005; 2010; 2015)

Em 1990 o subsetor da Indústria Mecânica apresentava a maior participação na proporção dos vínculos ativos. Esta situação se alterou nos períodos analisados posteriores, ou seja, entre 1996 e 2005, quando a Indústria Metalúrgica assumiu o posto de empregadora da maior proporção dos trabalhadores do setor Eletrometalmecânico.

Entretanto, a partir de 2010 a Indústria Mecânica voltou a apresentar maior participação no número de vínculos ativos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Comparando com o setor Têxtil, observa-se que na Indústria Eletrometalmecânica também ocorreu uma mudança na paisagem, uma vez que o número de estabelecimentos cresceu substancialmente entre 1990 e 2015. Nessa mudança, o município de Blumenau apresentou uma diminuição na participação no decorrer desses 25 anos. Contudo, nos outros municípios analisados houve o aumento do número de estabelecimentos. Outra questão importante é que a microrregião teve um aumento de 351,6% no número de empresas do setor. Porém, o número de vínculos não aumentou proporcionalmente em função da evolução tecnológica, mas, ainda assim, o número de vínculos aumentou 214,4% entre 1990 e 2015.

A década de 1990 foi ruim para a geração de empregos no setor Eletrometalmecânico, pois de todo o período analisado os dados mostram uma diminuição substancial no número de trabalhadores. Mas, se a década de 1990 foi um período de recessão, a partir de 2005 ocorreu o ciclo de maior geração de empregos e em 2010 já eram mais que o dobro de novos trabalhadores no setor. Porém, em 2015 houve um crescimento pequeno no número de vínculos.

O subsetor da Indústria de Material Elétrico e de Comunicações apresentou crescimento no número de vínculos em todo o período analisado, no entanto, entre 2005 e 2010 ocorreram as maiores taxas de crescimento.

Dos subsetores que mais geraram vínculos de trabalho em 1990, o subsetor da Indústria Mecânica apresentava a maior participação entre 1996 e 2005, quando a Indústria Metalúrgica passou a contratar mais trabalhadores e em 2010 o subsetor da Indústria Mecânica passou a contratar mais trabalhadores.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Ricardo. O privilégio da servidão: o novo proletariado de serviços na era digital. 2. ed. São Paulo: Boitempo, 2018. v. 1. 328p.

BAHR, Otto Guilherme. Os Dilemas da Subcontratação. Os limites da “redução de custos” das grandes empresas do complexo Têxtil-vestuário de Blumenau. Mestrado em Desenvolvimento Regional - Curso de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2012.

FRONZA, C.S. A exploração do trabalho no processo de quarteirização no setor Têxtil-vestuário em Blumenau/SC. Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós-Graduação em Serviço Social, Florianópolis, 2017.

GOULARTI FILHO, Alcides. Padrões de crescimento e diferenciação Econômica em Santa Catarina. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP. Campinas, SP: [s.n.], 2001.

KROST, Oscar; BRANDÃO, Leonardo. A Precarização das Condições de Trabalho em “Facções” do Ramo Têxtil/Vestuário em Blumenau/SC: A Face Oculta da Reestruturação Produtiva. Revista DRd – Desenvolvimento Regional em debate (ISSNe 2237-9029). v. 7, n. 1, p. 164-180, maio 2017.

POCHMANN, Marcio. Terceirização, competitividade e uberização do trabalho no Brasil. In: Marilane Oliveira Teixeira; Helio Rodrigues de Andrade; Elaine D’Ávila Coelho. (Org.). Precarização e Terceirização: Faces da mesma realidade. 1ed.São Paulo: NSA Gráfica e Editora, 2016a, v. 1, p. 59-68.

SILVA, V. O trabalho no setor eletrometalmecânico na microrregião de Blumenau após a reestruturação produtiva dos anos 1990. Mestrado em Desenvolvimento Regional - Curso de Pós-graduação em Desenvolvimento Regional. Universidade Regional de Blumenau, Blumenau, 2019.

THEIS, Ivo. M.; SCHMOELLER, Nazareno Loffi . O território do pequeno capital industrial no sul do Brasil: a distribuição regional das micro e pequenas empresas em Santa Catarina. In: Pedro Paulo Hugo Wilhelm; Mohamed Amal. (Org.). Arranjos produtivos locais: estratégias de cooperação e desenvolvimento. Blumenau: Nova Letra, 2005a, v., p. 121-151.

THEIS, Ivo. M.; BAGATTOLLI, Carolina . O desenvolvimento recente do sistema produtivo regional de Blumenau. Blumenau em Cadernos, Blumenau, v. 46, n.11/12, p. 30-47, 2005b.

THEIS, Ivo M.; GARCIA, Maria Célia F. S. Reestruturação regional, competitividade global: o complexo Têxtil de Blumenau no contexto do capitalismo neoliberal globalizado. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales, año 3, n° 3, Santa Fe, Argentina, UNL (pp. 9-26). 2006.

THEIS, Ivo M. Desenvolvimento científico e tecnológico e território no Brasil. 1. ed. Chapecó/SC: Argos Editora da Unochapecó, 2015. 156p.

ÁREA TEMÁTICA
HISTÓRIA
ECONÔMICA E
SOCIAL

A ATUAÇÃO DO BADESC NO PERÍODO 2003-2014

Fabrizio Trevisol Bordignon; UNIBAVE; bordignon.fabrizio@hotmail.com

Área Temática: **História Econômica e Social:**

RESUMO: O presente trabalho teve como objetivo analisar a atuação do Banco de Desenvolvimento Catarinense no fomento econômico regional, no período que compreende os anos de 2003 a 2014. Para atingir tal finalidade, foi feito um debate teórico demonstrando a função do crédito como alavanca do desenvolvimento. Dentro desta perspectiva, os bancos públicos desempenharam, e ainda desempenham, um papel fundamental na promoção do desenvolvimento por meio do fomento a setores estratégicos, capazes de criar cadeias industriais que efetivamente promovam o desenvolvimento econômico e social, com a geração de riquezas, e empregos essenciais para a promoção do desenvolvimento econômico e social. Os resultados obtidos com a pesquisa, por meio da análise dos financiamentos contratados no período, demonstraram algumas dificuldades enfrentadas pelo BADESC para um primeiro período de 2003-2011. Ao final, pode-se concluir pela importância fundamental da existência deste tipo de instituição financeira para o processo de desenvolvimento socioeconômico.

Palavras-chave: Crédito. Desenvolvimento. Badesc.

1 INTRODUÇÃO

Dentro de uma economia capitalista, para que exista crescimento é necessária a atuação de agentes dinamizadores, com setores produtivos avançados que requerem um enorme volume de investimentos financeiros para se desenvolverem. Por isso, mostra-se importante dentro de uma economia capitalista, principalmente de industrialização tardia, a análise das fontes de financiamento de longo prazo, já que este tipo de investimento precisa de um maior período para a maturação.

Com a crise na produção do café, pode-se perceber que desde 1930, os Governos têm se preocupado com a implantação de políticas públicas que promovam a industrialização e o desenvolvimento econômico, muito embora se possa perceber facilmente, em alguns momentos da história, uma descontinuidade destas políticas. Mas a busca deste desenvolvimento não se pode atrelar tão somente a industrialização, sendo esta, tão somente uma linha do processo de formação, consolidação e expansão capitalista.

O Estado Novo consagrou como principal tarefa do Estado retirar as barreiras do desenvolvimento. Para tanto foram atribuídas constitucionalmente como tarefas do

Estado a coordenação, o planejamento e o estabelecimento do incentivo do desenvolvimento, o que ficou muito evidente com a criação do Conselho de Economia Nacional que dentre as suas seções destacava-se a do crédito.

Atentas as medidas implementados pelo Plano de Metas, os governos sulinos começaram a implementar políticas de desenvolvimento como reação à concentração proposta por JK, dentre estas políticas, durante o Governo de Celso Ramos no Estado de Santa Catarina, foi implementado o Plameg que dentre os seus propósitos estava a ampliação do crédito. Neste bojo foi criado em 1961 o BDE- Banco de Desenvolvimento do Estado, posteriormente transformado em Banco do Estado de Santa Catarina - BESC, o qual em 1965 com recursos federais ou próprios deveria financiar a produção industrial e agrícola a médio e longo prazo.

Posteriormente, ainda foi criado em 1975, o BADESC, como novo banco de desenvolvimento do Estado. Dentro deste contexto, ainda, surgiu a ideia de se fundar um Banco Regional de Desenvolvimento entre os três Estado do Sul, concretizada na criação do BRDE (Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul) em 1962.

Dentro desta perspectiva, os bancos públicos desempenharam, e ainda desempenham, um papel fundamental na promoção do desenvolvimento por meio do fomento a setores estratégicos, capazes de criar cadeias industriais que efetivamente promovam o desenvolvimento econômico e social, com a geração de riquezas, e empregos essenciais para a promoção do desenvolvimento econômico e social.

A partir do ano de 2003, com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva à Presidência da República, houve uma retomada do desenvolvimento baseada no crédito público, que se pode observar com o crescimento do volume de desembolsos do BNDES, trazendo consigo uma nova fase do desenvolvimento brasileiro. A continuidade deste movimento, pode-se ser observada no Governo da Presidenta Dilma Rousseff, com o apoio das instituições locais, como o BADESC no Estado de Santa Catarina,

Dentro desta conjuntura, pode-se observar que a presença e atuação dos bancos de desenvolvimento são capazes de fomentar o desenvolvimento gerando riquezas e desenvolvimento social. Dentro desta perspectiva o presente trabalho procurará responder e analisar à questão da pesquisa: Quais segmentos econômicos foram beneficiados por financiamentos a longo prazo pelo Estado, via BADESC, dentre os anos de 2003 a 2014;

Justifica-se a elaboração deste estudo, tendo em vista que, em vários momentos históricos o fraco desempenho da economia, medida pelo Produto Interno Bruto e pela taxa de desemprego levou a discussão do papel do Estado como indutor e fomentador da atividade econômica para o desenvolvimento do país. Esta indução e fomento foram e são realizadas por meio dos bancos de desenvolvimento.

Isto posto, o presente trabalho teve como objetivo geral analisar a função desempenhada pelos bancos de desenvolvimento no fomento econômico regional, mais

especificamente no Estado de Santa Catarina, identificando quais seguimentos econômicos, foram beneficiados por financiamentos a longo prazo pelo Estado via BADESC, demonstrando a contribuição destes setores para o crescimento do PIB e para a geração de novos postos de trabalho, entre os anos de 2003 a 2014

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DE SANTA CATARINA-BADESC

Na década de 1960, mais especificamente no ano de 1962, no Governo de Celso Ramos, foi criado o primeiro banco de desenvolvimento no Estado de Santa Catarina, na época simplesmente chamado de Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina S.A, o BDE. Este foi criado a fim de modificar a estrutura bancária catarinense, que até o início da década de 60 era formado apenas por pequenas casas bancárias de abrangência local, que concediam financiamentos de curto prazo. Com o intuito de recolher as poupanças até então existentes e pulverizar em diversos estabelecimentos, o banco foi criado na forma de um banco comercial. (FILHO, 2016)

Em 1969, o BDE transformou-se no Banco do Estado de Santa Catarina S.A., o BESC. Neste mesmo ínterim, o Estado do Paraná e o do Rio Grande do Sul, criaram seus próprios bancos de desenvolvimento o Badesul (RS) e o Badep (Paraná), com o propósito de não depender somente do BRDE.

Entretanto, foi na década de 1970 que o sistema estadual de crédito recebeu uma nova opção, pelas mãos do então Governador Colombo Machado Salles. Por meio de sua visão desenvolvimentista aguçada e de sua formação profissional, já que era professor universitário da Faculdade Mackenzie em São Paulo, Salles percebeu que os investimentos nacionais estavam diminuindo em plena crise do petróleo. Diante disto, e percebendo a necessidade de uma novo agente de fomento para o Estado e devido ao seu bom relacionamento com o Governo Federal, o mesmo sancionou a lei nº 4.950, em 11 de novembro de 1973, que autorizava a criação de uma novo agente para o desenvolvimento, um novo agente de crédito: o Banco do Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, o BADESC, que seria constituído sob a forma de uma sociedade anônima, ficando condicionada a sua criação a extinção do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul o BRDE e da extinção do Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul, o Codesul, para que do dinheiro resultando da liquidação dos dois órgãos, fosse constituído capital suficiente para a criação do BADESC.(BADESC, 2016).

Entretanto, devido a estas restrições impostas para a criação do banco, o projeto de Colombo Salles, que contou com a colaboração de Alcides Abreu, outro professor universitário, doutor em direito e do advogado e administrador Sergio Uchoa Rezende, foi deixado de lado até o governo de Antônio Carlos Konder Reis. Somente no Governo

de Konder Reis e de seu vice Atilio Fontana, fundador da Sadia, é que o projeto original do banco viria a ser modificado possibilitando o nascimento do BADESC.

Ao chegar ao Governo Konder Reis e Fontana elaboraram o PG- Plano de Governo, que estava alinhado ao Plano Nacional de Desenvolvimento, o II PND, do período (1975-1979), que tinham como finalidade o aumento da produção de insumos básicos, de bens de capital, alimentos e energia. Entretanto, devido as consequências da crise do petróleo, que trouxeram inflação e estagnação econômica, Konder Reis decidiu implementar a criação do BADESC, retirando do texto legal, toda e qualquer disposição que condicionasse a criação do banco a extinção do BRDE e do Codesul e transformando sua estrutura societária de sociedade anônima, para mista de capital autorizado. De posse da carta patente nº I-350, que autorizava o funcionamento do Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, o governador instituiu uma comissão que ficou responsável estruturação, organização e formação dos futuros comandantes do Banco. Durante 113 dias de trabalho até a formação e posse da primeira diretoria, muitas entidades colaboraram para a formação dos primeiros 55 funcionários como o BESC, a CELESC- Centrais Elétricas de Santa Catarina, a TELESC- Empresa de telecomunicações de Santa Catarina, o IBAGESC- Instituto Brasileiro de Assistência Gerencial de Santa Catarina, atualmente denominado Sistema brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas – o Sebrae, além da Universidade do Estado de Santa Catarina- A Udesc, e a Escola Superior de Administração e Gerencia (ESAG). (BADESC,2016).

Com a primeira diretoria eleita, em 25 de julho de 1975, e com a posse efetivada em 26 de agosto de 1976, sob o comando de Renato Ramos, que era formado em Direito e dos diretores Carlos Passoni Junior- diretor de operações industriais e operacionais, de Altino da Cunha- Diretor de operações rurais, de Marcilio Joao da Silva Medeiros Filho- Diretor Administrativo e Esperidião Amin Helou Filho- Diretor Financeiro, o banco iniciou seus trabalhos investindo nos setores industrial e rural, de forma que a prioridade era garantir infraestrutura necessária a um eficiente sistema de transportes, apto a escoar a produção catarinense e um eficiente sistema de comunicações. Entre outros objetivos estavam, também, a mecanização da atividade rural, a fim de aumentar significativamente a produção, a pavimentação de mil quilômetros de estradas, construção de pontes e viadutos, sendo o Badesc então, um dos canais mais utilizados para o financiamento dos projetos de infraestrutura do Estado de Santa Catarina. (BADESC, 2016).

Por intermédio do Badesc, buscou-se também, a melhoria do aproveitamento dos recursos minerais do Estado, com a indução para a formação de novos polos regionais de industrialização, de modo que em 1976 o banco passou a ter metas por área operacional, setor econômico e linhas de crédito.

Os recursos liberados pelo Badesc foram essenciais para o desenvolvimento da economia catarinense ajudando no dinamismo da indústria hoje existente no Estado,

podendo-se observar seus reflexos nos setores agroindustrial, eletro-metal-mecânico, revestimentos cerâmicos e têxtil. Tudo isso, foi possível pela aliança formada entre os empreendedores e pelo novo arranjo financeiro criado pelo Estado, por meio do Badesc e de sua estrutura descentralizada.

Tal fato pode ser contado pelo depoimento de Jorge Alberto da Silva, que ao lado do Presidente Plínio de Nez foi até a região oeste, em um encontro com empresários da região. Conta Silva, que o então presidente após a apresentação das linhas de crédito do Banco disse “ Eu trouxe o Banco até aqui, agora não que me envergonhem” O resultado foi uma inadimplência zero. (BADESC pág. 41).

Nos primeiros dez anos, a atuação do Badesc esteve concentrada de acordo com os setores econômicos mais importantes de cada região do Estado, de forma a fortalecer os setores já existentes. Assim, a região sul teve como principal objetivo o fomento a industrialização mineral e o revestimento cerâmico, além do incentivo às atividades turísticas, a região oeste teve no setor agroindustrial o pilar da sua industrialização e desenvolvimento econômico, o que possibilitou o surgimento de grandes empresas, que atuam na exportação para mais de 80 países. Na região serrana, o fomento a industrialização se deu a partir do incremento dos setores madeireiros, de celulose e papel, além da pecuária. Embora nos anos 1970, o setor madeireiro tenha enfrentado uma grave crise, pode-se observar uma expansão da indústria moveleira. Já na região do norte e planalto norte as ações do banco buscaram fomentar e fortalecer o setor metal mecânico, com a instalação de fábricas de motores elétricos, carrocerias de automóveis, refrigeradores, produtos sanitários, farmacêuticos entre outros. Para o Vale do Itajaí, foram desenvolvidas ações em torno da indústria têxtil e atividades ligadas ao porto de Itajaí. Por fim, na região de Florianópolis o banco intensificou o desenvolvimento de atividades turísticas. (BADESC,2016)

Por fim, pode-se concluir ao final deste capítulo que o bancos de desenvolvimentos são elementos importantíssimos para o processo de industrialização, e por consequência do processo de desenvolvimento econômico.

A ATUAÇÃO DO BANCO DE DESENVOLVIMENTO ENTRE OS ANOS DE 2003 A 2014.

No período analisado entre os anos de 2003 a 2014, pode-se observar uma descontinuidade no volume de crédito liberado no primeiro período de 2004 a 2008. Este fato decorreu do desenquadramento de operações realizados pelo banco com recursos do BNDES, no ano de 2004, impedindo o banco de operar com repasse de recursos não somente do BNDES, mas também dos bancos públicos federais. Este desenquadramento ocorreu em virtude de, os contratos de financiamento não estarem em conformidade com

as normas das linhas de crédito, muito embora, não fosse observado inadimplência nesses. Referida situação foi resolvida apenas no ano de 2008, por meio dos diversos processos administrativos abertos pelo Badesc. Em virtude disto, neste período o banco somente pôde operar com recursos próprios, diminuindo em muito sua capacidade de liberação de recursos. (BADESC,2016). Pode-se atribuir a este problema, em parte, ao distanciamento do Governador Luiz Henrique da Silveira, 2003-2010, em relação do Governo Federal de Luiz Inácio Lula da Silva, que certa vez admitiu, em entrevista ao colunista político Moacir Pereira, da RBS TV, que ficou mais de dois anos sem falar com o Presidente da República.

Aliado a isto, ainda estava o fato do retorno dos recursos ao BNDES. Diante disso, durante o período de 2004-2008 o banco viu seu volume de desembolsos cair fortemente em todos os setores. Nesta senda, pôde-se observar, que os recursos disponíveis eram distribuídos quase equitativamente entre os setores, diferentemente do observado no ano de 2003, em que o setor industrial recebeu o dobro de recursos do setor de comércio e serviços.

Por sua vez, pode-se verificar que em 2004, os recursos ficaram reduzidos a um terço, se comparado ao ano de 2003, a título comparativo o setor de comércio e reparação de veículos automotores recebeu somente R\$15.577.164,8, menos da metade dos recursos do ano anterior. Da mesma forma, os financiamentos destinados à indústria apresentaram uma queda significativa, saindo de R\$93.457.626,69 para R\$35.144.412,37.

Porém a queda mais drástica foi sentida no período 2005-2007. Isso porque, em 2005, a queda foi ainda maior nos recursos destinados às indústrias, que somaram apenas R\$11.291.291,79, frente aos R\$ 36.127.650,00 vistos um ano antes e os R\$ 95.644.326,66 observados dois anos antes, assim como, no setor industrial, o setor de comércio e serviços contratou apenas R\$12.840.758,32, valor muito inferior ao observado no ano de 2004, R\$30.613.101,84 e mais baixo, ainda, que os R\$47.135.262,30 observados em 2003.

Assim como em 2005, os anos 2007 e 2008, o setor de comércio e serviços recebeu mais recursos que o setor industrial. No ano de 2008, o fato marcante foi pagamento total da dívida do Badesc para com o BNDES o que lhe possibilitou retornar a operar com o repasse de recursos deste banco e, também, com recursos da Caixa Econômica Federal.

Já o ano de 2009 ficou marcado pela retomada do investimento no setor industrial, triplicando os investimentos feitos um ano antes e sendo em torno de 46% maior que os recursos liberados ao setor de comércio e serviços, isto em parte, pode ser atribuído ao fato das catástrofes naturais que atingiram algumas regiões ao Estado, acarretando prejuízos a diversas empresas, que foram socorridas por este.

Em 2010 pode-se observar a continuidade neste movimento com o aumento na liberação de recursos e com o setor industrial recebendo 52% a mais de recursos, que o

setor de comércio e serviços. Já em 2011, pode-se observar a ruptura do crescimento das liberações com o setor industrial, tendo o setor de comércio e serviços angariado a maioria dos recursos e representando um salto de 76% dos recursos liberados frente ao ano anterior.

No período 2012-2013, o banco retomou o foco das operações para o setor industrial, quase dobrando os valores liberados frente ao ano anterior e mantendo o crescente volume de recursos ao setor de comércio e serviços. No primeiro ano, a carteira de crédito do Badesc totalizou 632.43 milhões de reais, o que representou o incrível salto de 87,2%, se comparado com o ano de 2011. O setor privado deteve 56,88% do total das operações enquanto o setor público ficou com 43,12%.

As operações de crédito contratadas somaram 407,68 milhões de reais, o que representou um crescimento de 21,28%, sendo que do total, 182,31 milhões foram destinadas ao setor privado, o que representou um aumento de mais de 50% em relação ao ano de 2011, e representou 44,68% dos recursos desembolsados. No que toca as operações oriundas de repasses de recursos do BNDES, tem-se que totalizaram 124,47 milhões, o que representou um aumento de 110,85% em relação ao período anterior. (BADESC,2012).

Este movimento, deve-se, em parte, a aproximação do Governador de Santa Catarina Raimundo Colombo, com o Governo Federal, de Dilma Rousseff, o que permitiu um maior repasse de recursos do BNDES para o BADESC.

Em 2013, demonstrando a continuação do ciclo de crescimento, a carteira de crédito do BADESC apresentou um incremento de 18,8%, sendo que a carteira de crédito privado representou 64% do total, um expressivo aumento frente ao 56,88% anteriores. Parte disso, deve-se ao repasse de recursos oriundos do BNDES que somaram 193,6 milhões de reais, o que representou um aumento de 57.6%, em relação ao exercício anterior. (BADESC,2013)

Fechando a série, o ano de 2014 demonstrou uma queda significativa no volume de recursos liberados para ambos os setores, mas mantendo, ainda, o setor industrial como principal destinatário dos recursos.

Verifica-se, ainda que durante todo o período analisado, no setor de comércio e serviços, o subsetor de comércio e reparação de veículos automotores foi o que mais recebeu recursos durante a série histórica 51,84% do total, liderando as contratações em quase todos os anos, com exceção de 2006, 2007, 2009. Anos em que, o setor de atividades financeiras foi o que mais recebeu recursos, sendo o segundo subsetor que mais recebeu recursos no período 2003-2014, 30,05% do total.

Estes dois subsetores foram responsáveis por mais de 80% dos recursos contratados durante toda a série. Destaque, para as liberações no setor de educação, que somente não receberam recursos no período 2007-2009 e pela pulverização do restante

dos recursos entre os demais setores. Do lado da indústria, embora pode-se concluir pela pulverização dos recursos entre os principais subsetores industriais do Estado de Santa Catarina, pode-se apontar de uma forma restrita que o subsetor plástico, alimentício, móveis e cerâmico foram os grandes responsáveis pelas contratações, com o setor de plástico contratando de uma forma contínua, mas não crescente no período 2009-2014.

Neste sentido, no quadro abaixo, estão os recursos contratados pelo banco por setor e o volume total ano por ano do período analisado, em valores deflacionados.

Tabela 1-BADESC: Volume de crédito contratado por ano e setores de atividade econômica, no período 2003-2014.

Dados deflacionados (IPCA). Valores em Reais.

ANO	AGROPECUÁRIA	INDÚSTRIA	COMÉRCIO/SERVIÇOS	TOTAL GERAL
2003	-	204.871.983,71	100.964.636,66	305.836.620,37
2004	-	71.918.972,09	60.942.241,45	132.861.213,54
2005	-	21.267.714,41	24.186.212,34	45.453.926,75
2006	-	17.385.238,96	17.161.613,66	34.546.852,62
2007	-	17.449.158,72	22.555.527,19	40.004.685,92
2008	-	17.765.411,70	34.312.209,29	52.077.620,99
2009	9.415.267,12	57.933.771,63	39.753.896,98	107.102.935,73
2010	11.282.921,92	71.373.608,10	46.909.350,60	129.565.880,63
2011	-	67.162.945,08	77.544.980,51	144.707.925,59
2012	-	136.406.921,41	89.532.027,89	225.938.949,30
2013	-	154.602.222,25	97.038.879,15	251.641.101,40
2014	-	86.012.538,03	58.658.970,27	144.671.508,29
TOTAL	20.698.189,04	1.076.530.282,62	770.066.980,97	1.867.295.452,63

Fonte: Dados obtidos pela pesquisa, fornecidos pelo BADESC (2017).

A distribuição dos recursos por setores, pode ser observada de acordo com o quadro abaixo, em toda a série histórica.

Tabela 2-BADESC: Participação dos setores econômicos por ano, no período 2003-2014. (Em porcentagem)

ANO	AGROPECUÁRIA	INDÚSTRIA	COMÉRCIO/SERVIÇOS	TOTAL GERAL
2003	0	66,99	33,01	100,00
2004	0	54,13	45,87	100,00
2005	0	46,79	53,21	100,00
2006	0	50,32	49,68	100,00
2007	0	43,62	56,38	100,00
2008	0	34,11	65,89	100,00
2009	8,79	54,09	37,12	100,00
2010	8,71	55,09	36,21	100,00
2011	0	46,41	53,59	100,00
2012	0	60,37	39,63	100,00
2013	0	61,44	38,56	100,00
2014	0	59,45	40,55	100,00

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa, fornecidos pelo BADESC (2017).

Dentro da distribuição dos recursos acima apontados, pode-se aduzir que o setor industrial ficou com o maior percentual dos recursos, liderando os desembolsos durante a maioria dos anos da série histórica. No período, 2009-2014, pós crise de 2008, o setor

de comércio e serviços, somente recebeu maior volume de recursos no ano de 2011.

Abaixo mostra-se como ficou a distribuição por sub-setores.

Tabela 2-BADESC: Distribuição dos recursos por subsetores, no período 2003-2014. Dados não deflacionados (Valores em Reais)

Seção	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Indústria													
Indústria de transformação.	RS 95.644.326,60 RS 93.457.626,69 RS 1.166.129,00	RS 36.127.040,37 RS 35.144.412,37 RS 38.167,00	RS 11.291.291,79 RS 11.291.291,79 RS 98.280,00	RS 9.519.860,89 RS 9.163.130,89 RS 99.999,97	RS 9.981.009,12 RS 9.438.694,63 RS 443.000,00	RS 10.761.460,00 RS 10.261.460,00 RS 30.000,00	RS 47.763.537,54 RS 45.847.837,54 RS 1.915.700,00	RS 47.867.216,32 RS 46.176.961,56 RS 261.114,76	RS 102.895.096,68 RS 94.123.096,58 RS 8.132.000,00	RS 102.895.096,68 RS 94.123.096,58 RS 8.132.000,00	RS 102.895.096,68 RS 102.895.096,68 RS 102.895.096,68	RS 102.895.096,68 RS 102.895.096,68 RS 102.895.096,68	RS 634.864.570,39 RS 612.072.175,46 RS 31.489.702,22
Construção.	RS 1.166.129,00	RS 38.167,00	RS 98.280,00	RS 99.999,97	RS 443.000,00	RS 30.000,00	RS 1.915.700,00	RS 261.114,76	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 31.489.702,22
Indústrias extrativas.	RS 99.999,97	RS 38.167,00	RS 98.280,00	RS 99.999,97	RS 443.000,00	RS 30.000,00	RS 1.915.700,00	RS 261.114,76	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 8.132.000,00	RS 31.489.702,22
Eletricidade e gás.	RS 783.184,00	RS 27.531,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00	RS 783.184,00
Água, esgoto e atividades de gestão de resíduos e descontaminação.	RS 137.387,00	RS 818.650,00	RS 356.730,00										
Indústria de transformação - Atividades com maiores liberações:													
Abate e fabricação de produtos de carne													
Fabricação de produtos de material plástico	RS 16.097.541,35			RS 1.150.000,00				RS 10.000.000,00	RS 8.238.012,59	RS 13.047.166,51		RS 6.730.457,56	RS 38.035.636,66
Fabricação de outros produtos alimentícios	RS 12.401.146,63	RS 3.791.466,68						RS 15.681.232,00	RS 8.031.018,66	RS 16.226.601,76	RS 20.202.333,48	RS 4.605.366,25	RS 65.881.760,02
Fabricação de móveis	RS 10.624.794,00		RS 1.850.282,00		RS 2.500.000,00			RS 7.282.800,00	RS 10.117.266,34		RS 7.487.589,99	RS 8.664.467,02	RS 48.527.189,35
Fabricação de Produtos Cerâmicos	RS 7.668.438,00		RS 2.241.718,89					RS 8.000.000,00			RS 20.975.000,00	RS 38.885.156,89	RS 88.885.156,89
Fabricação de papel, cartolina e papel cartão	RS 5.404.856,97	RS 5.304.655,00					RS 5.000.000,00					RS 15.709.511,97	RS 45.709.511,97
Confecção artigos de vestuário	RS 4.251.557,00												RS 4.251.557,00
Fabricação de peças e acessórios veículos automotores													
Fabricação de artigos de malha e acessórios similares		RS 724.314,00						RS 5.973.525,00		RS 9.232.318,78			RS 5.973.525,00
Confecção artigos de malha e acessórios													
Fabricação de bebidas alcoólicas				RS 1.400.000,00	RS 798.960,00								RS 1.400.000,00
Confecção artigos de malha e acessórios													
Fabricação tecidos de malha					RS 800.000,00				RS 201.956.151,00				RS 800.000,00
Fabricação artigos têxteis, exceto vestuário					RS 750.000,00				RS 3.990.000,00				RS 750.000,00
Fabricação e Montagem de produtos amáveis e de animais													
Fabricação de sabão, detergente e produtos de limpeza								RS 2.397.643,00					RS 2.397.643,00
Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral													
Fonoria, estamparia, metalurgia do po e serviços de resíduos.													
Fundação													
Laticínios													
Reparação de veículos automotores e motocicletas.	RS 47.135.262,30 RS 32.207.020,60	RS 30.613.101,84 RS 15.577.164,84	RS 12.840.758,32 RS 5.390.221,00	RS 9.397.407,48 RS 2.889.746,80	RS 12.901.878,32 3.367.099,60	RS 20.784.740,28 11.783.564,91	RS 25.118.955,28 6.697.161,16	RS 31.391.947,08 12.857.349,39	RS 55.266.521,22 23.247.336,10	RS 67.536.211,22 34.583.912,38	RS 77.524.863,67 25.482.234,27	RS 49.866.870,94 19.199.147,15	RS 372.842.306,71 RS 193.281.958,20
Atividades administrativas e serviços complementares	RS 448.621,00	RS 157.028,00											
Atividades financeiras de seguros e serviços relacionados.	RS 2.342.778,18	RS 5.532.000,00	RS 3.273.000,00	RS 50.000,00	1.431.800,00	38.000,00	1.275.000,00	1.500.000,00	1.337.858,81	940.000,00	659.396,66	101.916,02	RS 7.939.620,49
Atividade profissional científica e técnica.	RS 1.646.463,00	RS 524.778,00	RS 192.231,00	RS 2.950.000,00	5.766.076,00	7.004.000,00	10.510.000,00	10.494.000,00	17.414.747,00	18.480.000,00	19.581.676,12	10.700.000,00	RS 112.046.277,30
Informação e comunicação	RS 1.62.977,00	RS 920.764,00	RS 2.013.795,32	RS 1.387.002,68	445.471,07	150.000,00	220.000,00	593.700,00	250.608,83	444.391,17	672.645,74	363.127,41	RS 5.502.916,22
Educação	RS 4.656.964,60	RS 5.955.890,00	RS 2.013.795,32	1.387.002,68	273.298,00	540.000,00	1.488.048,95	1.121.943,52	4.676.440,87	640.000,00	48.919,69	2.849.602,31	RS 12.721.989,34
Transporte, armazenagem e correio.	RS 1.241.903,00	RS 506.945,00	RS 197.644,00	100.000,00	426.500,00	300.000,00	181.165,17	2.065.991,17	2.289.008,83	727.000,00	5.867.634,34	4.316.774,55	RS 29.240.061,49
Artes, cultura, esporte e recreação.	RS 517.001,00	RS 228.632,00	RS 197.644,00	50.000,00	31.200,00			1.700.000,00	96.372,00	35.670,61	35.670,61	101.916,02	RS 1.000.791,63
Outras atividades de serviços pessoais.	RS 840.391,92	RS 562.512,00	RS 645.000,00	49.000,00	15.000,00	29.500,00	1.125.000,00	594.000,00	299.810,30	4.074.535,88	2.339.744,73	2.494.380,58	RS 13.068.875,41
Saúde humana e serviços sociais	RS 1.747.498,00	RS 800.183,00	RS 673.767,00	1.670.328,00	917.104,00	2.360.000,00	2.360.000,00		529.900,00	4.494.786,57	7.339.679,95	3.847.464,70	RS 24.380.711,22
Alojamento e alimentação.	RS 1.343.649,00	RS 1.847.705,00	RS 455.100,00	251.330,00	259.529,65	939.675,35	1.231.380,00	464.963,00	4.254.438,89	1.955.250,82	2.989.790,03	2.796.849,74	RS 18.789.661,48
Atividades imobiliárias													
Agronegócio													
Produção e lavouras permanentes.													
Produção de sementes e mudas certificadas.													
Pecuária													

Por fim, demonstrado a comparação entre a taxa de variação de contratação entre os setores e o total geral do crédito, pode-se observar a queda no volume setorial e geral das contratações nos primeiros anos do período que foram afetados pela impossibilidade de operar com recursos de repasse do BNDES e a forte retomada no ano de 2009 como reflexo das políticas anticíclicas adotadas pelo Estado.

Tabela 3-BADESC: Taxa de Variação para o ano anterior por setores, no período 2003-2014.(Em porcentagem)

ANO	AGROPECUÁRIA	INDÚSTRIA	COMÉRCIO/ SERVIÇOS
2003			
2004	-	-64,90	-39,64
2005	-	-70,43	-60,31
2006	-	-18,26	-29,04
2007	-	0,37	31,43
2008	-	1,81	52,12
2009	-	226,10	15,86
2010	19,84	23,20	18,00
2011	-	-5,90	65,31
2012	-	103,10	15,46
2013	-	13,34	8,38
2014	-	-44,37	-39,55

Fonte: Dados obtidos com a pesquisa, fornecidos pelo BADESC (2017).

CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Para que uma economia capitalista possa se desenvolver é necessário que os instrumentos financeiros de determinado país, ou região, estejam aptos a apoiar o desenvolvimento. Não existe uma fórmula certa e determinada que seguida, traga o desenvolvimento.

O Estado de Santa Catarina no governo Celso Ramos, atento ao já nascente processo de industrialização, conseguiu enxergar a necessidade de criação de um Banco Estadual, capaz de reunir as poupanças pulverizadas em diversas instituições bancárias, que não eram capazes de fornecer linhas de crédito a longo prazo, para o financiamento da indústria.

Diante disso, fundou-se em 1964 o BDE, Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, que posteriormente foi transformado em Banco Comercial, sendo denominado para BESC. Diante desta transformação Estado detectou a necessidade de uma nova instituição de fomento, destinada a fornecer linhas de crédito a longo prazo, que culminou com a criação do BADESC- Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina, na década de 1970.

Diante da nova roupagem desenvolvimentista, adotadas em especial pelo Governo

Federal em 2003, com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva e seguidas pelos governos seguintes, de Dilma Rousseff, pode-se observar, com o desenvolvimento do presente trabalho, a contribuição do desenvolvimento socioeconômico, haja vista o destino dos recursos liberados nos anos de 2003 a 2014.

A análise setorial permitiu identificar os setores que mais receberam recursos e que faziam parte de políticas governamentais destinadas a alancar o crescimento dos demais setores.

Portanto, este trabalho buscou evidenciar necessidade da existência e da atuação dos bancos de desenvolvimento, demonstrando a vinculação da atuação destes aos modelos de desenvolvimento seguidos pelo Estado em diferentes momentos da história. Quando o Estado assumiu a forma desenvolvimentista os bancos também assumiram esta forma, atuando como agentes financeiros dos planos de desenvolvimento, durante o período desenvolvimentista.

REFERÊNCIAS

- ALVES FILHO, Antonio BESC: uma ideia: 35 anos depois. [S. L.]: [s.n.], 1997. 157 p.
- BARKER, Wendy. **Os Bancos, a indústria e o Estado no Brasil**. Revista de Economia Política (REP). Vol. 10, nº 2, Abr-Jun – 1990. São Paulo.
- BASTOS, Pedro Cezar Zahluth A economia política do novo-desenvolvimentismo e do social desenvolvimentismo
- BNDES. **BNDES, 40 Anos: um agente de mudanças**. Rio de Janeiro, BNDES, 1992a.
- BNDES. **BNDES 50 anos de desenvolvimento**. 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Paginas/livro_bndes50anos.html>. Acesso em: 03 nov. 2011.
- BADESC. **Relatório de Atividades**. 2000, 2001, 2002b, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011,2012,2013,2014,2015,2016.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. Estratégia nacional e desenvolvimento. **Revista de Economia Política**. 2006, vol.26, n.2, pp. 203-230.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional. In: Eli Diniz, org. **Globalização, Estado e Desenvolvimento**. 1ª Ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2007. p. 63-97
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. O conceito histórico de desenvolvimento econômico.2006.
- CORREIO DO POVO. Porto Alegre. 03.12.1927
- FERRAZ, ALEM, MADEIRA. A contribuição dos bancos de desenvolvimento para o financiamento de longo prazo. **2013**.
- FONSECA, Pedro C. Dutra. BRDE: da hegemonia a crise do desenvolvimento. Porto Alegre: BRDE, 1988. 131 p.
- FONSECA, Pedro. C. Desenvolvimentismo: a construção do conceito. Paper para o seminário na UFRJ. Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2013
- GOULARTI FILHO, Alcides. Formação econômica de Santa Catarina. Florianópolis: Cidade futura, 2002. 500 p
- SHUMPETER, Joseph Alois. Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigacao sobre lucros, capital, credito, juro e o ciclo economico. 2.ed São Paulo

CICLOS DE PIB E HISTÓRIA ECONÔMICA CONTEMPORÂNEA: BRASIL E SANTA CATARINA

João Rogério Sanson; UFSC (aposent.); j.sanson@ufsc.br

Área Temática 4. História econômica e social

RESUMO

Ciclos econômicos de médio prazo podem ser úteis para organizar a história econômica brasileira contemporânea, sob a hipótese, por exemplo, de que reformas institucionais dependem de forte motivação política, possíveis em períodos de forte crise econômica. Para definir ciclos econômicos de médio prazo, ajusta-se, com base em dados anuais, a definição padrão de recessões técnicas, queda de dois trimestres seguidos no PIB. Como a recessão é apenas a parte eventual de um ciclo econômico completo, utiliza-se o critério em relação a uma linha de tendência válida para a vizinhança do ciclo e define-se o ciclo de pico a pico. O objetivo é descrever ciclos econômicos de médio prazo do Brasil e do Estado de Santa Catarina no período de 1980 a 2013. Para o Brasil, a taxa média de crescimento anual do PIB de todo o período é 2,7%, associável à linha de tendência desde 1980. São identificados três picos, a partir de 1980: 1989, 1997 e 2013. A pior taxa de crescimento ocorre durante o ciclo 1989-1997, com 2,5% a.a., levemente inferior à taxa da tendência. A taxa de crescimento anual de 3,4%, a mais alta, acontece no ciclo 1997-2013. É 0,7 ponto percentual acima da média de tendência, o que dificilmente caracterizaria esse ciclo como uma quebra de tendência. Para Santa Catarina, o pico inicial, em vez de 1980, ocorre em 1982, seguido por: 1986, 1989, 1997, 2000, 2004 e 2011. A taxa média de crescimento anual de tendência é 3,5% para 1982-2011, já contando a omissão dos anos iniciais e finais em comparação com o Brasil. Nos ciclos 1982-1986 e 1986-1989, a taxa é pouco maior que o dobro da do Brasil. Nos ciclos finais, 2000-2004 e 2004-2011, o maior crescimento estadual fica ao redor de 1,5 vezes superior ao do país. Em contraste, no ciclo 1989-1997 o Estado cresceu menos que o país. Entre as mudanças institucionais para o país como um todo, mencionadas como motivação para estudos de história econômica, destacam-se o fim da Conta Movimento do Banco do Brasil, a Constituição de 1988, a abertura comercial, ciclos da participação estatal no setor produtivo. Do ponto de vista do Estado de Santa Catarina, destacam-se o início da reforma do sistema financeiro estadual, a nova Constituição estadual, a renegociação da dívida estadual com o governo federal, a criação das secretarias de desenvolvimento regional e a vigência local da Lei da Responsabilidade Fiscal.

Palavras-chave: ciclo econômico; história econômica; mudança institucional; Brasil; Santa Catarina

1 INTRODUÇÃO

Normalmente, o estudo de ciclos econômicos é feito com a intenção de prever a evolução da economia nos meses e anos seguintes, mais precisamente se haverá nova recessão ou se haverá uma recuperação sustentada da economia. Esse não é o caso nos estudos de história econômica, em que o objetivo é organizar coerentemente os fatos e dados registrados. Isso é feito à luz de teorias econômicas explícitas ou implícitas do historiador, com a história sendo usada como forma de testar ou defender as hipóteses resultantes dessas teorias.

Várias periodizações são adotadas nos estudos da história econômica brasileira contemporânea. Uma delas é a evolução da economia com base nos períodos de governo e as correspondentes mudanças de política econômica (ABREU, 2014). Outra abordagem possível é por década (GREMAUD; VASCONCELLOS; TONETO J^r, 2007, cap.12). GIAMBIAGI *et al.* (2011) utilizam uma combinação de períodos de governo com o primeiro capítulo cobrindo a década depois da Segunda Guerra. SOUZA (2008) organiza a história econômica tendo como referência planos econômicos, juntando os planos de estabilização e os de desenvolvimento. FRANCO (2017) estuda a evolução da legislação monetária e cambial, correlacionando-a com a política econômica ao longo do século XX. Sua periodização está definida pelas políticas cambiais, pela forma como o Banco Central evoluiu e, por fim, pelos tipos de planos de estabilização.

O que se sugere no presente artigo é a periodização com base em ciclos econômicos de médio prazo, tendo como base dados anuais do Produto Interno Bruto (PIB). A hipótese subjacente para o foco no médio prazo é que as recessões ou pelo menos as desacelerações de PIB, que seguem os picos ao longo desses ciclos, podem estar associados a mudanças institucionais capazes de terem impactos de longo prazo sobre a trajetória do PIB. CONTADOR (1977) correlaciona ciclos de médio prazo com

eventos políticos e mudanças institucionais para fins de plausibilidade de alguns picos e vales estimados para o século XIX. Contudo, é possível ir além e sugerir que a partir dos ciclos econômicos obtidos com dados mais precisos associem-se ajustes institucionais mais importantes às fases recessivas dos ciclos, uma vez que em tais circunstâncias ocorrem condições políticas favoráveis a mudanças.

Uma questão que se buscará responder neste artigo é sobre se a trajetória do PIB catarinense a partir de 1980 foi parecida com a do PIB brasileiro, com foco na duração dos ciclos e nas respectivas taxas médias de crescimento.

Na próxima seção, apresenta-se uma metodologia adequada para uma pequena quantidade de dados, como é o caso de uma série anual de um país e de um Estado. Nessa mesma seção, discute-se sobre a dificuldade com os dados de PIB do Estado de Santa Catarina, para o qual não se encontrou uma série compatibilizada com intervalo de tempo similar à do país. Na sequência estão as duas seções com os ciclos de médio prazo para o Brasil e para o Estado de Santa Catarina. Junto com a descrição dos ciclos está uma amostra de mudanças institucionais de natureza econômica ocorridas em cada ciclo.

2 UMA DEFINIÇÃO SIMPLES DE PICOS DE PIB

Há várias maneiras de estudar flutuações econômicas. A forma tradicional, chamada de ciclo clássico, é aquela em que se identificam as quedas e recuperações do PIB. Porém, há situações em que durante longos períodos isso não ocorre. O que se observa são desacelerações e acelerações do PIB. Com a ajuda de uma linha de tendência, normalmente crescente no caso do PIB, estudam-se seus desvios em relação a essa tendência. É essa série de variável transformada, calculada como um desvio, que se observam os ciclos de PIB, desde que picos e vales estejam presentes (ZARNOWITZ; OZYILDIRIM, 2006). Seguindo uma nomenclatura de Milton Friedman e Anna Schwartz, essas flutuações são também chamadas de ciclos revisados (CONTADOR, 1977, p.16). Assim, uma desaceleração do PIB em relação à linha de tendência equivale a uma fase recessiva, mesmo que não haja queda do PIB.

Naturalmente, essa discussão aplica-se a qualquer variável econômica sujeita a flutuações.

Em muitos casos, a tendência apresenta mudança significativa de inclinação ao longo de vários ciclos, o que caracteriza uma quebra de tendência, ou seja, a própria tendência pode até comportar-se em ciclos. Uma opção é usar linha de tendência linear (função afim), mudando a inclinação conforme a média da taxa anual de crescimento do PIB em cada ciclo tenha claras mudanças.

A partir do ciclo revisado, define-se a fase de desaceleração quando o crescimento do PIB é inferior ao crescimento médio ao longo da linha de tendência. Como a taxa de crescimento é uma primeira diferença medida em relação ao período anterior, a recessão relativa também pode ser definida em primeiras diferenças em vez de em taxas de crescimento.

A principal forma de cálculo da linha de tendência e de estimativa do ciclo revisado é o filtro Hodrick-Prescott (HP). Tem sido usado em vários estudos sobre o Brasil (ARAÚJO; CARPENA; CUNHA, 2008; TOMBOLO; SAMPAIO, 2013). É um método relativamente complexo e requer programas especializados em econometria. É útil para comparações de várias séries temporais, para caracterizar suas propriedades estatísticas e para testes de hipótese.

No presente estudo, usa-se um procedimento de inspeção para definir picos de PIB com base em linhas de tendência locais. É um procedimento que evita a estimativa da linha de tendência para toda a série, definindo-a para ciclos de médio prazo. Verificam-se as primeiras diferenças de PIB em relação à média de primeiras diferenças que ocorrem nas vizinhanças de um ano candidato a pico. Como critério para um pico, requer-se pelo menos duas desacelerações a partir daquele período candidato a pico em relação à média de primeiras diferenças para vários períodos nessa vizinhança até um próximo candidato a pico. Esse critério generaliza a queda de PIB em dois trimestres seguidos para definir recessão técnica. Com pequeno ajuste nas desigualdades, o critério pode ser usado para definir vales. (BRY; BOSCHAN, 1971, c.2; HARDING; PAGAN, 2002.)

Assim, no ano t , candidato a pico, requer-se que

$$\Delta y_t > \overline{\Delta y} \text{ e } \Delta y_{t+i} < \overline{\Delta y},$$

com $\Delta y_t = y_t - y_{t-1}$ e $i \in \{1, 2\}$, em que y_t representa o PIB do ano t e $\overline{\Delta y}$ representa a média das primeiras diferenças. Essa média é aqui estimada pelo coeficiente angular de uma tendência linear, ou seja, uma função afim estimada nas vizinhanças do ano candidato a pico. Em geral, essa vizinhança abrange o candidato a pico anterior, identificado a partir de uma primeira inspeção feita no gráfico da série. Como critério adicional, pode-se definir uma duração mínima para cada ciclo, desprezando-se algum candidato a pico em período de baixa variação do PIB.

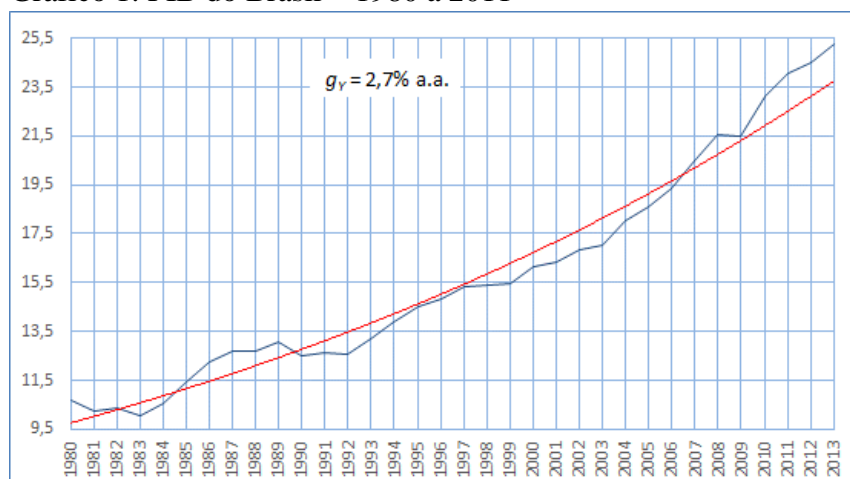
Ciclos econômicos podem ser definidos com base em diferentes unidades de tempo. Por exemplo, pode-se usar o PIB de cada mês ou de cada trimestre, além do anual. Cada período desses tem suas vantagens e desvantagens. Para fins de análise conjuntural e de previsão de curto prazo, o período mais comum é o trimestre, como feito pelo Comitê de Datação de Ciclos Econômicos (CODACE), Fundação Getúlio Vargas, para determinar a data de início e a duração das recessões.

Mesmo que um estudo de ciclos use dados anuais, para mais precisão pode-se examinar a série trimestral correspondente, dependendo do tema ilustrado pelos ciclos. Como num ano de pico uma recessão pode ocorrer em alguns de seus trimestres, uma desaceleração anual de PIB, a partir do pico, pode ter começado em um ou mais trimestres do ano anterior.

Usam-se no presente estudo dados anuais de PIB, supondo que sejam mais adequados para uma abordagem histórica ligada a ciclos de médio prazo. O período escolhido é o de 1980 a 2013. O ano inicial decorre do fato de 1980 ter sido um pico de um ciclo anterior que terminou naquele ano. Nos anos seguintes a economia flutuou bastante até 2013 quando terminou um outro ciclo. A partir desse pico, a economia brasileira entrou num período recessivo e de baixo crescimento. Junto com a mudança ocorrida a partir de 1980, observa-se também uma quebra de uma tendência na taxa de crescimento do PIB que vinha desde pelo menos os anos 1940, tendo caído para menos da metade da taxa média observada até então (ABREU, 2014).

Para o Brasil são usados os dados do IBGE, disponibilizados pelo Ipeadata e convertidos para o ano-base de 1947. Essa série de PIB está ilustrada no Gráfico 1.

Gráfico 1: PIB do Brasil – 1980 a 2011

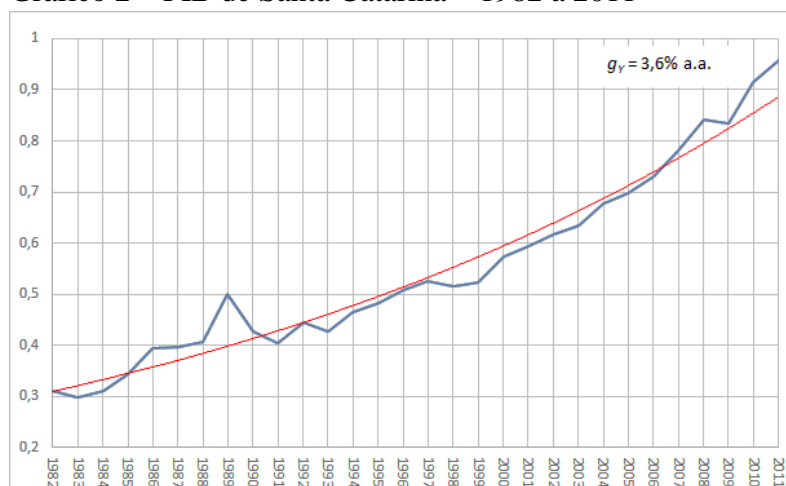


Fonte: elaborado pelo autor com dados do IBGE

Para Santa Catarina, aparentemente não há uma série compatibilizada para o período de 1980 a 2013. Além disso, os dados até 1985 estão incompletos. Porém, GOULARTI F^o (2007, p.366) disponibiliza taxas de crescimento do PIB do Estado de Santa Catarina, numa série que abrange o período de 1978 até 1997.

A série de PIB de Santa Catarina foi montada a partir das taxas anuais de crescimento estimadas com base nas participações do Estado no PIB nacional. A última série atualizada de participações vai de 2002 a 2015. As revisões anteriores vão de 1995

Gráfico 2 – PIB de Santa Catarina – 1982 a 2011



Fonte: elaborado pelo autor; dados do IBGE e GOULARTI F^o

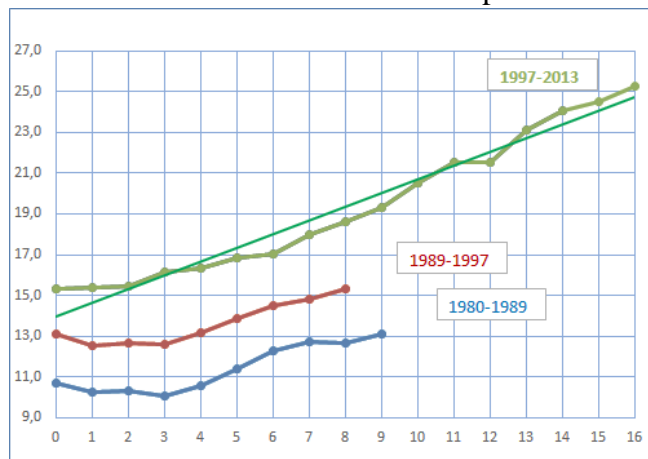
a 2012 e de 1985 a 2003. Para cada período coincidente, utilizaram-se as últimas participações disponíveis, de modo a estimar o PIB estadual e a correspondente taxa de crescimento. Com essas taxas de crescimento, retrocedendo de 2002 para anos anteriores, foi possível ter estimativas de PIB compatibilizadas com a série de 2002 a 2015, voltando até 1985. Para os anos de 1980 a 1984, usaram-se as taxas de crescimento do PIB estadual disponibilizadas por GOULARTI F^o (2002, p.366). A série que serve de base para a caracterização dos ciclos está ilustrada no Gráfico 2.

A taxa média de crescimento no período foi de 3,6% ao ano (a.a.), calculada a partir de uma linha de tendência exponencial como a do Gráfico 2. Usualmente, apresenta-se a linha de tendência para longos períodos como com um gráfico logarítmico, que geraria uma linha reta como tendência. Em comparação, com o mesmo método e período, a taxa média de crescimento do PIB para o Brasil foi de 2,7% a.a., com vantagem para Santa Catarina de 0,9 ponto percentual. Como mostrado abaixo, as flutuações e durações dos ciclos de médio prazo foram também diferentes.

3 CICLOS DE MÉDIO PRAZO DO BRASIL

A partir de 1980, observam-se, para o Brasil, dois ciclos que duraram menos que o mais longo que terminou em 2013. O primeiro ciclo durou nove anos, o segundo, oito anos e o terceiro, 16 anos. Isso está ilustrado no Gráfico 3. Como ilustração, inclui-se

Gráfico 3 – Brasil - Ciclos de médio prazo do PIB



Fonte: elaborado pelo autor com dados do Gráfico

no gráfico a linha de tendência local para o período 1997-2013, que serviu de base para a determinação desse ciclo.

O pico de cada ciclo é o do último ano, enquanto que o do ano zero é do ciclo anterior. Portanto, no Gráfico 3 o valor do PIB no pico de um ciclo coincide com o pico de referência para o ciclo seguinte.

Os piores anos de cada ciclo, ou seja, os vales, são 1983, 1992 e 2003. Isso divide cada ciclo em fases de afastamento e de aproximação à linha de tendência do PIB. Portanto, esses anos permitem identificar as fases de recessão e de retomada relativas. Para essa definição de vales, consideram-se as mudanças de primeiras diferenças em relação à média de primeiras diferenças com pelo menos dois períodos antes do vale. Isso explica porque a pequena queda de PIB em 2009, o 12º ano do ciclo 1997-2013, não caracteriza um vale. Além disso, mesmo que não ocorra queda do PIB, como entre 1997 e 2003, diz-se que houve um período de recessão relativa. O PIB cresceu menos do que poderia, mantida a tendência de longo prazo a partir de 1980.

Em cada ciclo, as taxas de crescimento anual médio foram respectivamente 3%, 2,5% e 3,4%. A média simples dessas três taxas é levemente superior à taxa de 2,7% ao ano, mencionada acima, calculada pela linha de tendência exponencial. Vê-se que as taxas de crescimento de cada ciclo estão bastante próximas da média no período 1980-2013, apesar do longo período de crescimento da fase de recuperação de 2004 a 2013. A taxa de crescimento do ciclo 1997-2013 está 0,7 ponto percentual acima da média de tendência, o que dificilmente caracterizaria esse ciclo como uma quebra de tendência.

A taxa de crescimento de 2,7% a.a. pode ser tomada como referência para o ciclo iniciado em 2013 e que ainda está em sua fase recessiva, em relação à tendência de longo prazo iniciada em 1980. À essa taxa de crescimento, nenhum dos anos até 2018 pode ser considerado candidato a vale do novo ciclo, pois a maior taxa anual registrada desde 2013 é 1,3%. O ano de 2020 precisará realizar uma taxa de crescimento superior à taxa de tendência. Na verdade, o critério utilizado na determinação dos ciclos neste artigo é o da comparação das primeiras diferenças em vez da taxa de crescimento e o argumento deveria ser devidamente ajustado.

Durante esses três ciclos da economia brasileira, várias mudanças institucionais de natureza econômica com impacto de longo prazo foram implementadas. Em especial,

os dois primeiros ciclos entre 1980 e 1997 foram marcados pelas várias tentativas de controle da alta inflação, que motivaram mudanças em instituições que vinham de décadas.

No ciclo 1980-1989, houve o fim da Conta Movimento do Banco do Brasil em 1986, que funcionava como um meio de emissão monetária sem controle pelo Banco Central, transformando-o num involuntário banco de fomento (NÓBREGA, 2016; FRANCO, 2017, p.445-448). Ainda durante esse ciclo, houve a aprovação da Constituição de 1988, cujos capítulos de natureza econômica e social tiveram significativo impacto sobre os gastos sociais durante os ciclos posteriores. A abertura comercial do país foi iniciada ao final desse ciclo e ampliada durante o ciclo seguinte.

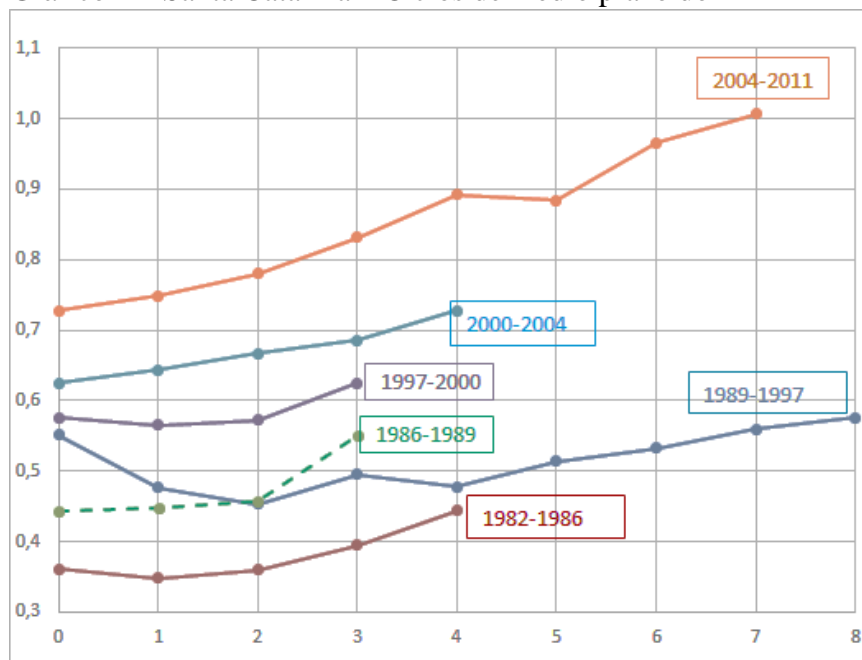
No ciclo 1989-1997, houve diminuição na atividade produtiva estatal e reforço das instituições monetárias federais (FRANCO, 2017), além da promulgação da Lei de Propriedade Intelectual em 1996, seguida pela regulamentação de patentes (VARGAS, 2001). Nesse mesmo ano, foi criado o Comitê de Política Monetária (COPOM), que deu autonomia ao Banco Central para determinação da taxa básica de juros (FRANCO, 2017, p. 632).

No ciclo 1997-2013, houve a adoção do tripé macroeconômico, que descreve a combinação de meta de inflação, câmbio flexível e meta de superávit primário a partir de 1999 (FRANCO, 2017, p. 633-635). Ainda em 1999, aprovou-se o Estatuto da Microempresa, por determinação da Constituição de 1988 (VARGAS, 2001, p.127). Outras mudanças que visavam manter o controle do déficit público dos três níveis de governo no longo prazo foram a Lei Rita Camata, de 1999, que restringiu o crescimento dos gastos de pessoal, e a Lei da Responsabilidade Fiscal, de 2000, que adicionalmente às restrições sobre gastos de pessoal abrangia o endividamento de governos locais, além de criar limitações financeiras ao governo federal. A partir de 2012, o tripé macroeconômico foi flexibilizado em favor da Nova Matriz Econômica. Essa mudança ilustra a importância das ideologias econômicas e, num horizonte temporal mais longo do que trinta anos, de seus efeitos sobre não apenas planos de estabilização mas principalmente sobre mudanças institucionais com impacto de longo prazo.

4 CICLOS DE MÉDIO PRAZO PARA SANTA CATARINA

Para Santa Catarina, não houve coincidência das datas dos picos com os do Brasil, com exceção de um ciclo. O primeiro ciclo em vez de iniciar em 1980 começa dois anos depois, enquanto que o último ciclo tem o pico em 2011, daí a adoção do período 1982-2011 no Gráfico 2, em vez do período 1980-2013 da série de PIB para o Brasil. Há

Gráfico 4 – Santa Catarina – Ciclos de médio prazo do PIB



Fonte: elaborado pelo autor com dados do Gráfico 2.

coincidência de início e final apenas para o ciclo 1989-1997, como consta do Gráfico 4.

Os dois primeiros ciclos para Santa Catarina são 1982-1986 e 1986-1989. Em comparação com o ciclo 1980-1989 do Brasil, o de Santa Catarina começa dois anos depois e aparece como dois ciclos de menor duração, por conta de um pico em 1986. Por sua vez, o longo ciclo 1997-2013 do Brasil aparece em Santa Catarina como três ciclos, que são 1997-2000, 2000-2004 e 2004-2011, ou seja, ocorreram picos em 2000 e 2004, não coincidentes com os do Brasil, e um ciclo com pico antecipado em dois anos, no caso o ciclo 2004-2011. Isso mostra ciclos no Estado com maior variação em sua duração do que os nacionais.

Na análise de ciclos, desde o ponto de vista estatístico, os ciclos de PIB são vistos como o resultado dos ciclos de seus componentes, como o consumo, o investimento, os gastos públicos e a balança comercial. Os picos adicionais em Santa Catarina refletem

trajetórias diferenciadas desses componentes. Assim, uma flutuação nacional em algum desses componentes pode ser maior regionalmente do que no agregado nacional. O Estado de Santa Catarina, por exemplo, é mais sensível a flutuações nas exportações de produtos industriais do que o país, pois esse componente é relativamente mais importante localmente. A queda de exportações para a Argentina ajuda a explicar a desaceleração do PIB catarinense em 2001 (SOUZA, 2008, p.278). Houve desaceleração do PIB mundial nesse mesmo ano, seguida por outra em 2002, mas a desaceleração da economia brasileira não foi o suficiente para gerar um pico em 2000 como em Santa Catarina.

As taxas de crescimento médio anual do PIB catarinense variam bastante para esses seis ciclos entre 1982 e 2011. Elas ficaram acima de 6% durante os dois primeiros ciclos. Há então uma forte desaceleração no terceiro e quarto ciclos, mas uma retomada no crescimento para quase 5% a partir dos ciclos iniciados após os picos de 2000 e 2004. Uma melhor visualização das diferenças de taxas de crescimento por ciclo pode ser feita com ajuda da Tabela 1.

Na comparação com o Brasil, Santa Catarina teve taxas de crescimento superiores ao dobro durante o ciclo 1980-1989 do Brasil, porém inferior durante o ciclo 1989-1997. No ciclo seguinte do país, a taxa anual para Santa Catarina ficou abaixo da do Brasil, em seu ciclo 1997-2000, prolongando o baixo crescimento do ciclo anterior, porém nos ciclos seguintes teve médias melhores do que a do país.

Tabela 1 – Brasil e Santa Catarina – taxa anual de crescimento (g_y) do PIB por ciclo

Brasil		Santa Catarina	
Ciclo	g_y (% a.a.)	Ciclo	g_y (% a.a.)
1980-1989	3,0	1982-1986	6,2
		1986-1989	7,5
1989-1997	2,5	1989-1997	1,9
1997-2013	3,4	1997-2000	2,8
		2000-2004	4,8

Deve-se ter em mente a retopolação dos dados de Santa Catarina, que pode criar distorções na comparação entre o Estado e o país, especialmente pela presença de ciclos de relativamente curta duração com os dois de 1982 a 1989 e também dois de 1997 a 2004. A retopolação ocorre para os anos anteriores a 2002, com tendência a maiores distorções na medida em que foram incorporadas as participações anteriores ainda não revisadas pelo IBGE e a base de dados usada nas taxas de crescimento do PIB apresentadas por GOULARTI F^o (2002). Assim, comparações como a deste estudo deverão ser refeitas sempre que novas atualizações dos dados estaduais forem divulgadas. Com algum otimismo, é possível que atualizações com pequenas alterações nas taxas de crescimento de anos específicos pouco alterem as taxas médias de cada ciclo, embora possam alterar as datas dos picos.

A metodologia aqui sugerida para identificar os pontos extremos em relação à tendência, sejam eles picos ou vales, pode levar em consideração o conhecimento da história econômica do período como instrumento para decidir se as primeiras diferenças são significativas em relação à tendência dos ciclos de médio prazo e à tendência de longo prazo. Eventualmente, os ciclos de curta duração podem ser ignorados por conta dos objetivos da análise histórica.

Como parte integrante da economia de mercado do Brasil, a economia catarinense teve também mudanças institucionais associadas às mudanças institucionais do país. Exemplos disso são a nova constituição estadual de 1989, o início da reforma do sistema financeiro estadual em 1998, a renegociação da dívida estadual de Santa

Catarina com o governo federal também em 1998 (LOPREATO, 2002) e a Lei da Responsabilidade Fiscal, promulgada no ano 2000. O Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC) deixou de ser banco e passou a agência de desenvolvimento em 1998-1999. O Banco do Estado de Santa Catarina (BESC) foi incorporado ao Banco do Brasil em 1999. Todos esses impactantes eventos ocorreram durante o ciclo 1997-2000, ainda de baixo crescimento para Santa Catarina, que seguiu o ciclo de baixo crescimento de 1989 a 1997 tanto para o Estado como para o país. Outra mudança significativa foi a criação das secretarias de desenvolvimento regional a partir de 2003, durante o ciclo 2000-2004, também um ciclo de pouca duração, mas de retomada do crescimento econômico após ciclos de baixo crescimento.

5 CONCLUSÃO

Espera-se ter mostrado que a abordagem dos ciclos econômicos serve também para história econômica em vez de servir basicamente para prever as recessões e recuperações da atividade econômica. Para previsões, talvez seja mais adequado o uso de ciclos de curto prazo. Apresentou-se a metodologia de construção simplificada de ciclos de médio prazo e mostrou-se, com alguns exemplos, o potencial do uso de ciclos para fins de história econômica.

Os exemplos apresentados estão relacionados a mudanças institucionais de natureza econômica. Naturalmente, outros aspectos econômicos podem ser objeto de estudos de história econômica ou mesmo de história geral. Um aspecto possível é a alternância de ideologias econômicas como guias de políticas econômicas, tanto para planos de estabilização quanto de estratégias de desenvolvimento econômico. Outra abordagem é a que enfatiza o relacionamento econômico do país com o resto do mundo. O papel dos governantes, que nem sempre coincide com mudança de orientação ideológica, pode ser causa de choques internos.

Os principais resultados apresentados neste artigo mostram três ciclos de médio prazo para o Brasil entre 1980 e 2013. Os primeiros dois ciclos estiveram associados aos planos de combate à inflação e as consequentes mudanças institucionais. Algumas

dessas mudanças ocorreram durante o terceiro ciclo, que foi um período de maior média de crescimento econômico. Para Santa Catarina, ocorreram mais ciclos do que os do Brasil, mas ao mesmo tempo, com uma performance de crescimento melhor, à exceção do ciclo de 1989 a 1997.

Esses resultados de crescimento econômico mostram também que a estimativa dessas taxas por ciclo evita o viés da escolha de fases convenientes em que ora se destaca o baixo crescimento e ora o alto crescimento, de acordo com a ideologia ou governantes que se defende. A apresentação na forma de ciclos mostra que as duas fases de cada ciclo estão integradas e são partes de um mesmo processo econômico, com vários governantes vivenciando diferentes fases de um mesmo ciclo.

As mudanças institucionais aqui apresentadas são uma pequena amostra, com ênfase nas principais ocorridas. Um estudo mais rigoroso poderia ser feito de várias áreas em que ocorreram modificações com o impacto de longo prazo. Como já mencionado, uma alternativa seria estudar as consequências de uma dada modificação institucional ao longo de vários ciclos econômicos, mesmo porque algumas modificações começam a ser discutidas após alguma crise ou durante um ciclo e só vão ser implementadas até vários ciclos depois.

Por fim, um outro ponto que não foi discutido, mas que envolveria um horizonte temporal mais longo seria o das quebras de tendência, ou seja, quando a média de crescimento anual muda após um período mais longo e aí entra-se no novo período com taxas médias de crescimento diferentes do período anterior, ora mais baixo ora mais alto. Implícito na presente análise está a quebra de tendência em 1980, assim como a dúvida sobre se haverá nova quebra a partir de 2013.

REFERÊNCIAS

ABREU, Marcelo de P. (Org.) **A ordem do progresso**: dois séculos de política econômica no Brasil. 2ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2014.

ARAÚJO, Eurilton; CARPENA, Luciane; CUNHA, Alexandre B. Brazilian business cycles and growth from 1850 to 2000. **Estudos Econômicos**, v. 38, n. 3, p. 557-581, 2008.

BRY, Gerhard; BOSCHAN, Charlotte. **Cyclical analysis of time series**: Selected procedures and computer programs. Cambridge, MA: NBER, 1971.

CONTADOR, Cláudio R. **Ciclos econômicos e indicadores de atividades no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977.

FRANCO, Gustavo H. B. **A moeda e a lei**: uma história monetária brasileira, 1933-2013. Rio de Janeiro: Zahar, 2017.

GIAMBIAGI, Fábio; *et al.* **Economia brasileira contemporânea**: 1945-2010. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

GOULARTI Fº, Alcides. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.

GREMAUD, Amaury P.; VASCONCELLOS, Marco A. S. de; TONETO J^r, Rudinei. **Economia brasileira contemporânea**. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.

HARDING, Don; PAGAN, Adrian. Dissecting the cycle: a methodological investigation. **Journal of Monetary Economics**, v. 49, n. 2, p. 365-381, 2002.

LOPREATO, Francisco L. C. **O colapso das finanças estaduais e a crise da federação**. São Paulo: UNESP, 2002.

NÓBREGA, Maílson da. Construção e desmonte das instituições fiscais. In: SALTO, Felipe; ALMEIDA, Mansueto. (Org.) **Finanças públicas**: da contabilidade criativa ao resgate da credibilidade. Rio de Janeiro: Record, 2016.

SOUZA, Nilson A. **Economia brasileira contemporânea**: de Getúlio a Lula. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2008.

TOMBOLO, Guilherme A.; SAMPAIO, Armando V. O PIB brasileiro nos séculos XIX e XX: duzentos anos de flutuações econômicas. **Revista de Economia**, v. 39, n. 3, p. 181-216, set./dez. 2013.

VARGAS, Geraldo T. **Instituições e organizações em sistemas locais de inovação**. Florianópolis, 2001. 171 f. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico. Programa de Pós-Graduação em Economia.

ZARNOWITZ, Victor; OZYILDIRIM, Ataman. Time series decomposition and measurement of business cycles, trends and growth cycles. **Journal of Monetary Economics**, v. 53, n. 7, p. 1717-1739, 2006.

EXISTIU FEUDALISMO NO BRASIL? DIVERGÊNCIA DE CAIO PRADO JÚNIOR E RAYMUNDO FAORO EM RELAÇÃO AO “MARXISMO OFICIAL”

Ana Paula Klaumann; UFRGS; anaklaumann96@gmail.com

Área temática 4 – História econômica e social

RESUMO

As interpretações do Brasil, com frequência, defrontam-se com temáticas ligadas aos modos de produção. O presente ensaio tem como objetivo investigar o debate da existência (ou não) de um modo de produção feudal durante a formação econômica e política do país, a partir das contribuições de autores ligados ao chamado “marxismo oficial”, bem como dos intérpretes do Brasil Caio Prado Júnior e Raymundo Faoro. É possível apontar que a primeira dessas abordagens admite a existência de certo “etapismo” no que se refere à história brasileira, a qual seguiria a ordem “comunidade primitiva”, “escravismo”, “feudalismo” e “capitalismo”, não tendo o país conhecido a etapa final, que seria a “socialista”, e no período em que se desenvolveu tal análise, convivendo o capitalismo com restos feudais, que precisariam ser superados a partir de uma revolução. Caio Prado Júnior, por sua vez, não está de acordo com essa concepção, apontando que ela resultaria da transposição de teorias formuladas em outros locais para o Brasil, o qual, na sua concepção, era palco do capitalismo comercial. Raymundo Faoro também não vê na história brasileira uma etapa feudal, e sim a absorção pela colônia do capitalismo politicamente orientado presente em sua metrópole, Portugal, o qual era ligado ao sistema patrimonialista. Dessa forma, conclui-se que, ainda que tenham partindo de argumentos e matrizes teóricas distintas, os autores Caio Prado Júnior e Raymundo Faoro contribuem para o debate acerca da presença de uma etapa feudal no Brasil, opondo-se – e, em certa medida, até enfraquecendo – aos argumentos apontados pelos representantes do marxismo oficial.

Palavras-chave: Caio Prado Júnior; Raymundo Faoro; Feudalismo.

1 INTRODUÇÃO

Os esforços despendidos por diversos pensadores para interpretar o Brasil e sua formação passam, muitas vezes, por compreender como se desenvolveu o modo de se produzir nesse território. Discussões interessantes surgem a partir disso, não se encontrando um consenso entre diferentes autores. Este ensaio busca sumarizar três diferentes interpretações do desenvolvimento dos modos de produção no Brasil, tendo como objetivo específico

compreender a questão da existência (ou não) de uma etapa ou modo de produção feudal. As visões são a do “marxismo oficial” (representada pelas obras de Nelson Werneck Sodré e pela contribuição de Edgard Carone em sua análise do Partido Comunista do Brasil - PCB), a de Caio Prado Júnior e a de Raymundo Faoro.

Como pano de fundo dessa discussão, existe uma questão metodológica muito importante: é possível importar teorias formuladas a partir de determinadas realidades para nações que não foram palco dos mesmos acontecimentos? A concepção do marxismo oficial parece analisar o Brasil pelas lentes de uma teoria formulada, em especial, para países europeus, buscando adequar os fatos que se desenvolvem no país a ela. Caio Prado Júnior faz duras críticas a essa opção metodológica, que se ligam fortemente ao PCB, realizando o caminho inverso (que ele considera como o correto), olhando para os fatos antes de gerar nomenclaturas para os fenômenos, não tentando explica-los a partir de conceitos formulados *a priori*.

Raymundo Faoro, também opta por olhar para o desenvolvimento dos fatos (tanto no Brasil, como em Portugal), para realizar sua interpretação, não se fixando em algum marco teórico específico. Sua aproximação com categorias weberianas, mas também a flexibilidade com que utiliza essa teoria, gera ricos debates, mas que não podem ser esgotados no presente ensaio. Sobre esse assunto, são contribuições relevantes os trabalhos de Abreu (2006) e Aguiar Filho (2014).

A escolha por iniciar a análise com a concepção do marxismo oficial se justifica pela necessidade de que se compreendam os argumentos que apontam a existência de um desenvolvimento “sequencial” das formas de produção no Brasil, admitindo etapa feudal, dando também indicativos da necessidade de uma revolução antifeudal e anti-imperialista. A seção 2 apresenta tais apontamentos. As seções 3 e 4, por sua vez, buscam apresentar concepções divergentes da do marxismo oficial. A escolha pelos autores Caio Prado Júnior e Raymundo Faoro se mostra útil por considerar concepções que convergem na ideia de que não existiu uma etapa feudal no país, mas divergem fundamentalmente na forma como justificam tal posição, e nas influências que sofrem as interpretações. A seção 5 traz as considerações finais do ensaio.

2 AS CONCEPÇÕES DO “MARXISMO OFICIAL”

As contribuições de Nelson Werneck Sodré são de suma importância, uma vez que elas se colocam como uma representação da ideia do marxismo oficial presente no Brasil no século

XX. O autor delimita as etapas pelas quais passou a nação, considerando que diferentes áreas geográficas podem apresentar etapas distintas (SODRÉ, 1997). Em sua análise histórica do país, Sodré (1963) identifica a existência da comunidade primitiva, do escravismo, do feudalismo e do capitalismo, sucessivamente, mas concebendo a coexistência de mais de um modo ao longo do tempo, e apontando que o país ainda não passou pela etapa socialista.

A comunidade primitiva se refere aos povos indígenas, com os quais os europeus tiveram contato no século XVI. De modo geral, comunidades primitivas costumam ser caracterizadas pela propriedade comum dos meios de produção, pela cooperação simples, técnicas e instrumentos rudimentares, e por não produzirem excedente. Aponta-se que o indígena brasileiro teve sua sociedade modificada com o início da colonização (SODRÉ, 1963).

Ao analisar o escravismo no Brasil, Sodré (1997) entende que essa etapa foi necessária historicamente³⁷. Consolidando-se a partir de um grupo explorado – o dos escravos – e um explorador – o dos senhores proprietários de terra –, essa forma de produzir acabava por ser implantada principalmente nas áreas destinadas ao comércio exterior, marcadas pela grande propriedade de terra. A produção voltada para fora foi o que marcou a etapa colonial, a qual só teve êxito devido à mão de obra escravocrata, que ficou limitada a um determinado espaço. É importante considerar que, a partir desse modo de produção, gerava-se alta lucratividade, mas a sua acumulação acontecia fora do Brasil, portanto o capitalismo não se desenvolvia dentro do território colonial. Para além de estar situado na grande propriedade de terra, o escravismo fez parte de outras atividades, como a mineração.

Coexistindo com o modo escravista, existiam em alguns espaços³⁸, que não a grande propriedade, trabalhadores não escravos que possuíam uma relação de senhoria com outros agentes, como as autoridades religiosas, criando uma forma de dependência social. O autor ressalta que “o Brasil permaneceu escravista até os fins do século XIX, quando o capitalismo, em escala mundial, atingia a sua última etapa, com o imperialismo” (SODRÉ, 1997, p.62). Na medida em que o sistema de escravidão entra em crise, há uma metamorfose nas relações de produção, que resultam em uma passagem desse sistema para o feudalismo. Dentro da grande propriedade rural, passam a aparecer os colonos, que mantinham relações senhoriais com os donos das terras, estando na condição de tanto de assalariados e como de servos. Essa mudança

³⁷ A necessidade histórica do escravismo, para o autor, está ligada ao fato que este sistema representava a mão-de-obra que permitia a produção voltada para fora, salientando que “o escravismo foi a forma pela qual a colonização, no caso brasileiro, venceu as dificuldades iniciais, quase insuperáveis; sem ele, certamente insuperáveis. (...). Sem ela [a etapa], não haveria Brasil” (SODRÉ, 1997, p.7).

³⁸ As relações feudais originárias no Brasil se desenvolveram em áreas secundárias, como “na área vicentina, na área pastoril sertaneja, na área amazônica, na área pastoril sulina (...)” (SODRÉ, 1997, p.13).

de modo de produção passa a acontecer antes mesmo do processo de abolição no Brasil. Sodré ressalta que a combinação de um espaço onde a mão de obra era excessiva e a propriedade de terra era concentrada dava o tom ao espaço rural brasileiro, e que ali eram desenvolvidas relações “pré-capitalistas”, que iam desde o trabalho não remunerado até os sistemas de parceria. Ao olhar para dados do Censo de 1950, o autor ressalta que 36% da mão de obra ocupada no campo era constituída por familiares que não recebiam salário (SODRÉ, 1963; SODRÉ, 1997).

Na sua concepção, o feudalismo é marcado pela detenção da propriedade completa da terra e incompleta do servo pelo senhor, pela divisão do tempo de trabalho do servo entre a sua subsistência e a geração de subproduto para o senhor, sendo essa última a forma do servo pagar pela terra utilizada pela sua subsistência, e pela relação hierárquica e dependente entre os diferentes grupos (senhores, Nobreza, Clero, camponeses, etc.). O autor aponta que essas relações já eram desenvolvidas em Portugal, sendo o período entre 1140 e 1282 marcado pelo início da conquista territorial, que gerava doações feudais, e o período entre 1383 e 1497, marcado pela expansão mercantil, em que se agrava a luta entre a classe feudal e a mercantil.

O capitalismo em Portugal surge, segundo o autor, de maneira endógena, uma vez que existia uma grande massa de trabalhadores e considerável acumulação de riqueza, portanto partia de suas condições internas. Já as primeiras condições para o surgimento do capitalismo no Brasil se deram a partir do fim do século XIX, a partir de reformas estabelecidas e das oportunidades de acumulação interna que foram se desdobrando e se alastrando a partir de acontecimentos como a Primeira Guerra Mundial e a Crise de 1929, apontando-se o advento do Estado Novo como um episódio de uma revolução burguesa³⁹ no Brasil. Sodré ressalta que não há um ponto específico no tempo em que o país se torna capitalista, e sim uma sucessão de acontecimentos, e na sua visão o Brasil ainda estaria passando pelo processo de revolução burguesa, uma vez que persiste uma estrutura heterogênea marcada pelo latifúndio e pela dependência ligada ao imperialismo.

Sobre a Revolução Burguesa que era apontada como necessária pelo marxismo oficial, Edgard Carone (1982, p. 114-9), ao reunir em sua obra a história do Partido Comunista do Brasil (PCB), aponta o advento do Projeto de Programa, de 1953⁴⁰, que bebia da concepção de

³⁹ “A revolução burguesa sanciona, normalmente, o primado político da burguesia e, portanto, da classe que define a existência de capitalismo, quando dominante” (SODRÉ, 1997, p. 17).

⁴⁰ Apresenta-se e consolida-se esse Projeto de Programa no IV Congresso do PCB, em 1954. O Programa de 1954, resultante desse congresso, foi publicado no periódico Problemas: Revista Mensal de Cultura Política, nº 64, dez. 1954/fev. 1955. Disponível em: https://www.marxists.org/portugues/tematica/rev_prob/64/programa.htm. Acesso em 20 de dezembro de 2019.

que o governo brasileiro (fala-se do segundo governo de Getúlio Vargas) se colocava como um instrumento dos imperialistas dos Estados Unidos, os quais eram beneficiados por sua ação hegemônica. A solução apontada pelo partido era a de executar uma revolução agrária e anti-imperialista, de forma a constituir um “governo democrático de libertação nacional”, no qual o povo teria mecanismos para eliminar o que foi chamado de “restos feudais”.

Essa concepção vai ao encontro do que dizia Sodré, ao levantar a existência de uma dupla pressão na economia brasileira, sendo uma externa – que se fazia presente com o imperialismo – e uma interna – espelhada a partir do latifúndio. Logo, o que se pode concluir dessa concepção é a de que ainda existiriam traços feudais a serem eliminados, a partir da realização de uma revolução que poderia abrir espaço para a etapa apontada por Sodré que o Brasil ainda não conheceu: o socialismo. Fica claro, a partir do exposto acima, a opção do PCB por ajustar os fatos ocorridos às suas teses, sendo que “o caráter da revolução pretendida pelo partido, os seus meios e as relações desejadas entre os grupos sociais em questão parecem cristalizadas em um modelo que se anunciava mais real que a própria realidade” (DEUSDETITH JR., 2006, p. 4).

3 CAIO PRADO JÚNIOR E O CAPITALISMO BRASILEIRO

Caio Prado Júnior nasceu em São Paulo (SP), em 1907, em um espaço ligado à elite local. Sua formação se deu tendo como pano de fundo profundas transformações no país, principalmente no que se refere ao tema da industrialização (e do consequente salto no número de trabalhadores ligados ao setor). Em 1924, Caio Prado Jr. ingressou na Faculdade de Direito do Largo São Francisco, local em que teve contato com os temas em debate no espaço acadêmico brasileiro, que se referiam aos problemas do país (PERICÁS, 2016).

De acordo com Pericás (2016), o marxismo e o engajamento social e partidário foram fatores muito importantes na formação da visão de mundo e na trajetória de Caio Prado Júnior, que se autodenominava “comunista”. Como será analisado posteriormente, o autor não estava alinhado à todas as teses defendidas pelo Partido Comunista do Brasil, mas o partido teve grande importância em sua trajetória, uma vez que “por pouco tempo, integrou o Partido Democrático, e, em seguida, ingressou no PCB, no qual permaneceria pelo resto da vida” (PERICÁS, 2016, p.21).

A obra de Caio Prado Júnior sempre teve como ponto focal o trabalhador, preocupando-se com mudanças estruturais e com o desenvolvimento do país. Dá-se ênfase para sua interpretação marxista do Brasil, publicada em 1933, intitulada *Evolução Política do Brasil*, seguida de obras clássicas como a *Formação do Brasil Contemporâneo*, de 1942, a sua *História Econômica do Brasil*, de 1945, e *A Revolução Brasileira*, de 1966.

É da última obra que se extraem os argumentos agora apresentados, que representam um desacordo de Caio Prado Júnior em relação à posição oficial do partido apresentada anteriormente. Para o autor, os teóricos que defendiam a posição de que o Brasil necessariamente cumpriu etapas, estariam importando teorias de outros lugares, que não se aplicariam ao país. A ideia de que existiriam restos feudais a serem eliminados não se confirmaria, uma vez que, de acordo com Prado Jr. (1966 [2014]) nunca existiu uma etapa feudal, descolando-se a teoria dos fatos econômicos, sociais e políticos que se desenvolviam no Brasil (o autor ressalta não ser apenas desconhecimento dos fatos por parte dos teóricos, mas também desprezo).

A grande discordância, portanto, que o autor tinha em relação à concepção pecebista era em relação ao método empregado para analisar o país, o qual gerava problemas de ordem prática no que se refere à atuação política do partido. A interpretação etapista da história brasileira, considerada “anticientífica” pelo autor, era fruto de uma tentativa de enquadrar o país em esquemas desenvolvidos na Europa, que eram reflexo daquela história. Esses conceitos formulados *a priori* se mostravam descolados da realidade brasileira, e o ideal de “revolução agrária e anti-imperialista⁴¹” (por vezes, chamada de revolução democrático-burguesa) era o reflexo de uma tentativa de dar um caráter à uma revolução, antes mesmo de que os fatos se desenvolvessem.

A revolução brasileira, para Caio Prado Júnior, possuía caráter eminente, mas deixando claro o sentido real da palavra revolução, que

(...) significa o processo histórico assinalado por reformas e modificações econômicas, sociais e políticas sucessivas, que, concentradas em período histórico relativamente curto, vão dar em transformações estruturais da sociedade, e em especial das relações econômicas e do equilíbrio recíproco das diferentes classes e categorias sociais (PRADO JR., 2014, p.11).

⁴¹ “*Anti-imperialista* porque oposta à dominação das grandes potências *capitalistas*; *agrária* porque se tratava de neles superar a etapa “feudal” em quem em maior ou menor grau, eles [os países] ainda se encontravam (PRADO JR. 2014, p. 25, grifos no original).

Dada sua base teórica marxista, o autor aponta que o destino final desse processo é o socialismo. Ele deixa claro que é preciso, primeiro, saber como se desenvolverá a revolução, para então a qualificar, não deduzindo um esquema teórico anterior, como o apresentado pelo PCB. Prado Jr. argumenta que o uso da concepção etapista pelo que ele chama de “esquerdas brasileiras” impediu que se notasse a realidade do país.

Salvo algumas situações acessórias, que de forma alguma representam a totalidade do espaço rural brasileiro, o país nunca teve uma etapa feudal. A relação entre o dono das terras e os trabalhadores inseridos nelas é uma das características que justifica tal posição: na medida em que no espaço feudal europeu eram identificadas relações hierárquicas, definidas por privilégios de nascimento, forçando-se a classe camponesa a ceder os produtos do seu trabalho para ter o direito de produzir, por meio de uma exploração parcelária, o trabalhador rural brasileiro recebe um tipo de remuneração⁴² pelo seu trabalho, sendo a exploração da grande propriedade do tipo comercial e de larga escala.

As lutas desenvolvidas no espaço rural brasileiro são, para Caio Prado Júnior, outra demonstração da não existência de feudalismo. Na medida em que a luta camponesa no espaço feudal se reflete na busca pela ocupação e utilização individual da terra, no Brasil os trabalhadores rurais se interessam por melhores condições de empregos e salários, gerando conflitos sociais que não são compatíveis com outro modo de produção, senão o capitalista.

Fato interessante apresentado pelo autor é o de que a escravidão e o capitalismo, no Brasil, não foram etapas que se desenvolveram de forma separada, sendo o ambiente da grande propriedade comercial um local cujo fim último é a reprodução do capital. O Brasil nasce, para o autor, como uma invenção do capital europeu, existindo como uma empresa que gerava excedente para a metrópole, e a escravidão nada mais foi que um mecanismo para tal, “servindo de base a uma economia mercantil” (PRADO *apud* INGLESIAS, 1982, p. 191).

Nesse sentido, o único verdadeiro ocupante da terra era o empresário da produção, estando o trabalhador (tanto o escravo como o agente livre) apenas na posição de uma força a serviço do primeiro. O elemento essencial da economia feudal é o camponês, que é quem dirige a produção. No capitalismo que é encontrado no Brasil, o elemento essencial da economia é o

⁴² A remuneração do trabalhador rural no Brasil não se apresentava de maneira homogênea. Na medida em que existiam escravos, cuja “remuneração” se refletia em moradia, vestimenta e alimentação, outras formas de permuta também se manifestaram: a parceria (nessa situação, pagava-se a metade ou a terça parte do salário *in natura*), o barracão (em que o proprietário fornecia gêneros alimentícios aos trabalhadores, a preços extorsivos) e o cambão (no qual os trabalhadores prestavam serviços gratuitos em troca do uso da terra). Alguns teóricos encaram essas formas de remuneração como expressão dos restos feudais, mas Caio Prado Júnior aponta que não há incompatibilidade delas com o sistema capitalista de produção, sendo alguns casos, como o da parceria, formas inclusive superiores, principalmente em situações onde há inflação fora do controle.

proprietário de terra, que controla e ajusta as atividades do trabalhador, tanto escravo como livre (PRADO, 2014).

Tem-se claro, portanto, que não se encontram características ligadas ao feudalismo no campo brasileiro, aos moldes do que foi descrito a partir da obra de Nelson Werneck Sodré. O que se tem nesse território é uma grande exploração agrária, com um caráter fortemente mercantil e voltado ao exterior, compatível com o sistema capitalista de produção: o Brasil, portanto, é palco de um capitalismo comercial.

A interpretação do PCB acaba por refletir em suas reivindicações políticas, mas de forma não alinhada com o que aspiram os trabalhadores do espaço rural. Prado Jr. apresenta em sua obra diversas situações em que as posições do partido demonstraram descolamento e desconhecimento da realidade. O autor faz críticas ao Programa de 1954, uma vez que ele ignora questões como a da extensão da legislação social trabalhista no campo, uma vez que essa pauta não parecia se enquadrar nas premissas teóricas da revolução antifeudal, além de sugerir a substituição da parceria pelo pagamento integral em dinheiro.

As contradições entre a teoria postulada pelo Partido e a realidade brasileira também alcançam a dimensão “anti-imperialista” da revolução. A inspiração da tese de que, não só o Brasil, mas a América Latina como um todo, sofria uma dominação imperialista era inspirada na caracterização no Programa da Internacional Comunista, que parece descrever condições existentes em países asiáticos, mas que não se aplicam aos países latino-americanos. Ainda que a ideia do PCB se restrinja ao imperialismo norte-americano, uma vez mais foi importada uma análise válida para outras realidades, que não a brasileira. Caio Prado Júnior (2014, p. 46) argumenta que o que desde o princípio, a América Latina esteve inserida nas relações econômicas que deram origem ao imperialismo, “evoluímos e nos desenvolvemos à sombra e ação da mesma civilização e cultura daqueles países que em nossos dias assumiram a posição imperialista”.

Vale ressaltar que o autor adota uma postura diversa da apresentada pelo Partido, buscando olhar para a realidade econômica brasileira, no intuito de identificar os fatos que constituiriam uma revolução de fato. O autor identifica quatro “momentos” que constituíram a essência da revolução brasileira: a independência, o fim do tráfico de escravos, a imigração europeia e a abolição da escravidão. Esses foram eventos importantes, os quais contribuíram para construir o que se citou anteriormente como o sentido de uma verdadeira revolução.

4. RAYMUNDO FAORO E O ESTADO PATRIMONIAL

Raymundo Faoro nasceu no ano 1925, em Vacaria (RS), sendo descendente de uma família de imigrantes italianos. Coursou direito na Universidade Federal do Rio Grande do Sul, tendo sua carreira calcada no cargo de Procurador Geral do Estado do Rio de Janeiro. Foi presidente da Ordem dos Advogados do Brasil entre 1977 e 1979, também sendo o quinto ocupante da sexta cadeira na Academia Brasileira de Letras (ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS, 2019).

Sua obra está ligada aos diversos artigos publicados em jornais no Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro e São Paulo (em especial, foca-se sua colaboração permanente às revistas *IstoÉ* e *Senhor*), além de livros como *A pirâmide e o trapézio*, de 1974, e *Os Donos do Poder*, cuja primeira publicação se deu em 1958, sendo republicado em 1975, reunindo os principais argumentos do autor no que se refere ao tema da formação do patronato político brasileiro. Essa é a obra da qual são retirados seus argumentos acerca da (não) existência de uma etapa feudal no Brasil.

No início desta obra, o autor busca deixar claro seu afastamento com o que ele chama de marxismo ortodoxo. Sua obra se aproxima de Max Weber, ainda que Faoro não se coloque explicitamente como seguidor deste autor. É possível perceber o parentesco com a linha de pensamento weberiana, notando-se, por diversas vezes, o uso de determinadas categorias paralelas de análise. Maquiavel, Hobbes, Montesquieu e Rousseau são autores que Faoro admite estarem inseridos em suas palavras (FAORO, 2012 [1975]).

Como Caio Prado Júnior, Raymundo Faoro não se alinha à concepção etapista do marxismo oficial, apontando que não existiu no Brasil uma etapa feudal. Sua argumentação, entretanto, é bastante distinta da apresentada anteriormente, remontando, em um primeiro momento, ao Estado português, para em seguida compreender de que maneira se forjou o Estado brasileiro.

Há singularidade na formação de Portugal, elementos ligados à guerra, ao quadro administrativo, ao comércio e à supremacia do príncipe são responsáveis por moldar seu mundo social e político. O início da Dinastia de Avis surge como um ponto de partida para a consolidação de um grupo de agentes que exercem dominação do tipo tradicional, que se aglomera em torno do soberano, com ele governando, contribuindo para exercer o controle da economia e da política. Esse grupo não se liga, necessariamente, com um padrão de renda e de riqueza de uma classe social, e sim com uma condição de prestígio e *status*, os quais são reconhecidos pelo Estado.

Os agentes que compõem tal grupo, doravante estamento burocrático, gozam de certos privilégios, seguindo seus próprios interesses, que não necessariamente se alinham aos interesses da sociedade. Faoro classifica a sociedade portuguesa como patrimonialista, uma vez que o soberano exerce poderes sobre os bens, mas também sobre a distribuição de cargos e a consolidação do estamento. Nesse sentido, o poder se projeta de cima para baixo, submetendo todas as camadas⁴³ ao controle e às regras estabelecidas por esse corpo burocrático.

A burguesia comercial, por sua vez, é subjugada por esse poder que emana da Coroa e da camada dirigente, sendo o rei considerado o supremo mercador. A união do Estado com o comércio acaba por gerar um sistema mercantilista, o qual se desenvolveu de forma separada da agricultura e da indústria, gerando, por vezes, especulação e baixa capacidade de acumulação de capital. A descrição acima apresentada faz com que o autor afirme que não há compatibilidade entre o que ocorre em Portugal e um sistema feudal, a sua hipótese é a de que se desenvolve no país um capitalismo comercial (não podendo ser colocado como um paralelo ao capitalismo industrial), o qual se coloca como politicamente orientado, sendo que

(...) só ele compatível com a organização política estamental, sempre gradativamente burocrática, ajusta a si o direito, limita a ideologia econômica, expande-se em monopólios, privilégios e concessões. Os parceiros da jornada da África, Ásia e América se entendem e se ajudam, estabilizando a economia, nela intervindo íntima e diretamente, sobre a tutela do soberano (FAORO, 2012, p. 87).

Faoro (2012, p.87) tem o esforço de retornar ao território português, explicando de que forma se desenvolve o modo de produção capitalista nesse espaço, com todas as suas nuances, para então apontar que, a partir do seu esforço de expansão do seu comércio, tem-se contato com o Brasil, que em sua condição de colônia assimila as características da metrópole, sendo “herdeiro de uma longa história”. Prolonga-se a metrópole sobre a colônia, transplantando suas características culturais e seu pensamento político (FAORO, 2013). Impõe-se ao Brasil o sistema de trocas, de comércio e de exploração português, transformando o território em um negócio do rei. O Estado geriu a colonização brasileira, integrando o país em sua estrutura patrimonial e no seu sistema de caráter capitalista.

O autor, ao identificar esses vínculos entre colônia e metrópole, apontando a transplantação do Estado patrimonialista e do próprio estamento, ressalta a impossibilidade do desenvolvimento de um modo de produção de caráter feudal no Brasil. É interessante ressaltar

⁴³ “Todas as camadas, os artesãos e os jornaleiros, os lavradores e os senhores de terras, os comerciantes e os armadores, orientam ao controle superior, submetem-se a regras convencionalmente fixadas” (FAORO, 2012, p. 62).

que o autor não dá profundidade ao tema da escravidão, dando apenas indícios breves de que esse sistema se ligava à riqueza dos proprietários rurais (FAORO, 2012).

Tendo clara a posição do autor de que o patrimonialismo era o que dava o tom ao Estado brasileiro, pode-se ressaltar que Faoro apontava que as teses que advogavam pela existência de um modo de produção feudal no Brasil tinham um caráter nostálgico, buscando implantar as características da Idade Média europeia em um novo espaço, fazendo analogias entre o senhor de engenho brasileiro e a aristocracia rural que se faz presente no espaço feudal. O advento das capitâneas, por sua vez, daria um caráter feudal às colônias de plantação, sendo os donatários encarados como nobres. É importante ressaltar que os próprios teóricos do feudalismo – são citados pelo autor nomes como Sílvio Romero e Oliveira Martins – admitiam existir certa diferença entre o feudalismo brasileiro e o que se desenvolveu em tempos medievais europeus.

Contesta-se essa tese, apontando-se que “a empresa de plantação teve nítido cunho capitalista – dentro do capitalismo mercantil e politicamente orientado do século XVI português” (FAORO, 2012, p. 155). O Brasil, na medida em que era uma empresa do rei, deveria lhe dar vantagens, que dependiam das suas relações estabelecidas com os donatários e da forma como lhe eram transferidos os proventos desse espaço.

“Figura de retórica” é o termo utilizado pelo autor para descrever o que foi o feudalismo brasileiro. A propriedade rural brasileira não pode ser vista como um *locus* do feudalismo, uma vez que ela se dedica à exploração de produtos exportáveis, integrando-se ao mercado mundial, além de não dar respaldo para a criação de relações de vassalagem. O pacto entre as diferentes camadas, típico de sociedades feudais, não dava o tom às relações, que eram verticalizadas, com o rei subordinando as pessoas, decidindo sobre o destino das terras e dos outros recursos, unido a uma camada dirigente que contribuía para controlar as ações.

Outro fator que pode ser utilizado para desmistificar o feudalismo brasileiro se liga ao caráter de nobreza, por vezes concedido aos senhores rurais. Os donos dos latifúndios não cumpriam os pré-requisitos para serem considerados nobres, uma vez que não existia um estatuto jurídico que confirmava esse *status*, e também não se respeitava o estatuto da descendência. Faoro também aponta que esses agentes não eram, necessariamente, donos de grandes riquezas, uma vez que possuíam grandes dívidas e enfrentavam as dificuldades ligadas ao clima. Terras extensas não se colocavam como sinônimo de riqueza, essa provinha, como apontado anteriormente, da quantidade de escravos que cada senhor possuía. Pode-se concluir, portanto, que

Tudo está longe do feudalismo, da aristocracia territorial, dos monarcas latifundiários. Olhos vigilantes, desconfiados cuidavam para que o mundo americano não esquecesse o cordão umbilical, que lhe transmitia a força do trabalho e lhe absorvia a riqueza. O rei estava atento ao seu negócio (FAORO, 2012, p. 159).

A argumentação apresentada se mostra como ponto importante na obra de Faoro. O período de tempo analisado pelo autor é longo, indo da Revolução de Avis em Portugal até Getúlio Vargas no Brasil, e marcado por sua identificação do Estado patrimonial (e não feudal) e pela dominação tradicional. Resistiram essas estruturas às mudanças desenvolvidas ao longo dos anos, fator que dá certo caráter fatalista à interpretação, cuja consideração final é a de que, no Brasil, “o poder – a soberania nominalmente popular – tem donos, que não emanam da nação, da sociedade, da plebe ignara e pobre” (FAORO, 2012, p. 837).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Interpretar o Brasil é um esforço realizado ao longo das gerações, colocando em pauta discussões relevantes para que se tenha clareza da história do país, sendo um insumo para analisar o seu presente e pensar o seu futuro. Nesse sentido, as obras tratadas no presente ensaio servem de subsídio para que se entenda a discussão de um aspecto da formação do Brasil e de seu Estado nacional, bem como compreender de que forma o país adota o sistema de produção capitalista. Considerar as formas como cada autor opta por realizar seu trabalho é útil para que se tenha clareza acerca das interpretações.

O marxismo oficial, representado nesse ensaio pela interpretação de Nelson Werneck Sodré, bem como a do Partido Comunista do Brasil (cujo resgate é realizado a partir de Edgard Carone), encontra no Brasil etapas sucessivas de modos de produção, de modo semelhante ao que se desenvolveu em outras nações (em especial, as europeias), admitindo ainda que mais de um modo possa conviver ao mesmo tempo, em diferentes locais do país. Compreende essa concepção que a ruína de um modo de produzir é o impulso do modo seguinte, e no momento de análise, existia um modo de produção capitalista no Brasil, que sofria uma pressão interna (ligada à existência de restos feudais, características pré-capitalistas inseridas nos latifúndios) e uma pressão externa (que ocorria devido ao imperialismo, em especial o dos Estados Unidos). Requeria-se, portanto, a realização de uma Revolução Burguesa (de caráter anti-feudal e anti-imperialista), que superasse essas pressões e colocasse o país rumo ao modo de produção socialista.

Caio Prado Júnior, compartilhando da influência marxista e fazendo parte, durante grande parte da sua vida, do Partido Comunista do Brasil, faz uma crítica a essa concepção. O autor entende que o marxismo oficial se apropriava de teorias desenvolvidas para explicar outras realidades, que não a brasileira, utilizando elementos que não faziam parte dessa história. Não existiam traços feudais a serem superados, pois um sistema feudal nunca foi regra geral neste país, que desde cedo desenvolveu um modo de produção voltado para a acumulação de capital, com olhar para o exterior, desenvolvendo uma forma de capitalismo comercial. Durante um período considerável de tempo, esse modo de produção foi compatível com a situação da escravidão, que acabava agindo como subsídio para a acumulação. Aponta-se que, para Caio Prado Júnior, essa ideia “importada” de Brasil acabava por gerar equívocos práticos por parte do Partido. Em sua análise, o autor admite a existência de uma Revolução em curso, mas que seria necessário que ela primeiro ocorresse, para que depois se apontasse seu caráter.

Ainda sobre esse assunto, importante é a contribuição de Raymundo Faoro. Não alinhado com o pensamento marxista, e por vezes bebendo de categorias weberianas, o autor se deixa clara a sua concepção de que não existiu uma etapa feudal na história brasileira, apresentando uma argumentação diferente da de Caio Prado Júnior. Para Faoro, o Brasil colônia refletiu as características de sua metrópole Portugal, o que faz o autor retornar para esse território e apontar que não há em Portugal um caráter feudal, em especial desde a Revolução de Avis. A partir de um grupo de agentes, reunidos a partir de seu status (e não de sua classe social), escolhidos pelo rei e que com ele governam, e da existência de um sistema comercial, desenvolve-se em Portugal um capitalismo politicamente orientado. Prolonga-se esse modo de produção ao Brasil, desde o seu princípio, uma vez que o país era mais um exemplo de “negócio” do rei. A ideia de feudalismo no Brasil, devido as características levantadas pelo autor acerca de suas propriedades rurais e das relações entre os agentes, não passava de uma figura de retórica.

As interpretações reunidas representam parte da discussão de como se desenvolveram os modos de produção no Brasil⁴⁴. Nota-se que os argumentos do marxismo oficial acerca da presença de uma etapa feudal no Brasil se enfraquecem a partir do olhar de Caio Prado Júnior e de Raymundo Faoro, que divergem nos argumentos e influências, mas convergem no diagnóstico do não-feudalismo. As duas interpretações apresentam certo fatalismo, a primeira levando o país para uma ideia de Revolução, ainda que sem nome, mas que guiaria o país ao

⁴⁴ Não se busca aqui esgotar tal assunto, uma vez que ele pode ser identificado em outros intérpretes do Brasil, como exemplo, pode-se citar Ignácio Rangel e sua análise acerca da dualidade brasileira. Ver RANGEL, I. A história da dualidade brasileira. In: **Revista de Economia Política**. v.1, (4), out/dez 1981.

seu destino final, que é o modo socialista de produção, na medida em que a segunda encara o Brasil como condicionado ao Estado patrimonial, sendo assim porque sempre foi.

REFERÊNCIAS

ABREU, Maria Aparecida Azevedo. Raimundo Faoro: quando mais é menos. **Perspectivas**, São Paulo, n.29, 169-189, 2006

ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS. **Raymundo Faoro**: Biografia. Disponível em: <<http://www.academia.org.br/academicos/raymundo-faoro/biografia>>. Acesso em: 22 dez. 2019.

AGUILAR FILHO, Hélio Afonso de. Faoro, Weber e a articulação das dimensões da realidade social na explicação do atraso brasileiro. **Política & Sociedade**, Florianópolis, v.13, n.27., mai/ago de 2014, 36-55.

CARONE, Edgard. **O PCB**: 1943 a 1964. São Paulo: Difusão Editora S.A., 1982. 2 v.

DEUSDEDITH JÚNIOR. A interpretação Pecebista do Brasil. **Universitas Face**, Brasília, v. 2, n. 3, p.1-14, 2006.

FAORO, R. **Os Donos do Poder**: Formação do Patronato Político Brasileiro. 5 ed. São Paulo: Globo, 2012 [1975].

_____. **A República Inacabada**. São Paulo: Globo, 2013.

INGLESIAS, Francisco (Org.). **Caio Prado Júnior**: História. São Paulo: Ática, 1982.

SODRÉ, Nelson Werneck. **Formação Histórica do Brasil**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1963.

_____. **Capitalismo e Revolução Burguesa no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Graphia Editora, 1997.

PERICÁS, Luiz Bernardo. **Caio Prado Júnior**: Uma biografia política. São Paulo: Boitempo, 2016. Disponível em:

<https://books.google.com.br/books/about/Caio_Prado_Júnior_uma_biografia_políti.html?id=IPFFDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false>. Acesso em: 20 dez. 2019.

PRADO JÚNIOR, Caio. **A Revolução Brasileira**. São Paulo: Companhia das Letras, 2014 [1966]. Versão e-book.

PRODUÇÃO ACADÊMICA NA BIBLIOTECA DIGITAL BRASILEIRA DE TESES E DISSERTAÇÕES SOBRE A EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS

Gabriel Crozetta Mazon⁴⁵

Área Temática 4: História Econômica e Social

RESUMO

O artigo trará uma breve revisão sobre os 16 trabalhos considerados mais relevantes, segundo a base da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD), defendidos entre os anos de 1994 e 2018, sobre a Empresa Brasileira de Correio e Telégrafos (ECT). Passando por programas de pós-graduação em sociologia, economia, administração, tecnologia da informação, direito, ciências sociais e engenharia de produção. O objetivo é estabelecer uma predominância dos estudos sobre os Correios no Brasil, no período recente. A metodologia de pesquisa exploratória, com abordagem qualitativa, em referencial bibliográfico (teses e dissertações). Nos procedimentos metodológicos foi utilizado da técnica bibliométrica, para refinar e complementar a pesquisa, quantificando as produções dentro de algumas descrições, aplicando a busca para três palavras-chave. Ainda se produziu um quadro com os trabalhos mais relevante. Os trabalhos foram divididos em sessões temáticas: Integração territorial e políticas públicas; Relações de trabalho e processo de desligamento; Programas de capacitação e aumento de produtividade; Gestão do conhecimento nas Diretorias Regionais; Novos serviços; e, discutindo o monopólio postal. Nas pesquisas, em sua maioria focaram em questões de gestão e produtividade. Salvo a pesquisa de Venceslau (2017), que dá área da geografia social focou na logística postal em favor da integração e das políticas sociais, os demais buscaram estudar processos produtivos e relações de trabalho, portanto, como a interação entre pessoas e a modernização das ferramentas e das técnicas. Dois trabalhos focaram apenas em novos serviços, o correio híbrido e de logística integrada para o comércio digital, que mostraram a capacidade de antecipação de tendências e sua incorporação e disseminação acelerada, por parte da ECT. Outros dois trabalhos se debruçaram em aspectos jurídicos, um para mostrar a insistência de monopólio e o outro testado a hipótese de que a ECT estivesse praticando litigância predatória contra os concorrentes, sustentada no monopólio postal. Por fim, cabe pontuar que alguns autores revelaram que já trabalharam na empresa, ou mesmo tiveram acesso interno. E pelo menos as produções realizadas na Universidade de Brasília (UnB) e na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), apresentaram relação com parcerias dos Correios com as universidades.

Palavras-chave: Empresa Brasileira Correios e Telégrafos, Serviços postais, Empresa pública, História de empresa.

⁴⁵ Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico. E-mail: gabrielcmazon@gmail.com. O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

INTRODUÇÃO

O serviço postal estatal foi instituído no Brasil em 1663, como Correio Mor das Carta do Mar, fazendo a linha do Rio de Janeiro a Lisboa (ROSÁRIO, 1993). Desde aquele ano vem sendo realizado ininterruptamente como estrutura do Estado, embora em muitos momentos se utilizando de concessões a agentes privados ou mais recentemente franqueados. Uma permanência multissecular, assim como seus déficits financeiros e a instrumentação em sustentar povoamentos, atualizar informações e subsidiar as atividades econômicas. Passando por momentos de centralização e descentralização administrativa, incorporado os traços dos governos pelos quais passou. Numa trajetória contínua de expansão e modernização, marcada por rupturas políticas e inflexões nos resultados financeiros.

Em 1969, num ato de reorganização do setor postal foi criada a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, em substituição ao Departamento de Correios e Telégrafos criado em 1931, por Getúlio Vargas. Já se encontravam os serviços postais bastante disseminados pelo território e enraizados na vida cotidiana da população, servindo aos interesses sociais como um bem público, reforçado pela Lei Postal (nº 6.538 de 1978) que dispõe sobre os serviços postais, e na Constituição Federal (CF) de 1988 assegurada mais recente obrigatoriedade da União, em garantir os seus serviços, embora não necessariamente como operador. Logo após a CF também, atenuou o neoliberalismo no país, deixando a década de 1990 marcada pelas privatizações e desregulamentação da economia. Nessa “onda privatista” os Correios chegaram a ter ensaiada a sua privatização, com a proposta da “Nova Lei Postal” (PL 1.491 de 1999) em que se criaria um Sistema Nacional de Correios. Essa iniciativa foi frustrada com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva, que engavetou a Proposta de Lei. No mesmo ano tem início o Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental nº 46 (ADPF nº46/7 DF), que é julgada em 2008, versando sobre a legitimidade do monopólio postal, confrontando o Art. nº 42 da Lei Postal de 1978 e o Art. 5º da CF. Resultado que foi positivo para a ECT, definindo seus serviços como de “interesse econômico geral”, portanto, sujeito a reserva de mercado sem ferir a livre iniciativa.

O presente artigo se propõe a fazer uma revisão bibliográfica seletiva sobre o que foi produzido no país, sobre o tema dos serviços postais com base na ECT. Se baseando nos principais trabalhos produzidos, de acordo com a base de dados da Biblioteca Digital de Teses e Dissertações (BDTD), do Instituto Brasileiro de Ciência e Tecnologia (IBICT), aplicado o filtro para o recorte temporal de 1994 a 2018, referentes aos anos das defesas das teses e

dissertações disponíveis nesta base. O objetivo foi de construir um texto compilado das principais pesquisas desenvolvidas em programas de pós-graduação, buscando dar uma contribuição aos próximos trabalhos, que podem se utilizar destes e suas fontes. A metodologia foi qualitativa, de caráter exploratório, com base em referencial bibliográfico. Com parte da metodologia e ferramenta de análise utilizou-se a técnica da bibliometria, que segundo Macias-Chapula (1998) “estuda aspectos quantitativos da produção, disseminação e uso da informação registrada”.

Resultados do procedimento de quantificação das produções

A técnica bibliométrica foi escolhida como parte dos procedimentos metodológicos, para auxiliar no refino dos trabalhos da base de dados e complementando os resultados, ao quantificar as incidências por Instituição de Ensino Superior (IES), área de enquadramento dos programas de pós-graduação, ano de defesa, nível de formação e autores. Para isso foram aplicadas três palavras-chave na busca, onde seguem os números:

Utilizando a palavra-chave "Correios", foram identificadas 614 dissertações e 160 teses, com a seguinte distribuição:

Dissertações: UFRGS 73; UFSC 61; USP 43; UNB 48; UNICAMP 32; UFC 40; UNESP 26; PUC_SP 22; PUC_RS 18; UNISINOS 20; UFPE 18; UFRRJ 19; PUC_RIO 15; UFMG 12; UFSCAR 10; UFBA 10; UFES 12; UERJ 10; FGV 10; UFG 7; METODISTA 4; UFS 7; UFPA 6; UFV 6; UCS 5; UEL 5; PUC_PR 5; PUC_GO 4; UCB 4; UFAL 3; UFPEL 4; UNIFEI 4; UNIOESTE 4; FIOCRUZ 3; IPEN 3; ITA 3; MACKENZIE 3; UEFS 3; UFJF 3; UNIFESP 3; UNIFOR 3; PUC_CAMP 2; UCPEL 2; UEPB 2; UEPG 2; UFAM 2; UFOP 2; UNITAU 2; IEN 1; INPA 1; STJ 1; UFCG 1; UNICAP 1; UNIFAL 1; UNINOVE 1; UNIPAMPA 1; UNISANTOS 1. **Teses:** UFRGS 14; UFSC 6; USP 24; UNB 8; UNICAMP 23; UFC 11; UNESP 12; PUC_SP 10; PUC_RS 7; UNISINOS 4; UFPE 3; UFRRJ 2; PUC_RIO 5; UFMG 5; UFSCAR 5; UFBA 4; UFES 1; UERJ 1; UFG 2; METODISTA 4; UFS 1; UFPA 1; UFV 1; UCS 1; UEL 1; UFAL 1; IBICT 1; MB 1; UFF 1. **Totalizando:** UFRGS 87; UFSC 67; USP 67; UNB 56; UNICAMP 55; UFC 51; UNESP 38; PUC_SP 32; PUC_RS 25; UNISINOS 24; UFPE 21; UFRRJ 21; PUC_RIO 20; UFMG 17; UFSCAR 15; UFBA 14; UFES 13; UERJ 11; FGV 10; UFG 9; METODISTA 8; UFS 8; UFPA 7; UFV 7; UCS 6; UEL 6; PUC_PR 5; PUC_GO 4; UCB 4; UFAL 4; UFPEL 4; UNIFEI 4; UNIOESTE 4; FIOCRUZ 3; IPEN 3; ITA

3; MACKENZIE 3; UEFS 3; UFJF 3; UNIFESP 3; UNIFOR 3; PUC_CAMP 2; UCPEL 2; UEPB 2; UEPG 2; UFAM 2; UFOP 2; UNITAU 2; IBICT 1; IEN 1; INPA 1; MB 1; STJ 1; UFCG 1; UFF 1; UNICAP 1; UNIFAL 1; UNINOVE 1; UNIPAMPA 1; UNISANTOS 1;

Utilizando a palavra-chave "ECT", foram identificadas 218 dissertações e 114 teses, com a seguinte distribuição:

Dissertações: UFRGS 25; USP 15; UNB 19; UFC 19; UFSCAR 8; UNESP 15; UNICAMP 8; UFSC 12; FGV 10; UFMG 8; UFPE 8; UFG 9; UFS 6; UFES 6; INPE 2; PUC_RIO 4; UFRPE 5; UFAM 4; UFMA 4; UFOP 4; UFJF 1; INPA1; PUC_GO 2; PUC_RS 1; UEPG 2; UFBA 2; UFCG 1; UFF 2; UFRRJ 1; UFV 2; UNIFOR 2; UNOESTE 2; USC 2; STJ 1; UEL 1; UFN 1; UFPEL 1; UFTM 1; UNIOESTE 1. **Teses:** UFRGS 18; USP 17; UNB 11; UFC 6; UFSCAR 13; UNESP 5; UNICAMP 9; UFSC 4; FGV 2; UFMG 3; UFPE 3; UFG 1; UFS 3; INPE 3; PUC_RIO 1; UFJF 2; INMETRO 2; INPA 1; PUC_RS 1; UFCG 1; UFPA 2; UFRRJ 1; FURG 1; LNCC 1; METODISTA 1; PUC_SP 1; UCB 1. **Totalizando:** UFRGS 43; USP 32; UNB 30; UFC 25; UFSCAR 21; UNESP 20; UNICAMP 17; UFSC 16; FGV 12; UFMG 11; UFPE 11; UFG 10; UFS 9; UFES 6; INPE 5; PUC_RIO 5; UFRPE 5; UFAM 4; UFMA 4; UFOP 4; UFJF 3; INMETRO 2; INPA 2; PUC_GO 2; PUC_RS 2; UEPG 2; UFBA 2; UFCG 2; UFF 2; UFPA 2; UFRRJ 2; UFV 2; UNIFOR 2; UNOESTE 2; USC 2; FURG 1; LNCC 1; METODISTA 1; PUC_SP 1; STJ 1; UCB 1; UEL 1; UFN 1; UFPEL 1; UFTM 1; UNIOESTE 1.

Utilizando a palavra-chave "Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos", foram identificadas 51 dissertações e 2 teses, com a seguinte distribuição:

Dissertações: UFSC 9; UNB 9; FGV 5; UFRGS 6; UFPE 4; UFES 3; PUC RIO 2; UFC 2; UFSCAR 2; UNIFOR 2; PUC GO 1; STJ 1; UFAL 1; UFBA 1; UNESP 1; UNICAMP 1; USP 1. **Teses:** UFSCAR 1; UNICAMP 1. **Totalizando:** UFSC 9; UNB 9; FGV 5; UFRGS 6; UFPE 4; UFES 3; PUC RIO 2; UFC 2; UFSCAR 3; UNIFOR 2; PUC GO 1; STJ 1; UFAL 1; UFBA 1; UNESP 1; UNICAMP 2; USP 1.

Ordenando os trabalhos por relevância, de acordo com a própria base escolhida, foram estudados os 16 melhores colocados. Inicialmente seriam 15, mas, foi adicionado mais 1 pela ocorrência de dois trabalhos de um mesmo autor, sendo dissertação e tese de Tadeu Gomes Teixeira (2010; 2013). Seguem a baixo breve descrição:

Quadro 01. Descrição dos 16 trabalhos mais relevantes sobre a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, segundo a Biblioteca Digital de Teses e Dissertações, do Instituto Brasileiro de Ciência e Tecnologia.

Ano	Autor	Universidade	Programa Pós-Graduação	Grau
2000	Marialda Lapinski	UFRGS	Engenharia de Produção	Mestrado
2002	Rene Alberto Van Meegen	UFRGS	Engenharia de Produção	Mestrado
2002	Adreia Gonçalves Gomes Naime	UFRGS	Engenharia de Produção	Mestrado
2002	Luciana Maria Figueiredo Addison	FGV\Rio	Administração Pública	Mestrado
2003	Roberto dos Santos Souza	FGV\Rio	Administração Pública	Mestrado
2005	Emanuella Moreira Pires Xavier	UFPE	Direito	Mestrado
2007	Denise Isabel Rodrigues Soares Oliveira	UNB	Administração	Mestrado
2007	Daniella Cipola Cruz	UFSCAR	Engenharia de Produção	Mestrado
2010	Tadeu Gomes Teixeira	UFES	Administração	Mestrado
2010	Kaiser Mark Vidal	UNB	Ciências da Informação	Mestrado
2013	Tadeu Gomes Teixeira	UNICAMP	Ciências Sociais	Doutorado
2015	Maria Clara de Azevedo Morgulis	FGV\SP	Economia	Mestrado
2017	Igor Venceslau	USP	Geografia	Mestrado
2017	Débora Raquel Neuenfeld	UFSC	Administração	Doutorado
2017	Tatianne Cristine Almeida de Oliveira	UNB	Administração	Mestrado
2018	Ana Caroline Nascimento Leite	UNB	Economia	Mestrado

Fonte: BDTD\IBICT; elaboração própria com base no levantamento.

Como pode ser observado, as IES que aparecem com maiores números nas três buscas, aparecem representadas na tabela dos trabalhos classificados como os mais relevantes. Cabendo um destaque para a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e a Universidade de Brasília (UnB). A UFRGS com três ocorrências, todas no Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, entre 2000 e 2002, é mencionada nessas mesmas pesquisas como tendo firmado a partir de 1995 uma parceria entre seus profissionais de engenharia de produção e a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos. Onde tinham o objetivo de modernizar a estrutura postal, tornando mais eficiente, incorporando processos gerenciais e uma reestruturação produtiva, adequada as necessidades do mercado em transformação com aumento da concorrência e o surgimento de novas demandas. A UnB com quatro ocorrências, sendo duas no Programa de Pós-Graduação em Administração, uma no de Economia e uma no de Ciências da Informação, do ano de 2007 a 2018. Isso pode ser atribuído também a uma parceria, desta vez da universidade com a Universidade Corporativa dos Correios (UNICO), que contribuí na capacitação dos quadros de trabalhadores da empresa, em estudos sobre a estrutura organizacional, os serviços, medidas de eficiências, entre outros pontos. Cabendo destaque ao trabalho de Vidal (2010), da área de Ciências da Informação, que

se interessa na aplicação do método de história oral aos profissionais recém desligado ou em processo de desligamento do quadro de funcionários, com o objetivo de não deixar que o seu conhecimento seja desperdiçado.

É possível considerar com base nessa breve leitura, a hipótese de que as parcerias conduzidas junto ao ECT, direta ou indiretamente teriam influenciado mestrandos e doutorandos. Esse contato mais próximo e intenso pode ter qualificado melhor as produções científicas, incidindo entre as mais relevantes. Lembrando que como uma hipótese, traz um questionamento que carece de uma pesquisa que pelo menos de conta da limitação dessa base de dados e palavras-chave aplicadas, devendo buscar outras fontes. Ainda como poderá ser visto nos trabalhos que seguem, há uma predominância de trabalhos preocupados com gestão e modernização, que permitem incorporação por parte da empresa.

DISSERTAÇÕES E TESES: EMPRESA BRASILEIRA DE CORREIOS E TELÉGRAFOS

Integração territorial e políticas públicas

Venceslau (2007) trouxe em sua pesquisa uma perspectiva sócio geográfica, colocando espaço e território no debate sobre serviços postais de encomenda expressa no Brasil, focando no serviço expresso da ECT. Para ele o território deve ser tomado como uma totalidade, onde o desenvolvimento dos correios não é condicionado apenas a barreiras físicas, como também fatores políticos, econômicos, culturais, etc. O objetivo foi descobrir e analisar as estratégias de uso do território pela ECT, que garantiram maior racionalidade e velocidade no uso da logística, e seu papel atual na formação sócio espacial brasileira. Apontando um olhar de política redistributiva sobre os serviços postais, permitindo acesso a bens e serviços independentemente da localização, configurando um dos serviços fundamentais e ao menos uma via de comunicação. Ao estar presente em todos os municípios do país, em vilas e comunidades afastadas, assegurando um serviço universal, se enquadra ao modelo cívico de território, com função de fixo social. Assim, conclui-se que a manutenção do monopólio significa manter a ECT no setor postal, viabilizando políticas públicas. Predominaram os fluxos regionais em relação aos fluxos globais, aumentando a inviabilidade dos lugares já pouco atrativos a iniciativa privada, que se mostrou mais interessada nas regiões mais povoadas, explorando o serviço de encomendas, não sujeito a reserva de mercado e dos mais lucrativos.

O avanço do correio eletrônico e da internet não superaram os Correios, inclusive ampliaram seu uso para envio de mercadorias. E em tempo de invasões de privacidade, manter um correio público assegura ao menos uma via confiável de transmitir mensagens com sigilo.

Relações de trabalho e processo de desligamento

Teixeira (2010), teve o objetivo de estudar as transformações nas relações de produção e seu reflexo nas práticas de gestão e nas relações de trabalho, analisando o caso da ECT. Buscou verificar se a ECT está relacionada ao processo de modernização e racionalização dos serviços públicos no Brasil, com as características da mudança no processo produtivo e na gestão. Nos anos 30 e 40, junto ao movimento de racionalização que se via nos empresários e industriais paulistas, o poder público incorpora essa lógica, refletindo nos Correios. Nos anos de 1960 e 1970, o taylorismo e o fordismo já adentravam no Brasil, reestruturando e modernizando o processo de produção e gestão, aumentando a produtividade pelo controle do trabalho, que passa a ser fracionado e individualizado. Na mudança de período não ocorreu uma ruptura de modelo, incorporando elementos da racionalidade instrumental da nova forma de produção, promovendo a continuidade dos dois modelos. Concluiu-se que ocorreu uma hibridização entre o taylorismo e o toyotismo. Ambos os modelos foram introduzidos em períodos autoritários, o que refletiu na gestão das unidades operacionais estudadas, os Centros de Distribuição Domiciliar (CDDs). A fragmentação e individualização do processo produtivo, atenuou os conflitos entre os trabalhadores de mesmo setor, afastando o descontentamento com as condições e a organização de trabalho, direcionando a insatisfação coletiva aos colegas.

Teixeira (2013), dando continuidade à sua dissertação, buscou discutir as transformações do trabalho no setor postal brasileiro a partir da década de 1990. Com o objetivo de compreender as transformações do trabalho dentro da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT), durante o período de 1994 e 2011, o processo de reestruturação, organização, políticas de gestão e reflexo nas relações de trabalho. No cenário internacional, o setor postal vem sofrendo profundas mudanças, baseadas no ideário neoliberal, abrindo o mercado para as empresas transnacionais. No Brasil isso também ocorreu, apesar de manter um serviço postal estatal e com alguma reserva de mercado. Concluiu-se que enquanto FHC tentou modernizar e ampliar a ECT para competir a partir da liberalização dos mercados, o governo Lula e primeiros anos do governo Dilma, apresentaram mudanças corporativas para ampliação da atuação de mercado e inserção internacional. O modelo de gestão combinou taylorismo e toyotismo, e a

modernização ao invés de causar desemprego, provocou a realocação de função com alargamento da estrutura postal. A execução do Programa de Demissão Voluntária nos Correios (PDVs), prejudicou a qualidade dos serviços a pretexto de corte de custos, e a adoção do Participação de Lucros e Resultados (PLR), com bonificação anual atrelada a produtividade, ampliou as diferenças salariais, com bônus maiores nas faixas de maior remuneração. O trabalho feminino ficou em segundo plano, estando em menor número e com menor inserção em cargos de comando. Com adesão ao Programa Pró-Equidade de Gênero, os diretores da ECT reconhecem o problema e a necessidade de implantar políticas para resolve-lo. A Federação Nacional dos Trabalhadores em Empresas de Correios e Telégrafos e Similares (FENTECT), foi bastante atuante no período.

Vidal (2010), fez sua pesquisa sobre os Programas de Desligamento Voluntário (PDVs), que começaram a ser adotados por empresas públicas e privadas da década de 1990, como forma de redução de custos com pessoal. Empregando tecnologias em substituição aos funcionários mais antigos e adotando um modelo de gestão gerencial. O objetivo da pesquisa foi estudar os PDVs da ECT, identificando a sua ocorrência e verificando a possibilidade de recuperação do conhecimento perdido, por meio de narrativa histórica. Alguns gestores entrevistados sobre o PDV de 2009, relataram a perda significativa de verdadeiros “arquivos vivos”, que davam macetes e celeridade a localização de certos documentos. No grupo de desligados, um primeiro grupo viu a oportunidade de abrir seu próprio negócio, reconhecendo a utilidade do que aprendeu, enquanto outro grupo considerou não ter feito diferença a sua saída, por que trabalhavam em ambientes pouco organizados. Conclui-se que os resultados financeiros podem mascarar a perda de qualidade, percebida com certa defasagem. O trabalho sugere planejamento e preparação para as demissões, e o uso da história oral o mais cedo possível, aproveitando os laços pessoais com a empresa e a memória mais clara. Organizações que atuam em áreas mais especializadas, possuem maior valor no conhecimento de seus empregados.

Programas de capacitação e aumento de produtividade

Denise Oliveira (2007), tratou do papel da universidade corporativa no desenvolvimento dos funcionários dos Correios. A universidade corporativa surge como um modelo contínuo de educação corporativa, com ascensão recente no setor público, que promove o aprendizado organizacional. Investindo em conhecimento prático, que estimule o aprendizado permanente e as vantagens competitivas. Utilizando de estudo de caso para entender como a

Universidade Corporativa dos Correios pode melhorar os resultados, adequando os serviços as necessidades do mercado. O trabalho inicia na Reforma Gerencial do Estado (1995), seguida de uma mudança no perfil de funcionários demandados, o que levou algumas empresas a investirem na capacitação interna, com criação de universidades corporativas. Motivados em segmentar ou direcionar o conhecimento do pessoal, dentro da sua área de formação. Concluiu-se que a criação da universidade corporativa dos Correios agregou valor à empresa, fortalecendo as bases educativas e os resultados, lecionando na realidade específica da própria empresa, desenvolvendo as competências internas. O que levou a optarem por este modelo ao invés de deixarem para escolas externas.

Tatianne de Oliveira (2017), com foco na inovação colaborativa em empresas públicas, buscou estudar o caso da parceria entre a ECT e a Universidade de Brasília (UnB). Tendo por objetivo avaliar os fatores que contribuíram para eficácia da experiência de inovação colaborativa realizada na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos em colaboração com a Universidade de Brasília. Foi observado que os servidores públicos são desfavoráveis a mudanças e avessos ao risco, tendo tempo restrito a geração de ideias inovadoras. Um terço das ideias sugeridas no segundo laboratório, em menos de cinco meses já tinham iniciado seu estudo de implantação na empresa. Como conclusões foram identificadas barreiras a pesquisa, quando foram apresentadas as ideias de inovação, na aplicação das ferramentas em um grupo pouco participativo de alunos e funcionários. Em outro ponto, os maiores facilitadores foram os agentes, tempo e ambiente adequados, motivação dos participantes e aplicação satisfatória da ferramenta. Por fim, a visão gerencial de curto prazo na empresa, foi vista como uma barreira a experimentação e inconstância de propósitos.

Lapinski (2000), faz uma análise do Programa de Gestão da Produtividade Aplicada aos Correios, que prevê uma forma de avaliar de maneira crítica os sucessos e falhas, dos programas internos de treinamento e requalificação aos trabalhadores da ECT. Pensada para um contexto de mercado em que a diferenciação pela capacidade produtiva deve vir acompanhada de uma nova forma de organização do trabalho, para ganhar da concorrência. As empresas que saem na frente são as que desenvolvem tecnologia, num processo contínuo de absorção e desenvolvimento de novos conhecimentos, difundindo rapidamente por toda a empresa estimulando a aprendizagem coletiva. A conclusão do trabalho foi que na empresa existe uma capacitação para aprender coletivamente a partir da experimentação gradual e contínua. Um ambiente estimulante para o conhecimento, resultando em redução dos custos e aumento das receitas, além de reconhecimento por meio de premiações.

Van Meege (2002), se propôs a discutir e avaliar a introdução do processo de padronização da distribuição de correspondências da ECT, identificando o problema e propondo melhorias. Um processo produtivo de acordo com o modelo do mercado, com produção condicionada pela demanda. A precisão exigida levou a implementação de sistemas de medida, não apenas financeiras, mas de todas as variáveis de desempenho da empresa, permitindo a análise e a comparação entre períodos. Através da incorporação da padronização, a empresa desenvolveu um sistema interno de gerenciamento, rapidamente disseminado em nível nacional. Isso se iniciou em 1995, a partir de uma parceria com a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), para criar condições e investir na contínua capacitação do pessoal. Como resultado da parceria, foi criado o Programa Gestão da Produtividade Aplicada aos Correios, dentro do Projeto de Modernização Empresarial, definida pelo Governo Federal no Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal. Concluiu-se no trabalho, que a ECT adotou métodos de padronização, ao perceber que sem isso não seria capaz de obter mais ganhos de qualidade e produtividade, o que permitiu que continuasse crescendo em um mercado concorrencial em desregulamentação. A maior evolução foi no processo de distribuição, pelos estudos minuciosos que criaram um contexto mais favorável a produtividade, reestruturando o ambiente de trabalho e treinando os trabalhadores.

Daniella Cruz (2007), aborda as estratégias de produção adotadas pela ECT para atender as prioridades competitivas definidas para os diversos segmentos de mercado. O objetivo do trabalho foi examinar os impactos da automação do processo de tratamento de encomendas nos objetos de desempenho de uma unidade da ECT na região sul da cidade de São Paulo. Os principais conceitos utilizados foram estratégia de produção e objetivo competitivo. No roteiro da pesquisa foram realizadas visitas a unidades de distribuição, triagem e agências postais, nos anos de 2003 e 2004. O estudo focou no segmento de encomendas, não sujeito a reserva de mercado pela Lei nº 6.538/78, onde o mercado se transformou modificando a concorrência, a taxa de mudança tecnológica e a velocidade da adoção de novas tecnologias. Na época da referida lei ainda era intensiva a utilização de mão de obra, sendo a modernização tecnológica viabilizada pelo lançamento do Programa de Recuperação e Ampliação do Sistema de Telecomunicações e do Sistema Postal – PASTE, em 1995, prevendo modernização no serviço telefônicos e dos correios. Em paralelo com um estudo encomendado à Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS, sobre os pontos forte e a serem melhorados em seus processos. Concluiu-se que a triagem automatizada viabilizou inúmeras melhorias. Passou a adotar critérios geográficos na alocação das unidades de triagem, priorizando a redução de

tempo e custos. Os indicadores de desempenho apresentaram bons resultados, superando as metas propostas até o ano de 2007, ficando a Diretoria Regional de São Paulo entre as melhores.

Gestão do conhecimento nas Diretorias Regionais

Andreia Naime (2002), focou sua pesquisa na gestão do conhecimento e na satisfação dos clientes, importantes em contexto de mudanças aceleradas, dificultando o acompanhamento da expectativa e opção dos clientes. O objetivo foi aplicar técnicas de gestão do conhecimento para propor um modelo aplicável as agências dos Correios. Utilizando referencial bibliográfico, com uso da metodologia de pesquisa-ação, aplicando os conceitos teóricos em campo em sete agências do Rio Grande do Sul, onde foram acompanhados os efeitos de mapeamento do conhecimento e acompanhamento da satisfação dos clientes. A qualidade e do conhecimento acumulado das organizações foram tratados como diferencial competitivo, no setor de serviços. Para manter um controle da qualidade, desde 1993 a ECT realiza pesquisas de satisfação no atendimento. Os resultados vêm evoluindo de forma positiva, embora lenta. Como resultados foram identificadas as melhores práticas aplicadas nas agências dos Correios, nos processos que envolvem o atendimento. Por fim, foram construídos diagramas e textos orientados, para serem distribuídos nas agências, por e-mail e na postados na *intranet*. Deixada como sugestão a ampliação para todas as demais agências dos Correios.

Débora Neuenfeld (2017), também tratou de gestão do conhecimento, dos programas que foram aplicados em algumas Diretorias Regionais de meados de 2000 até 2011, apresentando bons resultados na qualidade dos serviços e na eficiência financeira. Após esse período, a centralização dos programas extinguiu as práticas, seguido de queda na qualidade dos serviços, com aumento nos pedidos de indenização e déficits financeiros. O objetivo do trabalho foi compreender como as práticas de gestão do conhecimento influenciam no desenvolvimento da capacidade dinâmica e, por consequência, o desempenho organizacional das Diretorias Regionais da ECT. Concluiu-se que após 2012, houveram descontinuidades e muitas pernas de conhecimento nas regionais, em função da reestruturação das áreas, desmobilização dos colaboradores e a falta de um direcionamento estratégico organizacional. Foi identificada uma relação direta de interdependência entre a aplicação da gestão do conhecimento e o aumento da capacidade dinâmica, aplicado as Diretorias Regionais da ECT. É vista certa fragilidade ao não priorizar o mérito em favor de indicações políticas. O

funcionamento é de um correio tradicional, demandando uma modernização e incorporação de tecnologia, com pouco estímulo ao aprendizado.

Luciana Addison (2002), buscou descrever e analisar os valores priorizados pelas pessoas que compõem o grupo de trabalho da Diretoria Regional do Rio de Janeiro dos Correios e o sentido de sua existência. Com isso responder quais valores permeiam as equipes dos Correios, que motivam e direcionam o seu comportamento. Identificando os valores organizacionais, fomentando a reflexão e o conhecimento sobre a instituição e sobre um segmento da burocracia brasileira. Nos resultados da pesquisa foram reforçadas a honestidade e o respeito, valorizando a transparência nas decisões e ações. O desejo de crescimento e qualificação, o aprofundamento de aproximações e parcerias com todos os agentes (fornecedores, clientes, franqueados, concorrente, família dos empregados, sociedade e governo), fundamentais para o reconhecimento organizacional. A comunicação efetiva entre as Diretorias Regionais, com boa disseminação das informações. Promover o envolvimento das famílias dos empregados em eventos e geração de oportunidades. Estimular a inovação sem medo de errar, dando condição aos funcionários de colaborarem com a empresa. O trabalho conclui pela adoção de linguagem que sustente a posição definida, independente de estratégias, modelos mentais e escolhas realizadas.

Novos serviços postais

Souza (2003) trata do correio híbrido, onde apenas a entrega lida com objetos físicos, enquanto todos os demais processos tornam-se eletrônicos e automatizados. O objetivo foi identificar o posicionamento estratégico mais adequado para a ECT no mercado de mensagens híbridas. Mudança que garantiu presença no mercado postal tradicional de entregas, melhorando a qualidade dos serviços e ampliando a participação no mercado de comunicação eletrônica. As fontes foram documentos oficiais da ECT e da União Postal Universal (UPU), além de material bibliográfico especializado (livros, revistas, jornais, etc.). Concluiu que é um serviço altamente suscetível a concorrência privada, sendo as Administrações Postais dos mercados domésticos Latino Americanos as mais vulneráveis. Serviço onde os maiores e potenciais clientes são grandes organizações, envolvendo grande volume de postagens, bastante sensíveis a preço. O segmento de mensagem apresentou maior potencial de transição para a modalidade híbrida, em ritmo acelerado. Os operadores físicos são substituídos por empresas provedoras de soluções tecnológicas, que não fazem parte do setor postal. A ECT tem a

vantagem de ter saído na frente, garantindo liderança de custos e diferencial organizacional, conta com economia de escala que garante preços competitivos, acesso privilegiado a canais de distribuição, monopólio postal na fase final do correio híbrido, etc.

Ana Caroline Leite (2018), trata dos serviços de entrega expressa de compras realizadas em ambiente virtual. Um mercado que teve grande ascensão recentemente, continua crescendo e se vê dependente da infraestrutura logística. Nesse mercado a ECT é líder na América Latina, atuando desde o final de 2002, lançando em setembro de 2016 o produto Correios Log+, um serviço de e-fulfillment (de logística integrada) criado para dar suporte ao comércio eletrônico. Feito para empresas que queiram focar na atividade de venda e terceirizar as demais, enquanto reduz custo, que para ECT são diluídos em grande escala dentro de uma estrutura ampla e qualificada. Vendo o mercado de pequenas e médias lojas virtuais como maior potencial de clientes. O objetivo do trabalho foi analisar a decisão de contratação do serviço Correios Log+ por micro e pequenos empresários do comércio eletrônico do estado de São Paulo. A base da pesquisa é a Teoria de Custos de Transação, que vem ganhando importância no ambiente organizacional, buscando potencializar a eficiência. O trabalho conclui que toda empresa necessita de planejamento logístico e que no comércio eletrônico isso impacta na satisfação e fidelidade do cliente. A utilização do e-fulfillment dos Correios, permitiu redução de custos e qualidade na entrega, com baixa utilização de logística reversa (devolução de produtos). As médias de peso dos produtos alocados no armazém dos Correios possuem 10kg. Alguns dos principais pontos para a escolha da ECT foram a estrutura de armazéns superior aos concorrentes, se adequar aos comércios de produtos mais leves, não apresentar cota mínima de contratação e satisfação dos clientes.

Discutindo o monopólio postal

Emanuella Xavier (2005), buscou demonstrar através da interpretação constitucional, que a exploração dos serviços postais já não são exclusividade da União Federal, abertos a concorrência com a iniciativa privada. Justificando o tema relevante pela incerteza jurídica, explicita na Lei nº 6.538 de 1978, que mudou de serviço público prestado pela União para atividade econômica, com reserva a uma empresa pública. No contexto constitucional do Regime Militar, estava clara a restrição a participação de empresas privadas no setor, o que mudou com a aprovação da Constituição Federal de 1988, que assegurou a livre iniciativa e definiu quais seriam as atividades reservadas apenas a União Federal. No entanto, ao iniciarem

a prestação de serviços, as empresas privadas foram surpreendidas por ações judiciais, alegando crime de quebra de monopólio, que a ECT justificou não estar descrito nas atividades econômicas reservadas no art. 177, mas sim no art. 21, X, por ser um serviço público. O serviço transfronteiriço desempenhado na União Europeia é visto como exemplo, para a legislação brasileira. O Estado deixa de intervir diretamente na atividade econômica, passando a fiscalizador e regulador dos serviços. Conclui-se que a Constituição de 1988 marca o fim definitivo do monopólio da União, apesar das inúmeras ações judiciais contra os concorrentes nos anos de 1990, julgadas a favor da ECT.

Maria Morgulis (2015), teve o objetivo de investigar se a ECT estaria utilizando o judiciário para impor custo aos seus concorrentes e prejudicar estes no mercado, praticando litigância predatória. Uma prática já relatada na jurisprudência e na literatura, nacional e internacional. Lembrando que são várias as ações judiciais movidas pelos Correios contra os concorrentes que ferem o monopólio, alegando que o conceito de carta é vago. Mesmo depois do julgamento da Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental nº 46\7 DF (ADPF nº 46), que manteve o monopólio postal, por entender que não feriu a Constituição Federal de 1988, no artigo 5º que prevê a livre iniciativa. A pesquisa concluiu que a decisão do STF sobre a ADPF nº 46 é inconclusiva, ao definir os serviços postais prestados pela ECT como serviços públicos, sem versar sobre o monopólio postal. Foi identificada a prática de litigância predatória, nos processos analisados, pela reincidência do pedido de interrupção dos serviços contestados. O custo marginal por novo processo proposto ou sofrido é inúmeras vezes menor do que o concorrente, por contar com um departamento jurídico interno, isenção de custas processuais e semelhança nas ações, o que facilita replicar os procedimentos. Isso gera insegurança jurídica a quem opera ou tem interesse no mercado de distribuição e entrega, inclusive para quem opera nos serviços de entrega de encomendas, não sujeito ao monopólio. Pelos menos não pode ser acusada de ilícito concorrencial, visto que a decisão final da ADPF nº 46 influenciou negativamente nas decisões em primeira instância, levando êxito a partir da segunda instância.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pôde ser observado nas produções acadêmicas apuradas, uma certa predominância dos estudos voltados a gestão, tratando do conhecimento, das relações de trabalho e dos processos internos a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos. Sempre buscando um aumento de produtividade, melhoria na qualidade dos serviços, eficiência estrutural e antecipação dos desafios postos e repostos pela modernização acelerada do setor postal. Levando em conta resultados destas pesquisas, os programas e parcerias para capacitação dos trabalhadores e modernização, obtiveram êxito rápido e significativo. A descontinuidade de algumas práticas foi o maior problema, junto com a iniciativas de corte de pessoal e adoção do programa de remuneração variável sem estudo prévio das consequências. Tudo isso ficou mais completo nos dois trabalhos de Teixeira (2010; 2013), que tratou das transformações nas relações de trabalho internamente, comportando muito do que tem nos demais.

Muitos dos estudos que envolvem gestão e produtividade, como os próprios trabalhos mostram, se iniciaram nos anos de 1990, sobretudo, no governo FHC. Isso se deve pela intenção expressa de modernizar a empresa, adequando as condições de competir num mercado concorrencial, regulado por um Sistema Nacional de Correios que seria criado, inclusive propondo um prazo para o fim da reserva de mercado. Apesar de a ECT ser pioneira na adoção do modelo empresarial em 1969, na década de 1990, era um dos poucos operadores postais a manter monopólio em algum seguimento, mantido estatal e com capital integralmente da União. Nessa mesma “onda”, surgem os processos judiciais e os estudos acadêmicos quanto a legitimidade do monopólio, além de incitações a privatização. Em pelo menos dois dos trabalhos isso teve centralidade, sendo um deles preocupado com a prática da litigância predatória e o outro buscando provar a inexistência de monopólio constitucional. Apesar de descreverem muito claramente o período como de desregulamentação, o que as leituras mostram é uma liberalização do setor postal nacional e internacional, onde o Estado deixa de ser o operador para ser o regulador. Isso se inicia com o fim das reservas de mercado em muitos países, junto com a criação de sistemas postais e órgãos reguladores nacionais ou supranacionais (caso do que ocorre na União Europeia). Seguido disso, muitos operadores estatais são privatizados total ou parcialmente, em favor da iniciativa privada.

As pesquisas sobre correio híbrido e a serviço de logística integrada (Correios Log+), ao mesmo tempo que pareciam revelar uma fraqueza do serviço postal tradicional desempenhado, acabou mostrando mais uma vez a capacidade da empresa de antecipação das

tendências do mercado e sua incorporação. A empresa aparece sai na frente no mercado nacional, e no seguimento de logística integrada rapidamente já se tornou líder na América Latina. Uma fase de mudança no formato do setor postal, que passa a contar novos recursos de automação produtiva e digitais, reestruturando seus modelos de gestão. E não integrando uma linha distinta das demais pesquisas, Igor Venceslau (2007) traz uma perspectiva da geografia social sobre a logística postal, que mostra a ECT como um instrumento de integração territorial e inclusão social, viabilizando políticas públicas. Justifica o monopólio pelo alcance e os serviços prestados, utilizando recursos das regiões lucrativas para manter o atendimento nas regiões inviáveis, que a própria iniciativa privada não demonstra interesse. Mantendo com isso uma universalidade da tarifa, que é possível graças a manutenção da reserva de mercado no tráfego postal.

É importante pontuar uma coisa que a revisão dos trabalhos não mostra, pela limitação da proposta de pesquisa deste artigo, mas que na leitura mais cuidadosa das produções aparece, é que muitos dos pesquisadores compõem o quadro de trabalhadores da ECT, ou já trabalharam na empresa. Relembrando também a hipótese levantada no início do artigo, de que as parcerias entre a empresa e as universidades, podem ter acabado influenciando a opção pelo tema e maior proximidade, isso pode ter colaborado para que a produções tenham dito melhores contribuições, se tornando mais relevantes.

REFERÊNCIAS

- ADDISON, Luciana Maria Figueiredo. **A importância dos valores organizacionais subjacentes no processo decisório dos Correios**. Dissertação de Mestrado, Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Rio de Janeiro: FGV\Rio, p. 127, 2002.
- CRUZ, Daniella Cipola. **Estratégia de produção no setor de serviços: um estudo de caso na Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, São Carlos: UFSCar, p. 133, 2007.
- LAPINSCKI, Marialda. **Análise crítica da implantação do Programa Gestão da Produtividade Aplicada aos Correios, a partir da ótica da organização da aprendizagem**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Porto Alegre: UFRGS, p. 269, 2000.
- LEITE, Ana Caroline Nascimento. **E-fulfillment: O caso da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT**. Dissertação de Mestrado, Departamento de Economia, Brasília: UnB, p. 129, 2018.
- MACIAS-CHAPULA, César A. **O papel da informetria e a cienciometria e sua perspectiva nacional e internacional**. Ci. Inf., Brasília, v. 27, n. 2, p. 134-140, maio\ago. 1998.
- MORGULIS, Maria Clara de Azevedo. **Monopólio postal e litigância predatória pelos Correios**. Dissertação de Mestrado, Escola de Economia de São Paulo, São Paulo: FGV\SP, p. 115, 2015.
- NAIME, Andreia Gonçalves Gomes. **Gestão do conhecimento: proposta de um modelo aplicável às agências de Correios**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Porto Alegre: UFRGS, p. 116, 2002.
- NEUENFELD, Débora Raquel. **Influência das práticas de gestão do conhecimento e da capacidade dinâmica no desempenho organizacional: um estudo de caso da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Administração, Florianópolis: UFSC, p. 398, 2017.
- OLIVEIRA, Denise Isabel Rodrigues Soares. **O papel da universidade corporativa no setor público brasileiro: um estudo de caso nos Correios**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Administração, Brasília: UnB, p. 93, 2007.
- OLIVEIRA, Tatianne Cristine Almeida de. **Inovação colaborativa em empresas públicas: estudo de caso da experiência UnB-Correios**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Administração, Brasília: UnB, p. 135, 2017.
- ROSÁRIO, Irani de Oliveira. **Três séculos e meio da história postal brasileira (1500-1843)**. Rio de Janeiro: ECT, 1993.
- SOUZA, Roberto dos Santos. **Correio híbrido: um ensaio prospectivo sobre o posicionamento estratégico da ECT**. Dissertação de Mestrado Executivo, Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Rio de Janeiro: FGV\Rio, p. 162, 2003.
- TEIXEIRA, Tadeu Gomes. **Práticas de gestão e relações de trabalho na produção: estudo de caso em uma empresa estatal**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Administração do Centro de Práticas Jurídicas, Vitória: UFES, p. 170, 2010.

TEIXEIRA, Tadeu Gomes. **Os Correios em transformação: reestruturação, organização do trabalho e política de gestão do trabalho (1994-2011)**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Campinas: IFCH-Unicamp, p. 303, 2013.

VAN MEEGEN, Rene Alberto. **Análise crítica da utilização da padronização no sistema de melhoria dos Centros de Distribuição Domiciliária dos Correios**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Porto Alegre: UFRGS, p. 191, 2002.

VENCESLAU, Igor. **Correios, logística e uso do território: o serviço de encomendas expressa no Brasil**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana, São Paulo: USP, p. 250, 2017.

VIDAL, Kaiser Mark. **Identificação de perdas de conhecimento organizacional em programas de desligamento voluntário – PDVs: Estudo de Caso da ECT – Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – (ECT)**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Ciências da Informação, Brasília\DF: UnB, p. 169, 2010.

XAVIER, Emanuella Moreira Pires. **Exploração do serviço postal pelas empresas privadas: inexistência de monopólio da União**. Dissertação de Mestrado, Programa de Pós-Graduação em Direito, Recife: UFPE, p. 176, 2005.

Os pensamentos políticos de Norberto Bobbio e Ellen Meiksins Wood

Miguel Mário Napoli, Unesc, miguelmnapoli@yahoo.com.br

Área Temática: História econômica e social

Resumo sobre os livros Democracia contra Capitalismo, de Ellen M Wood, e Liberdade e Democracia, de Norberto Bobbio. Para Bobbio a perspectiva de classe e exploração de classe são componentes pouco ou nada frequentes e Wood, ao contrário, centra sua análise histórica nesse pressuposto. Bobbio trabalha na descrição e narrativa do processo de surgimento da moderna democracia burguesa enquanto Wood elabora uma teoria do seu surgimento a partir do esvaziamento do poder estatal de extrair excedentes econômicos, como ocorria nas sociedades pré-capitalistas, em favor da nova forma de extração de mais-valia pela propriedade privada dos meios de produção. Embora essas e outras distinções entre ambos, existem congruências. Uma delas está na crítica ao totalitarismo stalinista, que em Bobbio se estende como uma crítica à própria teoria marxista como um todo em sua tese da ditadura do proletariado como fase inicial do processo de transformação social que levaria uma democracia socialista futura – algo que Bobbio reputa como na verdade a ausência de uma teoria marxista do Estado. Em Wood a crítica ao stalinismo se enfeixa na crítica à rigidez no esquema base/estrutura do stalinismo e do estruturalismo althuesseriano. Também convergem no relato de que a democracia americana surgiu não a partir, mas a despeito das concepções dos fundadores daquele Estado federativo, que eram (para Bobbio nomeadamente Hamilton e Madison) liberais oligárquicos, algo da mesma forma dito por Wood, sobre o que B acrescenta que Bobbio acrescenta que no início daquela federação a democracia surge como uma contingência do apoio popular à guerra de independência.

Palavras-Chave: Democracia; Marxismo; Bobbio; Capitalismo

Transporte aéreo em Santa Catarina na formação do sistema regional de economia: integrando o território e alargando o mercado interno

Alcides Goularti Filho , agf@unesc.net
Yuri Damasio, Unesc, yuriqlx@hotmail.com

Área Temática: História econômica e social

Há uma significativa produção bibliográfica sobre o transporte aéreo no Brasil, destacando trajetória de companhias aéreas, movimentação de carga e passageiros e sua integração do mercado interno, além de livros de memorialistas que relatam experiências pessoais na aviação civil ou militar. Porém, quando pensamos Santa Catarina, na História Econômica, há uma ausência nos estudos sobre a trajetória da aviação. A única exceção é o estudo de Diogo Quintilhano (2014), na sua dissertação de mestrado defendida na Geografia da UFSC com o título “Transporte aéreo de cargas em Santa Catarina: desenvolvimento e perspectivas”. Porém, se expandir nosso “estado da arte” para temas relacionados a logística dos transportes em Santa Catarina, com certeza iremos encontrar diversas contribuições, inclusive meus estudos sobre portos, ferrovia, navegação e rodovias. Estamos propondo iniciar uma nova frente de trabalho, dentro desta ampla agenda de pesquisa sobre a história econômica da aviação em Santa Catarina. A periodização proposta para o estudos é a seguinte: a) primeira fase 1918 a 1930: aventureiros, raid e correio aéreo estrangeiro em Santa Catarina; b) segunda fase 1930 a 1949: iniciando as rotas e companhias aéreas em Santa Catarina; c) terceira fase 1949 a 1972: trajetória de companhias catarinenses – Transportes Aéreos Catarinense TAC (1949-1966) e Transporte Aéreo Sadia (1956-1972) – e a regionalização dos voos; d) quarta fase 1972 a 1995: ampla integração das rotas e centralização do movimento aeroportuário nas principais cidades catarinenses; e) quinta fase pós-1995: internacionalização dos transportes aéreos e a retomada da regionalização em Santa Catarina. O objetivo central consiste em historicizar a trajetória dos transportes aéreos em Santa Catarina na definição do sistema regional de economia e na composição das camadas geoeconômicas. Essa pesquisa se funda em pesquisa de caráter bibliográfico, documental e com saídas de campo para pesquisar em arquivos e bibliotecas. Com base nas pesquisas realizadas em bibliotecas, arquivos e instituições, as principais fontes utilizadas serão jornais, relatórios de secretarias e ministérios, legislações, anuários estatísticos, boletins informativos e relatórios de atividades empresariais.

Palavras-Chave: aviação; economia regional; história econômica; Santa Catarina

ÁREA TEMÁTICA
ECONOMIA
INDUSTRIAL, DA
CIÊNCIA,
TECNOLOGIA E
INOVAÇÃO

ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INTERNACIONALIZAÇÃO DE STARTUPS: ESTUDO EM INCUBADORAS E EMPRESAS NA REGIÃO DA GRANDE FLORIANÓPOLIS - SC

Marinês Garcia; UFSC; marinesgarcia94@gmail.com
Sílvio Antônio Ferraz Cário; UFSC; fecario@yahoo.com.br
Ana Maria Simões Ribeiro; UFSC; anasimoesribeiro@gmail.com

Área Temática 5: Economia Industrial, da Ciência, Tecnologia e Inovação.

RESUMO

O presente trabalho teve como objetivo analisar como as incubadoras e as empresas de base tecnológica incubadas selecionadas na região da Grande Florianópolis tratam e tomam decisões a favor do processo de internacionalização. A pesquisa, consistiu em um estudo de caso, de caráter exploratório, identificando os mecanismos que a incubação de empresas de base tecnológica utiliza para fomentar a internacionalização das empresas incubadas. Para coleta de dados foram aplicados questionários e entrevistas semiestruturadas com gestores das incubadoras e das empresas, para verificação das ações a favor da internacionalização das empresas incubadas em incubadoras presentes na região em estudo. Os dados qualitativos do presente estudo estão sustentados nas abordagens teóricas comportamentais dos negócios internacionais e os quantitativos são analisados mediante estatística descritiva. Em relação as incubadoras estudadas – CELTA, MIDITEC e INATEC os resultados apontem na maioria das características analisadas os padrões de alta e média intensidades. No geral, as incubadoras realizam práticas que estimulam e auxiliam o processo de internacionalização das empresas incubadas por meio de cursos voltados para o mapeamento de oportunidades, contatos com entidades internacionais de incubação, mapeamento de oportunidades, missões e participação em feiras internacionais, para que as empresas incubadas atuar no mercado internacional. No tocante as empresas incubadas, o estudo apontou diferentes padrões de internacionalização: a empresa incubada do CELTA foi caracterizada como uma *born global*, pois atua de forma efetiva no mercado externo desde seu início; a incubada do MIDITEC, também foi considerada uma *born global* em menor dimensão, com participando de atividades em outros países mais recente, tendo ainda como principal mercado de atuação o doméstico; e, por fim, a incubada INATEC que ainda não comercializa com o exterior, mas que tem realizado esforços voltados para o mapeamento de oportunidades externas.

Palavras-chave: Internacionalização de startups; Incubadoras de empresas; Economia Catarinense.

1 INTRODUÇÃO

A busca por mecanismos de competitividade em nível mundial é algo cada vez mais imperativo para as empresas, atuantes em mercado turbulentos. Tal busca decorre de movimentos que intensificam os desafios e a concorrência, principalmente para empresas nascentes de pequeno porte. Com isso, aquelas empresas que buscam se internacionalizar procuram por ambientes e entidades que impulsionem suas atividades inovativas (Azevedo; Castillo; Teixeira, 2018). Um forte exemplo desse tipo de ambientes são as incubadoras de empresas (IE), principalmente as incubadoras de base tecnológicas (IBT) onde a tecnologia e inovação são fundamentais para a existência do empreendimento (ANPROTEC, 2019).

De acordo com SEBRAE (2017), uma IE é uma entidade que oferece às empresas nascentes um ambiente voltado para o desenvolvimento de competências, visando o sucesso de negócios inovadores e a diminuição da mortalidade empresarial. Para Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC, 2019), elas oferecem mecanismos de suporte como infraestrutura e capacitações para que empreendedores possam aprimorar suas ideias inovadoras. Considerando aquelas empresas de base tecnológica (EBT) conhecidas como *startups* ou *global borns* (RÉGIS, 2011), que já nascem com o intuito de internacionalização, torna-se necessário um programa de incubação com modelos de internacionalização específico para manter as empresas competitivas nacionalmente e internacionalmente.

Até 2016 estavam catalogadas, em operação no Brasil, cerca de 369 incubadoras, alocando mais de 2.310 incubadas e tendo graduado 2.815 empresas, resultando em um faturamento que ultrapassou R\$ 15 bilhões e gerou mais de 53.000 empregos (ANPROTEC; SEBRAE, 2016). No estado de Santa Catarina, em 2018, o faturamento do setor de tecnologia chegou a R\$ 15,8 bilhões, gerando em torno de 51,8 mil postos de trabalho. No quesito produtividade, o setor de tecnologia catarinense lidera com uma receita de R\$100 mil por trabalhador ao ano, ao passo que a média nacional brasileira é de R\$72 mil por trabalhador ao ano (Benetti, 2019).

O estado possui, ainda, o maior parque tecnológico do Brasil – Sapiens Parque (Azevedo; Castillo; Teixeira, 2018) e está em segundo lugar quando medida a concentração de *startups* (MATOS, 2017). A capital, Florianópolis, foi pioneira na instalação de incubadoras de empresas do Brasil, em 1986 com o Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (CELTA) (Azevedo; Teixeira, 2018). Em 1998 teve a abertura da incubadora MIDITEC, única incubadora da América Latina que está

entre as cinco melhores do mundo (ACATE, 2019). Esse cenário é resultado de investimentos no setor de tecnologia, que persistem em constante crescimento, estimulando a cultura empreendedora e atraindo profissionais qualificados (PREFEITURA MUNICIPAL DE FLORIANÓPOLIS, 2019).

Diante da relevância das iniciativas de incubação na região da Grande Florianópolis, e dos desafios enfrentados pelas startups para se internacionalizarem, esta pesquisa se propõe a responder as seguintes perguntas: Como as incubadoras da região da Grande Florianópolis apoiam as startups incubadas a se internacionalizarem? Como que empresas incubadas respondem ao processo de internacionalização?

Nesse contexto, o presente trabalho encontra-se dividido em ...seções, sendo que na primeira expõe-se o objetivo principal; na segunda realiza-se, de forma sintética, aspectos teóricos da internacionalização dos negócios; na terceira seção abordam-se os conceitos e tipologias de incubadoras de empresas; na quarta seção realizam-se os procedimentos metodológicos; na quinta seção efetua-se análise do estudo de processos de internacionalização de incubadoras e empresas incubadas selecionadas. E, por fim, na sexta seção traçam-se as considerações finais.

2 ABORDAGENS TEÓRICAS DOS NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

A abordagem comportamental constitui uma das formas de se analisar o processo de internacionalização de empresas. Nesta abordagem a internacionalização possui ligação direta com o conhecimento da firma e como a tomada de decisão influenciará na redução de riscos. Existem cinco concepções de maior relevância na atual bibliografia: Modelo de Uppsala, caracterizado por ter uma abordagem tradicional; e os modelos classificados como contemporâneos: *Innovation-Related Internationalization Models (I-models)*, Modelo de *Network*, a perspectiva *Born Globals* e os Novos Empreendimentos Internacionais (RÉGIS, 2011; ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

O Modelo de Uppsala, também conhecido como Modelo de Processo de Internacionalização (IP) ou U-Model foi desenvolvido pelos pesquisadores suecos Johanson e Vahlne (1990). A partir da Escola de Uppsala os estudos sobre internacionalização de empresas deixaram de ser puramente econômicos e passaram a ter um olhar comportamental da organização (HEMAIS; HILAL, 2004). O modelo de Internacionalização de Uppsala apresentado aponta quatro estágios da empresa: não há exportações regulares; a exportação acontece por intermédio de representantes independentes; ocorre estabelecimento de uma subsidiária no país de destino; e,

finalmente, a produção é estabelecida no exterior (FERNANDES, 2013). Essa maneira incremental e sequencial não é resultado de uma estratégia ótima, mas fruto do acúmulo gradual de conhecimento sobre mercados estrangeiros (HEMAIS; HILAL, 2004).

Os Modelos de Internacionalização relacionados à Inovação, difundidos como *I-models* (CAVUSGIL, 1984), adotam a ideia de que as empresas buscam o exterior como uma estratégia de inovação. Assim como o Modelo de Uppsala, o *I-Models* trabalha a internacionalização em estágios. As empresas em estágio inicial nascem sem o interesse em exportar, no segundo estágio ocorre a pré-exportação com um mapeamento das oportunidades internacionais. Posteriormente, começam as experimentações em um novo mercado, com o engajamento nas exportações como forma de contato com o exterior (GALIMBERTI, 2009). É de acordo com o aprendizado dos gestores que a internacionalização acontece, por isso ela se dá de forma lenta, em estágios, devido à aversão ao risco e a falta de conhecimento inicial (MACHADO; GARRIDO, 2017).

O Modelo de Networks define a internacionalização pelo aprendizado gerado nas relações em redes de negócios locais e internacionais (GALIMBERTI, 2009). A interação entre firmas impulsiona a busca pelo internacional, por meio do aumento de conhecimento, confiança e comprometimento (HEMAIS; HILAL, 2004). Para as PEBT ou Startups o envolvimento com *networks* desempenha um papel central no estágio inicial da internacionalização (TANG, 2011). Os contatos econômico, técnico, social e legal, com distintas instituições permite uma maior facilidade à recursos para a viabilidade do negócio, fazendo com que a internacionalização tenha menos riscos (VALENTIM, 2018).

Por fim, existe a perspectiva dos novos empreendimentos internacionais e o conceito de *born globals*. Estudos empíricos realizados na década de 1990 identificaram o surgimento de um novo tipo de empresa onde a internacionalização acontece na sua fase inicial (KNIGHT & CAVUSGIL, 2005). O foco nesta nova característica fez surgir duas correntes de estudo que evoluíram juntos: a perspectiva *Born Global* e a de Empreendimentos Internacionais. Posteriormente essas perspectivas se juntaram e as empresas *Born Global* passaram a ser consideradas um cenário específico dentro dos novos empreendimentos internacionais, juntamente com as *global start-ups* e as *international new ventures* (TANG, 2011).

Born global são empresas que nascem com a atuação no mercado interno, mas que abruptamente e de maneira acelerada se internacionalizam (BELL, MCNAUGHTON & YOUNG). Esse fenômeno resulta em produtos de alto valor agregado em um mercado dinâmico, onde soluções emergem e rapidamente são absorvidas pelo mercado

(BERCHIN et al., 2017). O rápido crescimento deste tipo de empresa pode ser explicado pelos avanços tecnológicos que reduzem os custos e melhoram a qualidade da produção, pela expansão dos mercados, facilidade nos meios de comunicação, e vantagem competitiva gerada pelo curto do ciclo de vida dos produtos (VALENTIM, 2018).

Esses novos empreendimentos internacionais são geralmente compostos por startups, atuantes em setores intensivos de tecnologia. Suas operações são focadas no desenvolvimento de novos produtos e processos, aplicando constantemente conhecimentos científicos e tecnológicos (PINHO, 2005 apud RIBEIRO; OLIVEIRA JR; BORINI, 2012). Netto (2006) indica que as startups podem ser indústrias, com menos de 100 funcionários, ou empresas ofertantes de serviços, possuindo menos de 50 funcionários. O principal fator de competição delas são as constantes novidades em bens e serviços, caracterizando uma estratégia inovativa (NETTO, 2006). Devido ao alto risco do mercado dessas organizações, muitas buscam por entidades que as auxiliem no seu início, como é o caso das IE (CORREIA; GOMES, 2010).

3 INCUBADORAS DE EMPRESAS: CONCEITOS E TIPOLOGIAS

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2019) uma incubadora se configura como um ambiente que abriga empresas nascentes, chamadas de incubadas, em um espaço especialmente planejado para a interação e inovação. As IE podem ser mantidas por entidades governamentais, universidades, grupos comunitários, associações, entre outros (DORNELLAS, 2002). Oferecem uma gama de serviços para as incubadas, como infraestrutura com serviços de apoio administrativo, capacitações baseadas em expertise de mercado, consultoria jurídica e acesso a fontes de financiamento (AZEVEDO; TEIXEIRA, 2018). As empresas que já passaram pelo processo de incubação e possuem viabilidade econômica recebem a classificação de “graduadas”, caracterizadas por possuírem capacidade de se inserirem no mercado (AZEVEDO; TEIXEIRA; TEIXEIRA, 2017).

As IE podem ser classificadas em três tipos: Incubadora de Empresas de Base Tecnológica (IBT) que abrigam empresas que geram produtos, processos ou serviços inovadores, onde a tecnologia geral alto valor agregado, como é o caso das startups ou PEBT; Incubadora de Empresas Tradicionais, que abrigam empresas ligadas a setores tradicionais da economia e; Incubadora de Empresas Mista que abrigam tanto empresas com alto teor tecnológico quanto empresas tradicionais (WITTHINRICH, 2018). Em

destaque estão as IBT diante da concentração de capital estar centrada no conhecimento (ZIMERMANN; CÁRIO; RAUEN, 2009).

De modo a promover o sucesso das IE, a ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores) em parceria com o SEBRAE criou o Centro de Referência para o Apoio a Novos Empreendimentos (CERNE) (WITTHINRICH, 2018), como metodologia de avaliação do desempenho. O CERNE observa as capacidades das IE em quatro níveis: CERNE 1 (Empreendimento): em que as práticas estão voltadas para o desenvolvimento dos empreendimentos; CERNE 2 (Incubadora): estabelecimento de uma gestão efetiva, com adoção de processos que possibilitem sua gestão estratégica e a expansão dos serviços prestados; CERNE 3 (Rede de Parceiros): consolidação de uma rede de parceiros que ampliem a atuação da incubadora; CERNE 4 (Atuação Internacional): a incubadora atua no exterior de modo a globalizar de maneira sistemática as incubados (ANPROTEC; 2016).

Em Santa Catarina, a formulação das estratégias industriais levou em consideração as características setoriais existentes, fazendo com que se formassem regiões especializadas e atores articulados, estimulando a capacidade de inovação (CAMPOS, NICOLAU, CÁRIO, 1999). Este modelo segue as características da Hélice Tríplice de Etzkowitz (2003), baseada na interação universidade, empresas e governo, onde os atores atuam em prol da inovação. Nos anos 80, por meio dos incentivos da política governamental, há a fundação da primeira incubadora de empresas de Santa Catarina, o Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas (CELTA), e tem-se o registro do início das operações da Associação Catarinense de Telemática e Eletrônica, atualmente com o nome de Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE), ambos acontecimentos em Florianópolis (KANITZ, 2013).

A região que obtém destaque é a Grande Florianópolis com 3.974 empresas, cerca de 32,1% do total. Em segundo lugar encontra-se a região do Vale do Itajaí, representando 26,8% das empresas de tecnologia no estado. Em terceiro, está a região Norte Catarinense, registrando 2.536 empresas, cerca de 20,5%. Estas três regiões juntas, quando somadas, abrigam 79,4% das empresas de tecnologia em Santa Catarina. Em cada 5 empresas de tecnologia em Santa Catarina, 4 estão em umas das três regiões citadas anteriormente. É possível analisar que, das 22 incubadoras de Santa Catarina, quatro estão localizadas na região da Grande Florianópolis: CELTA; o MIDI Tecnológico (MIDITEC); Centro de Inovação e Tecnologia de Biguaçu (CITEB), e o Instituto de Apoio à Inovação, Ciência e Tecnologia (INAITEC). No quesito densidade de empresas por habitantes,

Florianópolis representa o segundo maior polo com 541 empresas a cada 100 mil habitantes, atrás de São Paulo. Ainda, Florianópolis caracteriza-se por ser a segunda capital com maior densidade de empreendedores, com 750 empreendedores a cada 100 mil habitantes, atrás somente de São Paulo (ACATE, 2019).

4 METODOLOGIA

Para responder o problema de pesquisa: “como as incubadoras da Região da Grande Florianópolis apoiam as startups incubadas a se internacionalizarem”; este estudo refere-se a pesquisa exploratória, com abordagem descritiva e método dedutivo. Analisando de maneira combinada, conforme mencionado acima, este modo de abordagem tenciona o detalhamento e aprofundamento de forma ampla do objeto em estudo (Marconi; Lakatos, 2015). O objeto de estudo compreende as incubadoras de empresas de base tecnológica localizadas na região da Grande Florianópolis e as suas empresas incubadas. Para identificar as incubadoras utilizou-se o mapeamento elaborado por Azevedo, Castillo e Teixeira (2018), que identificaram 25 incubadoras em funcionamento estabelecidas no Estado de Santa Catarina. Destas, 4 estão distribuídas em 3 municípios da Grande Florianópolis: Florianópolis, Biguaçu e Palhoça, conforme apresentado no Quadro 1.

Quadro 1 - Incubadoras existentes na região da Grande Florianópolis, 2019.

Incubadora	Instituição de coordenação	Localização
Centro Empresarial para Laboração de Tecnologias Avançadas - CELTA	Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras – CERTI	Florianópolis
Incubadora MIDITEC	ACATE/SEBRAE	Florianópolis
Fundação Centro de Inovação e Tecnologia de Biguaçu – CITEB	Prefeitura de Biguaçu	Biguaçu
Instituto de Apoio à Inovação, Incubação e Tecnologia – INAI TEC	Pedra Branca, Prefeitura de Palhoça, UNISUL, ACIP (Associação empresarial de Palhoça)	Palhoça

Fonte: Elaborado pelos autores (2019) com os dados disponíveis em Azevedo, Castillo e Teixeira (2018).

Os dados foram coletados por meio de pesquisa documental em sites governamentais e institucionais de modo a identificar o perfil das incubadoras de base tecnológica no Brasil e no estado de Santa Catarina; entrevista semiestruturada com funcionário de alto cargo das incubadoras e aplicação de questionário em empresas incubadas selecionadas, de modo a verificar o padrão de internacionalização nestas empresas incubadas selecionadas.

Foram entrevistados funcionários de quatro incubadoras como segue: Diretor Executivo do CELTA, com 32 anos de atuação; Analista de programas estratégicos do MIDITEC, com 1 ano e 4 meses de atuação; Coordenador do CITEB, com 2 anos de atuação e o Diretor Executivo do INATEC com 5 anos de atuação. Também foram entrevistados funcionários de empresas incubadas indicadas pelas próprias incubadoras. Foram entrevistados três Diretores, um pelo CELTA, com 7 anos de empresa e um pelo MIDITEC com 1 ano de empresa e um pelo INATEC com 3 anos de empresa.

A incubadora CITEB, da cidade de Biguaçu, esteve ativa até o ano de 2017, mas o processo foi modificado com a diminuição da adesão de empresas. Atualmente, ela funciona como um Centro de Inovação sem a existência de um processo de incubação. Portanto, essa incubadora não foi considerada para as análises acerca da internacionalização de startups.

5 ESTUDO DE CASO

5.1 ANÁLISE DAS INCUBADORAS SELECIONADAS

5.1.1. CARACTERIZAÇÃO GERAL

De modo a caracterizar as incubadoras foco deste estudo, o Quadro 2 aborda algumas de suas características principais. Dentre as nove cidades que fazem parte da região da Grande Florianópolis, foi constatado que diferente do apresentado no estudo de Azevedo, Castillo e Teixeira (2018), apenas duas possuem iniciativas ativas voltadas à incubação de empresas de base tecnológica. Florianópolis, possui duas incubadoras (CELTA e MIDITEC) e Palhoça possui uma incubadora (INATEC).

A certificação CERNE apresentada no Quadro 2, busca certificar a incubadora para que os empreendimentos gerem inovação e sejam sustentáveis (ANPROTEC; SEBRAE, 2016). O padrão de certificação CERNE, observado no município de Florianópolis, é o mais virtuoso dentre as incubadoras da grande Florianópolis, as duas apresentando o nível CERNE 2. A incubadora INATEC alcançou apenas o primeiro nível possível da qualificação. Nenhuma delas apresenta o CERNE 4, onde os processos de internacionalização são sistematizados e fazem parte de todos os processos de incubação.

Quadro 2 - Características das incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC da Grande Florianópolis, 2019.

Incubadora	Fundação	Município	Habitantes	Tipo	CERNE
CELTA	1986	Florianópolis	421.240	IBT	CERNE 2
MIDITEC	1998			IBT	CERNE 2
INATEC	2010	Palhoça	171.797	Mista	CERNE 1

Fonte: Elaborado pelos autores com dados da pesquisa (2019) e IBGE (2019)

Florianópolis é o município mais populosa e possui as iniciativas de incubação mais antigas da região. A incubadora CELTA, fundada em 1986, é mantida pela fundação CERTI, já o MIDITEC, fundado em 1998, tem o SEBRAE de Santa Catarina como agente mantenedor e é gerido pela ACATE. A incubadora INATEC foi fundada em 2010, localizada na cidade de Palhoça. A constituição do INATEC está ligada a três esferas de instituições com a presença de instituições públicas, privadas e de ensino: associação comercial e industrial de Palhoça (ACIP), Prefeitura Municipal de Palhoça, a instituição de ensino privada UNISUL e o condomínio empresarial privado Pedra Branca.

Como apresentado na Tabela 1, a incubadora CELTA possui 33 empresas incubadas. A maioria delas (26) estão incubadas de modo presencial, sendo oito microempresas, nove pequenas empresas, oito médias empresas e uma grande empresa, de acordo com a classificação da ANPROTEC (2019). As outras sete estão na modalidade virtual, todas classificadas como microempresas. A incubadora CELTA é a principal geradora de empregos, obtendo uma média de 25 empregos por empresa incubada. A incubadora CELTA indica que as incubadas faturaram cerca de R\$ 56 milhões em 2018.

Tabela 1 – Número de empresas nas incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC da Grande Florianópolis, 2018.

Incubadora	Incubadas	Incubação presencial	Incubadas virtual	Graduadas	Empregos gerados	Faturamento anual médio em RS
CELTA	33	26	7	108	800	56 milhões
MIDITEC	17	10	7	115	180	5 milhões
INATEC	15	15	0	10	100	25 milhões
Total						86 milhões

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

Na incubadora MIDITEC existem atualmente 17 empresas incubadas, sete na modalidade virtual e dez na modalidade presencial. Quando distribuídas por porte tem-se na modalidade virtual 4 microempresas, 2 pequenas empresas e 1 grande empresa. Já no modelo de incubação presencial tem-se 9 são microempresas e 1 pequena empresa. O

MIDITEC gera cerca de 10 vagas de emprego por empresa incubada, e juntas elas faturaram R\$ 5 milhões no ano de 2018. Dessa forma, totaliza-se R\$ 61 milhões em faturamento de empresas incubadas, na cidade de Florianópolis.

A incubadora INAI TEC possui 15 empresas incubadas, todas na modalidade presencial, sendo 12 microempresas e três pequenas empresas, gerando 6 empregos por incubada, em média. As empresas de base tecnológica incubadas do INAI TEC, tiveram em 2018 um faturamento anual de R\$ 25 milhões.

5.2 AVALIAÇÃO DAS ENTREVISTAS: INCUBADORAS

O processo de incubação do CELTA é destinado a empresas de base tecnológica que oferecem soluções em *hardware* e/ou *software* com possibilidade de enquadramento nas seguintes modalidades: pré-incubação; incubação; e, graduação, de modo presencial ou virtual. A empresa que deseja participar do processo de incubação CELTA precisa passar por uma seleção de fluxo contínuo que leva, em média, quinze dias. Neste momento, é avaliado, dentre outros quesitos, o plano de negócios.

O CELTA busca levar em consideração a orientação para o internacional da empresa desde a seleção para a incubação. Quando questionado sobre os estímulos organizacionais que impulsionam a internacionalização, o CELTA mencionou uma série de práticas existentes, desde a participação no *Land2Land* (programa de transferência internacional de tecnologia da ANPROTEC), passando por parcerias com incubadoras da região que possuem programas de qualificação para exportação. A participação no PEIEX, projeto da APEX Brasil, administrado pelo INAI TEC, com cursos, tutorias e consultorias mensais voltadas para a internacionalização, faz parte dessas práticas.

O CELTA possui um programa chamado *Global Opportunities for Innovation* que busca mapear as necessidades das empresas para internacionalizar, promovendo ações que elevem a participação no mercado internacional (CELTA, 2019). Os estímulos vão além dos programas nacionais, oferecendo participações em missões, feiras internacionais, no mínimo quatro vezes por ano. O CELTA divulga as soluções das incubadas em associações internacionais voltadas para ambientes de inovação e possui convênios para qualificação internacional com o MIT (Instituto de Tecnologia de Massachusetts). O *networking* internacional com outras incubadoras construído pelo CELTA também serve para receber os empresários no exterior, nos eventos de negócios.

Na perspectiva do interlocutor da incubadora CELTA, essas práticas de *networking* internacional resultam positivamente, como, por exemplo, em parcerias com incubadoras, parques tecnológicos e acordos entre Estados. Essas ações fazem com que as empresas

incubadas no CELTA possam se desenvolver em ecossistemas de inovação internacionais, sobre essas parcerias e acordos E1 explica:

“Atualmente temos um convênio assinado com a Universidade de Berlin com o Estado de Santa Catarina para que se alguma empresa de Santa Catarina fechar parceria com Berlim, o Estado de Berlin coloca € 50 mil e o Estado de Santa Catarina coloca R\$ 50 mil, e todas essas parcerias são resultado das empresas que o CELTA levou para lá.”.

O CELTA está ainda, estudando uma parceria com uma incubadora francesa para que produtos voltados para o mercado europeu, sejam lançados a partir dela. A busca por interações com diferentes instituições de elevado grau inovativo, como é o caso das instituições europeias faz com que as empresas tenham capacidade de prever mudanças paradigmáticas e, com uma velocidade superior, consigam inovar através do conhecimento e aplicação do aprendizado. Desse modo, a busca por interações entre instituições é relatada por E1 como uma prática existente na incubadora CELTA.

“O legal é que nós fazemos várias visitas ao exterior e essas visitas geram resultados, por exemplo, nós já instalamos uma incubada dentro do parque tecnológico de Berlin na Alemanha, e outra conseguimos instalar na Suíça”.

A interação entre o CELTA e instituições de ensino superior geram frutos para a internacionalização das incubadas. Alunos estrangeiros são contratados para estudar a viabilidade do produto no mercado estrangeiro, como destacada no depoimento de E1:

“Então quando uma empresa vai atuar em outro país tentamos contratar estagiários intercambistas para adequação do padrão de produção de acordo com o mercado de expansão, ainda aqui dentro da incubadora. Orientamos para que tudo o que os intercambistas perceberem de errado, reportar, seja questões internas, em produtos e processos, ou externas. Essas parcerias existem com as universidades aqui da região, como UFSC, UDESC, UNISUL e UNIVALI, onde ajudam muito a superar das diferenças culturais de uso do produto”.

Por outro lado, o acesso ao programa de incubação do MIDITEC acontece uma vez ao ano, por meio de edital. Após selecionada, a empresa pode optar por dois tipos de modalidade de incubação: residente ou virtual, os dois podem durar até dois anos. A modalidade presencial possui capacidade de abrigar até 10 empresas, no entanto, ambas as modalidades têm acesso aos mesmos serviços ofertados. As fases de incubação identificadas na incubadora MIDITEC são divididas em três etapas: *start*, *growth* e *expansion*. O programa de incubação conta, ainda com a possibilidade de apadrinhamento pelas empresas de maior porte associadas à ACATE e participação no Programa de Internacionalização da associação. Neste sentido observa E2:

“Liderado por embaixadores, o grupo possui encontros regulares onde trabalham questões como burocracias, tributação, como buscar parceiros e profissionais e até mesmo referências políticas e culturais do exterior para estimular a atuação além das fronteiras com aqueles associados que ainda não internacionalizaram. O programa também visa aproveitar a filial da ACATE que existe em Boston -EUA”.

O MIDITEC conquistou o prêmio de 5ª melhor incubadora do mundo pela *UBI Global*, na categoria "Colaboração com Universidade" em 2018 e em 2019 foi eleita uma das 5 melhores incubadoras do mundo pelo prêmio *UBI Global* na categoria "incubadora de empresas privadas", sendo a única incubadora da América Latina a conquistar o prêmio. Sobre as parcerias estabelecidas, E2 constata:

“Atualmente disponibilizamos o pipedrive para nossos incubados por meio de uma parceria com a Estônia, e temos parcerias externas ao Brasil. Em 2018 tivemos inscrições estrangeiras no processo de seleção. As prospecções decorrentes da visibilidade internacional que a ACATE possui hoje, como a visitação recorrente de diferentes pessoas ao Centro de Inovação Primavera, colabora para a qualidade do programa”.

O INAIITEC, por sua vez, é uma incubadora de empresas mistas, que desenvolve empresas tradicionais e de base tecnológica tanto de *software* quanto de *hardware*, nas modalidades de pré incubação e incubação residente. A forma de ingresso é por fluxo contínuo, por meio de editais. O processo de incubação é baseado em quatro etapas: Implantação; crescimento; consolidação; e desincubação.

Para superar os desafios que as incubadas enfrentam, o INAIITEC menciona que oferece suporte técnico em todos os segmentos. O suporte engloba plano de internacionalização, avaliação logística e de mercado, auxílio com parte da documentação internacional, entre outros. Ademais, o INAIITEC já coordenou um núcleo operacional do Programa de Qualificação Para Exportação (PEIEX), oferecido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) com foco na Grande Florianópolis entre 2016 e 2019, com o foco de capacitar e promover a cultura exportadora na região. O entrevistado E3 explica:

“Durante 2 anos tivemos o convênio com o PEIEX, com 6 técnicos dedicados a aprimorar internacionalmente as empresas. O programa atendia todas as empresas interessadas na qualificação aqui da região, não somente as nossas incubadas. Com o PEIEX toda semana tínhamos cursos voltados para o mercado externo. O convênio já encerrou, mas enviamos o pedido para sermos conveniados por mais dois anos (E3). Devido ao projeto PEIEX temos muitos parceiros mapeados contribuindo para nossos incubados, que estão se encaminhando para internacionalizar, terem estudos de mercado que aborde a melhor posição internacionalmente. Porque, para ter a certeza que o produto não é viável

internacionalmente o empreendedor precisa ter conhecimento, caso ele nunca tenha buscado informações, ele nunca saberá”.

A incubadora ainda não promove missões internacionais, mas quando incubadoras da região ou outras organizações oferecem oportunidades com preços competitivos, são realizadas divulgações para as incubadas, para tentar promover o *networking* internacional.

5.3 CARACTERÍSTICAS DOMINANTES NA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS INCUBADORAS

Conforme abordado anteriormente, uma incubadora de empresas oferece interação para gerar inovação, facilita o acesso a serviços e consultorias especializadas de acordo com a necessidade da empresa incubada, bem como provoca estímulos para o aprimoramento da empresa. Desse modo, o Quadro 3 aborda as principais características dominantes nas ações das incubadoras voltadas para a internacionalização de suas incubadas, localizadas na região da Grande Florianópolis.

Os fatores que são dominantes nas três incubadoras e que contribuem para a internacionalização são: a seleção de empresas com potencial de escalonar; seleção de empresas que tenham uma motivação para a cultura exportadora; promoção constante de *benchmarking* entre as empresas que estão incubadas, bem como buscar empresas que já se graduaram para fazer essa comparação entre soluções desenvolvidas; promoção frequente da participação das incubadas em feiras internacionais.

As incubadoras de empresas de base tecnológica localizadas na região da Grande Florianópolis apresentam incentivos para que suas incubadas consigam se internacionalizar de maneira sustentável, no entanto a incubadora CELTA e INATEC são as principais propulsoras deste movimento. Nestas incubadoras foi possível identificar, via questionário, maiores volumes e regularidades de mecanismos internos que buscam estimular o conhecimento sobre o mercado internacional.

A região da Grande Florianópolis é composta por nove cidades, duas delas com incubadoras ativas. Essas incubadoras, quando somadas, possuem 65 empresas incubadas, a maioria voltada à oferta de soluções para o mercado interno. A maioria das vezes ocorre por desconhecimento de novos mercados e complicações na adequação do produto; questões que são custosas para empresas que estão começando a se desenvolver.

Quadro 3 - Características dominantes no tratamento de internacionalização pelas incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC, Grande Florianópolis (SC), 2019

Características	CELTA	MIDITEC	INATEC
Potencial de escalonar como um diferencial	Alto	Alto	Alto
Ações e motivação da cultura exportadora como um diferencial	Alto	Alto	Alto
Orientação internacional como um diferencial	Médio	Alto	Médio
Tolerância ao risco como um diferencial	Baixo	Alto	Alto
Habilidade de coordenar as atividades globalmente como um diferencial	Médio	Alto	Alto
Experiência Internacional como um diferencial	Baixo	Alto	Alto
<i>Benchmark</i> entre empresas incubadas	Alto	Alto	Alto
<i>Benchmark</i> entre empresas graduadas	Alto	Alto	Alto
Capacitações internacionais em gestão mercadológica	Alto	Médio	Alto
Capacitações internacionais em gestão de qualidade da solução	Alto	Médio	Alto
Capacitações internacionais para gestão de distribuição	Alto	Médio	Alto
Acesso a investimentos estrangeiros	Alto	Alto	Não existe
Participação em <i>networks</i> internacionais com membros da incubadora	Alto	Baixo	Baixo
Participação em <i>networks</i> internacionais em redes de relacionamentos	Alto	Baixo	Alto
Participação das empresas incubadas em feiras internacionais	Alto	Alto	Alto
Participação das empresas incubadas em missões internacionais	Alto	Alto	Médio

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)⁴⁶

A incubadora INATEC, localizada na cidade de Palhoça, foi executora do programa PEIEX entre os anos de 2016 e 2019, atendendo qualquer empresa da Grande Florianópolis que quisesse exportar. Um recurso que aprofundou os conhecimentos das empresas incubadas, oferecendo estímulos para galgar novos mercados. Como o programa atendeu empresas que não necessariamente estavam em processo de incubação no INATEC, serviu como oportunidade para a divulgação da incubadora como referência na instrução de empresas que desejam exportar.

A parceria das incubadoras com entidades atuantes no meio empresarial faz com que as startups encontrem respaldo capacitado para desenvolver seus negócios nascentes. A existência de incubadoras preparadas é ainda mais pujante diante de Florianópolis, que, segundo ACATE (2018), é o segundo maior polo empreendedor com mais de 541 empresas a cada 100 mil habitantes. No entanto, Florianópolis é apenas uma das nove cidades da região em análise.

As atividades empreendedoras que surgem nas demais cidades precisam se deslocar para receber qualificações que desenvolvam o negócio, mesmo aquelas que estão na incubação virtual. O *networking* de impacto que acontece com as incubadas, ocorre de maneira presencial. Nesse quesito a região encontra-se carente de iniciativas que provoquem disrupções, pois o empreendedorismo tecnológico está concentrado, como é possível perceber pelo número de incubadas nas incubadoras CELTA e MIDITEC.

⁴⁶ Os níveis de qualificação apontados – baixo, médio e alto - foram fornecidos pelos entrevistados.

Diante dos resultados obtidos pelos questionários, a questão deficitária, principalmente na incubadora MIDITEC, é a participação em *networkings* e missões internacionais, bem como parcerias que estimulem a internacionalização das incubadas. Tal como acontece na incubadora CELTA, por meio das parcerias com incubadoras europeias e americanas, e na incubadora INAI TEC, com a busca de programas que capacitem as incubadas para buscar o internacional de maneira sustentável.

5.4 ANÁLISE DAS EMPRESAS INCUBADAS

5.4.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL

A partir da resposta dos questionários pelos gestores das startups incubadas, foi possível estabelecer padrões, do ponto de vista das empresas. O Quadro 4 busca introduzir a maturidade de cada empresa analisada, considerando a incubadora na qual participa, o cargo do entrevistado, o ano de fundação da empresa, o tempo e o tipo de incubação, o tipo de solução ofertada, o número de colaboradores e o setor de atuação.

Quadro 4 - Características fundamentais das empresas selecionadas das incubadoras CELTA, MIDITEC e INAI TEC, 2019.

Características	Incubada CELTA	Incubada MIDITEC	Incubada INAI TEC
Cargo Entrevistado	CEO	CEO	Diretor
Ano de fundação	2012	2018	2016
Tempo de Incubação	3 anos	De 6 meses e 1 ano	3 anos
Tipo de Incubação	Presencial	Virtual	Presencial
Tipo de solução Ofertada	Software e Hardware	Software	Software e Hardware
No. de Colaboradores	17	54	13
Setor de Atuação	Energia e defesa	Hotelaria e turismo	Corte à <i>laser</i>

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

Conforme afirma Almeida (2015) o tempo de permanência em casa fase de incubação depende das necessidades de cada iniciativa. De acordo com o tempo de incubação, notamos que as incubadas CELTA e INAI TEC, ambas ofertantes de solução em *software* e *hardware*, possuem 3 anos de incubação, já a incubada MIDITEC, que oferta solução em *software* está há menos de 1 ano incubada.

No tocante a empregabilidade das empresas, também foco deste estudo, registra-se que a incubada MIDITEC, que atua no setor de hotelaria e turismo com uma plataforma de *software*, possui 54 funcionários, já as duas empresas, que trabalham com *hardware* além de *software*, empregam 13 pessoas (incubada INAI TEC) e 17 pessoas (incubada CELTA).

Por meio do número de colaboradores é possível identificar o porte de cada uma das empresas analisadas: a incubada CELTA está classificada como pequena empresa; a

incubada MIDITEC se caracteriza em média empresa; e, a incubada INATEC em análise é classificada como pequena empresa de acordo com o número de colaboradores.

A análise, agora, aborda as características das empresas incubadas com o internacional. O Quadro 5 recupera o ano do primeiro movimento internacional, sua motivação, os países com os quais a empresa incubada possui relações atualmente e o tipo de relação existente. Desse modo, passa-se a analisar, individualmente, o padrão de internacionalização das incubadas.

Quadro 5 - Caracterização do relacionamento internacional das empresas selecionadas das incubadoras CELTA, MIDITEC e INATEC, 2019.

Relacionamento Internacional	Incubada CELTA	Incubada MIDITEC	Incubada INATEC
Ano do primeiro movimento internacional	2012	2019	2016
Motivo do movimento para o internacional	Aplicação global da solução	Acessar países com proximidade geográfica e cultural	Conhecer a cultura
Países com que possui relações internacionais	Itália, EUA e África do Sul	México, Colômbia, EUA, Chile, Portugal e Argentina	Portugal, Espanha, México, Colômbia, Argentina e Uruguai
Tipo de relação internacional existente	Desenvolvedor	Relacionamento com clientes, suporte para a plataforma	Mapeamento de oportunidades

Fonte: Elaborado pelos autores com os dados da pesquisa (2019)

5.4.2 AVALIAÇÃO DAS ENTREVISTAS: EMPRESAS INCUBADAS

A empresa incubada na incubadora CELTA foi fundada em 2012 e seu movimento com o internacional aconteceu no mesmo ano, sua solução no setor energético e de defesa possui aplicação global, por se tratar de setores críticos, ao lançar o produto ele é rapidamente absorvido. Atualmente a empresa possui relações com a Itália, Estados Unidos e África do Sul. Sendo assim, a incubada do CELTA é uma *Born Global*, pois exporta sua solução desde a data de fundação.

A incubada CELTA, que atua no setor energético em parcerias com sócios administradores, se caracteriza por ter estrutura de governança híbrida. A localização é essencial para que a solução possa ser instalada e os recursos ali existentes também. Ainda dentro da definição de *International New Ventures*, tem-se a classificação *Geographically focused start-up*, que é utilizado para definir empresas com poucas atividades da cadeia, mas que são realizadas em muitos países.

Johanson & Mattson (1988 apud VALENTIM, 2018) classificam empresas como a incubada CELTA como *International Among Others*, destacando-se pelo elevado grau de internacionalização, por se tratar de um setor de fronteira. Sendo assim, mesmo sem um elevado conhecimento de mercado, a expressão do produto gera demandas com o potencial de causar mudanças radicais em todo o sistema daquele setor. Ao avaliar o movimento exportador, de acordo com a metodologia de Cavusgil (1980 apud MACHADO; GARRIDO, 2017) exposta no Quadro 3 deste estudo, a incubada CELTA tem sua relação exportação/vendas entre 10% e 39%, denominado envolvimento ativo, e com relação ao foco estratégico, mercados, produto e embarques ao exterior, o envolvimento é absoluto.

As medidas de mapeamento das oportunidades foram feitas durante o Programa PEIEX, na incubadora CELTA. Esse relato confirma, conforme Tang (2011) a relevância do envolvimento de PEBT com as *networks* para a internacionalização. No quesito relação universidade-empresa a incubada aponta o importante relacionamento com a Fundação CERTI para viabilizar pesquisas nos laboratórios, o que faz com que a incubadora CELTA atenda aos objetivos de incubadora de empresas promovendo a aproximação entre a iniciativa acadêmica e privada, Para que os objetivo da incubação seja alcançado por meio da oportunidade de interação entre universidade-empresa para promoção de pesquisa e desenvolvimento (P&D) (ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

A empresa selecionada na incubadora MIDITEC foi fundada em 2018 e possui entre seis meses e um ano de incubação na modalidade virtual. Seu primeiro movimento internacional foi em 2019 para países com proximidades geográficas e culturais com o Brasil, como Colômbia, México e Portugal. O Modelo de Uppsala, descrito por Johanson & Vahlne (1977) aponta justamente a decisão de entrada em um novo mercado que está diretamente influenciada pela distância psíquica, ou seja, com características semelhantes ao mercado que atualmente se trabalha.

Até o momento da internacionalização a empresa explorou somente o mercado doméstico, até criar bases para internacionalizar, ou seja, diante do processo de aprendizagem que teve com o mercado nacional, começa a estabelecer contratos com o mercado estrangeiro de maneira gradativa para ir aprofundando suas relações com o passar do tempo. Características essas que classificam a incubada MIDITEC como uma *Born Global* do tipo *Born Exporters*, uma vez que começam a exportar um pouco após sua fundação, mas não de imediato (VALENTIM, 2018).

O movimento exportador identificado no quesito relação exportação/vendas está entre 0 e 9%, ou seja, é um movimento experimental. O foco estratégico, o alcance de mercados e os embarques ao exterior são característicos de um envolvimento ativo com o internacional. Ao avaliar o movimento exportador, a incubada CELTA tem sua relação exportação/vendas entre 10% e 39%, denominado envolvimento ativo, e com relação ao foco estratégico, mercados, produto e embarques ao exterior, o envolvimento é absoluto.

O relacionamento em rede que influenciou a internacionalização foi o *benchmarking* em feiras com outras empresas, resultado este que está previsto no referencial bibliográfico deste estudo, uma vez que o contato entre empresas, sejam elas pequenas ou médias, com novas iniciativas faz com que o conhecimento de novos mercados ocorra com mais segurança, ampliando as perspectivas de mercado (ENGELMAN; FRACASSO, 2013).

A incubada INATEC foi fundada em 2016 e está incubada desde então, no modelo presencial. O primeiro contato internacional da empresa foi em 2016 para participar de um programa de aceleração na Alemanha, o objetivo foi entender o mercado internacional de máquinas de corte à laser e a cultura mundial na demanda desse produto. Desse modo, é possível interpretar o movimento da incubada INATEC como processo de busca por conhecimento. Este é um fator diferencial diante da concorrência, pois resultam em constante melhoramentos.

A estratégia de internacionalização lenta está prevista no Modelo de Uppsala, que considera etapas que começam pela exploração do mercado doméstico e não há exportações regulares, estágio que a incubada INATEC se encontra. O acúmulo gradual de conhecimento sobre o mercado externo é outra característica do modelo. No momento atual a empresa está mapeando possíveis mercados, entre eles: Portugal, Espanha, México, Colômbia, Argentina e Uruguai. O mapeamento foi elaborado durante o programa PEIEX, o qual o INATEC executou entre os anos de 2016 e 2019.

Verifica-se a relação exportação/vendas sem volumes, portanto atua somente no mercado doméstico, o foco estratégico é doméstico e oportunista caracterizando um movimento de pré-exportação. O mercado é doméstico, já o produto possui alcance internacional sem registros de embarques ao exterior. Na observação sobre a colaboração entre universidade-empresa, a situação é ativa principalmente com o Departamento de Engenharia Mecânica da UFSC.

5.4.3 AVALIAÇÃO GERAL DAS EMPRESAS INCUBADAS SELECIONADAS

A avaliação está baseada nas três empresas, sendo que duas têm o mesmo período de incubação, três anos, produzem soluções que utilizam *software* e *hardware*, porém possuem anos de fundação e setores de atuação distintos. A incubada CELTA foi fundada em 2012 e atua no setor de energia e defesa, enquanto a incubada INATEC iniciou suas atividades em 2016 e atua no setor de corte à *laser*. A incubada MIDITEC utiliza *software* para ofertar soluções à hotelaria e turismo, desde 2018. O ano de fundação e o setor de atuação influenciam nos movimentos de internacionalização praticados.

A incubada CELTA atua em setores de fronteira tecnológica que requerem acompanhamento *pari passu* das ocorrências no mercado internacional. A relação com pessoas de países centrais influenciou na aderência da tecnologia que foi desenvolvida pela por essa empresa incubadora. A empresa desde o início despendeu esforços tecnológicos e científicos. Atua no mercado internacional, desde o início. Os relacionamentos com os mercados da Itália, Estados Unidos e África do Sul são referências. Está envolvida em *network* de internacionalização de empresas e atualiza o conhecimento mantendo interação efetiva com laboratórios de pesquisa da UFSC.

A incubada MIDITEC está galgando mercados internacionais influenciada pela distância, localização e aspectos culturais próximos com o encontrado no Brasil, e com entrada gradativa. Porém, seu principal foco de mercado de atuação é o nacional. Seu foco no setor de hotelaria e serviços pode ser aperfeiçoado com considerável velocidade, uma vez que atua de maneira virtual ofertando serviços para empresas do setor.

A atuação em mercados com proximidades cultural e linguística – Colômbia, México e Portugal - tem sido o norte de atuação externa. A participação empresarial em eventos, seminários e congressos internacionais tem contribuído para aumentar o relacionamento com outros países e mercados no mercado externo. Assim como, a interação com laboratórios da UFSC contribui para agregar conhecimento visando acompanhar o estado das artes inovativo e tecnológico. Tais manifestações tem possibilidade obter conhecimento e aprendizado setorial.

A incubada INATEC atua no setor de corte a *laser*, um nicho que possui elevado valor tecnológico agregado. Devido a isso possui forte ligação com o departamento de pesquisa em engenharia mecânica da UFSC. No entanto, seu mercado de atuação é o nacional. A relação da incubada INATEC com o internacional é ainda infante, mas busca conhecimento para aplicação nas rotinas internas, no propósito de obter melhoramentos de produtos e processos para atuação internacional. Encontra-se, no momento, mapeando

mercados externos para atuação, sobretudo da América Latina, por possuírem proximidades cultural e linguística.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O Estado de Santa Catarina apresenta concentração expressiva de *startups*. De acordo com a ACATE (2018), o Estado de Santa Catarina registrou a existência de 12.365 empresas de tecnologia, destas, 32.1% estão localizadas a região da Grande Florianópolis. Como as startups atuam em mercados muito incertos e dinâmicos, muitas procuram uma IBT para se desenvolverem e impulsionar seu processo de internacionalização. No ano de 2018, existiam 22 incubadoras em Santa Catarina (AZEVEDO; CASTILLO; TEIXEIRA, 2018), destas, 4 estão localizadas na região da Grande Florianópolis.

Sendo assim, o presente trabalho, se propôs a responder como as incubadoras da Região da Grande Florianópolis apoiam as startups a se internacionalizarem. Para tal, foram realizadas entrevistas e aplicações de questionário com colaboradores de incubadoras e empresas incubadas da região. O estudo analisou o processo de incubação e as estratégias para fomentar a internacionalização das três incubadoras da Grande Florianópolis: CELTA; MIDITEC e INATEC. Contatou-se que as incubadoras de base tecnológica, localizadas na região da Grande Florianópolis realizam constantes esforços para que suas incubadas tenham acesso ao mercado externo. Para isso, apresentam possibilidades por meio de participação em network de internacionalização de empresas, cursos, mapeamento de oportunidades, missões e participação em feiras e seminários internacionais para que as empresas incubadas possam participar e aproveitar do nicho de mercado em que atuam em nível internacional.

Diante dos estudos de casos com startups incubadas, identificou-se três empresas com três diferentes padrões de internacionalização: a incubada do CELTA, caracterizada por ser uma *born global* diante de sua atuação, desde a fundação, no mercado internacional por meio de seu setor de energia e defesa, onde a solução é rapidamente absorvida a nível mundial, quando existe; a incubada MIDITEC, também uma *born global*, mas que está iniciando suas atividades em países com proximidades psíquicas, no entanto o principal mercado de atuação é o doméstico; e, por fim, a incubada INATEC que ainda não comercializa com o exterior, vende seus produtos apenas no mercado doméstico mas que, por se tratar de um setor de elevada tecnologia, está sempre em rede, com esforços voltados para o mapeamento de oportunidades no mercado internacional.

Espera que esse estudo na área de internacionalização de empresas de base tecnológica tenha gerado resultados compreensíveis, considerando que cada vez mais empresas nascentes procuram conhecimento no mercado externo, incorporando e comercializando não só com o mercado doméstico, mas com o mercado internacional. Porém, por mais que seja uma tendência o aparecimento de novas empresas tecnológicas, o respaldo para seu desenvolvimento ainda se encontra limitado na inserção externa. Logo, novos mapeamentos que busquem fortalecer ecossistemas de inovação em cidades próximas a Florianópolis podem ser uma boa estratégia para que as empresas cresçam de maneira eficiente, e não sendo apenas mais uma iniciativa, que, ao mudar o paradigma tecnológico deixará de existir.

Nestes termos, para pesquisas futuras sugere-se que sejam ampliados os estudos comparativos do desempenho do projeto de internacionalização das incubadoras em Santa Catarina. Por exemplo, realizar estudos em outras regiões onde as empresas de base tecnológica estão presentes, como o Vale do Itajaí, com destaque para Blumenau e a região Nordeste, em especial Joinville. Assim como, realizar estudos comparativos de Santa Catarina com outros estados brasileiros, em especial o estado de São Paulo, onde se encontra o maior número de incubadoras e empresas incubadas do país. Enfim, concentrar esforços em compreender mais esse fenômeno no mundo real, no propósito de buscar formas diferentes e mais eficazes de impulsionar a inserção de startups no mercado exterior.

REFERÊNCIAS

- ACATE. Relatório de Atividades: 2018. 2019. 124 p. Disponível em: <https://www.acate.com.br/wp-content/uploads/2019/06/relatorio-de-atividades-acate-2018.pdf>. Acesso em: 17 Out. 2019.
- ALMEIDA, P. (2015). Proposta de Critérios para avaliação do grau de maturidade das empresas incubadas, a partir do Modelo Cerne: Um estudo na Incubadora Tecnológica de Curitiba (INTEC) (Doctoral dissertation, Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) –Universidade Federal do Paraná, Curitiba).
- ANPROTEC; MCTI. Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil. Brasília: ANPROTEC, 2012. Disponível em: http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf. Acesso em: 2 Out. 2019.
- ANPROTEC; SEBRAE. Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil. Brasília: ANPROTEC; SEBRAE, 2016.
- AZEVEDO, Ingrid Cirio de (Org.); TEIXEIRA, Clarissa Stefani. As Incubadoras de Santa Catarina. 1. ed. Florianópolis: Perse, 2018. Disponível em: <http://via.ufsc.br/wp-content/uploads/2018/04/e-book-Perfil-das-Incubadoras-de-SC.pdf>. Acesso em: 15 Mar. 2019.
- AZEVEDO, Ingrid Santos Cirio de; TEIXEIRA, Milena Corrêa; TEIXEIRA, Clarissa Stefani. CELTA e MIDI Tecnológico: um estudo de caso das incubadoras de Florianópolis. In: CONGRESSO INTERNACIONAL: PESQUISA & DESENVOLVIMENTO, 1. 2017. Anais [...] Florianópolis: Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, 2016.
- BELL, Jim; MCNAUGHTON, Rod; YOUNG, Stephen. ‘Born-again global’ firms: An extension to the ‘born global’ phenomenon. *Journal of international management*, v. 7, n. 3, p. 173-189, 2001.
- BENETTI, Estela. Setor de tecnologia de SC fatura R\$ 15,8 bi, lidera em produtividade e receita média. NSC Total. 2019.
- BERCHIN, Issa Ibrahim et al. Estado da produção científica internacional em Born Globals. *Revista Brasileira de Administração Científica*, v. 8, n. 3, p. 85-98, Ago, Set, Out, Nov, Dez 2017.
- CAMPOS, Renato Ramos; NICOLAU, José Antônio; CÁRIO, Silvio Antônio Ferraz. In: CASSIOLATO, José Eduardo et al. *Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T*. Brasília: IBICT/MCT, 1999. cap. 13, p. 373-417.
- CAVUSGIL, S. Tamer. Organizational characteristics associated with export activity. *Journal of Management Studies*, Malden, v. 21, n. 1, p. 3-22, 1984.
- CELTA. Histórico. CELTA. 2019. Disponível em: <http://www.celta.org.br/historico.html>. Acesso em: 13 Out. 2019.
- CITEB. Empresas Incubadas. CiTeB. 2019. Disponível em: <http://www.citeb.com.br/a/empresas-incubadas>. Acesso em: 18 Nov. 2019.

CORREIA, Ana Maria Magalhães; GOMES, Maria de Lourdes Barreto. Habitat de Inovação PAQTCPB: identificando ações de sucesso. *Revista Gestão e Sociedade*, v. 4, n. 8, p. 1-28, maio/agosto 2010.

DORNELAS, José. *Planejando Incubadoras de Empresas: Como desenvolver um plano de negócios para incubadoras*. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

ENGELMAN, Raquel; FRACASSO, Edi Madalena. Contribuição das incubadoras tecnológicas na internacionalização das empresas incubadas. *Rev. Adm. (São Paulo)*, São Paulo, v. 48, n. 1, p. 165-178, mar. 2013.

ETZKOWITZ, Henry. Innovation in innovation: The triple helix of university-industry-government relations. *Social science information*, v. 42, n. 3, p. 293-337, 2003.

FERNANDES, Adriana Gonçalves. *O processo de internacionalização: as empresas tecnológicas*. Coimbra (Economia) - Universidade de Coimbra, 2013. Disponível em: https://eg.uc.pt/bitstream/10316/24808/1/Relat%C3%B3rio%20de%20Est%C3%A1gio_Adriana%20Fernandes_2008008553.pdf. Acesso em: 12 Set. 2019.

GALIMBERTI, Maurício Floriano. *Fatores de sucesso na internacionalização ativa de pequenas e médias empresas de software: estudo de casos do Brasil e da França*. Porto Alegre, 2009. Tese (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

HEMAIS, Carlos A.; HILAL, Adriana. Teorias, paradigma e tendências em negócios internacionais: de Hymer ao empreendedorismo. In: HEMAIS, Carlos A. (Org.). *O desafio dos mercados externos: teoria e prática na internacionalização da firma*. Rio de Janeiro: Mauad, v. 1, 2004, p. 17-39.

IBGE. *Cidades*. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2019. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/>. Acesso em: 20 Nov. 2019.

INAITEC. *Inaitec*. Inaitec. 2019. Disponível em: <https://inaitec.com.br/inaitec>. Acesso em: 18 Nov. 2019.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. The mechanism of internationalisation. *International Marketing Review*, v. 7, n. 4, 1990.

KANITZ, Amarildo Felipe. *Parques tecnológicos e incubadoras constituídos no estado de Santa Catarina: um estudo geográfico*. Florianópolis. Tese (Programa de Pós-Graduação em Geografia) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2013.

KNIGHT, Gary A.; CAVUSGIL, S. Tamer. A taxonomy of born-global firms. *MIR: Management International Review*, p. 15-35, 2005.

MACHADO, Marcelo André; GARRIDO, Ivan Lapuente. Exportar é o que importa!: O Caso de uma Associação Brasileira de Fabricantes de Móveis. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 21, n. 4, p. 585-604, julho/agosto 2017

MATOS, F. Qual a região campeã em densidade de startups no Brasil? Você vai se surpreender. 2017. Disponível em: <http://link.estadao.com.br/blogs/felipe-matos/qual-a-regiao-campea-emdensidade-de-startups-no-brasil-voce-vai-se-surpreender/> Acesso em: fev. 2018

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. *Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados*. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MIDITEC. Quem Somos. Midi Tecnológico. 2019. Disponível em: <http://miditecnologico.com.br/quem-somos>. Acesso em: 2 Out. 2019.

NETTO, Antonio Valério. Gestão das pequenas e médias empresas de base tecnológica. 1. ed. Brasília, DF: Minha Editora, 2006.

PREFEITURA MUNICIPAL DE FLORIANÓPOLIS. “Ilha do Silício”: Rede de Inovação Florianópolis faz da capital um polo de tecnologia. G1. 2019. Disponível em: <https://g1.globo.com/sc/santa-catarina/especial-publicitario/prefeitura-municipal-de-florianopolis/florianopolis-uma-cidade-para-todos/noticia/2019/07/04/ilha-do-silicio-rede-de-inovacao-florianopolis-faz-da-capital-um-polo-de-tecnologia.ghtml>. Acesso em: 15 Nov. 2019.

RÉGIS, Francine Barcellos. Internacionalização de empresas de base tecnológica: estudos de casos em empresas de Santa Catarina. Florianópolis, 2011. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2011.

SEBRAE. Incubadoras de empresas de base tecnológica. SEBRAE SERGIPE. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/se/sebraeaz/incubadoras-de-empresas-de-base-tecnologica,8059e3ae7d316410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 20 Abr. 2019.

TANG, Yee Kwan. The Influence of networking on the internationalization of SMEs: Evidence from internationalized Chinese firms. *International Small Business Journal*, v. 29, n. 4, p. 374-398, 2011.

VALENTIM, Paula Porto de Pontes. A confluência do Modelo de Uppsala e da Perspectiva de Born-Global no processo de internacionalização de uma ONG internacional. Rio de Janeiro, 2018. Tese (Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2018.

WITTHINRICH, Bárbara Pavei. Capacidade de absorção: um estudo em incubadoras e empresas incubadas do setor de software do estado de Santa Catarina. Florianópolis, 2018. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2018

ZIMMERMANN, Denise Maria; CARIO, Silvio Antonio Ferraz; RAUEN, André. Caracterização econômica e dinâmica inovativa das empresas de software em incubadora de base tecnológica em Santa Catarina. *Análise (PUCRS)*, v. 20, p. 48-66, 2009.

Área 5: Economia industrial, da ciência, tecnologia e inovação

Resumo: O desempenho recente da economia catarinense é superior ao da maioria das demais unidades da federação. Tanto segmentos do setor industrial como o de serviços tecnológicos crescem mais rápido do que os de estruturas localizadas tanto em estados historicamente mais avançados, como em estruturas mais incipientes especializadas no setor agrícola. Explicações para esse fenômeno podem ser buscadas em diversas fontes. Nesse artigo procuramos relacionar esse desempenho às atividades do sistema de inovação, seguindo a sugestão de Edquist (2006). Para isso, a investigação observou todas as atividades (determinantes) possíveis para um sistema regional, comparando as evoluções das mesmas com estatísticas sobre o Paraná e O Rio Grande do Sul, aqui considerados estados mais similares, ou melhor, comparáveis. Essa é a recomendação de Edquist (2008), ao indicar que a comparação é conveniente, mas inócua sem a capacidade de compreensão de especificidades históricas e geográficas do analista. Assim, o artigo tem o objetivo de oferecer elementos que ajudem a explicar esse desempenho diferenciado. Para isso, utilizou-se do referencial de sistemas de inovação (seção 2), para selecionar 6 determinantes dos processos de inovação (analisados na seção 4) capazes de sustentar o bom desempenho catarinense (seção 3). Os resultados apontam uma relação sistêmica entre diversas atividades e o desempenho da economia catarinense, com especial referência à particularidades sobre a capacidade de prover P&D, de absorver mão de obra qualificada, de realizar interações face a face derivadas da proximidade locacional e da intencionalidade por trás das políticas de formação de parques tecnológicos, além de algum esforço ao financiamento das inovações.

1. INTRODUÇÃO

O desempenho recente da economia catarinense é superior ao da maioria das demais unidades da federação. Tanto segmentos do setor industrial como o de serviços tecnológicos crescem mais rápido do que os de estruturas localizadas tanto em estados historicamente mais avançados, como em estruturas mais incipientes especializadas no setor agrícola.

Explicações para esse fenômeno podem ser buscadas em diversas fontes. Nesse artigo procuramos relacionar esse desempenho às atividades do sistema de inovação, seguindo a sugestão de Edquist (2006). Para isso, a investigação observou todas as atividades (determinantes) possíveis para um sistema regional, comparando as evoluções das mesmas com estatísticas sobre o Paraná e O Rio Grande do Sul, aqui considerados estados mais similares, ou melhor, comparáveis. Essa é a recomendação de Edquist (2008), ao indicar que a comparação é conveniente, mas inócua sem a capacidade de compreensão de especificidades históricas e geográficas do analista.

⁴⁷ Economista pela UFSC

⁴⁸ Professor Do Departamento de Economia e RI e do PROFNIT da UFSC – pablofelipe.bittencourt@gmail.com

O esforço apresenta o referencial teórico de sistemas de inovação na seção seguinte. Na sequência, o desempenho econômico diferenciado da economia catarinense é brevemente apresentado. A seção quatro está sub-dividida em 6 sub-seções com nossa análise sobre a evolução recente das atividades do sistema catarinense de inovação. A última seção é conclusiva.

2. SISTEMAS DE INOVAÇÃO

Bittencourt e Cario (2016) apresentam as raízes do conceito de SNI, trazendo algumas contribuições iniciais apresentadas por George Frederich List, em seu livro “Sistema Nacional de Economia Política”, de 1841, importantes para as recentes pesquisas sobre SNIs, entre elas: a interdependência entre investimentos tangíveis e intangíveis, o vínculo entre produção e instituições formais científicas e de ensino e a aquisição de tecnologias importadas e seu melhoramento, para os processos de *catching up* de países desenvolvidos.

Para Ben-Ake Lundval um dos aspectos mais importantes da abordagem reside no aprendizado institucionalmente incorporado (COOKE; URANGA; ETXEBARRIA, 1997). O autor debruçou-se sobre os sistemas de inovação de países nórdicos, em especial da Dinamarca, a partir do qual identificou determinantes da inovação que, além do aprendizado por P&D interna (*learning by searching*) e da interação com centros de pesquisa e universidades (*learning from advanced S&T*), consideram-se também o *learning by doing*, relacionado a melhorias no ambiente de produção, o *learning-by-using*, relacionado aos ganhos de aprendizado com sistemas complexos e o *learning-by-interacting*, relacionado às inovações de produto surgidas da interação produtor-usuário (BITTENCOURT; CARIO, 2016). Para Lundvall, a estrutura de produção e a instalação institucional são as duas dimensões que juntas definem um sistema de inovação (EDQUIST, 2006).

Já Nelson organizou o primeiro estudo comparativo de larga escala, separando países em três grupos diferentes (países grandes e com alto nível de renda, países pequenos e com alto nível de renda e países de baixa renda) e analisando a partir da perspectiva de Sistemas Nacionais de Inovação.

Nesse estudo, Nelson destacou a relação de dimensões como as diferenças no papel dos sistemas educacionais, a intensidade de recursos naturais no território nacional, a função das grandes empresas, das políticas tecnológicas em diferentes sistemas inovativos. No entanto também acrescenta que outras dimensões analíticas podem influenciar no desempenho tecnológico nacional, como por exemplo o sistema financeiro, as políticas macroeconômicas, o mercado de trabalho, entre outros (BITTENCOURT; CARIO, 2016).

Captaneadas por essas duas concepções (lideradas por Lundval e Nelson) a abordagem analítica de sistemas de inovação rapidamente se difundiu nas décadas de 90 e 2000, o que resultou em alguns

termos sendo utilizados com sentidos diferentes do que se pretendia. Isso levou Edquist (2006) a esforçar-se por tornar o *approach* “*more theory-like*”, ou seja, tornar a abordagem “mais clara e consistente, de forma que seus componentes, relações, funções e extensão possam ser definidos” (BITTENCOURT; CARIO, 2016).

Ainda que se reconheça que não exista consenso sobre as principais atividades ou determinantes das inovações em um sistema, Edquist (2006) apresentou dez consideradas principais por serem elementos já bem reconhecidos pela literatura como partes de diversos processos de inovação. Tais atividades foram discutidas e detalhadas em Edquist e Chaminade (2006) e abordadas de forma empírica em Edquist e Hommen (2008).

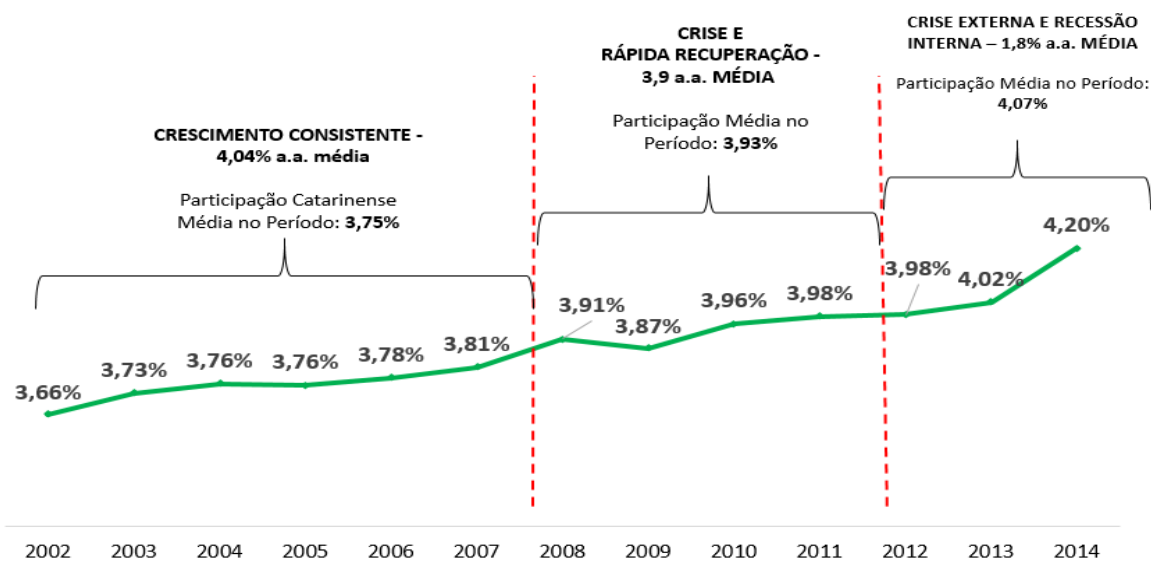
Essas atividades são listadas em Bittencourt e Cario (2016), de onde retiramos a tradução, conforme segue: 1. Fornecimento de P&D, criando conhecimentos, especialmente em engenharia, medicina e ciências naturais; 2. Construção de competências na força de trabalho para serem utilizadas em inovação e P&D; 3. Formação de mercados para novos produtos; 4. Articulação dos requisitos de qualidade de novos produtos; 5. Criação e remodelagem de organizações necessárias ao desenvolvimento de novos campos de inovação; 6. Redes por meio de mercados e outros mecanismos, incluindo aprendizagem interativa, entre diferentes organizações potencialmente envolvidas nos processos de inovação; 7. Criação e transformação institucional capazes de influenciar organizações inovadoras e os processos de inovação, provendo incentivos e removendo obstáculos, por exemplo, leis de patentes, impostos, regulamentações ambientais...8. Prover atividades de incubação aos novos esforços de inovação, como os parques tecnológicos, por exemplo; 9. Prover financiamento aos processos de inovação e 10., Prover serviços de consultoria.

Esse trabalho é fruto de uma investigação sobre essas atividades no sistema de inovação catarinense nos últimos anos. Mais especificamente ela procura relacionar as atividades, apresentadas na seção 4, ao desempenho recente da economia catarinense, apresentado na seção 3, a seguir.

3. BREVE ANÁLISE DO DESEMPENHO RECENTE DA ECONOMIA CATARINENSE

A economia catarinense tem alcançado bom desempenho relativamente à média dos Estados. Tomando-se o período recente, desde 2004, a participação de Santa Catarina no PIB brasileiro foi crescente, passando de 3,66% em 2002 para 4,20% em 2014, como destacado pela figura 1, retirada do Plano Catarinense de Desenvolvimento 2030. Isso indica que além de figurar entre os melhores indicadores de desenvolvimento humano e distribuição da renda entre os estados da federação, a economia catarinense tem revelado diferenciada capacidade de responder aos diferentes cenários econômicos.

Figura 7 - Participação de Santa Catarina no PIB brasileiro (%)



Fonte: Plano Catarinense de Desenvolvimento 2030 (SANTA CATARINA, 2018)

Esse bom desempenho costuma ser relacionado a diversificação produtiva que define a estrutura produtiva. Assim, quando algum setor é negativamente impactado por alguma variação abrupta, por exemplo, um choque cambial, outros menos sensíveis à essa mudança, conseguem responder de forma a suavizar o impacto à economia do Estado. Outras unidades da federação não tem esse privilégio, como é o caso de estruturas avançadas como a do Rio de Janeiro (altamente dependente de petróleo) e outras mais atrasadas como a do Mato Grosso do Sul (dependente de commodities agrícolas).

Das informações das tabelas a seguir pode-se notar que a indústria catarinense avançou também nesse período no cenário brasileiro, chegando a ser responsável por 6,28% de todo o VTI da indústria de transformação brasileira, com especial referência para as indústrias de alimentícios e bebidas, têxtil-vestuária e eletro- metalmeccânica.

A indústria têxtil-vestuária era responsável por 15,75% do VTI do estado em 2008 e em 2018 esse percentual era de 17,87%. No Brasil, Santa Catarina era responsável por 20,72% do VTI desse setor, indo para 27% em 2018. Isso evidencia a importância dessa indústria para a economia nacional e para o próprio estado. Já a indústria de alimentos e bebidas teve um salto da participação no VTI estadual de 19,21% em 2008 para 23,3% em 2018. Quando observamos o VTI brasileiro, o setor catarinense representava, em 2008, 9,15% do total, indo para 10,07% em 2018. Enquanto que a indústria eletrometalmeccânica representava em 2008 31,29% do VTI do estado e passou a representar 28,12% em 2018. Na participação brasileira o estado saiu de 5,7% em 2008 para 8,13% em 2018. Apesar da queda, o estado continua se tornando referência no cenário brasileiro.

Tabela 1: Participação do VTI de Santa Catarina no total do estado e no total do Brasil (CNAE 2.0), por intensidade tecnológica – 2008/2017 (continua)

ATIVIDADE	% VTI total do estado				% VTI total do país			
	2008	2011	2014	2017	2008	2011	2014	2017
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	4,38	4,67	5,55	5,52
INDÚSTRIAS EXTRATIVAS	1,74	1,63	3,31	1,56	0,77	0,56	1,36	0,64
INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO	98,26	98,37	96,69	98,44	4,78	5,32	6,21	6,28
BAIXA	50,18	49,98	52,32	56,74	7,94	7,66	9,10	8,95
<i>Fabricação de produtos alimentícios</i>	17,32	16,87	20,46	21,14	6,22	5,50	7,36	6,51
<i>Bebidas</i>	1,89	1,60	1,80	2,16	2,93	2,38	3,12	3,56
<i>Fumo</i>	3,17	1,13	0,86	1,25	19,68	8,68	7,81	13,67
<i>Têxteis</i>	7,31	6,92	6,82	8,01	19,19	20,26	24,73	27,60
<i>Confecção</i>	8,44	11,43	10,06	9,86	22,25	23,26	25,74	26,40
<i>Couros e calçados</i>	0,79	0,77	0,80	0,80	2,25	2,32	2,66	2,73
<i>Produtos de madeira</i>	3,00	2,70	3,39	4,69	11,75	13,89	19,82	25,54
<i>Celulose e papel</i>	4,83	5,17	4,40	4,97	6,60	8,41	8,30	7,07
<i>Impressão e gravações</i>	0,56	0,78	0,58	0,70	2,75	3,68	3,75	5,52
<i>Fabricação de móveis</i>	2,03	1,73	1,91	2,09	9,06	6,69	7,76	9,71
<i>Fabricação de produtos diversos</i>	0,84	0,88	1,24	1,07	4,21	4,14	5,80	5,18
MÉDIA-BAIXA	20,92	22,06	20,14	19,39	2,93	3,85	4,16	4,22
<i>Coque, petróleo e biocombustíveis</i>	0,09	0,13	0,09	0,05	0,03	0,06	0,05	0,03

Tabela 1: Participação do VTI de Santa Catarina no total do estado e no total do Brasil (CNAE 2.0), por intensidade tecnológica – 2008/2017 (conclusão)

ATIVIDADE	% VTI total do estado				% VTI total do país			
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
<i>Borracha e plástico</i>	6,28	5,58	5,18	5,47	8,63	7,71	7,97	8,51
<i>Minerais não-metálicos</i>	4,58	4,50	4,36	3,81	6,39	5,93	6,59	8,09
<i>Metalurgia</i>	4,25	6,43	5,80	5,73	2,33	6,56	6,56	6,60
<i>Produtos de meta</i>	4,89	4,62	3,87	3,62	5,39	5,90	5,99	6,74
<i>Manutenção de máquinas e equipamentos</i>	0,83	0,80	0,84	0,71	3,48	3,08	3,20	2,45

MÉDIA-ALTA	24,85	24,31	23,34	21,37	4,18	4,55	5,58	5,54
<i>Químicos</i>	2,70	2,53	2,35	2,60	1,62	1,84	1,93	1,88
<i>Máquinas e materiais elétricos</i>	9,60	9,88	9,39	7,26	16,51	19,10	20,59	18,11
<i>Máquinas e equipamentos</i>	6,78	6,68	6,93	6,25	6,29	6,49	8,17	9,24
<i>Veículos automotores,</i>	5,26	4,31	3,40	4,02	2,35	2,05	2,52	3,57
<i>Outros equipamentos de transporte,</i>	0,51	0,91	1,27	1,24	1,33	2,85	4,07	4,54
ALTA	2,33	2,04	0,88	0,93	1,99	2,23	1,09	1,05
<i>Farmacêuticos</i>	0,62	0,57	0,16	0,13	1,13	1,32	0,42	0,28
<i>Equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos</i>	1,71	1,47	0,72	0,80	2,74	3,04	1,68	1,89

Fonte: PIA (IBGE, 2019). Elaboração própria.

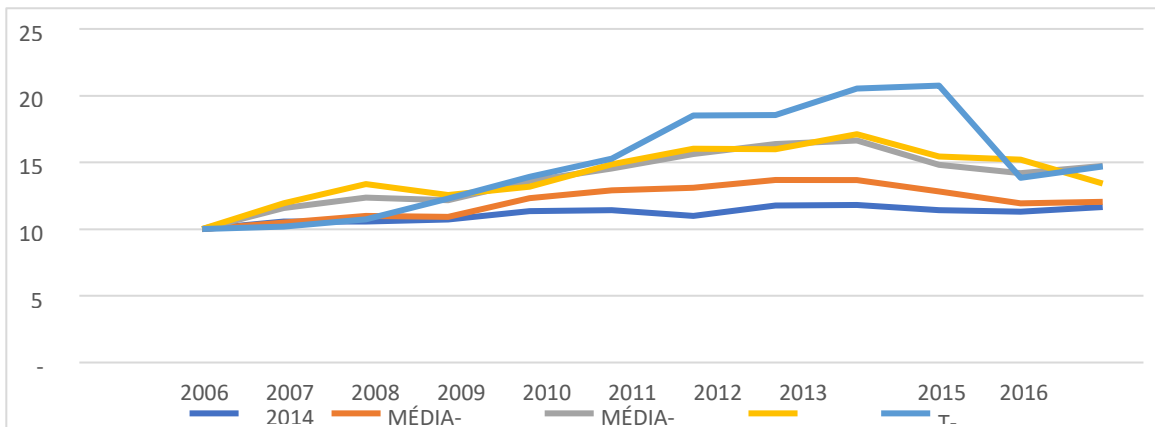
Se analisadas estritamente segundo os setores industriais, por intensidade tecnológica, a mudança estrutural catarinense privilegiou o segmento de mais baixa intensidade, notadamente pelo crescimento do setor alimentício, provavelmente puxado pelo boom de preços de commodities do início do século. Mesmo assim, é notável que os demais agrupamentos tenham elevado sua participação relativa à produção nacional, o que sugere que o território catarinense guarde vantagens à localização da produção industrial. Tal percepção fica mais evidente quando os serviços tecnológicos são incluídos na análise.

No Gráfico 1 é possível observar a evolução da geração de empregos em cada setor em relação ao ano base 2006. Todos os setores tiveram crescimento no número total de empregos, sendo o setor de baixa intensidade tecnológica o que se mostrou mais estável ao longo do tempo, com um crescimento de apenas 17% em todo o período.

Entre 2010 e 2015 o setor de T-KIBS cresceu muito acima da média dos demais, chegando a representar um aumento de 107% em 2015 (em relação a 2006). Em 2016 o setor apresentou uma queda brusca no nível de empregos, que pode ser explicado em parte pela forte recessão que o Brasil passou na época e que atingiu com uma intensidade forte o setor de tecnologia, conforme mostram Pacheco e Rivero Neto (2018). No entanto, o setor já apresentou uma reação, tendo crescido, entre 2016 e 2018, 16% no número total de empregos. No acumulado os T-KIBS ainda foram os que mais cresceram em termos percentuais se comparado com as demais classificações.

As indústrias de média baixa, média-alta e alta intensidade tecnológica tiveram um aumento de 24%, 55% e 39%, respectivamente, entre 2006 e 2018.

Gráfico 1: Crescimento do número de pessoas empregadas em Santa Catarina, por intensidade tecnológica da indústria e T-KIBS – Ano base: 2006 – 2006/2017



Fonte: RAIS (2019). Elaboração própria. Nota: Ano 2006 = 100

Essas informações sugerem não apenas que a participação em relação aos demais estados se elevou nos últimos anos, mas também que seu crescimento pode ser sinal de uma mudança estrutural virtuosa em SC.

O desempenho industrial superior ao do território nacional especialmente quando associado à velocidade do adensamento produtivo nos T-KIBS, apontam Santa Catarina como espaço privilegiado à inserção brasileira nas mudanças do atual paradigma tecno-produtivo. Em outras palavras, sugere um sistema de inovação qualitativamente superior aos demais, notadamente por estimular a produção em setores com elevadas oportunidades tecnológicas.

Daí a conveniência de um estudo que busque as causas desse melhor desempenho relativo nos determinantes (atividades) dos sistemas de inovação (EDQUIST; ZABALA-ITURRIAGAGOITIA, 2012), como procede-se a seguir.

4. EXPLICANDO A EVOLUÇÃO RECENTE DAS ATIVIDADES (DETERMINANTES) DO SISTEMAS DE INOVAÇÃO

Essa seção analisa determinantes sistêmicos da inovação, relacionando-os ao desempenho da economia catarinense. A impossibilidade de obter informações para as 10 atividades, limitou o estudo a 5, apresentadas em sequencia nas próximas sub-ções.

4.1. PROVISÃO DE P&D

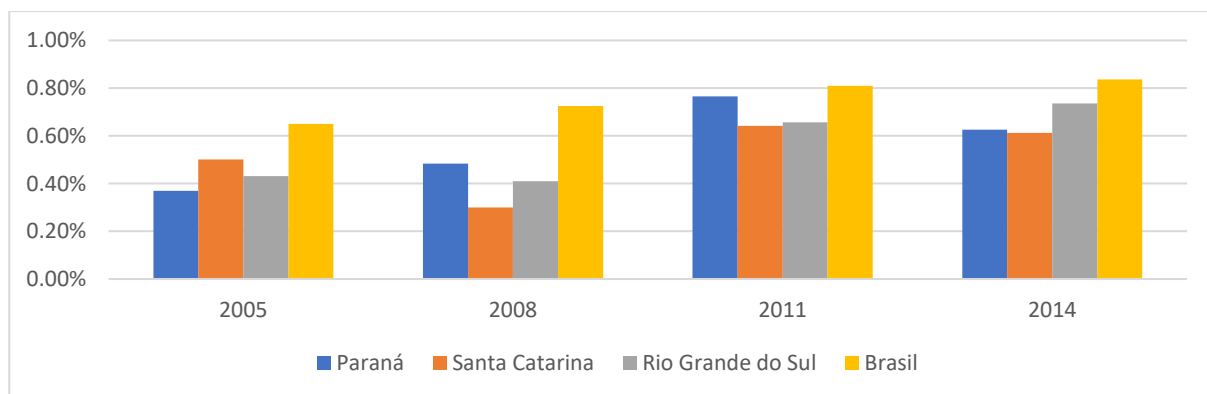
Como já destacado em Cohen e Levinthal (1990) a atividade de P&D possui um duplo caráter de (i) gerar inovações e (ii) de gerar capacidade de absorver conhecimentos relevantes da difusão tecnológica. As atividades de P&D costumam estar ligadas às inovações de maior impacto Jensen, et al (2007) e Bittencourt,

Brito e Giglio (2018) e carregam esforços em áreas sensíveis do novo paradigma como engenharias, medicina e ciências naturais, podendo envolver recursos públicos ou privados a depender do modelo de sistema de inovação adotado em cada país. Edquist e Chaminade (2006)

Normalmente as instituições públicas estão mais focadas em pesquisa enquanto as privadas em desenvolvimento. Assim, o apoio a centros e programas colaborativos, remoção das barreiras de cooperação e facilitação da mobilidade de pessoal qualificado entre organizações podem contribuir para a difusão do conhecimento dentro de um SI, aumentando as perspectivas de novas inovações.

Comparando o percentual da receita que as empresas de Santa Catarina investem em P&D com o percentual dos outros estados do sul e a média brasileira, no Gráfico 2, nota-se que as empresas inovadoras de SC investem comparativamente menos do que as dos demais estados e à média brasileira. Não obstante, os três estados do Sul ampliaram de forma mais pronunciada os esforços em relação à média nacional depois de 2008, diminuindo com o passar do tempo *gap*, em relação à média brasileira.

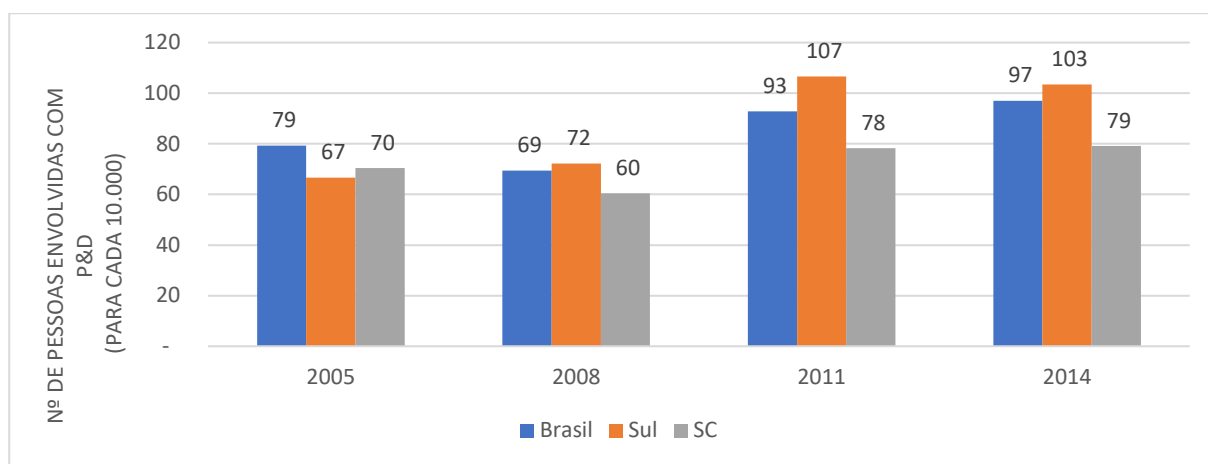
Gráfico 2: Percentual da receita investido em aquisição interna e externa de P&D – 2005/2014



Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

Corroborar essa constatação o Gráfico 3, ao revelar que a quantidade de pessoas ocupadas em atividades P&D para cada 10.000 funcionários da indústria vem crescendo em SC, mas ainda é inferior à média dos demais Estados do Sul e do Brasil.

Gráfico 3: Número médio de pessoas envolvidas com atividades internas de P&D para cada 10.000 funcionários das empresas – 2005/2014



Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

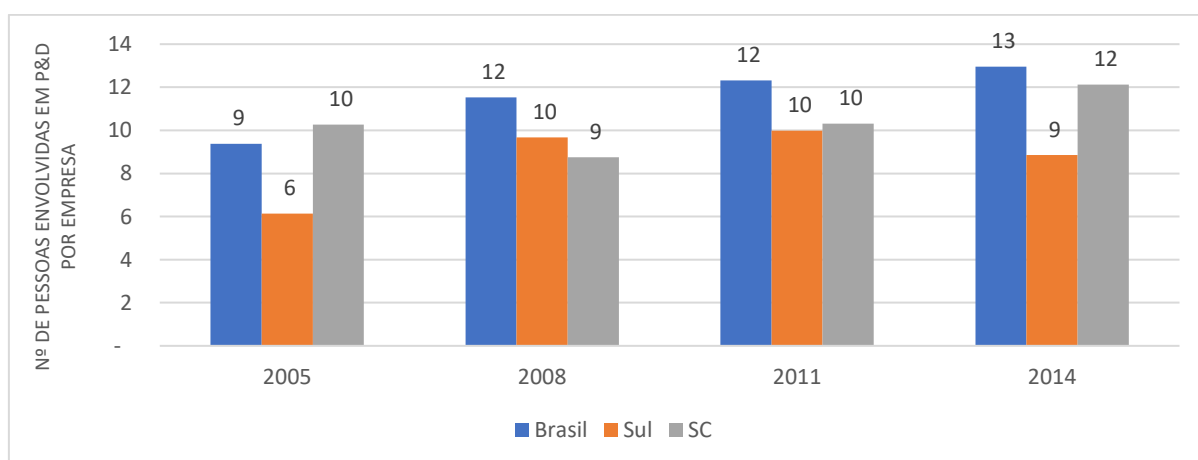
Nota1: Foram considerados apenas os números de pessoas ocupadas (tanto em P&D quanto total) disponibilizados pela PINTEC, de acordo com as empresas participantes da pesquisa.

Nota2: Para o cálculo da média da região sul e do Brasil, foram excluídos os dados de Santa Catarina

Não obstante, a análise do número de pessoas envolvidas em P&D por empresa que efetivamente realizou dispêndios em atividades internas de P&D (Gráfico 4), sugere que a elevada presença de micro e pequenas empresas na indústria pode ajudar a explicar o baixo nível de P&D/receita líquida, assim como, o número de trabalhadores em relação ao total de pessoal empregado (Gráfico 3).

Note que o indicador, plotado no Gráfico 4, revela-se maior em SC do que nos demais estados do Sul. Isso possivelmente se deve ao fato da estrutura produtiva catarinense contar com algumas poucas grandes empresas, líderes nacionais em seus segmentos produtivos, em alguns casos, inseridas em segmentos de elevada intensidade tecnológica.

Gráfico 4: Número médio de pessoas ocupadas em P&D, por empresa que informou ter realizado dispêndios das atividades internas de P&D – 2005/2014



Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

Nota: Para o cálculo da média da região sul e do Brasil, foram excluídos os dados de Santa Catarina

Ademais, quando incluímos aos gastos em P&D todos os demais que compõe as atividades inovativas (máquinas e equipamentos, *design*, introdução da inovação no mercado, treinamento, aquisição de software e engenharia e outras formas de gastos internos), nota-se que o *gap* catarinense em relação ao Brasil diminuiu significativamente, chegando a superar ligeiramente o esforço gaúcho e paranaense em 2014.

As informações acima induzem ao entendimento de que SC, em relação a PR e RG, emprega menos pessoas proporcionalmente à força total de trabalho, o que pode ser reflexo de (i) elevado número de empresas de micro, pequeno e médio porte, as quais, tradicionalmente investem muito pouco em P&D e/ou (ii) aumento da agressividade tecnológica das empresas catarinenses.

Em relação a (i) importante lembrar que empresas que não realizam P&D não são necessariamente empresas com baixo nível de conhecimentos, nem mesmo se pode atestar que elas sejam menos importantes ao fluxo de conhecimentos que determina a qualidade do sistema de inovação, uma vez que diversas podem ser fornecedoras de soluções tecnológicas às empresas de grande porte que efetivamente investem em P&D (Edquist e Lundvall, 1993) e (Christensen, et. al. 2008). Tal fluxo se dá pela relação produtor-usuário (Lundvall, 1988), e não demanda a formação de um setor de P&D *full time* entre as fornecedoras. A importância dessas relações na industrial eletro-metal-mecânica de Joinville já foi notada em Stalivieri (2004), por exemplo.

Em reação a (ii) merece destaque o crescimento da relevância das atividades de P&D aos processos de inovação das empresas catarinenses, pelo menos de 2008 até 2011, o que pode ser relacionado a uma série de incentivos lançados pelo governo do estado entre 2008 e 2010, como por exemplo a Lei Catarinense de Inovação (SANTA CATARINA, 2008), o Decreto nº 2372 (SANTA CATARINA, 2009) e a Política Catarinense de Ciência, Tecnologia e Inovação (SANTA CATARINA, 2010), mas também a incentivos do Plano Brasil Maior, uma política de desenvolvimento industrial e tecnológico, executado pelo governo federal entre os anos de 2011 e 2014. De acordo com Teixeira C. *et al* (2016), essas medidas tinham como objetivo estimular empresas a inovar, facilitando e direcionando a comunicação entre agentes públicos e privados, inclusive via novos estímulos fiscais. Adicionalmente, a atividade pode ser objeto de outras instituições. No período pode-se ver, por exemplo, o programa Talento Inovador, parceria da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC e Instituto Euvaldo Lodi de Santa Catarina – IEL/SC, que apoia o desenvolvimento de projetos de Pesquisa Desenvolvimento e Inovação, com o objetivo de aumentar a competitividade das empresas catarinenses por meio de inovação de produtos e processos, organizacional, *design*, marketing e modelo de negócios. O programa procurava fazer uma ponte entre a iniciativa privada e egressos da academia com até cinco anos da última titulação, conectando assim as empresas que necessitam de mão de obra qualificada com os ex-alunos recém formados disponíveis no mercado. (IEL, 2020)

Nesse sentido, como será mostrado na tabela 7 abaixo, o número de empresas inovadoras que utilizaram-se de incentivos fiscais para P&D foi bastante restrito, mas mostrou crescimento significativo, tendo passado de menos de 1% em 2005 e 2008 para mais de 2% nas edições de 2011 e 2014, enquanto que o volume de parcerias com universidades, que sempre foi bastante raro, manteve-se em percentuais baixos, cerca de 0,5% das empresas inovadoras.

Mesmo assim, note-se pelo Gráfico 6 o crescimento expressivo da importância de agentes externos de P&D para os processos de inovação das firmas. Isso ocorre porque a busca por informações científicas tornou-se altamente relevante para um conjunto expressivo de empresas no triênio 2009-2011, quando as medidas da Política de Desenvolvimento Produtivo estavam em pleno vigor e o governo Dilma já lançava o Plano Brasil Maior, que representou provavelmente o maior esforço em prol da inovação da história brasileira (Ferraz, et.al. 2015), chegando a 9,12% das empresas destacando o uso de fontes externas de P&D como de alta importância a seus processos de inovação e 16,5% as que destacaram a P&D interna como fonte de alta relevância. Esses percentuais voltam aos menos níveis anteriores, de cerca de 3% e 11%, respectivamente, em 2014.. Não obstante, o estímulo do período não parece ter sido suficiente para gerar laços fortes entre os atores, já que o percentual volta a cair (dados de 2014). É possível que o enfraquecimento do desempenho da atividade econômica no triênio 2012-2014 ajude a explicar a queda.

Em relação aos gastos públicos, conseguimos verificar, através de dados disponíveis do MCTIC (2019), um crescimento acima da média da região Sul e do Brasil. No último ano de dados disponíveis (2016), o investimento superou 560 milhões de reais, representando uma parcela de 24,7% e 2,9% dos recursos investidos pelos governos estaduais da região sul e do Brasil, respectivamente, conforme dados do MCTIC (2019).

Mesmo o estado tendo aumentado seu nível de investimento ao longo dos anos, chegando a 2,63% das receitas totais em 2009, esse percentual caiu ao longo dos anos. Mesmo assim, ficou em terceiro lugar entre todos os estados brasileiros, com uma média de 2,3% de gastos com C&T, atrás apenas de Paraná (2,5%) e São Paulo (4,1%)⁴⁹.

Considerando os dados apresentados, é possível identificar um conjunto de elementos relacionados à capacidade do sistema de inovação de prover P&D que ajudam a explicar o bom desempenho econômico ressaltado na seção anterior. Esses fatores podem ser resumidos em (i) houve queda acelerada do *gap* em P&D das empresas catarinenses em relação à média nacional, trajetória de um movimento das empresas que optam pela agressividade tecnológica como forma de se manter competitivas (NARDO, 2018), mas que também pode ser reflexo da densidade de empresas em setores mais intensivos em tecnologia; (ii) as empresas catarinenses investem mais em P&D do que a média de empresas localizadas em territórios comparáveis, como Paraná e Rio Grande Sul e (iii) investimentos públicos em C&T acompanham o desempenho empresarial, posicionando o Estado entre um dos três brasileiros que mais investem proporcionalmente, (iv) há indícios de que as políticas estaduais e federais de inovação do período fortaleceram a propensão das empresas a gastar em P&D, pelo menos até 2011 e (v) ainda que o gasto em P&D/número de empresas inovadoras seja menor em SC do que outros estados contíguos, o volume de gastos com inovação/número de empresas revelou-se ligeiramente

⁴⁹ É importante ressaltar que, entre 2007 e 2008 houve uma alteração na metodologia de agregação das despesas de C&T do estado de Santa Catarina, portanto, não é possível interpretar a variação entre esses anos.

maior, o que sugere uma estrutura marcada por empresas intensivas em conhecimento, ainda que não intensivas em P&D.

4.2. CONSTRUÇÃO DE COMPETÊNCIAS

O desenvolvimento de competências de pessoal é cada vez mais importante para qualquer atividade produtiva ou inovativa que se possa realizar em um sistema de inovação, e certamente é decisivo ao catarinense por congregar diversos setores e atividades.

Em geral, os indicadores utilizados para compreender a evolução do sistema nesse quesito observam a evolução da educação formal. Além disso, a construção de competências também inclui a dinâmica no mercado de trabalho e a organização da criação e aprendizado de conhecimento nas empresas e nas redes, através de processos de *learning-by-doing* (aprendendo fazendo), *learning-by-using* (aprendendo usando) e *learning-by-interacting* (aprendendo pela interação) (EDQUIST, 2006; EDQUIST; CHAMINADE, 2006). Tais elementos nem sempre podem ser captados pelos indicadores disponíveis, como é o caso aqui.

Para analisar a construção de capacidades observou-se especialmente a capacidade de prover e de absorver pessoal de pós-graduação, já que tal absorção estaria indicando uma aceleração das capacidades inovativas das empresas, bastante bem definidas como passivas por Viotti (2002). De acordo com Martins e Assad (2008), os egressos dos programas de pós-graduação nos níveis de mestrado e doutorado são os profissionais mais qualificados, preparados e que podem fazer a diferença no processo de inovação, principalmente nas economias emergentes. De acordo com eles:

O caráter multidisciplinar da organização da pesquisa que direciona para as fronteiras do conhecimento e para os interesses dos setores empresariais, somado às habilidades e perfis empreendedores dos pesquisadores são características desejadas em um ambiente favorável às inovações. (MARTINS; ASSAD, 2008, p. 330)

Santa Catarina revelou um crescimento no total de alunos matriculados na pós-graduação no período. Esse fator é importante para entendermos não só o crescimento de trabalhadores em indústrias mais intensivas em conhecimento, mas também em outras.

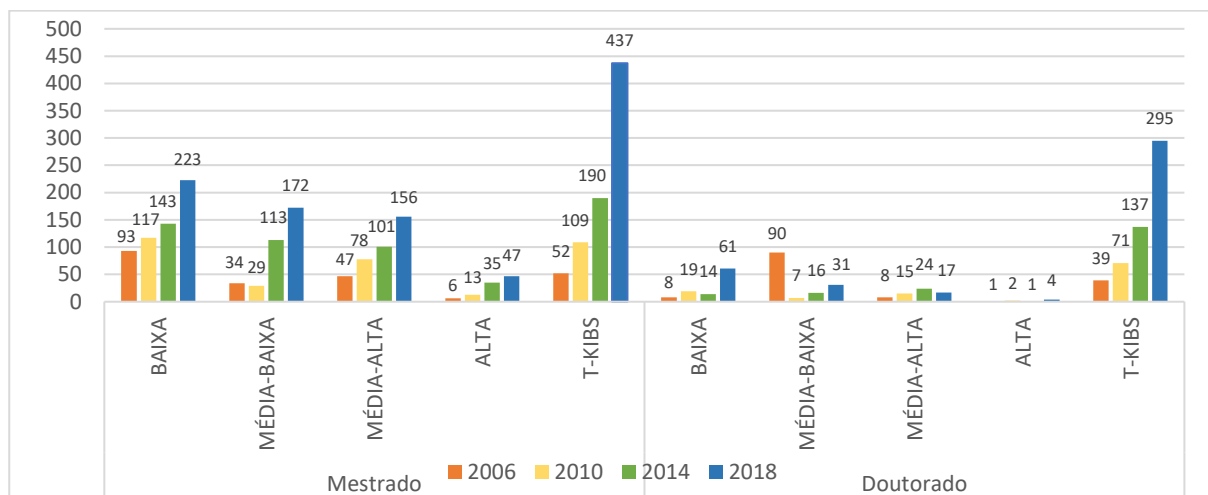
Pelo lado da oferta, aumento de quase três vezes no número de alunos matriculados em cursos de mestrado e doutorado entre os anos de 2000 e 2018, ainda que o estado tenha perdido participação no total de alunos matriculados na região Sul do Brasil.

Pelo lado da demanda, pelo gráfico 9, observa-se o número absoluto de pessoas com mestrado ou doutorado empregadas na indústria e nos serviços tecnológicos intensivos em conhecimento, doravante T-KIBS⁵⁰ em Santa Catarina

⁵⁰ Da sigla inglesa, Technological Knowledge Intensive Business Services

Nota-se dos gráficos abaixo que a elevação da qualificação profissional parece ter sido generalizada, ao menos nos Estados do Sul. Particularmente à Santa Catarina, importa a elevação do número de mestres e doutores absorvidos na última década pelo setor de T-KIBS. Em 2006 eram 91 mestres e doutores empregados em empresas T-KIBS em SC. Doze anos depois chegou-se a 732, um crescimento de mais de 700%, enquanto no Rio Grande do Sul e Paraná o crescimento foi de cerca de 215% e 260%, respectivamente.

Gráfico 9: Número de pessoas empregadas com pós-graduação, por intensidade tecnológica da indústria e T-KIBS em Santa Catarina - 2006/2018



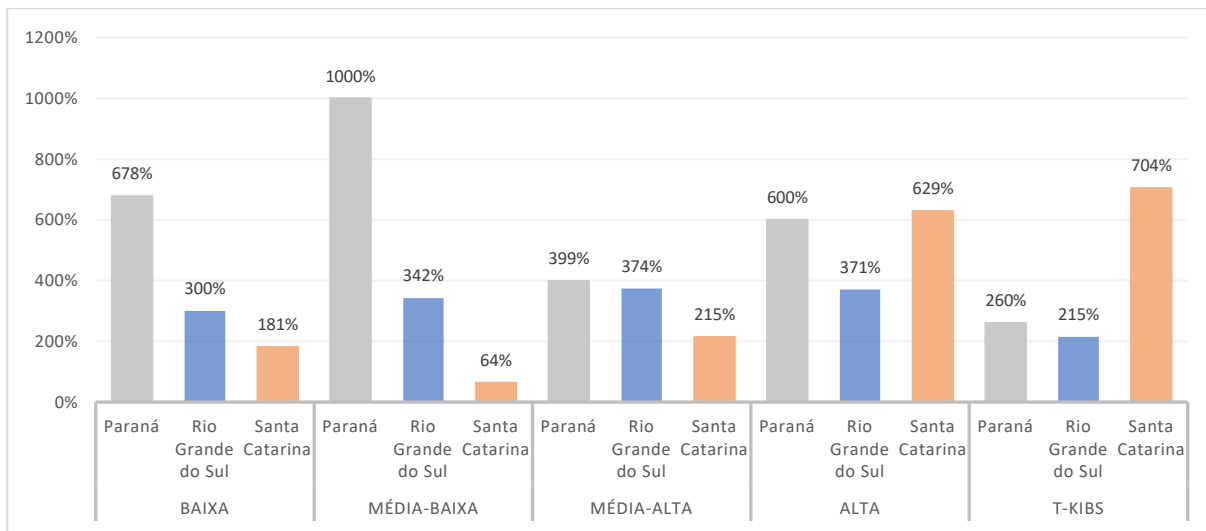
Fonte: RAIS (2019). Elaboração própria.

Além dos T-KIBS também a indústria de alta intensidade tecnológica catarinense assistiu crescimento superior aos dos estados contíguos na absorção de pós graduados. Em doze anos o estado apresentou um crescimento de 629% desse setor.

Em contrapartida, apesar de crescer em termos absolutos, o número de funcionários com pós-graduação empregados nas indústrias de baixa e média-baixa tecnologia teve um crescimento foi muito inferior ao dos demais estados do Sul, o que revela um direcionamento da força de trabalho qualificado para setores mais intensivos em conhecimento e tecnologia.

Enquanto no Paraná o aumento do emprego desses profissionais se concentrou nessas primeiras faixas de classificação da indústria, no Rio Grande do Sul as indústrias cresceram de forma mais homogênea, com os serviços tecnológicos apresentando o menor crescimento da variável analisada.

Gráfico 10: Crescimento do emprego de profissionais com mestrado e doutorado por intensidade tecnológica da indústria e T-KIBS - 2006/2018



Fonte:

RAIS (2019). Elaboração própria.

Dessa seção pode-se notar que a importante dimensão da qualificação de pessoal foi elemento a ser ressaltado não apenas em SC. Na verdade, a política brasileira de qualificação do período permitiu formações de quadros mais qualificados (ao menos do ponto de vista formal) para muitas atividades. Chama atenção que em SC um contingente cada vez mais expressivos de mestres e doutores tenham vinculando-se ao setor de T-KIBS e à indústria de alta intensidade tecnológica, os quais, por serem difusores por excelência de conhecimentos do atual paradigma ao fundamentalmente atuarem gerando soluções tecnológicas à indústria, apontam um sentido virtuoso à mudança estrutural schumpeteriana do Estado.

4.3. FORMAÇÃO DE REDES

A noção que fundamenta a ideia de rede fora desenvolvida por Granovetter (1983) a partir dos conceitos de laços fracos e fortes. Os primeiros são papéis importantes na disseminação de ideias e recursos, e os segundos representantes de pontos de confiança. Embora os laços fortes sejam mais motivados a ajudar, os laços fracos são mais eficazes, uma vez que são mais propensos a se mover em círculos diferentes, tendo acesso a informações diferentes daquelas que circulam em redes formadas por pessoas muito próximas.

Podemos interpretar os objetos de cooperação como laços fortes dentro dessas redes, uma vez que representam relações em que todos os lados envolvidos no processo ganham com avanços obtidos das trocas na relação. São relacionamentos construídos com mais cuidado entre as empresas, que demanda confiança de todas as partes envolvidas. Enquanto que o uso de informações de algum agente externo nos processos de inovação sugere a formação de laço mais fraco, uma vez que, não demandou esforço mútuo e, portanto, confiança.

A proximidade locacional é promotora da formação de redes via laços fortes e fracos, sobretudo porque estimulam a transmissão de conhecimentos relevantes derivados de problemas e soluções, muitos dos quais envolvem elevado nível de atividade.

Santa Catarina é pródiga à formação de redes de empresas pois seu território é marcado por especializações geográficas de diferentes atividades produtivas (Bittencourt, 2006). Essa vantagem inicial é reforçada constantemente por ações intencionalmente formadoras de redes, tais como, a formalização de parques tecnológicos⁵¹.

Na Tabela 2, foram listados os atores pesquisados na PINTEC, potencialmente utilizáveis nos processos de inovação. O objeto da relação cooperativa pode ser à P&D e ensaios para testes de produto ou outras (item que abarca todas as outras atividades de inovação, tais como a aquisição de software, treinamento da força de trabalho e aquisição de M&E).

EM Santa Catarina notável a intensidade e o crescimento da cooperação com Clientes/Consumidores e Fornecedores, sobretudo em P&D e ensaios e testes de produtos, o que costuma envolver modificações substanciais em elementos essenciais das inovações. Isso sugere que os laços de cooperação que uniram esses atores do sistema catarinense de inovação (clientes e fornecedores) se fortaleceram no período, determinando um fluxo de conhecimentos que ajuda a sustentar o bom desempenho econômico no território. Esses agentes estavam envolvidos com cerca de 42% das empresas que inovaram, tendo como objeto de cooperação P&D e ensaios para testes de produto, em 2014.

Tabela 2: Relações e objetos de cooperação que empresas com relações de cooperação com outras organizações, em Santa Catarina - 2005/2014

(continua)

Relações e objetos de cooperação	(%) Empresas que implementaram inovação com relações de cooperação com outras organizações			
	2005	2008	2011	2014
Clientes ou consumidores				
P&D e ensaios para testes de produto	48,34	19,92	39,09	42,21
Outras atividades de cooperação	37,40	30,27	45,43	58,90

Tabela 2: Relações e objetos de cooperação que empresas com relações de cooperação com outras organizações, em Santa Catarina - 2005/2014

(conclusão)

⁵¹ Santa Catarina tem, de acordo com Teixeira M., Ehlers, Reitz e Teixeira C. (2018) e atualizado por Zanella (2019), oito parques tecnológicos em operação, sendo o terceiro estado em número de parques (atrás apenas de São Paulo, com nove, e Rio Grande do Sul, com onze). Estão espalhados por todas as regiões do estado: em Florianópolis temos o Parque Tecnológico Alfa (PARTEC ALFA) e o Sapiens Parque, em Lages temos o Órion Parque, em Joinville o Parque de Inovação Tecnológica de Joinville (INOVAPARQ) e o Ágora Tech Parck, em Chapecó o Parque Científico e Tecnológico Chapecó@, em Criciúma o Parque Científico Tecnológico (IPARQUE) e em Tubarão o Negócios de Inovação e Empreendedorismo da UNISUL (UNIPARQUE).

Relações e objetos de cooperação	(%) Empresas que implementaram inovação com relações de cooperação com outras organizações			
	2005	2008	2011	2014
Fornecedores				
P&D e ensaios para testes de produto	47,64	26,64	42,39	42,19
Outras atividades de cooperação	57,11	85,10	69,51	58,08
Concorrentes				
P&D e ensaios para testes de produto	8,52	2,09	30,55	16,44
Outras atividades de cooperação	7,05	21,88	38,24	33,92
Outra empresa do grupo				
P&D e ensaios para testes de produto	10,01	5,12	3,14	6,37
Outras atividades de cooperação	10,88	4,27	2,86	11,37
Empresas de consultoria				
P&D e ensaios para testes de produto	13,38	36,29	17,81	7,90
Outras atividades de cooperação	15,61	8,57	12,83	26,61
Universidades ou institutos de pesquisa				
P&D e ensaios para testes de produto	41,22	37,16	40,24	14,66
Outras atividades de cooperação	20,48	10,59	8,89	9,83
Centros de capacitação profissional e assistência técnica				
P&D e ensaios para testes de produto	4,99	26,16	30,33	15,54
Outras atividades de cooperação	24,11	18,12	47,40	29,55
Instituições de testes, ensaios e certificações				
P&D e ensaios para testes de produto		25,43	50,17	20,23
Outras atividades de cooperação		5,21	18,79	20,45

Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

Já a cooperação mais intensiva em conhecimentos científicos, com Universidades/Institutos de Pesquisa foi intensa até 2011, com cerca de 40% das empresas cooperando em atividades de P&D e ensaios e testes de produtos. Em 2014, no entanto, esse número caiu consideravelmente, para 14%, o que pode ser reflexo da desaceleração da atividade econômica no Brasil.

A Tabela 3 traz o percentual de empresas que inovaram utilizando-se de laços fracos com outros atores do sistema, ou seja, via uso dos atores como fontes de informação aos processos de inovação.

Novamente Fornecedores e Clientes/Consumidores revelaram-se peças centrais dos processos inovativos de mais de 70% das empresas.

Ao longo dos anos, as Redes de Informação Informatizadas aumentaram sua participação, na medida que a internet se tornou mais difundida. No último ano da pesquisa essa era a principal fonte de informação para as empresas.

Apesar de não estar entre os maiores percentuais, as Universidades/Centros de Ensino Superior e Institutos de Pesquisa/Centros Tecnológicos tem sido cada vez mais utilizados. Esse reconhecimento de que conhecimentos científicos são importantes aos processos de inovação revelam capacidade de absorção cada vez maior, o que, em geral está associado a presença de trabalhadores formalmente bem qualificados e que conhecem o que está sendo desenvolvido nas universidades, o que provavelmente reflete a absorção de profissionais de pós-graduação, destacada na seção anterior.

Tabela 3: Percentual de empresas de Santa Catarina que inovaram que classificaram as fontes de informações listadas como de média e alta importância - 2005/2014

Fonte de informação	2005 (%)	2008 (%)	2011 (%)	2014 (%)
Fontes internas				
Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento	7,54	9,34	16,07	9,58
Outras áreas internas	64,76	73,30	65,10	66,34
Fontes externas				
Outra empresa do grupo	1,38	4,34	1,25	3,04
Fornecedores	68,28	68,99	67,90	70,58
Clientes ou consumidores	63,28	75,49	68,43	76,54
Concorrentes	45,28	52,15	54,80	58,91
Empresas de consultoria e consultores independentes	13,76	16,94	20,97	24,16
Universidades ou outros centros de ensino superior	13,78	14,73	20,06	22,03
Institutos de pesquisa ou centros tecnológicos	18,21	5,57	20,69	23,06
Centros de capacitação profissional e assistência técnica	16,88	19,47	36,24	32,32
Instituições de testes, ensaios e certificações	4,40	17,13	25,40	32,62
Conferências, encontros e publicações especializadas	27,83	33,73	37,71	27,42
Feiras e exposições	65,15	57,59	53,64	62,00
Redes de informação informatizadas	59,16	78,28	72,47	78,70

Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

Em resumo, a seção mostrou que como parte da própria formação econômica, a localização produtiva em SC privilegiou a formação de aglomerações produtivas, que, exatamente pela proximidade locacional, impulsionam a difusão de informações e conhecimentos que sustentam redes capazes de fazer fluir conhecimentos e informações relevantes aos processos de inovação. Os dados analisados permitiram ver que a relação produtor-usuário tem sido muito relevante aos processos de inovação das empresas catarinenses. Além disso, notou-se que a importância das fontes de conhecimento científico tem crescido, o que costuma estar relacionado a presença de trabalhadores formados nessas instituições, mas também pode estar relacionada às políticas como a formação de parques tecnológicos.

4.4. ATIVIDADES DE INCUBAÇÃO

Segundo Azevedo e Teixeira C. (2018), uma incubadora pode ser definida como uma organização que tem como objetivo estimular ou prestar de alguma forma um apoio logístico, gerencial e tecnológico ao empreendedor inovador, assim como disseminar intensivamente o conhecimento, com o intuito de facilitar a criação e o desenvolvimento de empresas inovadoras. Assim sendo, sua finalidade maior é preparar as novas empresas para o mercado, gerando uma organização de sucesso, que seja financeiramente viável e competitiva mesmo após sair da incubadora.

Cerca de 70% dos micro e pequenos negócios criados sem auxílio de uma incubadora não se sustentam mais de dois anos de atividade, já as empresas que passam pelo processo de incubação essa taxa é de apenas 20% (Azevedo e Teixeira, 2018).

Para Marcuzzo et al. (2019) as incubadoras de base tecnológica (IBT):

exercem papel fundamental na inovação das empresas, pois facilitam o acesso dessas a tecnologia, e buscam oferecer suporte em relação a estrutura e gestão do ambiente. Além da prestação de serviços com as empresas incubadas, essas instituições mantenedoras também exercem importantes funções para a sociedade, pois geram empregos e renda para seus colaboradores (WONGLIMPIYARAT, 2016). Entre as vantagens oferecidas pelas IBT, há o desenvolvimento conjunto com as empresas incubadas de cursos de formação referentes as exigências de cada empreendimento, fator esse fundamental para a evolução das EBT⁵² (RIBEIRO et al., 2016). (MARCUIZZO et al., 2019, p. 1445)

Santa Catarina possuía, em 2018, vinte e nove incubadoras, estando vinte e cinco em operação, segundo Azevedo e Teixeira C. (2018). De acordo com Teixeira M., Ehlers, Reitz e Teixeira C. (2018), esse é o principal elemento dos *habitats* de inovação presentes nos parques tecnológicos do estado.

O período contou com a institucionalidade da política estatal a partir da Política Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação, estruturadas pelo Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC), com integração com a Financiadora de Inovação e Pesquisa (FINEP), Conselho Nacional de

⁵² EBT = Empresas de Base Tecnológica

Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e também a Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (EMBRAPII). (MARCUIZZO et al., 2019)

Além disso, Azevedo e Teixeira C. (2018) destacaram que, em Santa Catarina, pelo menos 16 incubadoras apresentam ligação com instituições de ensino, o que facilita a fluidez de informações do âmbito acadêmico para o dos negócios.

Santa Catarina é o terceiro estado com maior número de empresas incubadas do país, sendo o segundo na região Sul, atrás do Rio Grande do Sul. (MARCUIZZO et al., 2019). Em 2018, eram 9 IBTs catarinense, que suportavam 120 Empresas de base tecnológica (EBTs), localizadas sobretudo na região nordeste e litorânea, havendo ainda iniciativas de pré-incubadoras nas demais regiões.

De acordo com Meyer e Sowah (2019), a incubadora catarinense MIDITEC, vinculada à ACATE é uma das cinco melhores incubadoras privadas do mundo. Segundo MIDITEC (2019), isso se deve ao destaque de alguns indicadores como: geração e manutenção de empregos (3600 vagas criadas pelas empresas incubadas em 2018), atração de investimento (50 milhões de reais investidos entre 2013 e 2018), taxa de sobrevivência das *startups* (100%).

Considerando que a grande parte dos empreendimentos incubados são vinculados a tecnologias da informação e comunicação, entende-se que a proliferação das atividades de incubação em SC é outra dimensão que ajuda a sustentar o bom desempenho do Estado. Isso é importante por causa da intencionalidade associada aos empreendimentos de incubação. Em outras palavras, é preciso que exista no território um conjunto de agentes que reconheçam nesse tipo de atividade um conjunto de benefícios de longo prazo maiores do que as isenções fiscais e outros incentivos necessários ao bom funcionamento das incubadoras no curto prazo. A proliferação das atividades de incubação depõe a favor da institucionalidade catarinense para o sustento de seu bom desempenho econômico, seguindo a tradição do referencial analítico de sistemas de inovação.

4.5. FINANCIAMENTO DAS INOVAÇÕES

Essa seção parte de dados da PINTEC e informações sobre as fontes de financiamento para apontar as dificuldades relacionados a esse aspecto central aos processos de inovação.

Inicialmente procura-se destacar que esse é, de fato, um dos principais obstáculos à inovação em Santa Catarina. A tabela 8 revela que apenas em 2008 a escassez de fontes adequadas de financiamento deixou de ser um dos maiores obstáculos às empresas catarinenses que realizaram inovações. Em geral, essa dificuldade é apontada por cerca de 65% das empresas inovadoras. Interessante que a dificuldade de financiamento acompanha a percepção sobre os riscos econômicos da inovação, corroborando a necessidade de oferta de fundos à inovação, especialmente em períodos de elevada incerteza, que pode ser derivada de aspectos políticos, econômicos e institucionais.

Tabela 4: Evolução da percepção sobre obstáculos à inovação entre as empresas inovadoras catarinenses

OBSTÁCULOS À INOVAÇÃO	2005	2008	2011	2014
Riscos Econômicos	70,17%	49,76%	79,16%	72,43%
Elevados custos da inovação	72,65%	75,74%	86,42%	91,23%
Escassez de financiamento	61,13%	36,34%	75,04%	65,49%
Rigidez organizacional	20,25%	16,11%	39,58%	53,85%
Falta de pessoal qualificado	41,73%	58,87%	78,31%	73,39%
Padrões, normas e reg	31,11%	29,40%	45,56%	61,99%
Serviços técnicos externos	27,36%	36,78%	48,21%	45,96%
Informação Tecnológica	33,66%	34,78%	50,00%	55,25%
Informação mercadológica	26,88%	34,24%	37,28%	60,28%
Dificuldade de cooperação	31,11%	29,40%	45,56%	61,99%

Fonte: PINTEC (IBGE, 2019a). Elaboração própria.

Notável, no entanto, que a variação na percepção sobre a escassez de fontes de financiamento foi uma particularidade catarinense, quando comparada aos estados de RG e PR. O percentual de empresas que destacaram a escassez de fontes de financiamento como um dos principais obstáculos à inovação manteve-se entre 50% e 60% nos demais Estados. Ainda que não seja objetivo desse artigo buscar relação de causa e efeito para essa variação, abaixo pontamos esforços locais a oferta de fontes de financiamento à inovação, os quais sugerem antes uma resposta governamental ao crescimento da percepção por escassez de financiamento adequado de 2011 do que a causa de queda de 2008, pois são iniciativas pós 2008.

Dados da PINTEC revelam que a importância estatal ao financiamento à inovação aumentou com o passar do tempo. Em 2005 cerca de 25% das empresas utilizaram-se de apoio estatal para seus processos de inovação, em 2014 foram 45%. A principal forma foi o financiamento para compra de máquinas e equipamentos, com aderência de 39,28% das empresas em 2014 ante 15% em 2005.

Para diminuir o entrave financeiro algumas instituições regionais revelaram importantes movimentos.

Em 2013 o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul – BRDE, criou o programa BRDE INOVA, visando incentivar empresas e projetos inovadores. De acordo com ACATE (2019), até junho de 2019 o banco havia concedido, através desse programa, cerca de R\$ 690 milhões em financiamentos, sendo cerca de 40% ficaram para SC, o que é bastante representativo considerando que a atuação do Banco perpassa Rio Grande do Sul, Paraná e Mato Grosso do Sul. Dos 279 contratos firmados 120 foram de Santa Catarina.

Além disso, o BRDE e o BADESC possuem credenciamento para oferecer uma linha de crédito lançada pela FINEP, chamada Inovacred. Essa linha faz parte de um programa que visa ampliar a competitividade das empresas no âmbito regional e nacional, a partir da introdução de novos produtos, processos, serviços, marketing ou inovação organizacional, bem como o aperfeiçoamento dos já existentes, no ambiente produtivo ou social. O programa oferece crédito a juros baixos para projetos de inovação, categorizados para três portes de empresas (ACATE, 2013; BADESC, 2020)

A Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina – FAPESC opera alguns programas de apoio à projetos inovativos. Um deles é o Sinapse Inovação, criado em 2008, que prevê subvenção econômica a projetos inovadores, tendo como base análise criteriosa, inclusive do sistema de inovação que o apoia. De acordo com FAPESC (2020), desde 2011 o investimento do governo estadual no programa saltou de R\$ 3,2 milhões para R\$ 10 milhões em cada edição. O programa apoiou, em dez anos, cerca de 500 empresas e 151 patentes.

Outro importante programa operado pela fundação foi o TECNOVA, lançado em 2013 e ativo até 2018, também em parceria com a FINEP, que tinha por objetivo aumentar a competitividade das micro e pequenas empresas de Santa Catarina via subvenção econômica. Apoiou 553 projetos em áreas de saúde, tecnologias da informação e da comunicação, energias renováveis e cadeia de petróleo e gás, com R\$ 22,6 milhões.

As empresas contam ainda com linhas de crédito a nível nacional, a partir do BNDES, através de programas como o BNDES Finem, que oferece empréstimos a juros muito baixos, que variam de acordo com a finalidade do projeto.

O BNDES (2020) ainda oferece outras formas de apoio, como através da compra de participação acionária, que injeta capital social na empresa em troca de participação no negócio, e o Funtec (Fundo Tecnológico) – “que oferece recursos não reembolsáveis para apoio a projetos de pesquisa aplicada, desenvolvimento tecnológico e inovação”, em parcerias universidade/empresa.

Notou-se dessa seção que as fontes de financiamento continuam sendo um obstáculo ao processo de inovação das empresas catarinenses. Não obstante, o crescimento dessa percepção entre as empresas pode ter impulsionado um conjunto importante de iniciativas governamentais, assim como a busca por adequação (aderência às políticas) por parte das empresas, pós 2008. Isso ajuda explicar a queda do percentual de empresas que apontaram as fontes de financiamento obstáculo em 2014, assim como, o aumento do número de empresas que utilizaram-se de apoio governamental para inovar. Essa dimensão do sistema de inovação evoluiu de maneira a melhorar o potencial inovador do território no período.

4.6. HÁ RELAÇÃO ENTRE O DESEMPENHO CATARINENSE E OS AVANÇOS NAS DIFERENTES ATIVIDADES (DETERMINANTES) DO SISTEMA DE INOVAÇÃO?

No que se refere à capacidade do Sistema de Prover P&D, notou-se que a evolução recente do território catarinense alinha-se a seu desempenho econômico, com elevação do nível absoluto e relativo (a outros estados) desse tipo de esforço, especialmente do setor privado, mas também do público estadual. Nessa direção também se revelou o crescimento da oferta de mão de obra especializada e sua absorção, especialmente pelos setores de alta intensidade tecnológica e os T-KIBS, o que aponta um sentido virtuoso da mudança estrutural, à medida que empregos de mais elevada qualidade e potencial de remuneração são gerados nesses segmentos. Além disso, pode-se verificar que a elevada presença de empresas de micro, pequeno e médio porte aglomeradas em diferentes regiões e especializadas em diferentes setores podem estar dando sustentação a atitudes de aprendizado capazes de aumentar a capacidade tecnológica das firmas não ligadas diretamente à P&D, como deriva-se da frequência e da importância das relações fortes e fracas entre produtores e usuários aos processos de inovação, assim como do alto nível de gastos em inovação, excluindo-se os de P&D, comparativamente aos demais estados. Nesse sentido, a marcante intencionalidade à proliferação de empresas especializadas em produtos e serviços intensivos em tecnologia também é marcante no território como vê-se pelo elevado número relativo de incubadoras e parques tecnológicos, assim como, pelo elevado número de empresas incubadas. Tal aposta deriva de modelos mentais compartilhados pela sociedade capaz de reconhecer o benefício potencial dessa atividade. Tal reconhecimento, provavelmente, assenta-se em um espírito busca de coletividade voltado à solução de problemas comuns historicamente revelados pelas diferentes aglomerações produtivas setoriais. No entanto, a intensificação das fontes de financiamento parecem ter sido mais um reflexo da demanda empresarial, do que uma proposição política pública.

Não obstante, tais relações não podem ser aceitas como de causa e efeito. A teoria de sistemas de inovação que apoiou a interpretação apenas funcionou como o que dela se espera, ou seja, ser um dispositivo de foco adequado à análise das transformações produtivas econômicas. Nesse sentido, as evidências reforçam uma percepção de que o desempenho econômico é derivado de aspectos sistêmicos e mesmo que as relações de causalidade estatística devem ser observadas com ressalvas (Fagenberg e Shorelec, 2009; Bittencourt, Matos e Chiarini, 2019).

5. CONCLUSÃO

O artigo procurou estabelecer uma relação entre atividades (determinantes) da atividade inovadora em sistemas de inovação e o desempenho econômico, seguindo a recomendação de Edquist (2006, 2011).

Tendo Santa Catarina como um dos territórios de melhor desempenho econômico do Brasil, a investigação focou em 5 atividades capazes de sustentar tal desempenho.

A relação positiva revelada entre elas puderam ser explicadas por características históricas, como a forte interação entre produtores e usuários de inovações, a agressividade tecnológica de poucas empresas líderes em seus segmentos produtivos e a interação derivada da proximidade geográfica das especializações

produtivas aglomeradas em diferentes regiões, mas também por esforços recentes de criação e desenvolvimento de empresas de base tecnológica. Ainda assim, o financiamento à inovação não foi identificado como um provável propulsor do desempenho estadual.

Ainda que cada uma das atividades estudadas possam ser objeto de investigações e reflexões mais profundas, o artigo cumpriu seu objetivo de contribuir com uma explicação para o fenômeno.

Finalmente, é importante ressaltar que relação não é necessariamente causalidade, o que, não obstante, aumenta a potência de uma análise sistêmica tal como a empreendida aqui.

REFERÊNCIAS

ACATE. Associação Catarinense de Tecnologia. **Badesc oferece crédito para projetos de inovação**. 2013. Disponível em: <https://www.acate.com.br/noticias/badesc-oferece-credito-para-projetos-de-inovacao/>. Acesso em: 15 dez. 2020.

ACATE. Associação Catarinense de Tecnologia. **Financiamentos do BRDE à inovação ultrapassam R\$ 690 milhões**. 2019. Disponível em: <https://www.acate.com.br/blog-da-acate/financiamentos-do-brde-a-inovacao-ultrapassam-r-690-milhoes/>. Acesso em: 15 fev. 2020.

AZEVEDO, Ingrid Santos Cirio de; TEIXEIRA, Clarissa Stefani (Org.). **As Incubadoras De Santa Catarina**. Florianópolis: Perse, 2018. 51 p. Disponível em: <http://via.ufsc.br/>. Acesso em: 04 jan. 2020.

BADESC. Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina. **Linhas De Crédito - Setor Privado: Badesc INOVACRED**. Disponível em: http://www.badesc.gov.br/portal/linha_inovacred.jsp. Acesso em: 17 fev. 2020.

BITTENCOURT, Pablo Felipe.; BRITTO, Jorge Nogueira de Paiva; GIGLIO, Ricardo. Formas de aprendizagem e graus de inovação de produto no Brasil: uma análise exploratória dos padrões setoriais de aprendizagem. **Revista Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 26, n. 1, p. 263-300, 2006.

BITTENCOURT, Pablo Felipe; MATOS, Carlos Eduardo; CHIARINI, Tulio. Comparing the performance of technological and social capabilities in Latin American and East Asian countries, 2000-2012. **Perspectiva Econômica**, [s.l.], v. 14, n. 2, p.71-91, 17 set. 2019. UNISINOS - Universidade do Vale do Rio Dos Sinos. <http://dx.doi.org/10.4013/pe.2018.142.01>.

BITTENCOURT, Pablo Felipe. **Dinâmica da inovação e arranjos produtivos locais**: uma análise da distribuição da atividade industrial em Santa Catarina. 2006. 201 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, UFSC, Florianópolis, 2006.

BNDES. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Org.). **Inovação**. Disponível em: https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/onde-atuamos/inovacao/inovacao!/ut/p/z1/04_iUIDg4tKPAFJABpSA0fpReYllmemJJZn5eYk5-hH6kVFm8T6W3q4eJv4GPv4-7uYGjj7u_p7BwQEGJk5m-l5gjQj9IBPw64iA6oAqh1P6kUZFvs6-6fpRBYklGbgZeWn5-hGZefllcmJ-foF2VGRAMw9nB8!/. Acesso em: 15 fev. 2020.

CHRISTENSEN, Clayton M. The ongoing process of building a theory of disruption. **Journal of Product Innovation Management**, v. 23, p. 39–55. 2006.

COHEN, Wesley M.; LEVINTHAL, Daniel A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. **Administrative Science Quarterly**, [s.l.], v. 35, n. 1, p.128-152, mar. 1990. JSTOR. <http://dx.doi.org/10.2307/2393553>.

- EDQUIST, Charles; CHAMINADE, Cristina. Industrial policy from a systems of- innovation perspective. **EIB Papers**, Luxembourg, v. 11, n. 1, p.108-132, 2006.
- EDQUIST, Charles; LUNDVALL, Bengt-Åke. Comparing the Danish and Swedish systems of innovation. In: Richard R. Nelson (ed). **National Innovation Systems: A comparative Analysis**. Oxford University Press. New York. p. 265-268. 1993.
- EDQUIST, Charles. Systems of innovation — perspectives and challenges, In: Fagerberg, Jan; Mowery, David C. **The Oxford Handbook of Innovation**. 2006.
- EDQUIST, C. Design of innovation policy through diagnostic analysis: identification of systemic problems (or failures). **Industrial and corporate change**, v. 20, n. 6, p. 1725-1753, 2011.
- FAGERBERG, J; SRHOLEC, M. Innovation systems, technology and development: unpacking the relationships. **Handbook of Innovation Systems and Developing Countries: Building Domestic Capabilities in a Global Setting**, p. 83-115, 2009
- FAPESC. Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina. **Inovação**. Disponível em: <<http://www.fapesc.sc.gov.br/inovacao/>>. Acesso em: 17 fev. 2020.
- GEOCAPES. **Sistema de Informações Georreferenciadas | CAPES**. Disponível em: <https://geocapes.capes.gov.br/geocapes/>. Acesso em: 09 out. 2019.
- GRANOVETTER, Mark. The strength of weak ties: A network theory revisited. **Sociological theory**, p. 201-233, 1983.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Dados gerais das unidades locais industriais de empresas industriais com 5 ou mais pessoas ocupadas, por Unidade da Federação, segundo as divisões e os grupos de atividades (CNAE 2.0) - Brasil, Sul e Sudeste (exceto Espírito Santo)**. 2019. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1848>. Acesso em: 06 out. 2019.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de Inovação – PINTEC**. 2019a. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/ciencia-tecnologia-e-inovacao/9141-pesquisa-de-inovacao.html?edicao=9142&t=sobre>. Acesso em: 15 nov. 2019
- IEL. Instituto Euvaldo Lodi de Santa Catarina. **Talentos Inovadores**. Disponível em: <<http://ielsc.org.br/pt-br/talentos-inovadores#bolsistas>>. Acesso em: 18 fev. 2020.
- JENSEN, Morten Berg et al. Forms of knowledge and modes of innovation. **Research Policy**, S.l., v. 36, n.1, p.680-693, 2007.
- Lundvall, B. A. Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation. In: Dosi, G. et al., **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers, 1988.
- MARCUZZO, Rafael et al. Mapeamento de incubadoras tecnológicas no Brasil. **Revista Produção Online**, [s.l.], v. 19, n. 4, p.1441-1469, 16 dez. 2019. Associação Brasileira de Engenharia de Produção - ABEPRO. <http://dx.doi.org/10.14488/1676-1901.v19i4.3556>.
- MARTINS, Carlos Benedito; ASSAD, Ana Lúcia Delgado. A pós-graduação e a formação de recursos humanos para inovação. **RBPG**, Brasília, v. 5, n. 10, p.322-352, dez. 2008.
- MEYER, Holger; SOWAH, Jushua (Org.). **World Rankings Report 19/20**. Stockholm: Ubi Global, 2019. 25 p.
- NARDO, Aulo Pércio Vicente. **A construção das capacidades tecnológicas como fundamento da diversificação: o caso da WEG S.A.** 2018. 349 f. Tese (Doutorado) - Curso de Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2018.
- RAIS. Relação Anual de Informações Sociais. **Bases Estatísticas RAIS e CAGED**. 2019. Disponível em: <http://bi.mte.gov.br/bgcaged/inicial.php>
- STALLIVIERI, Fabio et al. Dinâmica econômica e a inserção de micro e pequenas empresas em arranjos produtivos locais: o caso da eletrometal-mecânica da microrregião de Joinville/SC. 2004.
- SANTA CATARINA. Decreto nº 2372, de 9 de junho de 2009. Dispõe sobre incentivos à pesquisa científica e tecnológica e à inovação no ambiente produtivo no estado de Santa Catarina e estabelece outras providências.

SANTA CATARINA. Lei nº 14328, de 15 de janeiro de 2008. Dispõe sobre incentivos à pesquisa científica e tecnológica e à inovação no ambiente produtivo no Estado de Santa Catarina e adota outras providências.

SANTA CATARINA. **Política Catarinense de Ciência, Tecnologia e Inovação**. 2. ed. Santa Catarina: Fapesc, 2010. 50 p.

SANTA CATARINA. SECRETARIA DE ESTADO DO PLANEJAMENTO. (Org.). **Plano de Desenvolvimento de Santa Catarina 2030**. Florianópolis: Governo de Santa Catarina, 2018.

TEIXEIRA, Clarissa Stefani et al. Estratégias catarinenses para a inovação. In: CONFERÊNCIA ANPROTEC, 26., 2016, Fortaleza. **Anais da Chamada de Trabalhos 2016**. Fortaleza: ANPROTEC, 2016. p. 738 - 754.

TEIXEIRA, Milena Maredmi Corrêa; EHLERS, Ana Cristina da Silva Tavares, REITZ; Guilherme; TEIXEIRA, Clarissa Stefani. Os habitats de inovação presentes nos parques científicos e tecnológicos de Santa Catarina. **Revista Espacios**, v. 39, n. 6, 2018. Disponível em: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n06/a18v39n06p22.pdf>. Acesso em: 21 dez. 2019.

VIOTTI, E. B. National learning systems: a new approach on technological change in late industrializing economies and evidences from the cases of Brazil and South Korea. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 69, n. 7, p. 653-680, 2002.

ECOINOVAÇÃO E DEFESA NACIONAL: DETERMINANTES E PERSPECTIVAS

Andressa Neis, UFSM, neisandressa@gmail.com

Área Temática 5: Economia Industrial, da Ciência, Tecnologia e Inovação

RESUMO

Os estudos sobre Inovação vêm passando por interpretações mais intensas nos últimos anos, em direção ao uso mais inteligente e eficiente dos recursos naturais. Uma dessas interpretações consiste na adoção de ecoinovações, as quais permitem reduzir o desperdício, de forma concreta, e aperfeiçoar a utilização de recursos ambientais reduzidos, gerando, dessa maneira, benefícios ambientais, econômicos e sociais. Nesse contexto, o objetivo desse estudo foi realizar uma análise na Indústria de Defesa, com o intuito de identificar se existem ou não determinantes que viabilizem o desenvolvimento de ecoinovações, pautando-se na caracterização e determinação destas, dentro do ambiente de Defesa nacional, ou seja, o estudo busca aprofundar o conhecimento de ecoinovação no Brasil, tendo como lócus de pesquisa a Indústria de Defesa Nacional. Em termos metodológicos, essa pesquisa se caracteriza como pesquisa descritiva, desenvolvida através do modelo de Rennings (2000), considerado adequado aos objetivos desse trabalho, em função de permitir identificar e descrever a tipologia de uma ecoinovação e respectivos fatores determinantes de sua adoção. Ademais, permite um aprofundamento na análise da dimensão tecnológica das ecoinovações, caracterizando-a como de natureza corretiva ou preventiva, a partir da verificação de sua incorporação nas diferentes fases de um processo dentro de uma Indústria. Os resultados encontrados indicam que existem determinantes que caracterizam ecoinovações, na referida Indústria, ao passo que preenchem os três quadrantes tratados por Rennings (2000). Enfim, é ressaltado a importância da Indústria de Defesa em optar por essa nova interpretação da Inovação tanto para meio ambiente como para a sociedade, assim como são apresentadas algumas limitações e sugestões para futuros trabalhos.

Palavras-chave: Ecoinovações; Indústria de Defesa; Inovações.

1 INTRODUÇÃO

A importância da inovação, com relação à pesquisa acadêmica, foi adotada a partir das suposições de Joseph Schumpeter, que admitia fundamental para o desenvolvimento econômico, dando dinamismo às tarefas produtivas, visto que inovar englobava de forma implícita, a imagem das empresas produzindo novos produtos ou na forma como produziam. Ao ser repetido ou imitado pela concorrência o agente gera outras inovações, corporificando novas ideias e valendo-se de novas regras. A busca pela criação contínua, chamada de “destruição criadora”, acabou originando novos ciclos de negócio, (SCHUMPETER, 1961).

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2012), alicerçados nas ideias de Schumpeter, uniformizou e sistematizou o conteúdo e demais temas ligados à inovação, com vistas a consolidar normas para coleta e também compreensão de dados sobre inovação.

A partir do Relatório *Our Common Future*, os estudos sobre inovação, conduzido por Gro Brundtland (1987), passaram a ter uma interpretação mais intensa não somente para a performance econômica, mas também para o emprego e uso mais inteligente e eficiente dos recursos naturais. Em conformidade com o autor, ao aludir a preocupação com o meio ambiente e o desenvolvimento sustentável do planeta, reconhece-se a relevância da inovação no desenvolvimento de novos produtos e processos, com vistas ao emprego mais sustentável dos bens naturais.

Assim, as inovações voltadas para as questões da sustentabilidade começaram a ser denominadas, no ambiente científico internacional (WAGNER, 2010; REID; MIEDZINSKI, 2008), de ecoinovações, inovações ambientais, inovações sustentáveis ou inovações verdes. Portanto, tendo em conta que as questões ambientais atingiram grande importância para as relações internacionais nas últimas décadas - interesse esse, proveniente do sinal do esgotamento futuro das fontes de recursos naturais – o meio ambiente e soberania nacional interagem com relevante porção de tensão mútua.

Ao passo que, interesses especificamente nacionais, apoiados no poder soberano dos países de aplicar com autonomia suas próprias políticas, conflituam com os interesses ambientais, que exigem para seu apropriado atendimento, políticas de colaboração internacional, limitadoras daquela autonomia nacional.

Isso posto, a ecoinovação é estabelecida por Arundel e Kemp (2009) enquanto um conceito que se atribui a inovações elaboradas, tendo em vista obter a diminuição da degradação ecossistêmica, as quais podem ser constituídas para abarcar incentivos econômicas e ambientais. Logo, a ecoinovação permite reduzir, de forma concreta, o desperdício e aperfeiçoar a utilização de recursos ambientais reduzidos. Assim sendo, as práticas de ecoinovação ocasionam proventos referentes aos negócios de otimização de recursos, de diminuição de custos, de aumento de produtividade e de competitividade.

Com analogia ao Brasil, as particularidades territoriais e geopolíticas, bem como a abundante extensão territorial, fazem com que sejam muito expressivas as possibilidades de emprego da tecnologia no suporte a um repertório abundante de necessidades nacionais. Essas necessidades, por sua vez, envolvem por exemplo: extensões de telecomunicações,

catalogação e averiguação de recursos naturais, rastreamento de mudanças no meio ambiente, patrulha das fronteiras e costas marítimas, meteorologia e previsão do tempo e clima, combate a catástrofes naturais e redução das discrepâncias regionais, (MCTIC, 2016). Nesse sentido, esse trabalho vem contribuir com uma discussão teórica sobre a seguinte questão: existem determinantes, na Indústria de Defesa⁵³ brasileira, que sinalizem a introdução deecoinovações?

Esta pesquisa vem, por conseguinte, alinhar-se com estas referências e busca aprofundar o conhecimento de ecoinovação no Brasil, tendo como locus de pesquisa a Indústria de Defesa Nacional. O propósito deste artigo é realizar uma análise na referida Indústria, com o intuito de identificar se existem ou não determinantes que viabilizem o desenvolvimento de ecoinovações, pautando-se na caracterização e determinação destas, dentro do ambiente de Defesa nacional. Tendo como base a tipologia de ecoinovação proposta por Rennings (2000).

Por fim, vale ressaltar que este estudo tem importância pela demonstração de que estudos tocantes à ecoinovação ainda são incipientes e demandam pesquisas ímpares com dados empíricos de pesquisa (CHENG; SHIU, 2012; MAÇANEIRO; CUNHA, 2012; ANDERSEN; FARIA, 2015).

O artigo foi organizado e dividido, além dessa seção introdutória, em mais quatro seções. A próxima seção discorre sobre a revisão da literatura, a partir de uma abordagem sistêmica da inovação, tendo a segunda seção uma compreensão dos conceitos e definições da Ecoinovação. A seção seguinte, ou seja, a terceira, traz os principais determinantes das ecoinovações a partir da abordagem de Rennings (2000). A quarta seção apresenta os procedimentos metodológicos adotados na condução da pesquisa. A quinta seção expõe a discussão e a apresentação dos resultados alcançados com o levantamento teórico. A sexta seção, por fim, apresenta as considerações finais e oportunidades de trabalhos futuros.

2. A NOÇÃO SISTÊMICA DE INOVAÇÃO

No exposto trabalho, tem-se a premissa que a Indústria de Defesa possui propriedades específicas, e sendo assim, faz-se necessário trazer uma abordagem que molde as especificidades envolvidas. Nesse cenário torna-se mais adequado seguir de uma observação

⁵³ A Indústria de Defesa ou então a Base Industrial de Defesa é o conjunto das empresas estatais e privadas, bem como organizações civis e militares, que participem de uma ou mais das etapas de pesquisa, desenvolvimento, produção, distribuição e manutenção de produtos estratégicos de defesa, (BRASIL, 2005).

sistêmica que seja capaz de aludir além do perfil inovativo das empresas e suas relações. Logo é adota a abordagem de Sistemas de Inovação (SI), devido à sua maior versatilidade em termos de análise (NELSON, 1993; EDQUIST, 1997; FREEMAN, 1995; LUNDVALL, 1992).

A inovação tecnológica é conhecida como a pesquisa de investigação, desenvolvimento e emprego de novos produtos, processos, além de novas proporções organizacionais. Correspondem a processos que frequentemente estão circundados em grande incerteza, já que seu resultado técnico não pode ser sabido ex-ante (DOSI, 1988). Na interpelação sistêmica, a inovação é vista como um impulsionador da economia, decorrência de um seguimento complexo e dinâmico, assentado nas relações entre as empresas, caracterizando-a como um processo evolucionário, e tem como origem as discussões efetuadas por Schumpeter (1912; 1939).

A variedade procede da sua estrutura criada por um emaranhado de relações que abarcam pesquisa, produção, comercialização, feedbacks, conhecimento e também clareza das políticas, que podem acontecer simultânea ou conjuntamente, aumentando e promovendo as atos e reações, formando deste um processo dinâmico. Essa dinâmica torna a busca por inovações um processo regular do qual, muitas vezes, vincula-se a sobrevivência das empresas. A regular introdução de inovações, por sua vez, gera assimetrias que são endógenas e ininterruptos às economias (LESKE, 2013).

De acordo com Dosi (1984), as assimetrias são uma particularidade estrutural do sistema industrial e, ao mesmo tempo, satisfazem a uma regra comportamental indispensável dos agentes econômicos, com o objetivo de criar desníveis tecnológicos a seu próprio favor, omitindo aqueles desfavoráveis. As assimetrias podem denotar barreiras contra prováveis novos concorrentes. Isso seria, em essência, o movimento da concorrência dinâmica.

Esse panorama econômico ofertado por Dosi (1984) investiga a dinâmica industrial a partir das estruturas de mercado, que são endógenas devido ao processo inovativo, o qual também é responsável pelas assimetrias (diversidades) presentes entre as organizações. Para Possas (1996) como as estruturas de mercado são consideradas variáveis endógenas ao processo concorrente, sua transformação temporal só pode ser devidamente examinada no contexto da interação dinâmica entre estratégia empresarial e estrutura de mercado.

Dosi (1984), sugere um estudo da dinâmica desse processo, considerando, até mesmo aspectos históricos das empresas, tendo em mente que o crucial não é aprender as teorias em que a estrutura decida as condutas, nem o contrário. O primordial é buscar uma teoria em que haja relações entre essas duas dimensões. É nessa prospectiva que o autor avalia como

microfundamento mais apropriado para a teoria da mudança estrutural, uma teoria evolucionária do contato entre comportamento dos agentes econômicos e um ambiente em transformação.

Nelson e Winter (1982) exteriorizam uma teoria evolucionária da capacidade e papel das firmas, que facilita pensar a escolha de fenômenos atrelados à mudança econômica a partir das buscas por inovações. Aquelas inovações que se manifestarem mais adequadas às necessidades apresentadas pelo mercado são firmadas no processo produtivo, conferindo altos lucros às empresas inovadoras, caso contrário são descartadas. Vê-se desse modo três agentes principais: a) a empresa, como agente propulsor da inovação; b) as instituições, a sociedade e o ambiente econômico como mecanismos de seleção das inovações; e c) o mercado como principal locus do mecanismo de seleção.

Dessa maneira, para Nelson e Winter (1982), as empresas contam com certas capacidades e regras de decisão, as quais são modificadas como resultado de esforços deliberados e de eventos fortuitos na solução de problemas. As mudanças usualmente seguem uma seleção natural, aplicada de acordo com o mercado.

Nesse contexto as noções de busca e de seleção podem ser vistas como complementares, respondendo não só pela determinação do desempenho das firmas e dos resultados de mercado, como também pela determinação endógena de processos de mudança estrutural na Indústria. Estes aspectos são essenciais para buscar integrar a mudança técnica com a transformação estrutural da economia, onde a sua dinâmica representa à essência do processo econômico evolutivo (LESKE; CASSIOLATO, 2016)

Ainda de acordo com Leske e Cassiolato (2016), essa visão evolucionária ocasionou o desenvolvimento de uma ótica alternativa para a investigação da economia, que agora não deve mais ser determinística e genérica, requerendo certa moldagem para as especialidades dos agentes, envolvendo também fatos relativos às suas interações, que envolvem processos de aprendizado e dinâmica inovativa, ou seja, trata-se do conceito de Sistema de Inovação.

A definição foi posta de forma mais incisiva nas discussões acadêmicas na década de 80 por Freeman (1982), que associava a ideia central do SI com a importância das instituições para o funcionamento da economia. O conceito de Sistemas Nacionais de Inovação (SNI) é usado como uma forma de ver como sucedem as relações entre agentes de todas as áreas econômicas e sociais. O sistema de inovação integra vários subsistemas, o que propicia a análise dos fenômenos de forma ainda mais pulverizada localmente, como por exemplo: regiões, estados, entre outros, e setorialmente.

Ao abordar de forma mais analítica, tem-se vantagens como a versatilidade dos termos que a integram e da utilização de indicadores objetivos e subjetivos. O Sistema de Inovação reside em um “conjunto de Instituições distintas que conjuntamente e individualmente contribuem para o desenvolvimento e difusão de tecnologias” (LASTRES; CASSIOLATO, 2003). Logo no ambiente da abordagem de SNI, é imaginável observar a ação de diversos atores na economia, como o governo, as empresas e as universidades.

O conceito permite ainda analisar a interação entre estes agentes e a forma como este processo interativo influencia na evolução produtiva e inovativa da economia. Por isso, é considerado um poderoso instrumental analítico quando se pretende observar a Indústria a partir da perspectiva sistêmica. Porém, segundo Mowery (2008), a literatura sobre SNI tem conferido pouca atenção ao papel da Defesa nacional em investimentos de P&D e no processo inovativo. Por outro lado, a grandeza e a organização, da atividade tecnológica direcionada à Defesa nacional têm sido constantemente observadas, mesmo não sendo o foco principal na maioria dos estudos (JAMES, 2009).

Investimentos em pesquisas de desenvolvimento científico e tecnológico são de grande relevância para a grande maioria dos países, porém teoricamente o mesmo não se pode dizer quando esses dispêndios são direcionados para pesquisas de teor militar. Há muita contradição incluindo esses casos, já que muitos críticos contestam se não seria desvio de recursos de outras áreas consideradas mais prioritárias (REPPY, 2000).

Ademais, também não costuma ser fácil discernir como os gastos militares consolidaram a capacidade da inovação das empresas norte-americanas. Visto que é bem simples confundir gastos militares em P&D com as grandes compras militares realizadas. No caso dos semicondutores, por exemplo, parece que a demanda militar influenciou mais que os gastos militares em P&D. Ao mesmo tempo em que incentivou a inovação, a demanda da Defesa norte-americana era suprida por empresas domésticas, o que acabou funcionando como uma barreira à entrada (DOSI, 2006).

Além dos Estados Unidos, muitos outros países têm promovido a Indústria de Defesa através do estímulo à inovação, entre os quais encontram-se também os demais países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). Em muitos casos, o que se nota é que os países podem sim impulsionar suas Indústrias de Defesa no âmbito do sistema de inovação, onde as práticas promovidas para o fim de Defesa podem ser aliadas e também fortalecidas, no âmbito do desenvolvimento produtivo e inovativo nacional, (LESKE; CASSIOLATO,

2016). A conceituação de sistema de inovação para alguns autores referências nesse tema, está sintetizada no quadro abaixo:

Quadro 01 – Sistema Nacional de Inovação: autores e conceituação.

Autor	Definição
Freeman, 1987	"a rede de instituições nos setores público e privado cujas atividades e interações iniciam, importam, modificam e difundem novas tecnologias"
Lundvall, 1992	"todas as partes e aspectos da estrutura econômica e a configuração institucional que afetam a aprendizagem, bem como a pesquisa e a exploração"
Nelson, 1993	"um conjunto de instituições cujas interações determinam o desempenho inovador das empresas nacionais" e as instituições mais importantes são aquelas que apoiam os esforços de P&D.
Metcalf, 1995	"é um sistema de instituições interconectadas para criar, armazenar e transferir conhecimentos, habilidades e artefatos, que definem novas tecnologias. O elemento de nacionalidade decorre não apenas do domínio da política tecnológica, mas de elementos de linguagem e cultura compartilhadas que unem o sistema e formam o foco nacional de outras políticas, leis e regulamentos que condicionam o ambiente inovador. "
Edquist (1997)	"todos os fatores econômicos, sociais, políticos, organizacionais, institucionais e outros fatores que influenciam o desenvolvimento, a difusão e o uso de inovações"

Fonte: Elaboração da autora a partir Soete; Verspagen; Weel, 2010.

Dessa forma, nas visões de Freeman (1987); Lundvall (1992); Metcalfe (1988); Nelson e Winter (1982), o sistema de inovação é um processo contínuo em que instituições (hábitos e práticas), aprendizado e redes desempenham um papel central na geração de inovação e mudança tecnológica (SOETE; VERSPAGEN; WEEL, 2010).

O ponto forte deste modelo está na sinergia que proporciona resultados aos participantes do sistema, a flexibilidade para adoção de mudanças exigidas pelos mercados, melhor capacitação para lidar com riscos tecnológicos e incertezas, apresentando maiores facilidades de comunicação de transferência de conhecimentos formais e tácitos (ALOISE, 2017).

3. ECOINOVAÇÕES

Na literatura internacional (BERNAUER et al., 2006; DE MARCHI, 2012; VEUGELERS, 2012) identificam-se os termos ecoinovação, inovação verde, inovação sustentável e inovação ambiental como sinônimos. No entanto, os conceitos de ecoinovação e a inovação ambiental têm sido os mais empregados. Neste trabalho, porém, propõe-se que o

termo ecoinovação seja visto como a melhor terminologia para identificar o fenômeno estudado, visto que possibilita uma noção mais ampla dos efeitos do fenômeno do que a estudada pela noção de inovação ambiental.

Esta última é um conceito mais limitado e se refere às inovações que são previamente planejadas e destinadas para reduzir a degradação ambiental, enquanto que as ecoinovações, além dessas mencionadas, abrange até mesmo as inovações que reduzem os impactos ambientais, mesmo sem que esse seja o objetivo principal da ação, logo, é definição mais ampla. Bernauer et al. (2006), salienta que as ecoinovações são todas as inovações que tem um efeito positivo sobre o meio ambiente, independentemente deste efeito ser seu principal objetivo. Assim sendo, para toda e qualquer menção de inovações relacionadas ao meio ambiente terão como conceito base o da definição de Ecoinovação, como a utilizada em Hoff, Avellar e Andrade (2015).

Assim como no Manual de Oslo (FINEP, 2005), as ecoinovações também podem ser categorizadas por: inovações de processo, de produto e organizacionais. Dessa forma, elas podem acontecer ao longo de todo ciclo de vida do produto, fazendo com que seus impactos e efeitos não fiquem limitados no interior da firma, pelo contrário, essas inovações tendem a gerar “transbordamentos” para outros setores (OECD, 2012).

Para Bernauer et al., (2006), as inovações de processo são aquelas em que a redução dos impactos ambientais foi causada por meio de melhorias nos processos de produção. Já as inovações em produto são aquelas advindas de redução dos impactos ambientais durante todo o ciclo de vida do produto. Para Murphy; Gouldson (2000), as inovações organizacionais não reduzem os impactos ambientais de forma direta, mas sim, facilitam a realização de inovações ambientais técnicas (processo e produto) nas empresas.

Seguindo a literatura internacional, o quadro 2 apresenta uma amostra das definições de ecoinovações identificadas na literatura.

Quadro 2 – Conceituações das Inovações de Ecoinovações identificadas na literatura internacional.

Ecoinovação	Referencias
As ecoinovações são todas as medidas de atores relevantes (empresas, políticos, sindicatos, associações, igrejas, casas particulares) que; desenvolver novas ideias, comportamento, produtos e processos, aplicar ou introduzir eles e que contribuem para a redução dos encargos ambientais ou para metas de sustentabilidade especificadas ecologicamente.	Klemmer; Lehr; Löbbe, 1999

“...significa a criação de bens, processos e processos novos e com preços competitivos sistemas, serviços e procedimentos que podem satisfazer as necessidades humanas e trazer qualidade de vida a todas as pessoas com um uso mínimo de todo o ciclo de vida recursos (material, incluindo transportadores de energia e área de superfície) por unidade e uma liberação mínima de substâncias tóxicas deve estar no grau em que questões ambientais estão se integrando ao processo econômico”	Reid; Miedzinsk, 2008
Como a “criação ou implementação de novas, ou melhoradas significativamente, produtos (bens e serviços), processos, métodos de marketing, organização estruturas e arranjos institucionais que, com ou sem intenção, levam a melhorias ambientais em comparação com alternativas relevantes”	OECD, 2009a

Fonte: Elaboração da autora a partir das referências bibliográficas (2019).

A definição proposta pela OECD é a que a balizará conceitualmente a discussão proposta neste trabalho, pois é a que admite o envolvimento de um regime social mais amplo e o processo de aprendizagem, caracterizado pela criação de novas capacidades, a partir de novos valores, e a destruição de padrões até então predominantes para a construção de novas percepções que deverão ser social e economicamente integradas (FOXON, ANDERSEN, 2009).

Isso posto, ao tratar sobre as tipologias, os autores reforçam as diferenças existentes entre os tipos de ecoinovações que vêm sendo identificadas ao longo de seu desenvolvimento, baseando-se, para isso, na classificação das ecoinovações a partir de seu objeto (tecnologias, processos sociais, processos organizacionais ou institucionais), na maneira como são desenvolvidas (se de forma integrada ou não), na sua abrangência, no impacto que apresentem ao ambiente e nas dimensões dos diferentes atores que farão uso dessa ecoinovação.

Diante do exposto, aufere-se que a forma pela qual as ecoinovações são divididas e analisadas se assemelha muito a abordagem realizada pela teoria evolucionária. Contudo, as ecoinovações possuem certas peculiaridades, que as tornam diferentes das demais, tais como o problema da dupla externalidade e a existência de determinantes regulatórios com “*push/pull effects*” (RENNINGS, 2000; DE MARCHI, 2012).

Com relação ao problema de dupla externalidade, para Beise e Rennings (2005), ele ocorre porque a adoção de ecoinovação gera “transbordamentos” que são, com facilidade, acessados pelos concorrentes devido aos benefícios gerados. Logo, dado o elevado custo dessas tecnologias em comparação com as tradicionais e o baixo nível de apropriabilidade desses tipos de inovações, o resultado é a redução dos estímulos que as empresas tem em investir nas inovações ecológicas. A totalidade desses fatores leva ao principal diferencial das

ecoinovações com as demais, qual seja: o papel das regulações e políticas ambientais como um fator preponderante de incentivo à adoção de ecoinovações por parte das organizações.

4. MODELO DE RENNINGS: OS DETERMINANTES DA ECOINOVAÇÃO

Rennings (2000) afirma que a ecoinovação, pode ser desenvolvida por empresas ou por organizações sem fins lucrativos e sua natureza pode ser tecnológica, social ou institucional. Para ele, a ecoinovação tem o atributo de reduzir encargos ambientais relativos, pelo menos a um tipo de recurso natural. Isso muda o foco da inovação tecnológica que apenas visava a elevação da eficiência econômica dos sistemas produtivos, passando a conduzi-lo para a inovação tecnológica, que objetiva a proteção ambiental, tanto de caráter preventivo quanto corretivo.

O autor em questão, apresenta um conjunto de fatores determinantes para o desenvolvimento ou adoção de uma ecoinovação nas organizações. Ele considera que a ecoinovação pode ser: empurrada pelo desenvolvimento tecnológico da atividade produtiva, empurrada pela regulamentação ou, puxada pelo mercado consumidor, como por exemplo; a participação de mercado, a concorrência, a busca de novos mercados, os custos de mão-de-obra, a imagem da organização⁵⁴ e a demanda dos consumidores.

Os três fatores mencionados a cima, podem explicar individualmente ou conjuntamente a incorporação de inovações sustentáveis pelas empresas. O Quadro 3 indica quais são esses fatores e as condições em que esses determinam o desenvolvimento/adoção da ecoinovação nas empresas:

Quadro 3 – Fatores determinantes e condições para o desenvolvimento/adoção da ecoinovação segundo Rennings.

Fatores determinantes da ecoinovação	Condições
Desenvolvimento tecnológico	Quando a ecoinovação objetiva maior eficiência no uso de energia, no uso dos materiais, na qualidade do produto, ou seja, visa a otimizar os recursos produtivos através da elevação de sua produtividade. Esse tipo de

⁵⁴ Pelo fato de a Indústria de Defesa ser diferenciada, adotou-se nesse trabalho, como critério para a ecoinovação puxada pelo mercado consumidor, à questão da imagem que a organização busca retratar para a sociedade, assim como a questão de manter sua Soberania.

	ecoinovação pode ser desenvolvido pelos fornecedores de tecnologia da atividade produtiva ou pelas próprias empresas produtoras, sendo incorporadas aos processos de produção à medida que essas empresas renovam ou ampliam sua capacidade produtiva.
Regulamentação	Quando a atividade visa a atender a legislação ambiental estabelecida, incorporar padrões de segurança e saúde ocupacional para os trabalhadores das empresas, ou ainda visa preparar a empresa para mudanças esperadas na regulamentação da atividade produtiva.
Mercado consumidor	A ecoinovação visa atender demandas de consumidores que valorizam aspectos ecológicos incorporados aos produtos. Essas inovações voltadas para a preservação ambiental quando orientam as estratégias competitivas das empresas podem assegurar a entrada em novos mercados ou ampliar a parcela de mercados já atendidos, podem também contribuir para a redução de custos e podem também melhorar a imagem das empresas e auxiliar no desenvolvimento de práticas socioambientais.

Fonte: Adaptado de Rennings (2000)

As tecnologias ambientais são capazes de serem incluídas ao processo, em distintos momentos, no início – por exemplo, por meio da substituição de insumos nocivos ao meio ambiente ou então, por meio da substituição de recursos naturais primários por material reciclado; no andamento da produção – mediante a otimização de um único componente do processo, ou da incorporação de um novo componente ao processo; na saída – através da melhoria de um componente do produto, ou por meio da integração de um novo componente ao produto, ou mediante a troca de um componente do produto, ou ainda através da substituição completa do produto.

Para além da possibilidade de as inovações voltadas para a sustentabilidade serem incorporadas diretamente ao processo produtivo em suas distintas etapas, esse tipo de inovação pode ocorrer de forma adicionada, ou seja, pode ser incorporada após o fim do processo produtivo como meio de proteção ambiental (RENNINGS, 2000). Desse modo, a ecoinovação visa reduzir os efeitos negativos da produção e do consumo, através do desenvolvimento de tecnologias do tipo remanufatura, ou ainda, de tecnologias para o tratamento dos resíduos industriais ou dos produtos descartados após o consumo.

5. METODOLOGIA

Este artigo pode ser caracterizado como sendo uma abordagem qualitativa, pois a pesquisa investigará situações para se atingir o objetivo proposto, de acordo com Rutter e Abreu (1994). A metodologia qualitativa assenta na recolha de dados, interpretação de fenômenos e atribuição de significados (PRODANOV e FREITAS, 2013) com o intuito de retirar conclusões aprofundadas sobre o fenômeno em análise (YILMAZ, 2013) e averiguar a conexão da realidade com a matéria em estudo (DALFOVO e LANA, 2008). Com relação aos fins, esta pesquisa pode ser considerada como descritiva e exploratória; sendo descritiva pois de acordo com Sampieri (2006):

Os estudos descritivos pretendem medir ou coletar informações de maneira independente ou conjunta sobre os conceitos ou as variáveis a que se referem. Podem integrar as medições ou informações de cada uma dessas variáveis ou conceitos para dizer como é e como se manifesta o fenômeno de interesse.

É classificada como exploratória, pois segundo Campos (2000) “as pesquisas exploratórias têm como principal fim, desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores”.

Com relação aos procedimentos técnicos, a pesquisa pode ser classificada como bibliográfica, o qual é definido por Marcone e Lakatos (2004) como: “o levantamento de toda a bibliografia já publicada na forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita, e tem como finalidade colocar o pesquisador em contato direto com tudo aquilo que foi escrito sobre determinado tema ou assunto”.

A amostra dessa pesquisa é composta pelas bases de dados: (a) *Scientific Periodicals Electronic Library* (SPELL); (b) *Scientific Electronic Library Online* (SCIELO); (c) Portal de Periódicos Capes/MEC (CAPES); e (d) Google Acadêmico, sendo a pesquisa realizada durante os meses de setembro a novembro de 2019.

Essas bases de dados foram escolhidas de acordo com a forma de acesso de cada uma, de modo a atender as necessidades da pesquisa que é a busca por artigos publicados no Brasil, bem como artigos internacionais. Para isso, foi determinado como palavras-chave de busca: inovação; inovação sustentável;ecoinovação, sendo todas as buscas ligadas a Defesa Brasileira.

Dessa maneira, a presente pesquisa é predominantemente descritiva pois busca analisar a implementação das ecoinovações e os fatores que determinaram a incorporação

dessas novas tecnologias na Indústria de Defesa. Esse tipo de pesquisa, segundo Hair Jr et al (2005) pode ser muito útil quando se busca investigar práticas inovadoras de produção e gestão, e quando se aplica a temas de estudos relativamente novos, como é o caso dos estudos em torno de ecoinovações. Dessa maneira, por se tratar de um estudo descritivo, sua finalidade está em auxiliar na compreensão do gerenciamento do uso dos recursos naturais na Indústria de Defesa, a partir da incorporação de ecoinovações.

Alinhado aos objetivos desse estudo – ou seja, em analisar as condições relativas a adoção de ecoinovações na Indústria de Defesa brasileira – a pesquisa foi suportada pelo modelo utilizado de Rennings (2000) que identifica os fatores determinantes da adoção de ecoinovação em uma organização.

Enfim, em torno da temática de ecoinovação, o modelo teórico de Rennings (2000) foi considerado adequado aos objetivos desse trabalho em função de permitir identificar e descrever a tipologia de uma ecoinovação e respectivos fatores determinantes de sua adoção. Além do mais, permite um aprofundamento na análise da dimensão tecnológica das ecoinovações, caracterizando-a como de natureza corretiva ou preventiva, a partir da verificação de sua incorporação nas diferentes fases de um processo dentro de uma Indústria.

6. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Na Tabela 1 foi consolidada as informações, e são apresentadas as bases de dados contempladas com o parâmetro “palavra-chave em qualquer lugar do artigo”, sempre relacionando as palavras-chave com a Defesa Nacional.

Tabela 1 - Quantidade de artigos com a palavra-chave em qualquer lugar do artigo (por base de dados)

Palavras-Chave	Palavra-chave em qualquer lugar do artigo				
	SPELL	SciELO	CAPES	GOOGLE ACADÊMICO	TOTAL
Inovação	0	2	390	1.260	1.652
Inovação Sustentável	0	0	139	54	193
Ecoinovação	0	0	1	28	29
TOTAL	0	2	530	1.342	1.874

Fonte: Elaborada pela autora (2019)

Numa análise simples dos resultados obtidos nas bases de dados SPELL e SciELO percebe-se que dos temas escolhidos como palavra-chave apenas o termo inovação foi contemplado com dois artigos na base de dados SCIELO (Tabela 1). Sendo a Ecoinovação na Defesa Nacional o objeto principal da pesquisa, vale registrar que apenas 29 artigos foram recuperados em todas as bases da pesquisa.

Através da abordagem tratada por Rennings (2000), a ecoinovação foi analisada com base em três pilares: Os fatores relacionados ao ambiente regulatório, desenvolvimento tecnológico e os fatores oriundos da demanda, na Indústria de Defesa brasileira.

Primeiramente, a ecoinovação motivada pelo ambiente regulatório, visa atender a legislação ambiental estabelecida, incorporar padrões de segurança e saúde ocupacional para os trabalhadores das empresas ou ainda preparar a empresa para mudanças esperadas na regulamentação da atividade produtiva. Moura e Avellar (2011), argumenta que uma regulamentação ambiental mais rigorosa e específica pode incentivar as empresas a buscarem inovações que minimizem o impacto ambiental e que compensem, até mesmo, o custo de conformidade com os padrões estipulados se utilizassem outras formas.

Dessa forma, de acordo com a cartilha de práticas ambientais nas organizações militares do exército brasileiro (2017), foi constatado que existem leis, resoluções, decretos, sendo esses dispositivos constitucionais encarregados do meio ambiente e que consubstanciam política consistente, pois definem precisamente as metas e os instrumentos que objetivam eliminar ou reduzir ao máximo os impactos negativos sobre o meio ambiente.

De acordo com a Lei Complementar 97/1999, “cabe às Forças Armadas, além de outras ações pertinentes [...] atuar, por meio de ações preventivas e repressivas, na faixa de fronteira terrestre, no mar e nas águas interiores, independentemente da posse, da propriedade, da finalidade ou de qualquer gravame que sobre ela recaia, contra delitos fronteiriços e ambientais”.

Vale destacar que como existem diferenciações em relação ao processo aquisição e contratação para o caso da defesa, somente se revela possível essas aquisições se o arcabouço legal sobre o tema viabilizar tais diferenciações. No caso do Brasil, a legislação sobre compras governamentais está consolidada na Lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, e suas alterações posteriores. Assim, a lei estabelece ritos licitatórios comuns e bastante formais entre organizações de diferentes naturezas, portes e realidades, eliminando qualquer flexibilidade ao gestor, sendo amplamente considerada um arcabouço legal rigoroso.

Dessa forma, tem-se que o decreto 7.746/2012 estabeleceu critérios, práticas e diretrizes para a promoção do desenvolvimento nacional sustentável nas contratações realizadas pela Administração Pública federal, e instituiu a Comissão Interministerial de Sustentabilidade na Administração Pública (CISAP). Embora as alterações decorrentes da Lei nº 12.349/2010 tivessem escopo relativamente amplo, elas tiveram como foco mais

direcionado para a questão do impacto ambiental e social das contratações da Administração Pública (INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA, 2013).

Ademais, a Instrução Normativa SLTI/MPOG nº 01, de 19 de janeiro de 2010 – Dispõe sobre critérios de sustentabilidade ambiental na aquisição de bens, contratação de serviços ou obras pela administração direta, autárquica e funcional, onde o exército brasileiro deve realizar a contratação de obras e serviços de engenharia que vise à economia da manutenção e operacionalização da edificação, a redução do consumo de energia e água, bem como a utilização de tecnologias e materiais que reduzam o impacto ambiental, assim sendo, configura-se como um empenho pela implementação deecoinovação, dentro do ambiente de Defesa nacional.

No caso da Aeronáutica, a gestão do meio ambiente foi definida por uma resolução denominada RCA 12-1/2014, que estabeleceu a essência deste trabalho no âmbito militar, com a adoção de critérios e padrões de sustentabilidade, tendo como foco a preservação do meio ambiente, o estímulo a atividades educativas, a proteção de áreas contra o desmatamento, assim como a utilização de tecnologias que possibilitem uma maior eficiência energética em suas estruturas físicas.

Para além disso, a qualificação profissional é outro aspecto crucial deste esforço de implementar essa “cultura” da importância da busca por tecnologias que se voltem ao aspecto meio ambiente, dentro da Indústria de Defesa. Desde 2009, a disciplina “Educação Ambiental” está presente em todos os estabelecimentos do Sistema de Ensino Naval e nos Cursos do Ensino Profissional Marítimo. Ainda, a Marinha promove intercâmbios, a partir de parcerias com instituições públicas e privadas, para a realização de cursos e seminários voltados à conservação ambiental e como fazê-lo a partir de tecnologias adequadas (MINISTÉRIO DA DEFESA, 2017).

Isso posto, verifica-se que a partir dos vários dispositivos constitucionais, tanto as contratações de obras e serviços, quanto de produtos e processos vem de encontro com a Cartilha de Práticas Ambientais (2017), as quais devem ser elaborados visando desde à economia da manutenção e operacionalização da edificação, a redução do consumo de energia e água, até a utilização de tecnologias e materiais que reduzam o impacto ambiental.

Por outro lado, a ecoinovação induzida pelo desenvolvimento tecnológico, preocupa-se, por exemplo, com uma maior eficiência no uso de energia, no uso de materiais, na qualidade do produto, assim sendo, possui o objetivo de otimizar os recursos produtivos por meio da elevação de sua produtividade. Além disso, esse tipo de ecoinovação pode ser

desenvolvido pelos fornecedores de tecnologia de atividade produtiva ou pelas próprias empresas, sendo incorporado aos processos de produção à medida que essas empresas são renovadas ou ampliadas quanto a sua capacidade produtiva (RENNINGS, 2000).

Na Indústria de Defesa brasileira, observa-se, a partir do livro *Defesa e Meio Ambiente* do Ministério da Defesa, que a Força Aérea Brasileira, por exemplo, apostou naecoinovação ao utilizar energia solar para abastecer alguns destacamentos de controle do espaço aéreo em regiões isoladas do norte do País, como é o caso da fronteira do Pará com o Suriname. Em funcionamento desde 2015, a energia solar possibilitou uma economia de 45% nos custos de energia.

Além disso, verificou-se, que na Escola Preparatória de Cadetes do Ar, em Barbacena (MG), adotou-se aquecimento solar, onde um sistema de placas possibilita uma economia de quase 156 mil kW/ mês, o equivalente ao consumo de 777 residências. Ainda sobre energias renováveis, outro exemplo importante é Surucucu, em Roraima, onde 144 placas fotovoltaicas produzem até 20kW de potência, capazes de sustentar (de forma autônoma) o funcionamento de uma unidade militar por até 15 horas diárias, desde 2013.

Outro ponto a ser destacado é que a arquitetura sustentável e construção verde também fazem parte dos esforços de conservação empreendidos pela Indústria de Defesa. Os projetos do Polo de Tecnologia da Informação do Exército e a sede do Superior Tribunal Militar, ambos em Brasília (DF), são bons exemplos da conciliação deecoinovações. Tais projetos possuem chancela do Programa de Eficiência Energética em Edificações do Programa Nacional de Conservação de Energia Elétrica (PROCEL), além da certificação LEED, entregue a “edifícios verdes”.

Entre as principais inovações, destacam-se a utilização de sistemas construtivos de baixo impacto ambiental, que gastam menos água, utilizam rios e equipamentos hidráulicos, além de aquecimento solar e geração de energia a partir de painéis fotovoltaicos. São utilizados também materiais de construção ecológicos, que priorizam matéria-prima regional, reduzindo o tempo de transporte e uso de combustível, além do estímulo à economia local.

Por fim, o terceiro pilar abordado por Rennings (2000), tem aecoinovação demandada pela sociedade, a qual visa atender as demandas que valorizam aspectos ecológicos incorporados tanto aos produtos como aos processos. Dessa forma, tem-se que essas inovações voltadas para a preservação ambiental, podem contribuir para a redução de custos e melhorar a imagem das empresas, além de auxiliar no desenvolvimento de práticas socioambientais, (MOURA e AVELLAR, 2011).

De acordo com o Livro Branco de Defesa Nacional, nos últimos anos, o Brasil tem ampliado ações no sentido de preservar as áreas florestais, bem como de aprimorar as medidas de monitoramento e fiscalização, assistência técnica e incentivo a atividades produtivas sustentáveis. De forma que a implementação de inovações voltadas para essa área, detém grande importância, onde a modernização da estrutura de defesa do Brasil é vital para proteger esse enorme patrimônio.

A preservação do meio ambiente em geral, e a conservação das florestas tropicais e outros biomas são responsabilidades compartilhadas pelos órgãos competentes em nível municipal, estadual e federal. Isso posto, o Ministério da Defesa e as Forças Armadas tem ciência da sua responsabilidade de contribuir para a preservação, o controle e a manutenção desse ambiente, marcado por riquezas naturais diversificadas.

Como ressaltado, a biodiversidade, o solo, o potencial energético, o equilíbrio climático e a fonte imprescindível de água potável que o Brasil possui, formam um complexo potencial econômico de difícil administração e proteção. A Amazônia, por exemplo, possui distâncias continentais que delimitam uma região de vegetação extremamente variada em que predominam as florestas altas e densas, entrecortadas por rios de diferentes características (PIERANTI e SILVA, 2007)

Para Pieranti e Silva (2007), o interesse das Forças Armadas pela Amazônia, por exemplo, decorre da aparente vulnerabilidade da região ante a ameaça externa, caracterizada pela ação de grupos de exploração e contravenção, mas não necessariamente apoiados pelos governos das nações de onde se originam. Nesse sentido, dirigir o olhar para a floresta é voltar-se para a questão da soberania nacional, já que se trata de território brasileiro e, por conseguinte, regido pelo manancial legal em vigência no país.

Já os interessados na causa ambiental preocupam-se e clamam, por outro lado, pela preservação dos ecossistemas locais, tanto no âmbito nacional quanto no internacional. Nesse caso, a preservação das florestas, pela Defesa Nacional, por exemplo, remete à preservação da fauna, da flora e de seus ecossistemas, à exploração legal e ao desenvolvimento local sustentável (PIERANTI e SILVA, 2007).

Isso posto, a Indústria de Defesa busca a melhoria de sua imagem, frente ao mercado nacional e internacional, através da preocupação com o meio ambiente. Esta preocupação está ligada tanto ao caso dasecoinovações acima mencionadas – que se referem principalmente a ações de prevenção - como também a ações de recuperação, como é o caso a área do Pátio Ferroviário de Brasília que, durante anos, foi explorado para a extração de material por conta

da expansão urbana do Distrito Federal. Sob a coordenação do Exército, é conduzido um importante processo de recuperação do solo, (MINISTÉRIO DA DEFESA, 2017).

Por fim, Maçaneiro e Cunha (2012), ao definirem que a ecoinovação se preocupa com a redução dos danos ambientais se empenhando no desenvolvimento de produtos e processos mais ecológicos com a participação de todos que estão dentro e fora do ambiente industrial, corrobora com o que fora descrito acima. Assim sendo, a Indústria de Defesa eleva seu poder de soberania, através de questões ligadas à ecoinovação.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao passo que o objetivo deste trabalho foi o de realizar uma análise na Indústria de Defesa, com o intuito de identificar a existência ou não de determinantes que viabilizassem o desenvolvimento de ecoinovações, alcançou-se tal propósito, de tal forma que, foram encontrados determinantes para as três esferas do modelo de Rennings (2000).

Dentro do primeiro quadrante, ou seja, a ecoinovação motivada pelo ambiente regulatório, observou-se que a partir dos vários dispositivos constitucionais, sejam eles regulamentos, leis, normas, entre outros, as contratações de obras e serviços, bem como os produtos e processos devem ser elaborados visando à economia da manutenção e operacionalização de estruturas físicas, a redução do consumo de energia e água, até mesmo a utilização de tecnologias e materiais que reduzam o impacto ambiental, isso tudo aliado a uma busca pela qualificação e consciência - sobre a importância das ecoinovações - dos vários agentes envolvidos na Indústria de Defesa.

Com relação ao segundo ponto, a ecoinovação induzida pelo desenvolvimento tecnológico, a Indústria de Defesa possui uma preocupação com a eficiência no uso de energia, no uso de materiais, na qualidade do produto, onde verificou-se o uso, por exemplo, de energias renováveis, como a solar. Além disso, experimentam alguns sistemas construtivos de baixo impacto ambiental, que consomem menos água. E acima de tudo, há a busca por matéria-prima regional, onde, além de se reduzir o tempo com transporte e uso de combustível, também serve como um estímulo à economia local.

O terceiro e último quadrante, determina a ecoinovação demandada pela sociedade, a qual busca atender as demandas por produtos e processos aliados ao bem-estar ambiental, contudo, possui na Indústria de Defesa um papel mais profundo. Ou seja, a imagem que a

mesma passa para a população, quando busca preservar o meio ambiente em que está inserida, através de vários meios -sejam eles: uso inteligente da energia, manuseio de resíduos, até mesmo a recuperação de ambientes afetados pelo mau uso dos recursos - faz com que fique mais evidente sua atuação dentro do país, reforçando sua soberania e conseqüentemente podem ser afastadas possíveis ameaças ao território.

Vale ressaltar que as pesquisas sobreecoinovações são recentes, não tendo sido identificado até o momento a utilização da Indústria de Defesa como objeto de estudo. Dessa forma, as limitações encontram-se na dificuldade de se obter informações sobre as questões ambientais, o que refletiu no número de materiais estudados. Percebe-se também que há muito no que avançar sobre a ecoinovação na referida Indústria, como políticas mais definidas, regulamentos, assim como dados sobre os resultados dessas implementações, sendo esses de suma importância para avaliação das políticas instauradas.

Como sugestão para estudos futuros indica-se a realização de alguns estudos estruturados em entrevistas, a fim de identificar a realidade das ecoinovações. Outra alternativa relevante, seria a utilização de outros determinantes de ecoinovações, que podem ser utilizados para confrontar os resultados obtidos nesse estudo e assim, ampliar as discussões dos benefícios em torno da utilização de ecoinovações

Enfim, os resultados obtidos e as conclusões desenvolvidas podem fomentar o aprofundamento do estudo sobre ecoinovações e os benefícios ambientais delas decorrentes na Indústria de Defesa e, dessa forma, contribuir para a melhoria da gestão ambiental nas respectivas atividades.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALOISE, Pedro G. **Ecoinovações No Polo Industrial De Manaus: Direcionadores E Fatores Determinantes**. Tese (Doutorado) – Universidade de Caxias do Sul, 2017. Disponível em: <<https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/3073>>. Acesso em: 15 out. 2019.

ANDERSEN, M. M.; FARIA, D. G. L. **Eco-innovation Dynamics and Green Economic Change: the role of sectoral-specific patterns** - DTU Orbit. In: Proceedings of R&D Management Conference 2015. Disponível em:<https://orbit.dtu.dk/files/115359434/Eco_innovation_Dynamics.pdf> Acesso em: 10 out. 2019.

ARUNDEL, A.; KEMP, R. **Measuring eco-innovation**. UNU-MERIT. Working Paper Series, 2009. Disponível em: <> Acesso em: 10 out. 2019.

BEISE, M., RENNINGS, K. 2005. **Lead markets and regulation**: a framework for analyzing the international diffusion of environmental innovations. *Ecological Economics*. v. 52, p. 5-17.

BERNAUER, T., ENGEL, S., KAMMERER, D., SEJAS NOGAREDA, J., 2006. **Explaining green innovation**: ten years after porter's win-win proposition: how to study the effects of regulation on corporate environmental innovation? *Politische Vierteljahresschrift*. v.39: jun.

BRASIL. Ministério da Defesa. Portaria Normativa nº 899, de 19 de julho de 2005. Aprova a Política Nacional da Indústria de Defesa (PNID).

BRUNDTLAND, G. H. **Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future**. World Commission on Environment and Development. New York: United Nations, mar. 1987.

CAMPOS, L. F. de L. **Métodos e técnicas de pesquisa em psicologia**. 2ª ed. Campinas: Alinea, 2000.

CARTILHA: **Práticas Ambientais nas Organizações Militares do Exército Brasileiro**, Departamento de Engenharia e Construção, Diretoria de Patrimônio Imobiliário e Meio Ambiente, Brasília/DF, 2017. 112p.

CHENG; C.J.; YANG, C.; SHEU, C. **The link between eco-innovation and business performance**: a Taiwanese industry context. *Journal of Cleaner Production*, v. 64, p. 81-90, 2014. Disponível em: < <https://krex.k-state.edu/dspace/bitstream/handle/2097/17196/SheuJCleanProd2014.pdf?sequence=1> > Acesso em: 20 set. 2019.

DALFOVO, M., & Lana, R. (2008). **Métodos Quantitativos E Qualitativos**: Um Resgate Teórico. *Revista Interdisciplinar Científica Aplicada*, (24), 1–13.

DE MARCHI, V. **Environmental innovation and R&D cooperation**: empirical evidence from Spanish manufacturing firms. *Research Policy*. n.41: 614-62, 2012.

DOSI, G. **Mudança Técnica e Transformação Industrial**: a teoria e uma aplicação à Indústria dos semicondutores. *Clássicos da Inovação*. Ed. Unicamp. Campinas 2006.

DOSI, G. Sources, **Procedures and Microeconomics Effects of Innovation**. *Journal of Economic Literature*, v. 26, n. 3, 1988.

DOSI, G. **Technical Change and Industrial Transformation**. Londres: Macmillan, 1984.

DOSI, G. **Technological paradigms and technological trajectories**. *Research Policy*, v.11, p.47-162., 1982.

FINEP. **MANUAL DE OSLO - Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação.** Terceira edição. ARTI/FINEP, 2005.

EDQUIST, C. **Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations.** Pinter, London (1997).

FOXON, T. ANDERSEN, M. M. **The greening of innovation systems for eco-innovation towards an evolutionary climate mitigation policy.** In: DRUID Summer Conference – Innovation, Strategy and knowledge, Junho, 2009, Copenhagen.

FREEMAN, C. **The economics of industrial innovation.** London: Frances Printer. 1982.

FREEMAN, C. **The national system of innovation in historical perspective.** Cambridge Journal of Economics, Cambridge, v. 19, n. 1, 1995.

HAIR JR, J. F; BABIN, B; MONEY, A. H; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração.** Porto Alegre: Bookman, 2005.

HOFF, D.N.; AVELLAR, A.P.M.; ANDRADE, D.C. **Eco- Inovação nas empresas brasileiras: investigação empírica a partir da PINTEC.** Revista Iberoamericana de Economía Ecológica, 2015.

HORBACH, J., 2008. **Determinants of Environmental Innovation - New Evidence from German Panel Data Sources,** Research Policy, Vol.37, Issue 1, 163-173.

JAMES, A. **Reevaluating the role of military research in innovation systems: introduction to the symposium.** Springer Science, 2009.

KLEMMER, P.; LEHR, U.; LÖBBE, K. **Environmental Innovation: incentives and barriers** (Innovation Effects of Environmental Policy Instrument). Berlin, Germany: Analytica Verlag, 1999. p. 139

LASTRES, H. M. M., CASSIOLATO J. E. (Coord). **Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais.** Rio de Janeiro: IE, 2003. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/P4/textos/Glossario.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2019.

Leske, Ariela D. C.; Cassiolato, José Eduardo. **INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA DE DEFESA BRASILEIRA.** Biblioteca do Núcleo de Estudos Estratégicos, 2016. Disponível em: <<http://www.nee.cms.eb.mil.br/index.php/biblioteca/103-inovacao-na-industria-de-Defesa-brasileira>>. Acesso em: 25 set. 2019.

Leske, Ariela Diniz Cordeiro. **Inovação e políticas na Indústria de Defesa brasileira./** Ariela Diniz Cordeiro Leske. – Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/images/pos-graduacao/ppge/Ariela_Leske.pdf>. Acesso em: 20 set. 2019.

LUNDEVALL, B.A. 1992. Introduction. In: LUNDEVALL, B.A. (ed). **National System of Innovation: towards a theory of innovation and interactive learning.** London-New York: Pinter Publishers, Cap. 1.

LUNDEVALL, B-Å (Ed.). **National innovation systems**: towards a theory of innovation and interactive learning. London: Pinter, 1992.

LUSTOSA, M. C. J. 2011. **Inovação e tecnologia para uma Economia Verde**: questões fundamentais. Política Ambiental. Economia Verde: Desafios e Oportunidades, Belo Horizonte, n.8, p.111-22.

MAÇANEIRO, M. B.; CUNHA, S. K. **Eco inovação: um quadro de referência para pesquisas futuras**. Revista Innovare, n.1, 13.ed., p.266-89, jan. /jul. 2012.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. V.. **Metodologia científica**. São Paulo: Editora Atlas, 2004.

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES – MCTIC.

Estratégia Nacional de Ciência Tecnologia e Inovacao 2016_2022. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/images/a-finep/Politica/16_03_2018_Estrategia_Nacional_de_Ciencia_Tecnologia_e_Inovacao_2016_2022.pdf>. Acesso em: 29 out. 2019.

MOURA, M. S.; DE AVELLAR, A. P. M. **Determinantes da eco-inovação no brasil**: uma análise a partir da pintec 2011. Disponível em: <https://www.anpec.org.br/encontro/2016/submissao/files_I/i9-783ddcecb2ae2d8d8571b5943a24a251.pdf>. Acesso em 13 nov. 2019.

MOWERY, D. **National security and national innovation systems**. Springer Science Business Media, 2008.

MOWERY, D; ROSENBERG, N. 1979. **The influence of market demand upon innovation**: a critical review of some recent empirical studies. Research Policy, v. 8, p. 102-153.

MURPHY, J., GOULDSON, A. **Environmental policy and industrial innovation**: integrating environment and economy through ecological modernization. Geoforum. v,31, p.33-44, 2000.

NELSON, R. (ed.) National Innovation Systems. **A Comparative Analysis**. Oxford: Oxford University Press, 1993.

NELSON, R., WINTER, S. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.

NELSON, R.R. E WINTER, S.G., 1982. **Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica**. Campinas, SP: Editora da Unicamp.

OECD. Organization for economic Co-operation and Development. **Environmental Strategy for the First Decade of the 21 century**, 2012.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. **Sustainable Manufacturing and Eco-innovation: framework, practices and measurement – Synthesis Report**. Paris: OECD, 2009a.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. **The Future of Eco-Innovations: the role of business models in green Transformation**. Paris: OECD, 2012. Disponível em: <<http://www.oecd.org/innovation/inno/49537036.pdf>>. Acesso em: 28 set. 2019.

PIERANTI, Octavio Penna; SILVA, Luiz Henrique Rodrigues da. **A questão amazônica e a política de defesa nacional**. Cadernos Ebape.br, [s.l.], v. 5, n. 1, p.01-11, mar. 2007. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s1679-39512007000100012>. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1679-39512007000100012>. Acesso em: 20 nov. 2019.

PORTER, M. E.; VAN DER LINDE, C. 1995. **Towards a new conception of the environment competitiveness relationship**. Journal of Economic Perspectives, v.9, n.4, p.97-118.

POSSAS, M. **Competitividade: fatores sistêmicos e política industrial**. Implicações para o Brasil. In: CASTRO, A. B. et al. (org.). Estratégias Empresariais na Indústria Brasileira: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996

PRODANOV, C. & FREITAS, E. (2013). **Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico**. (2ª). Rio Grande: Editora Feevale.

REID, A.; MIEDZINSKI, M. **Eco-innovation - final report for Sectoral Innovation Watch**. Final report to Europe INNOVA initiative. Technopolis Group, 2008. Disponível em: <<http://www.technopolis-group.com/cms.cgi/site/downloads/index.htm>>. Acesso em: 25 set. 2019.

RENNINGS, K. 2000. **Redefining innovation** — eco-innovation research and the contribution from ecological economics. Ecological Economics. v.32, n. 2, feb., p. 319–332.

REPPY, J. (ed.). **The Place of the Defense Industry in National Systems of Innovation**. Occasional Paper, Ithaca, n. 25, Abril, 2000.

ROSENBERG, N. 1982. **Inside the Black Box: Technology and Economics**. New York: Cambridge University Press.

SCHUMPETER, J. A. **Business Cycles**. New York: McGraw-Hill, vol. 1, 1939

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SOETE, Luc; VERSPAGEN, Bart; WEEL, Bas Ter. **Systems of Innovation. Handbook Of The Economics Of Innovation, Volume 2**, [s.l.], p.1159-1180, 2010. Elsevier. Disponível em:<[http://dx.doi.org/10.1016/s0169-7218\(10\)02011-3](http://dx.doi.org/10.1016/s0169-7218(10)02011-3)>. Acesso em: 05 set. 2019.

Texto para discussão / Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.- Brasília : Rio de Janeiro : Ipea ,2013.

VEUGELERS, R. **Inducing private clean innovations**. Available at SSRN 2190810, 2012.

WAGNER, M. **The role of corporate sustainability performance for economic performance**: a firm-level analysis of moderation effects. *Ecological Economics*. v. 69, n. 7, p. 1553-1560, maio 2010. Disponível em:<https://scholar.google.com/scholar_lookup?title=The+role+of+corporate+sustainability+performance+for+economic+performance:+a+firmlevel+analysis+of+moderation+effects&author=WAGNER+M.&publication_year=2010&journal=Ecological+Economics&volume=69&issue=7&pages=1553-60>. Acesso em: 30 set. 2019.

Yilmaz, K. **Comparison of Quantitative and Qualitative Research Traditions** : epistemological , theoretical , 48(2), (2013).

INOVAÇÃO E INDÚSTRIA 4.0: características e posicionamento das instituições empresariais e de ciência e tecnologia em Santa Catarina

Julia Letícia Peliciolli Rockenbach; UFSC; julialprockenbach@hotmail.com

Sílvia Antônio Ferraz Cario; UFSC; fecario@yahoo.com.br

Emiliana Margotti; UFSC; emiliana.margotti@gmail.com

Área Temática: Economia Industrial, da Ciência, Tecnologia e Inovação

RESUMO

A Indústria 4.0 é o mais novo paradigma industrial tecnológico e está revolucionando a indústria global. Por ser um tema relativamente recente, é normal o seu desconhecimento por parte da população e a dificuldade de algumas empresas em fazer uma adesão à essa nova era industrial. Diversos países se mostram motivados a ocupar a liderança tecnológica nesse novo paradigma que surge. Embora já existam políticas industriais e tecnológicas no Brasil, o país não se encontra em posição de destaque no que tange a Indústria 4.0, estando fora da lista de países que já saíram na frente e possuem vantagens competitivas. No entanto, os estados federativos veem desenvolvendo ações e buscando melhor entendimento acerca desta revolução tecnológica, dentre estes Santa Catarina. O objetivo do presente trabalho é apontar o nível de compreensão e posicionamento das instituições empresariais (FIESC, SENAI, IEL), de ciência e de tecnologia (UDESC, Fundação CERTI, ACATE) em Santa Catarina a respeito deste novo paradigma tecnológico. Os principais resultados encontrados foram o pouco conhecimento das empresas catarinenses quanto à Indústria 4.0, bem como a confirmação de que uma maior adesão do estado à manufatura avançada aumentará a competitividade. Algumas empresas já fazem o uso de tecnologias habilitadoras da Indústria 4.0, principalmente IoT, Big Data e Computação em Nuvem. O estado tem potencial tecnológico, mas as expectativas variam sobre o futuro da Indústria 4.0 em Santa Catarina. Encontrou-se alinhamento de ideias e com o posicionamento nacional, assim como a concordância de que a Indústria 4.0 no estado levará à uma maior competitividade das indústrias, sendo benéfico para ambos empresários e consumidores.

Palavras-chave: Instituições e Indústria 4.0; Manufatura Avançada em Santa Catarina.

1 INTRODUÇÃO

Conhecida também "Manufatura Avançada", a Indústria 4.0 caracteriza o início de uma nova era tecnológica, criando um novo paradigma tecnológico industrial, onde se observa uma alta competitividade entre países desenvolvidos, que almejam o lugar de liderança em novas tecnologias e inovações. O termo "Indústria 4.0" é relativamente recente, sendo apresentado pelo governo alemão na feira de Hannover na Alemanha, no ano de 2011. O intuito da indústria 4.0 para os alemães era de avançar e inovar as tecnologias referentes à manufatura, visando um aumento na competitividade alemã frente às demais economias mundiais (IEDI, 2017).

As tecnologias incorporadas na indústria 4.0 são diversas, e estão em diferentes fases de desenvolvimento, possuindo então diferentes períodos de tempo para atingir suas maturidades. Segundo IEDI (2017) embora seja um pré-requisito para a indústria 4.0 a aplicação das tecnologias à manufatura, não se pode dizer que apenas as suas combinações são suficientes para o novo paradigma. Vai além, onde surgem as fábricas inteligentes, que são caracterizadas pelo seu alto nível de agilidade e inteligência, possuindo um sistema de logística avançado.

Segundo IEDI (2018), vários países estão na frente na indústria 4.0, dentre esses EUA, Alemanha, Japão, Inglaterra e Coreia do Sul. O Brasil possui um histórico de desenvolvimento tardio, onde se observa um atraso do país em relação a outros em vários aspectos, entre eles, o atraso tecnológico. Apesar de o país não fazer parte da corrida tecnológica de liderança da indústria 4.0, nota-se uma maior preocupação do governo, empresas e entidades nacionais com esse novo paradigma, pois se faz necessário para a sobrevivência tecnológica do futuro.

O estado de Santa Catarina é bastante diversificado culturalmente e produtivamente, e nele estão incorporadas diferentes indústrias de acordo com a região analisada. Apesar de ser um estado não muito extenso em área territorial, possui uma distribuição produtiva bastante efetiva. Segundo FIESC (2019) o estado de Santa Catarina ocupa um lugar de destaque no Brasil por conta de seu parque industrial, que possui uma grande significância por conta de seu caráter dinâmico e diverso. O PIB – produto interno bruto – catarinense se posiciona em 6º lugar em nível nacional. Logo, é imperativo que esse novo paradigma – indústria 4.0 – adentre sua estrutura, para que possa melhor se posicionar competitivamente no mercado.

Por ser um tema recente, existem poucos estudos e dados sobre a situação do estado de Santa Catarina na indústria 4.0, e desse modo se torna mais difícil uma análise mais profunda sobre esse paradigma no estado Catarinense. Institutos, entidades e associações localizados em Santa Catarina como FIESC, SENAI, ACATE, Fundação CERTI, Academia, entre outros são os principais parceiros das empresas catarinenses para o desenvolvimento tecnológico, e possuem informações e dados sobre as empresas associadas, úteis para o desenvolvimento desse e futuros trabalhos.

Nesses termos, o objetivo desse trabalho é de apontar a compreensão sobre o tema no estado de Santa Catarina, por meio de uma pesquisa feita com associações empresariais e de ciência e tecnologia, a fim de obter maiores informações a respeito do tema, e desse modo entender a situação em que Santa Catarina se encontra e como as empresas catarinenses estão se comportando frente a esse novo paradigma.

Para tanto, o trabalho encontra-se dividido em 6 seções. Nessa primeira seção faz-se a introdução; na segunda seção apontam-se, de forma sintética, aspectos teóricos analíticos neo-schumpeterianos sobre inovação; na terceira seção descrevem-se características da indústria 4.0 e o posicionamento do Brasil frente a esse novo padrão tecnológico; na quarta seção elaboram-se os procedimentos metodológicos; na quinta seção realiza-se o estudo de caso; e, por fim na sexta seção realiza-se a conclusão.

2 TRATAMENTO TEÓRICO-ANALÍTICO: paradigma e revolução tecnológica

O termo inovação pode ser relacionado diretamente com mudanças. As mudanças ocorrem para que algo novo seja introduzido e estabelecido, quebrando um ciclo e dando início a outro. Joseph Schumpeter, em sua obra “Teoria do Desenvolvimento Econômico” foi um dos autores representativos. Destaca que o desenvolvimento é obtido a partir da mudança através da introdução de novas combinações. As novas combinações são assim classificadas: I) Introdução de um novo bem; II) Introdução de um novo método de produção; III) Abertura de um novo mercado; IV) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias primas ou de bens semimanufaturados; V) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria (SCHUMPETER, 1988).

No curso do desenvolvimento, autores neochumpeterianos desenvolveram o conceito de trajetórias tecnológicas. Segundo Dosi (1988) a mudança técnica ocorre a partir de um paradigma tecnológico, que expressa a resposta técnica-científica a um problema tecnológico. Mello (2008, p. 35) traduz o pensamento de Dosi, ao afirmar que "paradigma tecnológico pode ser definido como um "padrão" de soluções para um determinado problema tecno-econômico". Esse padrão não é de simples alcance, possui regras para a conquista de novos conhecimentos e alta difusão entre os competidores.

Um paradigma possui um ciclo de vida dividido em quatro períodos, sendo eles I) Difusão inicial; II) Crescimento rápido; III) Crescimento tardio e IV) Fase de maturação. Na difusão inicial, ocorrem as inovações radicais, início as mudanças tecnológicas; segundo, são responsáveis por um crescimento acelerado de inovações sucessivas. O terceiro se caracteriza pela diminuição do ritmo de crescimento das indústrias, perdendo a sua força. E, o quarto período é chamado de fase de maturação, quando ocorrem inovações de nível baixo, como as incrementais, onde não se verifica um aumento acelerado da produtividade (ALBERGONI; PELAEZ, 2003 *apud* MELO, 2008).

Como já mencionado, paradigmas tecnológicos estão diretamente relacionados com trajetórias tecnológicas. Pode-se definir trajetória tecnológica como "um padrão de progresso através da solução incremental dos *trade-offs* explicitados por um paradigma tecnológico" (NELSON; WINTER, 2006). A trajetória tecnológica é a direção em que as firmas dentro de uma indústria seguem, em termos tecnológicos, em um paradigma específico. O paradigma tecnológico restringe os limites exteriores dessas trajetórias, portanto, elas são dependentes de tal paradigma. As trajetórias tecnológicas possuem diferentes características e seus desenvolvimentos também podem ser distintos, de acordo com suas peculiaridades (DOSI, 2006).

Segundo os Neo-schumpeterianos, as revoluções tecnológicas são uma nova reorganização da estrutura produtiva, e desse modo cria-se um novo paradigma tecno-econômico, a partir de crescimentos sucessivos. Um paradigma econômico possui diferentes fases, a partir de ondas longas de desenvolvimento, ou seja, ocorrem no longo prazo. É também considerado uma revolução tecnológica, que produzem uma modificação em toda a economia ao longo das fases das ondas de desenvolvimento (AREND, FONSECA, 2012; DATHEIN, 2003).

As ondas de desenvolvimento geralmente acontecem durante décadas, e podem ser divididas em dois principais períodos: I) Período de instalação e II) Período de desprendimento. Os períodos citados se subdividem em em duas fases cada, sendo no primeiro período a fase de "irrupção" e de "*frenesi*", seguidamente das fases de "sinergia" e de "maturidade" no período sucessor (AREND; FONSECA, 2012).

Segundo Arend e Fonseca (2012), a fase de irrupção é a primeira a acontecer em uma nova onda longa de desenvolvimento, pois o mercado está saturado e com capital ocioso, necessitando de novos caminhos. Portanto, a primeira fase caracteriza-se pela explosão de novas tecnologias, que são introduzidas com o objetivo de romper com as antigas, a partir de mudanças radicais. Desse modo, o capital financeiro está favorável para criar uma relação com o novo capital produtivo, criando um ambiente propício para a junção de ambos capitais, que contribuirão para a próxima fase do período de instalação. Apesar dessa junção, a segunda fase, a *frensi*, se caracteriza por um comportamento exaltado do capital financeiro, justificado pelo interesse em lucros advindos da nova revolução tecnológica. É comum a ocorrência de bolhas tecnológicas, acarretando em colapsos financeiros.

De acordo com Dathein (2003), por meio da ocorrência dos colapsos financeiros, observa-se o surgimento de uma fase de transição, devido a instabilidade da fase anterior. Nesse sentido é necessário que ocorram mudanças advindas do governo, como regulação do mercado, a fim de superar essa fase e dar início a próxima. A próxima fase é a de sinergia, que está inserida no período de desprendimento. Se as mudanças feitas pelo governo forem bem sucedidas, a fase de sinergia é marcada por um crescimento, com a infraestrutura instalada e a possibilidade de economias de escala. As finanças são, nessa fase, um suporte do capital produtivo, levando à uma alta produção, sendo uma boa fase para economia, com um papel importante do Estado. A última fase, a maturidade, surge obrigatoriamente, concluindo o ciclo nas principais indústrias.

Uma revolução tecnológica é composta por uma onda longa de desenvolvimento, sendo dividida em dois principais períodos. Cada período é composto por duas fases, e o Estado possui um papel importante na segunda fase dessa onda, que pode ser chamada de "época da bonanza". É importante destacar a ocorrência de crescimentos distintos entre países, por meio das revoluções tecnológicas.

Nesse contexto, percebe-se o desempenho não homogêneo dos países, na inserção de uma nova revolução tecnológica, quando os países tratados estão em fase de desenvolvimento (ou periféricos). Só nas últimas décadas de uma revolução que essa nova onda de crescimento pode chegar nas economias periféricas, que em países desenvolvidos não é mais considerada “nova”, pois já se evidencia uma abertura para uma onda sucessiva, criando, dessa forma, uma nova revolução (AREND; FONSECA, 2012).

As revoluções tecnológicas ocorrem a longo prazo, com o primeiro passo sendo a irrupção. Nesse sentido, observa-se o surgimento de uma nova revolução tecnológica, ainda que em seu estado inicial, no período de instalação. Segundo Arend e Fonseca (2012), baseando-se no modelo histórico-analítico proposto por Perez (2004), a fase inicial é marcada por: I) Revolução tecnológica; II) Financiamento de novas tecnologias; III) Desprezo por ativos tradicionais e IV) Capital financeiro “casado com a revolução”. Desse modo, chega-se a evidências da indústria 4.0 ser um novo paradigma tecnológico, dando início à uma nova onda de desenvolvimento de longo prazo.

A indústria 4.0 ainda se encontra na fase inicial da nova onda de desenvolvimento, ou seja, no período de instalação, onde a difusão é forçada e liderada pelo capital financeiro, influenciado pela esperança de maior lucratividade, por meio de um salto na produtividade e inserção de novas tecnologias no mercado, mesmo com incertezas sobre o futuro, o objetivo é de romper com o velho e provocar mudanças que podem ser chamadas de radicais, pois revolucionam a estrutura tecnológica do mercado.

3 A INDÚSTRIA 4.0: características gerais e posicionamento brasileiro

A Indústria 4.0 pode ser descrita como uma evolução das três revoluções industriais antecessoras, em que cada uma dessas revoluções possuía suas próprias características e focos distintos. A terceira revolução industrial, que é marcada pela utilização de eletrônicos e tecnologia da informação, e teve seu início nos anos 70, caminha para uma nova era tecnológica, a quarta revolução industrial, onde o principal foco é o desenvolvimento dos sistemas físicos cibernéticos (CPS) (NETO *et al.*, 2018).

Por ser um novo paradigma tecnológico, a quarta revolução industrial se caracteriza por possuir novas e diferentes tecnologias, que são essenciais para que a

indústria 4.0 se torne bem sucedida. Essas tecnologias têm a característica de uma comunicação muito mais autônoma e aumentam a produtividade dos processos industriais toda a cadeia de valor (MINISTRY OF EDUCATION AND RESEARCH, 2016).

Apesar de serem tecnologias integradas e usadas para gerarem soluções específicas e individuais das empresas, o uso das tecnologias difere de acordo com cada cliente e solução apresentada, não se fazendo necessário o uso de todas as tecnologias para todos os casos. Entretanto, o que é marcante nesse novo paradigma é o alto número de combinações dessas tecnologias distintas que podem ser feitas e usadas para solucionar problemas industriais, acelerando suas difusões e o processo produtivo em si (IEDI, 2017).

A manufatura avançada pode ser descrita resumidamente pela implementação de novas tecnologias inovadoras. Os sistemas ciber-físicos são a tecnologia considerada base para outras tecnologias, como *IoT*, *IoS*, fábricas inteligentes, dentre outras. Os CPS são a junção do mundo real com o virtual, por meio de uma tecnologia avançada de conexão inteligente, como a conexão entre internet e máquinas, internet e sistemas e internet e pessoas. Outras tecnologias estão inseridas no contexto da indústria 4.0, como *big data*, inteligência artificial, realidade aumentada, dentre outros. Apesar de serem tecnologias conectadas umas às outras, não estão necessariamente presentes em todos os processos de produção, podendo variar de acordo com suas especificidades (IEDI, 2017).

Quadro 1 – Relações entre as tecnologias e os princípios da Indústria 4.0

Tecnologia	Interoperabilidade	Virtualização	Descentralização	Capacidade em tempo real	Modularidade
CPS	X	X	X		
Big Data		X		X	
Computação em nuvem			X	X	
IoT	X				
IoS	X				X
Manufatura aditiva	X			X	X
Inteligência artificial	X		X		X
Colheita de energia					X

Realidade aumentada		X		X	
---------------------	--	---	--	---	--

Fonte: IEDI (2017).

O quadro 1 representa a relação entre as nove principais tecnologias da indústria 4.0 e suas características consideradas (IEDI, 2017). O que se observa é uma diversidade nas características de cada tecnologia, comprovando que são tecnologias independentes, mas que também podem ser integradas e combinadas de modo inteligente e eficaz, dependendo das necessidades de cada cliente.

Assim como os demais países da América Latina, o Brasil se mostra em fase inicial quando se trata da indústria 4.0. Não apenas pelo baixo nível de uso das novas tecnologias, mas principalmente pelo alto nível de desconhecimento do tema. Esse atraso pode ser justificado também pela limitação histórica dos processos industriais e tecnológicos no país, que sempre se mostra dependente de demais tecnologias advindas de países desenvolvidos. No caso da indústria 4.0, o processo se repete, e enquanto países desenvolvidos avançam na manufatura avançada com agilidade, países em desenvolvimento enfrentam problemas ainda no seu estágio inicial, como o desconhecimento do tema nas empresas nacionais (IEDI, 2017; IEDI, 2019).

De acordo com FIRJAN (2019) o Brasil está em desvantagem ainda está uma fase de transição atrasada em relação aos países desenvolvidos. Enquanto essa transição deveria acontecer para a indústria 4.0, o Brasil ainda está se adaptando à fase da terceira revolução industrial (ou indústria 3.0), afetando diretamente a sua competitividade e produtividade. Apesar desse retardo tecnológico, o país se mostra um país com boa capacidade em absorver novas tecnologias, estando em 40º lugar no pilar “Capacidade de inovação” dentro do tema “Ecossistema de inovação” no mais recente ranking de competitividade global elaborado por *World Economic Forum* (WEF), no ano de 2018.

Segundo a pesquisa realizada por WEF (2018) o Brasil lidera o pilar de capacidade de inovação na América do Sul, porém ainda se encontra abaixo do potencial tecnológico que possui. Os dados mostram que o país possui capacidade de inovação, estando entre os 50 países com grande capacidade de inovação. Porém, não entra na lista dos países que mais estão se desenvolvendo na indústria 4.0, devido à falta de incentivo e atraso na criação de programas nacionais de desenvolvimento. Além desses fatores, tal estudo

aponta que o país se encontra longe do topo em quesitos – habilidade e infraestrutura - considerados essenciais para o desenvolvimento tecnológico e industrial.

Investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) também são peças chave para o aumento da produtividade e competitividade industrial de um país. Segundo Brasil (2016, p. 63) “o indicador formado pela relação entre investimentos nacionais em P&D e o PIB é um dos mais utilizados para comparar os esforços dos países no setor”. No Brasil, mostra-se essencial para seu crescimento. Entretanto, o nível de investimento em P&D nacional como proporção do PIB é considerado baixo comparado com outras economias mundiais.

A estrutura tecnológica do Brasil não pode ser considerada fraca, pois o país possui competências tecnológicas significativas que contribuem para o desenvolvimento industrial. Entretanto, grande maioria das Segundo os estudos realizados pela CNI, o desconhecimento e a não utilização das tecnologias da indústria 4.0 são maiores nas micro e pequenas empresas. Há reconhecimento de que são necessárias competências tecnológicas mais avançadas (requisito da indústria 4.0) ainda estão em fase inicial de implementação e teste. (BRASIL, 2017). De acordo com Brasil (2017, p. 18) “o nível de capacitação do país nestas áreas (tecnológicas) é determinante para estabelecer o patamar a partir do qual serão definidos os objetivos, metas e ações a serem estabelecidas para a formulação e implementação de sua política de manufatura avançada”.

Assim como o crescente número de estratégias e incentivos referentes à inovação em âmbito mundial nos últimos anos, se observou da mesma maneira no Brasil um crescente número de políticas de CT&I (Ciência, Tecnologia e Inovação) recentemente. Os financiamentos e investimentos se mostram ponto essencial para o desenvolvimento das atividades propostas pelos atores do SNCTI (Sistema Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação). Os principais investimentos em CT&I advém do governo e se mostram crescentes, e desde o ano de 2000 as taxas de investimento crescem acima da taxa de crescimento econômico no país (FINEP, 2016).

O plano mais recente de desenvolvimento da indústria 4.0 no Brasil é o Plano de Ação da Câmara Brasileira da Indústria 4.0 do Brasil. A Câmara Brasileira da Indústria 4.0 no Brasil foi criada em abril de 2019, a fim de desenvolver um plano de ações e iniciativas para o desenvolvimento da indústria 4.0 no país. O propósito é de aumentar a competitividade e a produtividade da economia frente as demais economias mundiais,

melhorar a inserção nas cadeias de valor, aumentar o uso das novas tecnologias por PMEs, identificar e desenvolver soluções para a indústria 4.0 em nível nacional, etc. (BRASIL, 2019).

4 METODOLOGIA

Para atingir o objetivo do trabalho, realiza-se uma pesquisa de campo, com a aplicação de um roteiro de perguntas às instituições empresariais e de ciência e de tecnologia (ICTs) no estado de Santa Catarina (FIESC, ACATE, SENAI, UDESC, IEL, Fundação CERTI), quadro 2, com a finalidade de obter através da pesquisa novos dados e resultados referentes a adesão das empresas catarinenses à indústria 4.0.

Quadro 2 – Relação dos representantes, com cargo e cargo e instituição, 2019

Entrevistado	Cargo profissional	Instituição
I	Diretor da Vertical Manufatura	ACATE
II	Coordenador Indústria Avançada	SENAI
III	Coordenador do LAMAN	UDESC
IV	Diretor de projetos	SENAI
V	Gerente de Projetos e Coordenador de Sistemas Fabris Inteligentes	CERTI
VI	Implementação da indústria 4.0	IEL
VII	Maturidade da indústria 4.0	FIESC

Fonte: Elaborado pelos autores.

A pesquisa com as instituições empresariais de ciência e de tecnologia tem caráter explicativo. A escolha dos representantes das instituições empresariais e de ciência e de tecnologia para responderem ao roteiro de perguntas foi feita a partir de indicações de

pessoas de referência dentro das instituições, que se comprometeram a contatar os representantes que trabalham com a indústria 4.0 e/ou participam de projetos referentes à mesma, e dessa forma mostrando um entendimento do tema.

Foram sete entrevistados, que responderam por meio online ao roteiro de pergunta, no período de setembro e outubro/2019. Os blocos de questões foram: I – Nível de compreensão da indústria 4.0; II - Trabalhadores; III – Obstáculos; IV - Benefícios; V – Adesão das empresas à indústria 4.0; e VI - Políticas de desenvolvimento.

5. ESTUDO DE CASO: questionamentos e resultados obtidos

5.1 Nível de compreensão

O bloco de perguntas sobre o nível de compreensão teve como objetivo principal analisar como os representantes das ICTs catarinenses conceituam a indústria 4.0, de modo a saber qual o nível de conhecimento dos mesmos sobre a manufatura avançada. Foram feitas três perguntas. Primeiramente foi perguntado o significado da indústria 4.0 para os respondentes, em seguida o nível de conhecimento das empresas catarinenses sobre a indústria 4.0, os três segmentos que consideram os mais presentes, e por fim, três tecnologias habilitadoras que consideram necessárias para o estado.

A primeira pergunta sobre o conceito da indústria 4.0, os respondentes apresentaram em suas respostas convergência de ideias, onde a base da grande maioria (85,71%) relacionou a indústria 4.0 a um novo modelo/transformação da manufatura, fundamentado por novas tecnologias habilitadoras e soluções para aumentar a competitividade industrial, conforme. As respostas estão em concordância com a conceituação de Balasingham (2016), que cita o aumento da competitividade e criação de vantagens competitivas através de uma produção de alta qualidade, rapidez e flexibilidade.

A respeito do nível de conhecimento das empresas catarinenses sobre a indústria 4.0, quatro opções foram apresentadas: I) As empresas catarinenses não possuem nenhum conhecimento; II) As empresas catarinenses possuem pouco conhecimento; III) As empresas catarinenses possuem médio conhecimento e IV) As empresas catarinenses possuem alto conhecimento. A grande maioria (86%) dos respondentes escolheu a opção

(II), alegando que as empresas catarinenses possuem pouco conhecimento à respeito da indústria 4.0. A opção (III), 14%, avaliou como correta. As opções (I) e (IV) não obtiveram nenhuma resposta.

Os resultados dessa questão se mostram em concordância com os apresentados no estudo feito pela CNI (2016) em nível nacional, cujas empresas possuem, em geral, um baixo conhecimento sobre as tecnologias habilitadoras da indústria 4.0. Desse modo, confirma-se que Santa Catarina segue o padrão nacional, onde as empresas não possuem o conhecimento desejado sobre a indústria 4.0.

A terceira pergunta do primeiro bloco de perguntas teve como objetivo classificar os segmentos das indústrias de Santa Catarina que mais utilizam as tecnologias habilitadoras da indústria 4.0. Segmentos de todas as mesorregiões foram mencionados, obtendo-se respostas variadas. Entretanto, o setor mais mencionado foi o de metal mecânica (29%), concluindo que é o setor onde as tecnologias da indústria 4.0 se mostram mais presentes. O segundo setor mais mencionado foi automobilístico, porém em menor nível. As demais respostas se mostraram variadas.

Paralelamente ao estudo feito pela CNI (2016), que apresentou como o setor que mais faz uso de tecnologias digitais sendo o de equipamento de informática e produtos eletrônicos, a pesquisa estadual revelou que o setor que mais faz uso da ind. 4.0 são os setores de metal mecânica (29%) e o automobilístico (15%). O setor de informática e produtos eletrônicos foi citado apenas por um respondente na pesquisa realizada. Setores que menos utilizam as tecnologias digitais segundo o estudo feito pela CNI também foram mencionados no caso de Santa Catarina, porém com contrariedade. É o caso do setor de vestuário, por exemplo. Para o setor automobilístico, o estudo realizado pela CNI apresentou grandes expectativas dos empresários para o uso de tecnologias digitais no futuro, em concordância com o caso de Santa Catarina.

No questionamento a respeito das tecnologias que são consideradas essenciais para o desenvolvimento da indústria 4.0 no estado, foi solicitado para mencionarem três tecnologias habilitadoras. Nessa questão, obteve-se uma convergência nas respostas, onde a primeira e a segunda tecnologia consistem em IoT (aproximadamente 86%) e *Big Data* (57,14%). As demais respostas consistiram em destacar as tecnologias Sistemas ciber físicos, Inteligência artificial, Ciber segurança, Digitalização e Rastreabilidade.

As tecnologias que obtiveram o maior número de menções (IoT e Big Data) estão entre as nove tecnologias principais, segundo IEDI (2017) que sustentam o novo paradigma tecnológico da indústria 4.0. A IoT ainda não alcançou o nível desejado no estado, porém é muito citada por ser uma das tecnologias mais vistas recentemente na vida cotidiana. Isso se dá pelo barateamento dos custos de sensores e miniaturização de componentes eletrônicos (IEDI, 2017). A respeito da *Big Data*, que se mostra outra tecnologia de extrema importância, pois caracteriza-se pelo volume crescente de dados e a alta velocidade nesse processamento, fator essencial para se obter informações relevantes sobre qualquer coisa (MAGRANI, 2018).

5.2 Trabalhadores e trabalho

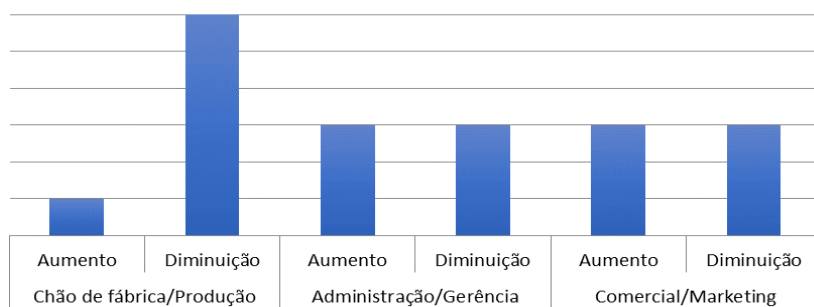
A questão do trabalho é bastante discutida quando se trata da indústria 4.0. Existem opiniões diversas sobre essa questão, críticas e expectativas. Há uma preocupação com o número de trabalhadores e o impacto que isso faria socialmente. A indústria do futuro ainda é incerta em diversos fatores, e o fator do trabalho é um deles, pois afeta diretamente a vida dos trabalhadores. O objetivo do bloco II de perguntas (Trabalhadores e trabalho) foi captar os impactos nos setores de trabalho, assim como compreender a visão dos respondentes sobre a preparação dos trabalhadores para a indústria 4.0 por meio das universidades e empresas.

A primeira pergunta do bloco II foi direcionada à questão do número de trabalhadores na indústria do futuro. Foram selecionados três setores: I) Chão de fábrica/Produção; II) Administração/Gerência; e III) Comercial/Marketing. Os respondentes deveriam dizer, em suas visões, se ocorreria um aumento ou uma diminuição no número dos trabalhadores para cada setor. Em geral, a maioria das respostas indicou uma diminuição no número de trabalhadores com a implementação das tecnologias habilitadoras da indústria 4.0. Entretanto, as respostas divergiram a respeito do aumento e diminuição nos diferentes setores. No setor chão de fábrica/produção, a maioria dos respondentes (cerca de 86%) acreditam que ocorrerá uma diminuição, conforme o Gráfico 1.

Em concordância com Deloitte Ag (2014), as habilidades de alto nível serão cada vez mais requisitadas pelas empresas, sendo evidenciado uma diminuição de trabalhadores no setor de chão de fábrica e produção, pois serão substituídos por

máquinas. Por outro lado, Deloitte Ag (2014), observa que a questão dos trabalhadores nos demais setores ainda se mostra incerto, alinhando-se as respostas obtidas pelos representantes de instituições empresariais de ciência e de tecnologia estadual.

Gráfico 1 – Impacto nos trabalhadores por setores em Santa Catarina segundo os respondentes, 2019



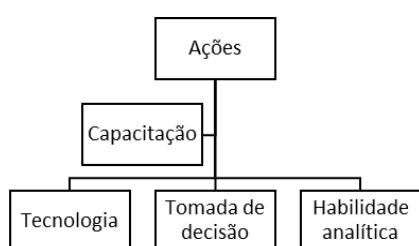
Fonte: Elaborado pelos autores

Uma outra questão que merece destaque é a das profissões que mais serão requisitadas no futuro, as chamadas “profissões do futuro”. A pergunta se preocupou em captar quais as três profissões que os respondentes acreditam que serão as profissões do futuro em Santa Catarina. As respostas foram assim classificadas: a profissão “Analista/Cientista de dados”, seguida de “Engenheiro de produção/automação” e da “Operador 4.0”. As profissões mais citadas requerem habilidades técnicas de alto nível, concordando com Deloitte Ag (2014) que afirma que a digitalização aumenta a importância dessas habilidades, principalmente no caso de atividades de operação, processos de produção mecânicos e logística.

A preparação de estudantes de universidades e cursos técnicos, assim como de funcionários de empresas para o novo paradigma tecnológico industrial é outro ponto bastante discutido. O sucesso da indústria 4.0 dependerá não somente das tecnologias habilitadoras, mas também de pessoas qualificadas e eficientes para conduzir as operações necessárias. Foi perguntado aos representantes, se as instituições de ensino estão em condições de preparar os alunos e se as empresas praticam ações para uma melhor preparação de seus funcionários para a manufatura avançada.

A respeito das condições existentes nas instituições de ensino, as respostas convergiram para o negativo, onde o argumento principal foi o de que as instituições de ensino não possuem competências para preparar profissionais para a indústria 4.0, uma vez que o sistema educacional não sofreu as inovações necessárias, continuando com o modelo de educação tradicional em sala de aula, com poucas atividades práticas e visitas de campo, pontos essenciais para maior preparo dos alunos para a indústria do futuro. Além disso, citam as faltas de profissionais qualificados e de infraestrutura para P&D.

Figura 1 – Principal ação tomada pelas empresas para o preparo para a indústria 4.0, 2019



Fonte: Elaborado pelos autores

A questão das ações promovidas pelas empresas para preparar os funcionários para a indústria 4.0 obteve diferentes respostas. Apesar da diversidade das respostas, uma ação mencionada em concordância foi a capacitação dos funcionários (57%) para as novas tecnologias, tomada de decisões e desenvolvimento de habilidades analíticas, conforme demonstração na Figura 1.

5.3 Obstáculos

Por ser um novo paradigma tecnológico industrial, é esperado que existam obstáculos a serem superados, de modo que se possa facilitar a implementação das tecnologias habilitadoras da indústria 4.0 em Santa Catarina. A primeira questão do bloco III buscou averiguar qual o principal problema no estado para a implementação da indústria 4.0. As respostas foram similares, resultando em uma concordância que o principal problema é o desconhecimento por parte dos gestores/tomadores de decisões acerca da indústria 4.0. Outros problemas citados foram as faltas de profissionais

qualificados para fazer a gestão do novo paradigma e de financiamento para a implementação das tecnologias habilitadoras.

Nesse sentido, observa-se novamente um alinhamento com o estudo feito pela CNI (2016) que revela o grande desconhecimento das empresas quanto à indústria 4.0. Conseqüentemente, seus gestores e operadores também desconhecem a questão e a forma de operá-la.

No tocante à uma comparação com os demais estados, três opções foram apresentadas: I) Santa Catarina está a frente dos demais estados; II) Santa Catarina possui competências da indústria 4.0, porém não lidera dentre os estados brasileiros e III) Santa Catarina está relativamente atrasado em relação a outros estados brasileiros. A maioria dos respondentes (cerca de 67%) escolheram a opção (II), embora a opção (I) também tenha sido citada (33%). A opção (III) não foi escolhida.

A respeito do tempo de implementação das tecnologias habilitadoras da indústria 4.0 no estado de Santa Catarina, procurou-se analisar em que tipo de empresas o processo de implementação se mostra mais lento. As opções dadas foram: I) Micro e pequenas empresas; II) Empresas de médio porte; III) Empresas de grande porte e IV) Startups. A implementação se mostra mais lenta em micro e pequenas empresas (46%), seguidamente por empresas de médio porte (36%). Um único respondente mencionou que o processo é lento em todos os tipos de empresa, incluindo startups e empresas de grande porte.

De acordo com o estudo feito por PWC (2014) a necessidade de altos investimentos é considerada um problema para a indústria 4.0, principalmente em micro e pequenas empresas. Empresas de grande porte e alto potencial tecnológico possuem um maior nível de capital, e desse modo conseguem incorporar as tecnologias habilitadoras da indústria 4.0 com maior facilidade. No caso de Santa Catarina, a grande maioria das empresas é de micro ou pequeno porte, comprovando a necessidade de altos investimentos como sendo uma das explicações para a lentidão no processo de implementação, assim como o desconhecimento sobre a indústria 4.0.

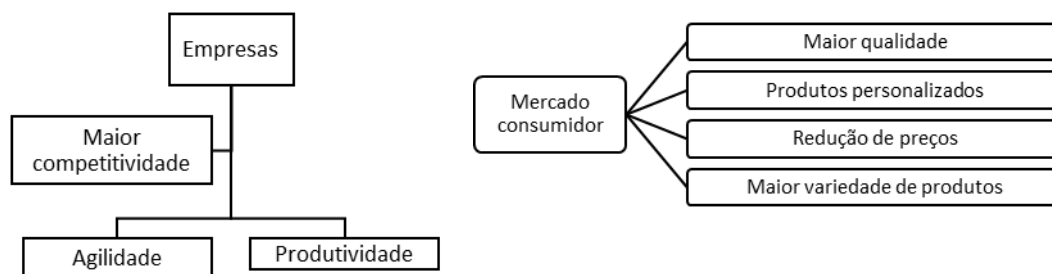
5.4 Benefícios

O bloco IV de perguntas se refere aos prováveis benefícios adquiridos pelo estado de Santa Catarina com uma maior adesão à indústria 4.0. Os benefícios são esperados

tanto para empresas quanto para o mercado consumidor, conforme a Figura 2. Para as empresas, os respondentes afirmaram que esperam um aumento da competitividade em geral, se tornando mais ágeis e produtivas.

Quanto ao mercado consumidor, todos os respondentes afirmaram que existirá benefícios, sendo destaque a maior qualidade e personalização de produtos. Foram citados a redução de preços e maior variedade de produtos.

Figura 2 – Benefícios para as empresas e para o mercado consumidor segundo os respondentes, 2019



Fonte: Elaborado pelos autores

Elaborou-se oito motivos para a implementação da indústria 4.0 no em Santa Catarina, e solicitou-se aos respondentes ordenarem os 5 principais por ordem de importância para o estado, conforme o Quadro 3. São eles: I) Aumento da eficiência interna ; II) Transparência nos processos; III) Redução de custos; IV) Vantagem competitiva/produtos modernos; V) Aumento de qualidade; VI) Novos modelos de negócios e aumento de vendas; VII) Aumento da produção individualizada e VIII) Diminuir o tempo de desenvolvimento.

Ambos (III) e (VI) foram os mais mencionados, seguidamente por (I). Segundo Ministry of Education and Research (2016) e Deloitte Ag (2014) a oportunidade que mais se destaca é atingir um maior nível de produtividade e adaptação, que consequentemente resulta em uma redução de custos e uma produção mais eficiente. Nesse sentido, os dois motivos mais citados como principais no estudo de caso confirmam a concordância de ideias quanto à essa questão citada pelos representantes em Santa Catarina e estudos

mundiais, comprovando a compreensão das instituições sobre os benefícios e oportunidades no estado e no mundo.

Quadro 3 – Motivos que revelam a importância da adesão de Santa Catarina à Indústria 4.0 de acordo com os respondentes, 2019

Importância	Motivo
1º	Redução de custos e Novos modelos de negócios e aumento de vendas
2º	Aumento da eficiência interna
3º	Diminuição de tempo e Transparência nos processos
4º	Aumento de qualidade e Vantagens competitivas e produtos modernos
5º	Aumento da produção individualizada

Fonte: Elaborado pelos autores

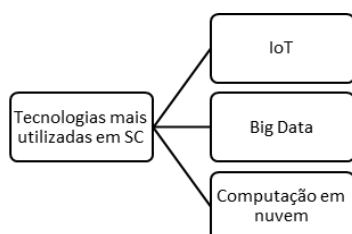
5.5 Adesão

O penúltimo bloco de perguntas se concentra em questões sobre o nível de adesão das empresas catarinenses à indústria 4.0, medido pelas tecnologias que estão em processo de implementação e as que já são utilizadas, assim como o quão bem sucedida é a indústria 4.0 em SC e as expectativas para os próximos anos.

Foi dada uma lista de tecnologias-chave habilitadoras da indústria 4.0, que são: I) Sistemas ciber-físicos; II) *Big Data*; III) Computação em nuvem; IV) Ios/IoT; V) Inteligência artificial; e VI) Realidade aumentada. A partir das tecnologias citadas, foi perguntado se alguma delas já estava em processo de implementação nas indústrias catarinenses, e grande parte (cerca de 57%) dos respondentes afirmou que todas se encontram em processo de implementação. Também, foi solicitado aos respondentes citarem as três tecnologias que eles consideram mais utilizadas em Santa Catarina. Ambas tecnologias IoT e *Big Data* obtiveram o mesmo número de menções (cerca de 72%), sendo a terceira a computação em nuvem. (próximo de 57%), conforme a Figura 3.

Em comparação ao nível nacional, onde o estudo feito pela CNI (2016) revelou que das tecnologias listadas 31% dos empresários não fazem o uso, Santa Catarina se mostra avançada nessa questão, pois os respondentes afirmaram que todas as tecnologias estão em processo de implementação. Em relação ao uso, o estudo realizado pela CNI afirma que apenas 4% faz uso de IoT, 27% de Big data e 6% de Computação em nuvem. Comparando-se os resultados, comprova-se que as tecnologias digitais citadas são mais utilizadas no estado catarinense em comparação nacional, apesar das empresas em nível nacional também utilizarem tais tecnologias, mesmo que em menor grau.

Figura 3 – Tecnologias mais utilizadas pelas empresas catarinenses segundo as instituições empresariais e de ciência e tecnologia, 2019



Fonte: Elaborado pelos autores

A respeito do sucesso estadual da indústria 4.0, foi perguntado o quão bem sucedida está sendo a implementação das tecnologias habilitadoras no estado até o momento. Foram dadas três opções: I) Positivo (Acima das expectativas/atende as expectativas); II) Negativo (Abaixo das expectativas); e III) Neutro (Não sou capaz de julgar). As respostas variaram entre (I) e (III), onde apenas um representante alegou estar abaixo das expectativas.

Por ser uma questão recente, é importante mencionar que existem incertezas quanto a indústria 4.0 em SC. Outro fator é o desconhecimento, que é relativamente alto nessa pergunta, onde 43% dos respondentes não soube julgar o quão bem sucedida está a indústria 4.0. Os mesmos 43% julgaram estar acima das expectativas, mostrando que o estado possui potencial quanto à manufatura avançada, que já se faz presente. Apesar das incertezas, é importante ressaltar que apenas um representante avaliou como negativo, estando abaixo das expectativas.

Outra questão importante de analisar são as expectativas para o futuro a respeito da manufatura avançada. Foram feitas duas perguntas a respeito das expectativas quanto à implementação da indústria 4.0 no futuro. A primeira se concentrou em saber as quais as expectativas dos respondentes para a implementação da indústria 4.0 em até 5 anos. 3 opções foram apresentadas: I) Alta expectativa (a maioria das empresas usará pelo menos uma tecnologia habilitadora); II) Expectativa média (algumas empresas usarão, mas ainda será algo desconhecido entre elas); e III) Baixa expectativa (a maioria das empresas não usará tecnologias da indústria 4.0 em até 5 anos). As respostas foram positivas, onde a opção (I) se sobressaiu (75%). Nenhum respondente afirmou ter expectativa baixa.

As altas expectativas podem ser justificadas ao grande potencial tecnológico existente no país e capacidade de inovação, onde segundo WEF (2019) o Brasil lidera esse pilar na América do Sul e encontra-se em uma posição satisfatória no ranking de competitividade global nesse sentido. Ademais, os planos recentes como o da Câmara da Indústria 4.0 revelam motivação por parte das instituições empresariais, de ciência, tecnologia e inovação, governo e empresariado para a construção de um planejamento estratégico no país, comprovando as altas expectativas por parte do empresariado.

Ainda sobre expectativas sobre o futuro, foi perguntado em quantos anos os representantes acreditavam que as empresas catarinenses estariam prontas para uma inserção na indústria 4.0. Três opções foram apresentadas: I) Em menos de 5 anos; II) Entre 5 e 10 anos; e III) Em mais de 10 anos. Todas as opções foram escolhidas, apesar da opção (I) possuir o maior número de escolhas (50%). A plano da Câmara da Indústria 4.0, por exemplo, tem uma duração de 4 anos, evidenciando que tais expectativas estão de acordo com o nível nacional (BRASIL, 2019).

Comparando os resultados com o estudo feito pela CNI (2016), percebe-se que as expectativas para a inserção de tecnologias 4G no futuro são positivas, apesar de variarem de acordo com cada indústria. As expectativas mais positivas são para a agroindústria, seguida da indústria automobilística. A pesquisa de campo sobre Santa Catarina mostra que existem expectativas positivas para os próximos anos, porém há uma discordância de ideias, variando entre as opções extremas (menos de 5 anos e mais de 10 anos).

5.6 Políticas

Por fim, o último bloco de perguntas dedicou-se ao nível de compreensão e importância dos representantes das ICTs sobre políticas voltadas à indústria 4.0 no Brasil e em Santa Catarina. As políticas de desenvolvimento da indústria 4.0 são um forte canal para a inserção das tecnologias habilitadoras, pois é por meio delas que ocorre a facilitação do acesso às tecnologias, através de diversas ações, como financiamento, apoio às instituições, leis, programas e estratégias de desenvolvimento, regulações, etc.

A primeira pergunta do bloco de políticas abordou sete pontos importantes que devem ser levados em conta para a elaboração de um programa para a indústria do futuro: I) Governança; II) Internacionalização; III) Redes Laboratoriais; IV) Recursos Humanos; V) Regulação; VI) Infraestrutura; e VII) Financiamento. Foi pedido solicitado aos respondentes ordenarem os sete pontos, por ordem de importância. Foi feita uma compilação dos dados, chegando à uma ordem de importância, conforme Quadro 4.

Quadro 4: Principais pontos considerados essenciais para a elaboração de um programa para a indústria 4.0 no estado de Santa Catarina, 2019

Ordem de importância	Ponto
1o	Recursos Humanos
2o	Governança
3o	Infraestrutura
4o	Financiamento
5o	Redes Laboratoriais
6o	Internacionalização
7o	Regulação

Fonte: Elaborado pelos autores

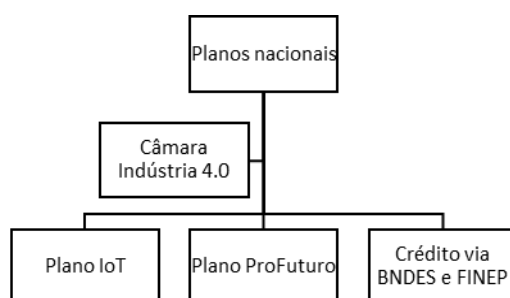
A respeito de Recursos Humanos ser o principal ponto a ser levado em conta na elaboração de um programa para a indústria do futuro, IEDI (2018) afirma que as políticas de incentivo objetivam criar uma geração de trabalhadores habilitados e capacitados para uma melhor adaptação à indústria 4.0. Nesse sentido, um plano que vise o aperfeiçoamento das habilidades e competências dos trabalhadores em empresas e

universidades, se mostra de grande importância, ocupando o primeiro lugar segundo as respostas coletadas dos respondentes.

Governança e Infraestrutura também se mostraram relevantes, ocupando a segunda e terceira posição em ordem de importância, respectivamente. A governança é essencial para a elaboração de um plano, pois é por meio dela que diversas políticas são postas em prática, assim como o controle e manutenção das mesmas. A infraestrutura, por sua vez, é algo que no Brasil não se tem a devida importância.

A segunda e a terceira questão do bloco VI tiveram como objetivo analisar o nível de compreensão dos representantes sobre as políticas de desenvolvimento da indústria 4.0 no Brasil e em Santa Catarina, assim como o interesse do governo catarinense em apoiar e desenvolver tais políticas. Os respondentes possuem conhecimento do principal plano para o desenvolvimento da indústria 4.0 no país. A Câmara da Indústria 4.0 possui iniciativas para o sucesso da manufatura avançada no Brasil, via desenvolvimento tecnológico e inovação, capital humano, cadeias produtivas e desenvolvimento de fornecedores e regulação, normalização técnica e infraestrutura, conforme Figura 4.

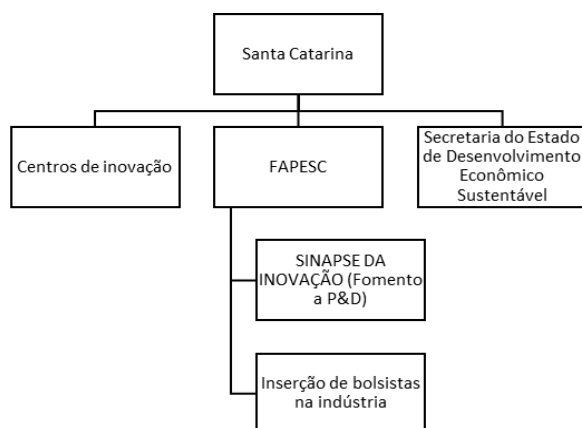
Figura 4 – Principais planos nacionais de desenvolvimento da indústria 4.0 segundo os representantes das instituições de ciência e tecnologia, 2019



Fonte: Elaborado pelos autores

E linha com a Figura 5, demais planos foram citados, assim como fontes de financiamentos como BNDES e FINEP, que são os principais atores que financiam os investimentos em inovação e tecnologia no Brasil com recursos reembolsáveis e não reembolsáveis (FINEP, 2016). Percebeu-se uma falta de conhecimento em planos e iniciativas, como a Institutos SENAI de Tecnologia e Inovação e Projeto mais TI.

Figura 5 - Ações em Santa Catarina citadas pelos respondentes para promoção da indústria 4.0, 2019



Fonte: Elaborado pelos autores

A respeito das políticas em Santa Catarina, a Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina (FAPESC) foi a mais citada na questão de investimento em inovação, seguido dos centros de inovação e a Secretaria do Estado de Desenvolvimento Econômico Sustentável. Dois responderam que o estado não está interessado em criar políticas ao desenvolvimento de ciência, tecnologia e inovação.

Apesar da menção aos centros de inovação, esses não foram denominados. Nesse sentido, nota-se o desconhecimento dos institutos SENAI de inovação e tecnologia, que possuem apoio financeiro do BNDES e contêm 10 unidades em SC. Os Institutos SENAI de tecnologia e inovação são de extrema importância e relevância para o desenvolvimento tecnológico nacional e local, por meio de iniciativas de P&D, capacitação e desenvolvimento tecnológico.

6. CONCLUSÃO

A indústria 4.0 é um tema complexo de difícil compreensão, pois ainda é bastante recente e em muitos casos, desconhecido. Nesse sentido, o estudo desse tema se torna restrito e desafiador, por não ser algo definido e explorado de antemão. Embora o conceito da indústria 4.0 tenha menos de uma década de existência, países desenvolvidos já estão

em um nível elevado com as tecnologias habilitadoras, criando uma corrida tecnológica mundial. Para tanto, iniciativas de apoio à tecnologia e inovação são necessárias, públicas e privadas, com o objetivo de se obter resultados rapidamente, mantendo a competitividade da indústria nacional.

O Brasil ainda caminha em direção da indústria 4.0, não estando entre os países líderes, apesar de possuir uma grande capacidade de inovação. O país possui um atraso tecnológico estando distante da fronteira do paradigma tecnológico atual. Isso não significa que não possam ocorrer mudanças, embora as mudanças necessitem de apoio e incentivo para acontecerem, tanto das instituições públicas como das privadas.

No intuito de obter a apreciação das instituições empresariais e de ciência e de tecnologia de Santa Catarina acerca da indústria 4.0 no estado, realizou-se pesquisa, em instituições selecionadas a partir de um roteiro de perguntas composto de seis blocos, conforme demonstração metodológica. Na concepção das instituições, as empresas catarinenses possuem pouco conhecimento acerca da indústria 4.0, apesar de alguns representantes afirmarem que possuem expectativas positivas para os próximos anos. Tal posição está em linha com os resultados obtidos em nível nacional pelo estudo da CNI.

No tocante ao papel desempenhado pelas universidades para preparar profissionais para atender os requerimentos dessa indústria, verificou-se nas respostas que essa instituição não está preparada, para tal função. Assim como, as empresas precisam aumentar a capacitação de seus trabalhadores para preparo no uso dessa indústria. Apontaram os respondentes que a profissão do futuro ligada a essa indústria são as de analistas de dados, seguida de engenheiro de produção e automação e operador 4.0.

Em relação as tecnologias mais utilizadas na indústria 4.0 em nível estadual são IoT, Big Data e Computação nas Nuvens. Apontam, em correspondência, que mais tecnologias poderiam ser utilizadas se os gestores tivessem mais conhecimentos sobre essa indústria. Contudo, alinham-se ao afirmar que o impacto dessas tecnologias será muito significativo na diminuição de trabalhadores no chão de fábrica, mas as empresas obterão maior competitividade com seu uso, dado que este é um dos seus propósitos.

Por sua vez, esse novo paradigma trará benefícios para as empresas, dentre os quais: maior competitividade, agilidade e produtividade. Assim como o mercado consumidor deparará com benefícios, sendo citados: maior qualidade, produtos personalizados, redução de preços e maior variedade de produtos.

Há grande expectativa de que em menos de 5 anos, conforme respostas da maioria dos entrevistados, de que a implantação da Indústria 4.0 alcance nível elevado no estado. Nesse sentido, citam pontos considerados essenciais que devem estar presentes na elaboração de política de desenvolvimento com foco em: recursos humanos, governança, infraestrutura, financiamento, redes laboratoriais, internacionalização e regulação.

REFERÊNCIAS

AREND, Marcelo; FONSECA, Pedro Cezar Dutra. **Brasil (1995-2005): 25 anos de *catching up*, 25 anos de *falling behind***. Revista de Economia Política. v. 32, p.33-54, jan. 2012.

BALASINGHAM, Kajanth. **Industry 4.0: Securing the Future for German Manufacturing Companies**. 2016. Dissertação (Mestrado) - Curso de Business Administration, Univeristy Of Twente, Enschede, 2016.

BRASIL, Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. **Plano de Ação da Câmara Brasileira da Indústria 4.0 do Brasil 2019-2022**. Brasília. 2019. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/backend/galeria/arquivos/2019/09/17/Camara_I40__Plano_de_AcaoVersao_finalrevisada.pdf>. Acesso em: 25 set. 2019.

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. **Plano de CT&I para Manufatura Avançada no Brasil**. Brasília. 2017. Disponível em: <https://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/tecnologia/tecnologias_convrgentes/arquivos/Cartilha-Plano-de-CTI_WEB.pdf>. Acesso em: 20 set. 2019.

BRASIL. Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações. **Estratégia Brasileira para a Transformação Digital**. Brasília. 2018. Disponível em: <<http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/estrategiadigital.pdf>>. Acesso em: 20 set. 2019.

BRASIL. FINEP. **Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2016 | 2022**. Brasília. 2016. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/images/a_finep/Politica/16_03_2018_Estrategia_Nacional_de_Ciencia_Tecnologia_e_Inovacao_2016_2022.pdf>. Acesso em: 18 set. 2019.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (CNI). **Desafios para a indústria 4.0 no Brasil**. Brasília: CNI, 2016. p. 9 – 34. Disponível em: <https://bucket-gw-cni-static-cms-si.s3.amazonaws.com/media/filer_public/d6/cb/d6cbfbba-4d7e-43a0-9784-86365061a366/desafios_para_industria_40_no_brasil.pdf>. Acesso em: 11 maio 2019

DATHEIN, Ricardo. **Teoria neoschumpeteriana e desenvolvimento econômico**. Scielo Books. Porto Alegre, p.193-222, 2003. Disponível em: <<http://books.scielo.org/id/8m95t/pdf/dathein-9788538603825-06.pdf>>. Acesso em: 8 dez. 2019.

DELOITTE AG (Zurich). **Manufacturing systems are vertically networked with business processes within factories and enterprises and horizontally connected to spatially dispersed value networks that can be managed in real time – from the moment an order is placed right through to outbound logistics**. 2014. Disponível em: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tw/Documents/manufacturing/tw-research-industry4-0-en.pdf>>. Acesso em: 08 ago. 2019.

DOSI, G. Tendências da Inovação e seus determinantes: os ingredientes do processo inovador. In: **Mudança Técnica e Transformação Industrial: a teoria e uma aplicação à indústria dos semicondutores**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006. p. 29–83.

DOSI, G. The Nature of the Innovation Process. In: G. DOSI et al.Eds. **Technical change and economic theory**. London: Pinter Publishers, 1988. p. 221–38.

FEDERAL MINISTRY OF EDUCATION AND RESEARCH. **What is Industry 4.0. 2016**. Disponível em: <[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU\(2016\)570007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf)>. Acesso em: 7 ago. 2019.

FIESC (Santa Catarina). Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. **SC em Dados**. 2019. Disponível em: <<https://www.observatoriofiesc.com.br/resumo-executivo>>. Acesso em: 17 jun. 2019.

FIRJAN (Rio de Janeiro). Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. **Indústria 4.0 no Brasil: Oportunidades, Perspectivas e Desafios** Rio de Janeiro. jan. 2019.

IEDI (Brasil). Instituto de Estudos Para O Desenvolvimento Industrial. **Indústria 4.0: Desafios e Oportunidades para o Brasil**. Carta IEDI. Brasil, jul. 2017.

IEDI (Brasil). Instituto de Estudos Para O Desenvolvimento Industrial. **Política Industrial para o Futuro – A Iniciativa Indústria 4.0 na Alemanha**. Carta IEDI. Brasil, set. 2017

IEDI (Brasil). Instituto de Estudos Para O Desenvolvimento Industrial. **Estratégias Nacionais para a Indústria 4.0**. Carta IEDI. Brasil, jul. 2018.

MAGRANI, Eduardo. **A internet das Coisas**. Rio de Janeiro: Fgv, 2018. 192 p. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/23898/A%20internet%20das%20coisas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 13 ago. 2019.

MELO, Michele Cristina Silva. **Trajatória Tecnológica do Setor de Telecomunicações no Brasil: A tecnologia Voip**. 2008. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Centro Sócio Econômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

NELSON, R. R.; JOHANNES, W. Aptidões e Comportamentos das organizações. In: **Uma teoria evolucionária**. Campinas: Editora da Unicamp, 2005. p. 149–205.

NETO, A et al. **A Busca de uma Identidade para a Indústria 4.0**. Brazilian Journal of Development, Curitiba, v.4, n.4, jul/set. 2018

PEREZ, C. **Technological Revolutions and Financial Capital**. Cheltenham: Edward Elgar, 2004.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC). **Industry 4.0 - Opportunities and Challenges of the Industrial Internet**. Germany, 2014. 52 p. Disponível em: <<https://www.pwc.nl/en/assets/documents/pwc-industrie-4-0.pdf>>. Acesso em: 21 ago. 2019.

SCHUMPETER, Joseph A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

WORLD ECONOMIC FORUM (WEF). **Global Competitiveness Index 4.0**. 2018. Disponível em: <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=BRA>>. Acesso em: 17 set. 2019.

O COMPORTAMENTO DA INDÚSTRIA TÊXTIL EM BRUSQUE ENTRE 2002 E 2014

Mateus Victor Cassol Fronza; UFSC; mateusvfronza@gmail.com*

Área Temática 5: Economia industrial, da ciência, tecnologia e inovação

RESUMO

A cidade de Brusque é uma cidade antiga e situada no Vale do Itajaí, próxima a Blumenau. O município exerce um importante papel quanto o desenvolvimento da indústria têxtil catarinense, sendo na cidade um dos polos mais tradicionais do setor, com as atividades do ramo iniciadas ainda no século 19, fazendo com que fosse parte das primeiras indústrias têxteis catarinense. Ao longo do século 20, a indústria têxtil catarinense teve evolução graças às transformações mundiais que impactaram diretamente a dinâmica da cidade, como a Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão de 1929, quando Brusque assumiu a função de suprir a demanda interna por produtos têxteis, que já não podia mais se suprida pela Inglaterra. Apesar do impacto, a cidade também foi afetada por movimentos que levaram à derrocado no ramo têxtil, como na década de 90, quando a política de abertura econômica visando que o País fosse uma nação mais aberta para comerciar com o mundo, aliada ao câmbio praticado e reformas institucionais, fizeram com que as indústrias tradicionais têxteis obtivessem resultados negativos, como as indústrias brusquenses e blumenauenses, vide o exemplo da Hering. Passados os anos 90, a indústria entrou na primeira década dos anos 2000 com perdas do século anterior, mas sofreu mais ainda com o escoamento para o Brasil da produção estrangeira, principalmente chinesa, aliada a pauta de exportações principalmente de produtos primários, marca da época econômica que o Brasil atravessava. Em Santa Catarina, o que se verificou no período foi que setores tradicionais da indústria catarinense sofreram com o movimento nacional, ocasionando uma decadência em setores tradicionais, sendo um deles a indústria têxtil brusquense, e trazendo uma dinâmica diversa quanto à composição das atividades econômicas e o mercado de trabalho de Brusque.

Palavra-chave: Indústria têxtil; Brusque; Reestruturação produtiva.

INTRODUÇÃO

Brusque é uma cidade ao norte de Santa Catarina, estima-se que seja a 12ª maior cidade catarinense em número de habitantes, com cerca de 134.723 habitantes, segundo o IBGE⁵⁵. Localizada na mesorregião do Vale do Itajaí e a componente da microrregião de Blumenau, Brusque deixa claro nos pontos turísticos o sinal da colonização alemã e polonesa, bem como as festas típicas do município fazem questão de reforçar.

A cidade se ergueu com a tradição da indústria têxtil, proveniente de conhecimento principalmente dos imigrantes que vieram para Brusque ainda no século 19, com conhecimento técnico prévio e uma indústria demandante de uma operacionalidade de menor densidade tecnológica, assim os imigrantes iniciarem seus trabalhos no ramo (GOULARTI FILHO, 2016). Com o passar dos anos, foi-se constituindo em Brusque uma das indústrias mais importantes a nível estadual, junto com a cidade de Blumenau.

* Graduando do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Bolsista do Núcleo de Estudos de Economia Catarinense (NECAT/UFSC)

⁵⁵ Cf. “Estimativas populacionais – IBGE”

A indústria formada em Brusque está dentro do processo industrial catarinense, e para isso é preciso pontuar que a indústria catarinense tem sua formação diversa de outras regiões do Brasil. A indústria catarinense foi marcada principalmente pela pequena propriedade, em detrimento à grande propriedade que praticava a monocultura e estava voltada à exportação. Isso representou uma dificuldade inicial com a ausência de capital e de matéria prima, falta de infraestrutura, além de barreiras na importação de maquinário (RENAUX HERING, 1987). Além das dificuldades, a diferenciação na formação se dá pelos imigrantes alemães que tiveram um papel decisivo, segundo Maria Luiza Renaux Hering (1987), para contribuir no conhecimento referente à produção têxtil, mesmo que fossem dos imigrantes vindos do sul da Alemanha, que tinham uma origem mais camponesa.

Mesmo com uma origem industrial têxtil que se confunde com a formação do município, Brusque não esteve alheio aos efeitos macroeconômicos que atingiram o complexo industrial brasileiro, apesar de ser tradicional essa indústria, ela começou a sofrer com os movimentos do Brasil, sofrendo com o movimento de reestruturação produtiva dos anos 90 do século XX (CARIO, CAVALIERI, FERNANDES, 2013) e das políticas econômicas utilizadas no Brasil (CANO, 2012), além disso, os próprios industriais reconheceram que o movimento chinês dificultou a situação brusquense (GAZZONI, 2011), o que condicionou grandes quedas na indústria têxtil da cidade.

O movimento das matérias têxtil e suas obras, utilizado para tal análise a seção XI conforme o sistema harmonizado (SH), foi de dificuldade na produção, declínio nas exportações brusquenses e aumento das importações brasileiras, somando ao fato da dificuldade de gerência moderna e/ou eficaz (HAIDERSCHAIDT, CARDOSO, 2012), aliado, segundo produtores, ao encarecimento das matérias primas, conforme um gestor de uma tradicional empresa brusquense apresentou em reportagem à Marina Gazzoni (2011). Credita-se também as políticas brasileiras ao longo da década que não colocaram as indústrias de transformação como a prioridade para o desenvolvimento nacional, impactando diretamente na indústria de Brusque e mostrando o impacto que esta faz no município, representado pela perda de participação da indústria na composição do valor agregado bruto de Brusque.

Como um setor tradicional, naturalmente se espera que o setor empregue muita gente, e assim foi feito. A indústria têxtil detém grande participação dos VFT brusquense, não sendo raro a presença de moradores de cidades próximas que fazem uma mobilidade pendular, onde trabalham em Brusque e retornam ao seu lar após o ofício. Com modificações no comportamento da indústria têxtil, impactou também a dinâmica empregatícia de Brusque, onde sofreram quedas nos VFT da indústria em geral e promoveram inclusive incrementos em maior taxa de outros setores.

Dado esse movimento que afeta Brusque, o artigo tenta apresentar o estado atual da indústria têxtil brusquense, bem como as possíveis causas das transformações na indústria. Para tanto, o presente artigo está dividido de forma que numa primeira seção faz uma análise do histórico industrial brusquense, seguido pelo estudo da importância de Brusque na sua microrregião, mesorregião e em Santa Catarina. Para compreender as possíveis causas e consequências do revés da indústria, é apresentado os movimentos de importações de produtos têxteis brasileiros e das exportações de Brusque, somado a isto está a situação do mercado de trabalho formal brusquense.

O corte de estudo escolhido é de 2002 a 2014. 2002 além de facilitar na busca e seleção de dados, marca o início da eleição de um novo Governo e possivelmente um novo olhar para a política econômica, quando Luiz Inácio Lula da Silva toma posse em 2003. O corte se estende até 2014, período que é marcado pelo grande movimento de formalização do mercado de trabalho em Santa

Catarina (MATTEI, HEINEN, 2019) e que marca o início da crise no Brasil, para tanto tentou-se separar os efeitos posteriores à análise do período.

1. O HISTÓRICO DA INDÚSTRIA TÊXTIL EM BRUSQUE

O ramo da indústria têxtil já estava presente em outros lugares do Brasil antes de assumir o importante papel em Santa Catarina. Entre 1844 e 1860, a Bahia assumia a função de grande potência têxtil brasileira, foi lá o primeiro e principal núcleo de indústria têxtil onde estavam cinco das quatorze fábricas do Brasil, isso possibilitado por uma forte presença na região de matérias-primas, fonte energética e mercados urbanos e rurais, visto que na época ali também se produzia açúcar (RENAUX HERING, 1987)

Além de uma cultura germânica, Brusque traz consigo o título de berço da fiação catarinense, uma alusão às indústrias brusquenses que, juntos às de Blumenau, assumiram a fonte da produção de tecido. Em Santa Catarina, Blumenau foi protagonista no ramo, deu início pouco tempo após o início na Bahia, nos anos 80 do século 19. Brusque iniciou sua produção através da Buettner (1875) e Renaux (1892), que começaram como uma espécie de casas comerciais, só em 1898 que Eduardo Buettner colocou uma fábrica de bordados com técnicas alemãs, mesmo caminho traçados por Carlos Renaux (GOULARTI, 2016).

O papel dos imigrantes na produção têxtil brusquense é preponderante, além dos alemães que para lá foram, houve uma forte influência de poloneses da Polônia russa que de lá imigraram para o Vale do Itajaí entre 1889 e 1896. Apesar do interesse agrícola, as terras ofereciam características adversas à agricultura, forçando-os a procurar a sobrevivência em outras atividades, como a têxtil, que exerciam na Polônia. Estes foram morar no distrito de Guabiruba Sul e teciam panos de algodão em teares por eles mesmos fabricados, com fios fornecidos por João Bauer, que junto com outros comerciantes locais vendiam a produção. Coube a Carlos Renaux reunir esses tecelões para montar uma fábrica de tecidos, assim os trouxe a Brusque e implementou a fábrica de tecidos Renaux, em 1892 (RENAUX HERING, 1987).

O ramo têxtil começou a dar seus passos no Vale do Itajaí graças a uma difusão tecnológica facilitada, a um nível de investimento não tão alto, comparado com as indústrias pesadas, aliados ao conhecimento de imigrantes que vieram para o município com um conhecimento prévio sobre a produção têxtil (GOULARTI, 2016). Já para Maria Luiza Renaux Hering (1987) o início da atividade industrial se deu ao acúmulo de capital feito através do comércio ativo, desenvolvido através de uma produção agrária que possibilitou pequenas poupanças e que se direcionaram o investimento para outras atividades, representados no caso da região do Vale do Itajaí pela indústria têxtil.

Sendo Brusque um dos pioneiros no ramo têxtil, a indústria têxtil assumiu o papel crucial na cidade, empregando boa parte dos trabalhadores e ganhando protagonismo nacional, principalmente nos anos de Primeira Guerra Mundial e Grande Crise de 1929, pois a ausência das fornecedoras inglesas, que haviam passado por uma primeira revolução industrial de maneira mais concisa mas que sofriam com os efeitos dos eventos históricos, possibilitaram ao Brasil assumir uma posição mais integradora nacionalmente, possibilitando o suprimento de produtos têxteis para São Paulo através das indústrias que estavam instaladas no Vale do Itajaí (GOULARTI, 2016).

Entretanto indústria têxtil sofreu como os demais setores nos anos pós 1990. No período, o Brasil vivia com uma redução de imposto de importação de 105%, em 1990, para 20%, em 1993 (SCHULZ *apud* GOULARTI, 1999) e com uma política de liberalizações da economia, que fizeram a facilitação de entrada de produtos provindos de outros países e dificultando a situação industrial brasileira

(GOULARTI, 2016), argumento reforçado por Mattei e Lins (2010) que afirmam que a abertura comercial aliada à política de câmbio do Plano Real implicou na reestruturação de diversas empresas, enfatizando a mudança tecnológica e organizacional, além da redução de custos, a fim de garantir um avanço na competitividade. Estes objetivos foram atingidos, mas vieram acompanhados de alavanco do número de trabalhadores desempregados e aprofundamento do caráter precário das relações de trabalho.

Wilson Cano (2012) explica o efeito na queda produtiva da indústria aliado ações como: *i)* A valorização cambial, adota pós 1994 para estabilização econômica; *ii)* A queda nos investimentos, tanto através do investimento interno com sucessivas quedas no período, quanto ao investimento externo direto (IDE), que mostrava o Brasil recebendo de 75% do IDE na indústria de transformação, para 60% em 1990 e para entre 30% e 40% nos anos 2001. Assim, apresentando a queda de uma economia que caminha menos para a indústria de transformação e mais para o setor de serviços.

Em 2011, a indústria têxtil catarinense apresentou o pior destaque em vendas entre as indústrias catarinenses, quedas em salários e horas trabalhadas, e a produção industrial decrescendo 17% em relação ao ano anterior (FIESC, 2012)

Tudo isso apresenta no histórico de uma queda da indústria têxtil, não só brusquense, mas como a catarinense. O presente artigo tem por objetivo apresentar as dificuldades do setor que aconteceram no período de 2002 a 2014, assim apresentando que o protagonismo brusquense na indústria de transformação segue sucessivas quedas.

2. O COMPORTAMENTO DO PRODUTO INTERNO BRUTO DE BRUSQUE

Com a cidade marcada principalmente por uma indústria de transformação, o PIB de Brusque percorreu uma trajetória próxima à de Santa Catarina. Segundo cálculos, a cidade teve uma taxa de crescimento ao ano do PIB de 2,069%, enquanto Santa Catarina 2,042%, ambas em grande parte ditadas pelo ritmo da economia nacional, que passou por *boom* e queda no período.

Tabela 1: Produto Interno Bruto real de Brusque, 2002-2014

<i>Ano</i>	<i>Produto Interno Bruto</i>
2002	1.129.025,0
2003	1.141.955,5
2004	1.275.757,6
2005	1.312.191,1
2006	1.387.093,2
2007	1.444.551,3
2008	1.519.147,5
2009	1.514.452,0
2010	1.761.618,8
2011	1.763.336,0
2012	1.772.861,2

2013	1.840.724,9
2014	2.041.604,6

Fonte: IBGE; Elaboração própria

Nota: Valor deflacionado pelo IPCA, baseado no ano de 2002

Ao verificar a Tabela 1, nota-se que Brusque teve de 2002 a 2009 um crescimento ano a ano real, isto é, cresceu em relação ao período imediatamente anterior. Esse crescimento com constância se sustentou até 2009, período logo após a deflagração da crise mundial. Dado as consequências de uma crise mundial, seus efeitos também afetaram Brusque, como por exemplo a queda da demanda pelos produtos brasileiros, nesse mesmo período Brusque sofria com a diminuição da exportação têxtil, muito pelo fato do suprimento de demanda nacional e mundial pela China, que recebia investimento direto externo (IDE) para sustentar a sua produção (CANO, 2012), sendo um dos produtos os do ramo têxtil, e por assim escoando grande parte da produção para Brusque.

Mesmo com suas quedas no produto e diminuição da ação da indústria, Brusque assume um papel importante na microrregião de Blumenau⁵⁶. Dado o tamanho dessa microrregião e os municípios que a compõem, mesmo assim a cidade se manteve acima dos 15% de participação no PIB, apresentando a importância econômica no nível regional de integração, empregando residentes da cidade, mas também pessoas que fazem uma mobilidade pendular, onde trabalham em Brusque de dia, ou noite, e retornam à residência no contra turno. Outro fator de manutenção de participação no Produto das regiões são as opções de lazer oferecidas por Brusque, como a Festa Nacional do Jeep (FENAJEEP), o Rodeio Crioulo Nacional de Brusque, e a Fenarreco, festa que assume um perfil próximo à *Oktoberfest*. Os eventos recebem diversos visitantes, auxiliando na geração de emprego direto e indireto, fortalecendo redes de hotelaria e o comércio.

Apesar da importante participação de Brusque nas regiões e da geração de emprego pelos eventos, isso não é o suficiente para garantir uma economia dinâmica. O setor de indústria de transformação, que seria capaz de trazer mais dinamismo à economia, teve sucessivas perdas de participação do VAB (Tabela 3).

2.1 A participação do PIB

Para analisar a importância de Brusque nas regiões de Santa Catarina, as colunas da Tabela 2 serão divididas em itens e analisados uma por uma.

Tabela 2: Participação (%) do PIB de Brusque, 2002-2014

Ano	Participação		
	Microrregião	Mesorregião	Santa Catarina
2002	15,50	8,44	2,07
2003	15,60	8,28	2,03
2004	16,33	8,47	2,13
2005	16,03	8,23	2,13

⁵⁶ Compõem a microrregião de Blumenau: Apiúna, Ascurra, Benedito Novo, Blumenau, Botuverá, Doutor Pedrinho, Gaspar, Guabiruba, Indaial, Luiz Alves, Pomerode, Rio dos Cedros, Rodeio e Timbó.

2006	15,97	8,11	2,15
2007	15,68	7,91	2,09
2008	15,98	7,75	2,04
2009	16,10	7,59	2,06
2010	16,83	7,86	2,18
2011	16,24	7,45	2,08
2012	16,17	7,19	2,05
2013	16,57	7,21	2,05
2014	16,00	7,18	2,17

Fonte: IBGE; Elaboração própria

A análise pode ser dividida em 3 itens, sendo eles:

- i) A participação do PIB de Brusque na microrregião de Blumenau teve sua primeira queda da série em 2004, seguindo até 2008, quando começou a recuperação da participação e atingiu o ápice da série em 2010. Com esse crescimento de participação, mesmo em períodos de crise mundial, levanto a hipótese de que os municípios da microrregião de Blumenau sofreram efeitos mais agudos da crise. Em 2011 e 2012 foram novamente períodos de queda de participação de Brusque, também foram anos de pouco crescimento real do produto brusquense, comparado ao período imediatamente anterior, representando que possivelmente os outros municípios tiveram maiores crescimentos.
- ii) Já em relação a mesorregião, Brusque, mesmo tendo oscilações entre 2002 e 2014, rumou à queda na participação, saltou dos 8,44% para 7,18%, mostrando possivelmente um crescimento insuficiente no produto para atingir uma maior parcela de participação ou uma grande crescimento econômico das demais cidades, apesar desta opção ser mais difícil por conta do caráter econômico da mesorregião, ou seja, do Vale do Itajaí não ter um grande setor beneficiado com as *comodities*, como a agricultura, ou não se integrar por completo nesse ciclo.
- iii) Em Santa Catarina, Brusque teve uma queda de participação de 2006 até 2009, com uma grande participação em 2010, mas com uma nova queda em 2011, estes 2 anos que curiosamente foram o período marcado por prejuízo no setor têxtil nacional, como Wilson Cano (2012, p. 10) apresenta: “o segmento têxtil e confecções-tradicionais, setores superavitários tiveram, em 2010 e 2011, déficits de aproximadamente US\$ 1 bilhão”. Entre 2011 e 2013, a participação não teve grande mudança, mas voltou a subir em 2014.

2.2 A participação da indústria em Brusque

A indústria exerce um papel fundamental no funcionamento econômico por ser o elemento capaz de ser o dinamizador da economia, como consequência disso traz a rápida urbanização, isso quando o sistema consegue prover uma oferta alimentícia correspondente à necessidade, segundo Celso Furtado (2005). Mas para ocorrer essa dinamização da economia, é preciso que seja feito o investimento em indústria de transformação, dentro desse setor principalmente no ramo dos bens de capital, sendo para Wilson Cano (2012) um estágio mais maduro da indústria quando, a nível nacional, a indústria de bens de capital compõe de 30% a 40% do produto da indústria de transformação, o que é dificilmente verificado no Brasil. O que comumente é visto no histórico do

Brasil é de estar integrado no processo produtivo de maneira que tenha uma pouca noção do que a indústria está realmente produzindo, integrando um processo de uma cadeia produtiva, cabendo sempre a tarefa mais capciosa e produtiva aos agentes localizados no exterior (FURTADO, 1978).

A indústria também traz consigo avanço em demais áreas, como já apresentado por Furtado que ela traz a rápida urbanização, Wilson Cano (2012) afirma que ela induz e exige crescimento em outros setores, como no comércio, transporte, saúde, educação e outros. Essa lógica ainda pode ser vista que a indústria é uma grande absorvedora de mão de obra (PREBISCH, 1963), portanto exercendo um grande papel empregatício, principalmente de indivíduos vindo cidades menores ou do meio agrícola. O problema é que, como citado acima por Furtado, essa papel de indústria produtora de bens duráveis e alta densidade tecnológica é exercido por países centrais, que dominam o progresso técnico e que usam a indústria periférica com auxiliar ao processo, restando geralmente aos países a função do fornecedor agrário, levando ao desequilíbrio externo, porque a demanda por produtos manufaturados é muito mais rápido do que por produtos agrários (PREBISCH, 1963), representando um perigo ao Brasil num cenário de desindustrialização, e essa influenciando nas realidades municipais, principalmente na sobrevivência e atuação das indústrias.

A indústria veio a sofrer ainda mais quedas com a crise mundial, visto a caminhada da China configurando quase uma relação de quase centro-periferia, onde se exportava os produtos primários e importava os manufaturados (CANO, 2012), portanto deixando de exportar os produtos têxteis em troca da importação destes.

Imerso nesse processo de diminuição de uma participação industrial na economia brasileira, a Tabela 3 demonstra a queda da participação da indústria no valor adicionado bruto (VAB) de Brusque, sendo uma queda mais acentuada pós 2009, período próximo à avançada da produção chinesa entrando no Brasil e da crise mundial.

Tabela 3: Valor adicionado Bruto da Indústria, Brusque, 2002-2014

<i>Ano</i>	<i>VAB Indústria</i>	<i>Participação no total</i>
2002	469.584,00	47,48
2003	494.080,99	49,33
2004	569.159,49	50,50
2005	582.115,04	50,37
2006	617.049,50	50,41
2007	666.256,65	52,11
2008	681.857,54	50,99
2009	619.723,61	47,42
2010	727.009,53	48,10
2011	715.908,77	47,64
2012	667.234,48	45,27
2013	658.613,77	43,75

2014 731.875,07 43,51

Fonte: IBGE; Elaboração própria

Nota1: Valor deflacionado pelo IPCA, baseado no ano de 2002

Nota 2: Participação da VAB Indústria no VAB de Brusque

Preocupa-se com isso pelo fato do importante papel histórico da indústria brusquense e de ela estar perdendo participação municipal, sendo 3,97 pontos a menos de 2002 para 2014, apresentando uma alteração na dinâmica produtiva da cidade. Não exclusivo de Brusque, as quedas da participação da indústria no VAB também ocorreram no agregado da microrregião de Blumenau e no agregado do Vale do Itajaí.

Com a perda de participação na indústria se percebe o crescimento do setor de serviços, apresentada na Tabela 4. Com um processo de grandes perdas industriais catarinense que provem já do final do século 20, o crescimento da participação de serviços não ocorre por conta de um processo comum do desenvolvimento econômico onde ocorre um grande crescimento dos demais setores influenciados pelo avanço industrial, o que acontece em Santa Catarina, e com Brusque inclusive nisso por conta principalmente pela indústria têxtil, é a inserção num processo de indícios de desindustrialização, assim como passam as demais regiões do Brasil, motivado grandemente pela taxa de câmbio apreciada, a redução de impostos e o incentivo a adquirir o crédito no exterior. (CAVALIERI, CARIO, FERNANDES, 2013).

Em síntese, a Tabela 4 representa que com o caminhar dos anos a indústria possivelmente diminuiu a sua participação por conta de, como foi dito anteriormente: o processo de reestruturação produtiva dos anos 90 de século 20; da parceria desenvolvida com a China que exportava para o Brasil os seus produtos e pela crise de 2009.

Tabela 4: Composição (%) do Valor Adicionado Bruto de Brusque, 2002-2014.

Ano	Setores			
	Agropecuária	Indústria	Serviços ¹	Administração et al ² .
2002	0,55	47,48	42,51	9,46
2003	0,47	49,33	40,90	9,30
2004	0,47	50,50	40,26	8,77
2005	0,31	50,37	40,54	8,79
2006	0,20	50,41	41,09	8,30
2007	0,27	52,11	38,78	8,85
2008	0,29	50,99	39,56	9,17
2009	0,22	47,42	42,42	9,93
2010	0,20	48,10	42,27	9,43
2011	0,17	47,64	42,35	9,84
2012	0,15	45,27	44,51	10,07

2013	0,08	43,75	45,16	11,01
2014	0,06	43,51	46,26	10,17

Fonte: IBGE; Elaboração própria

Nota 1: Setor de serviços menos os subsetores da quinta coluna da tabela (Administração et. al)

Nota 2: Este setor é composto por administração, defesa, educação e saúde públicas e seguridade social

A agropecuária teve cada vez mais queda na participação, enquanto em 2013 foi o primeiro ano de inversão entre a participação de indústria e serviços no VAB. Esse perfil do VAB de Brusque se verifica de maneira semelhante em outras cidades da microrregião e mesorregião, estas também sofreram variações pois têm o perfil socioeconômico semelhante à cidade, fazendo que com que os maus que afetavam Brusque, em muitas vezes, também afetassem as demais cidades de maneira mais ou menos intensa.

Tabela 5: Participação (%) do Valor Adicionado Bruto da Indústria de Brusque nas regiões, 2002-2014

Ano	Participação do VAB de Brusque			
	Microrregião	Mesorregião	Santa Catarina	Brasil
2002	18,15	12,63	3,18	0,14
2003	18,53	12,97	3,26	0,14
2004	18,85	13,09	3,29	0,15
2005	18,95	13,15	3,44	0,15
2006	18,55	12,96	3,43	0,15
2007	18,37	12,47	3,23	0,16
2008	18,56	12,65	3,28	0,16
2009	18,33	12,05	3,15	0,15
2010	18,93	12,40	3,24	0,15
2011	17,83	11,50	2,97	0,15
2012	17,17	10,80	2,83	0,14
2013	17,76	11,10	2,82	0,14
2014	16,56	10,43	3,03	0,16

Fonte: IBGE; Elaboração própria

Dentro do VAB da microrregião, da mesorregião e de Santa Catarina, a participação da indústria brusquense sofreu queda de 2002 para 2014. As quedas de participação do VAB da indústria de Brusque nas regiões não representam somente uma diminuição da atividade econômica industrial na cidade, mas também dos municípios da região. Em determinado momento, como por exemplo de 2005 para 2006, o Valor Agregado Bruto de outras cidades cresceu mais do que o brusquense, visto que Brusque teve crescimento real do VAB da indústria, entretanto perdeu participação no

montante. Houve momentos que o inverso aconteceu, isto é, momentos onde teve decréscimo do valor agregado bruto real brusquense e ganho participação na região, como de 2003 para 2004.

Toda a movimentação ao entorno da produção da indústria e da movimentação do produto dão argumentos para avançar na ideia do “movimento articulado de Santa Catarina” com o resto do Brasil, ideia apresentada por Alcides Goularti (2016), e se fazem evidências de que políticas econômicas mal sucedidas ou aplicadas em horas erradas podem levar ao prejuízo da realidade econômica do País, seja qual for a esfera estabelecida.

3.3 O impacto do comércio internacional em Brusque

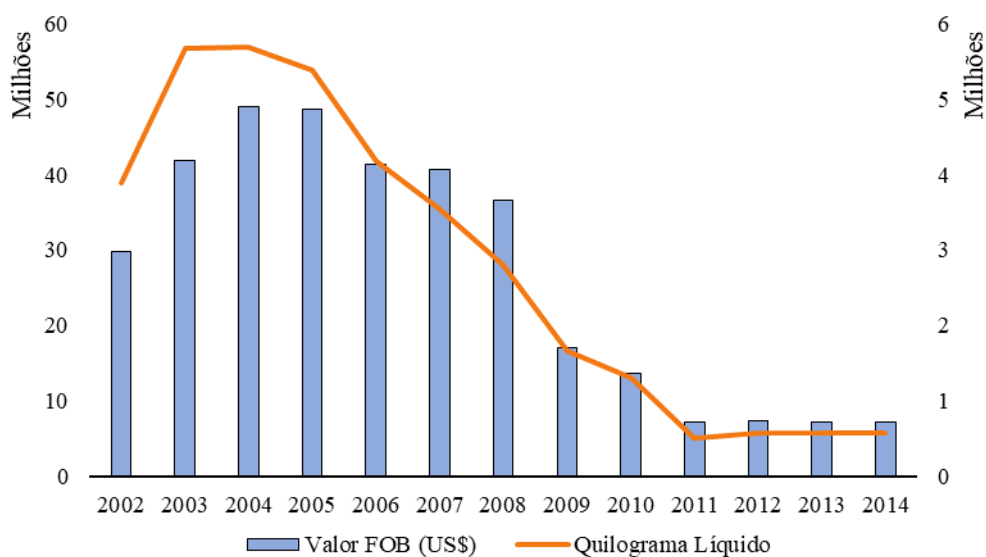
A relação entre Brusque e a comunidade externa nas suas trocas apresenta bem as derrocadas industriais e a ação ofensiva de outros países, como o caso da China apresentado anteriormente. A realidade das indústrias da cidade foi de um replanejamento, onde foram feitas medidas para enfrentar as adversidades externas, como apresentou Rolf Buckmann, gestor da “Tecidos Carlos Renaux” em 2011. Nesse caso foram tomadas duas medidas, uma foi a venda da unidade de fiação e a outra foi a de importação de tecidos prontos, para que assim fosse feita a distribuição para o Brasil. Além disso, citou a dificuldade da competição com os produtores chineses e a necessidade da compra deles para sobrevivência da indústria histórica (GAZZONI, 2011).

As dificuldades são recorrentes entre todas as empresas. A própria Renaux, durante o período de 2005 a 2010, apresentou lucro líquido negativo, mesmo com receita bruta com crescimento no período. Também teve uma redução de trabalhadores superior a 40%, e por fim adotou a estratégia do abandono da produção de tecidos com menos valor agregado a fim de comprar da China (HAIDERSCHAIDT, CARDOSO, 2012)

A empresa Renauxview, mesmo com o crescimento na receita operacional bruta e no lucro operacional bruto, não foi suficiente para evitar o mau desempenho no lucro líquido, que foi negativo entre 2005 e 2010 (HAIDERSCHAIDT, CARDOSO, 2012). Os maus desempenhos foram semelhantes em outras empresas históricas e tradicionais em Brusque, como a Schlösser e a Buettner, que no período pós 2011 fizeram tentativas de retomadas à produção e na inovação da gestão (HAIDERSCHAIDT, CARDOSO, 2012).

A perda de competitividade brusquense fica visível ao analisar os Gráficos 1 e 2. O Gráfico 1 apresenta no seu ápice em 2004, quando as exportações brusquenses chegaram em 49 milhões de dólares, um volume de exportação de 5,7 milhões de quilogramas líquido, entretanto a partir de 2004 começou um período de decadência na exportação. As quedas de 2004 até 2008 ainda quando comparadas à totalidade foram mais suaves, pois o grande declínio foi de 2008 para 2009, e deste ano em diante não houve mais elevação nas exportações. Neste mesmo período de decadência nas exportações brusquenses, poderia não ser um caso tão preocupante caso a produção fosse supridora de uma demanda interna que substituiria a ausência de exportações, barraria uma entrada de dólar mas ainda haveria uma rotação na economia, porém não há evidências disso, inclusive o que apareceu foram as empresas com dificuldades financeiras e replanejamento das estratégias, como apresentado acima.

Gráfico 1: Exportações de matérias têxteis e suas obras por Brusque, 2002-2014



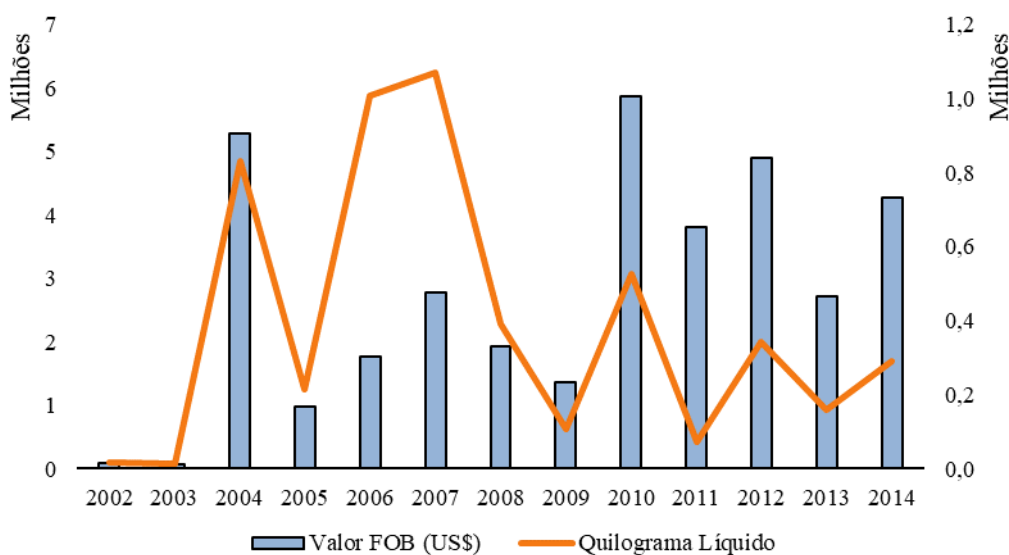
Fonte: ComexStats; Elaboração própria

Nota 1: Valores de quilograma líquido plotados no eixo secundário.

Nota 2: Detalhamento do conteúdo segundo a seção XI do Sistema Harmonizado.

Com a crise próxima no ano de 2008, mesmo o câmbio depreciado não foi o suficiente para sustentar as exportações, exatamente por ser uma crise que afeta os mercados demandantes, como os Estados Unidos. A dificuldade na exportação levando a quebra ou diminuição de ritmo das empresas, aliou-se ao aumento das importações conforme Pegoraro (2013, p. 47) afirma: “A crise mundial de 2008 provocou um grande choque devido ao aumento de importações de produtos têxteis, principalmente os que eram provenientes da China”, dificultando a vida do empresariado têxtil brusquense. No ano de 2004, ano ápice de exportações brusquenses (cerca de 49 milhões de dólares), houve grande número de importações de produtos têxteis pelo Brasil (em relação ao período da série), mas numa escala muito menor, foram apenas 5,3 milhões de dólares. A grande mudança veio a partir de 2007, como apresenta o Gráfico 2, sendo essa diminuição de importações até 2009 e um novo crescimento brusco em 2010, quando o biênio 2009-2010 coincide com a queda das exportações brusquenses e que assim seguiu pelos anos subsequentes, representando um movimento que prejudica a indústria têxtil, encabeçado em grande medida com uma escalada de produtos chineses, conforme Pegoraro (2013, p. 50) apresenta em relação a um período próximo: “A China foi responsável por 78,7% da quantidade importada no setor têxtil catarinense em 2012, demonstrando assim o forte crescimento do setor chinês no mercado têxtil catarinense”.

Gráfico 2: Importações de matérias têxteis e suas obras pelo Brasil, 2002-2014



Fonte: ComexStats; Elaboração própria

Nota 1: Valores de quilograma líquido plotados no eixo secundário.

Nota 2: Detalhamento do conteúdo segundo a seção XI do Sistema Harmonizado

Com a enxurrada de produtos chineses na economia brasileira, Brusque levou o prejuízo e pouco teve a fazer devido à competitividade chinesa, que estava numa época de economia em avanço produtivo no setor têxtil, ainda mais com a parceria comercial estabelecida entre Brasil e China na época, conforme Wilson Cano (2012, p. 12) afirma:

Torna-se difícil para o Brasil pressionar e negociar com a China sobre essa estrutura e sobre a “invasão” de produtos chineses, dado que depois de 2009, a China tem sido responsável por cerca de 60% de nosso saldo comercial total.

Portanto a dificuldade enfrentada pela realidade têxtil brusquense foi dada num momento onde o Brasil dependia de um grande parceiro comercial para crescer, vide o *boom* de *comodities*, tornando quase inevitável a entrada da produção chinesa em território nacional.

4. O MERCADO DE TRABALHO DE BRUSQUE

O mercado de trabalho de Santa Catarina é uma estrutura com um certo grau de heterogeneidade, que goza de um de diversidade de vínculos, o que é correlato com a estrutura produtiva a nível estadual. A indústria catarinense, segundo Cavaleiri, Cario e Fernandes (2013) é organizada de tal forma que a produção industrial de determinados produtos é feita histórica e tradicionalmente em determinadas cidades ou regiões, sendo uma destes o setor têxtil em Brusque. Portanto leva a crer que os vínculos formais de trabalho sejam condizentes com a atividade econômica praticada na determinada localidade.

Esse mercado de trabalho de Santa Catarina obteve um grau de formalização acima do nível do Brasil, incentivada pela estrutura produtiva estadual diversificada, pela produção industrial como atividade econômica que ainda está presente em Santa Catarina, e pela expansão do setor terciário como um todo (MATTEI, HEINEN, 2019). Tal informação também se apresenta em Brusque, como a Tabela 6 apresenta.

Tabela 6: Total de vínculos formais de trabalho por setor, Brusque.

<i>Ano</i>	<i>Indústria de transformação</i>	<i>Comércio</i>	<i>Serviços</i>	<i>Total¹</i>
2002	16.282	5.488	4.620	28.602
2003	16.837	5.246	4.745	30.138
2004	19.346	5.602	5.301	32.179
2005	20.602	6.063	6.115	34.994
2006	21.691	6.766	6.541	37.781
2007	23.512	7.529	6.757	40.380
2008	24.299	7.387	6.976	41.174
2009	23.785	8.546	6.979	42.527
2010	25.274	9.139	7.983	45.975
2011	24.450	10.104	8.269	47.029
2012	24.832	10.170	8.894	48.292
2013	25.261	10.338	8.729	49.549
2014	25.121	10.542	9.469	50.814
Taxa a. a. (%)	1,54	2,85	2,57	2,12

Fonte: RAIS; Elaboração própria.

Nota 1: Total de VFT de Brusque, entre todos os setores.

Apesar do grau de formalização, a indústria de transformação sofreu a queda de VFT, principalmente no período de crise, que começou numa desaceleração da economia em 2007, e que fortaleceu um comportamento mais agressivo de países como a China no avanço das manufaturas, somando o fato de uma taxa de câmbio que permitisse a entrada dos produtos manufaturados, a indústria sofreu com tais efeitos e absorveu menos dos novos trabalhadores do mercado de trabalho.

Em relação ao período da série da Tabela 6, a maior taxa de crescimento ao ano de vínculos formais de trabalho foi o comércio, inclusive acima da taxa ao ano do total de vínculos. Sendo que esse setor é outra característica de Brusque, mas que ainda guarda relação com a característica municipal, pois as próprias empresas do ramo têxtil estabeleciam lojas para escoar a produção, ou também acontece de pessoas se instalarem para utilizar os insumos da região a fim de produzir no ramo têxtil, fazendo assim que Brusque fosse um dos municípios membro da “Rota das sacoleiras”, a rota provenientes do Rio Grande do Sul que em Santa Catarina se estende de Sombrio até Brusque (GOULARTI, 2016).

O setor de serviços, que cresceu na participação do VAB, naturalmente incorporou novos trabalhadores. O setor teve crescimento expressivo entre 2002 e 2014 em diversos subsetores, como na administração técnica profissional (1,15 mil VFT), serviços de alojamento, alimentação, reparação e manutenção (1,3 mil VFT), e transporte e comunicações (1 mil VFT).

Quanto aos subsetores da indústria de transformação, a indústria metalúrgica em Brusque, apesar de não ser lembrada como um subsetor tradicional da cidade, empregou um grande crescimento até

2007, seguida com perda de 145 VFT entre 2007 e 2009, mas que não fez com que tivesse quedas em participações (em 2009, tinha 3,37% dos VFT da indústria de transformação). Teve um comportamento de ganho de participação no total dos VFT da indústria. Com essa manutenção do subsetor, em 2013 atingiu os 1,03 mil, devido a empresas com importância não só municipal, mas também estadual, sendo duas delas a ZEN e a ZM.

Tabela 7: Estoque de vínculos formais de trabalho na indústria de transformação de Brusque

Subsetor	2002		2008		2009		2010		2013		2014	
	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)	Abs.	(%)
Prod. Mineral Não Metálico	148	0,91	139	0,57	157	0,66	180	0,71	229	0,91	207	0,82
Indústria Metalúrgica	396	2,43	900	3,70	801	3,37	828	3,28	1.028	4,07	973	3,87
Indústria Mecânica	728	4,47	1.351	5,56	1.586	6,67	1.721	6,81	2.230	8,83	2.135	8,50
Elétrico e Comunicação	584	3,59	998	4,11	857	3,60	861	3,41	767	3,04	694	2,76
Material de Transporte	819	5,03	1.183	4,87	964	4,05	1.156	4,57	1.278	5,06	1.184	4,71
Madeira e Mobiliário	275	1,69	257	1,06	306	1,29	338	1,34	400	1,58	443	1,76
Papel e Gráf	163	1,00	233	0,96	274	1,15	291	1,15	313	1,24	303	1,21
Borracha, Fumo, Couros	135	0,83	169	0,70	249	1,05	357	1,41	399	1,58	424	1,69
Indústria Química	328	2,01	508	2,09	514	2,16	619	2,45	634	2,51	625	2,49
Indústria Têxtil	12.102	74,33	17.712	72,89	16.974	71,36	17.846	70,61	17.112	67,74	17.273	68,76
Indústria Calçados	35	0,21	5	0,02	8	0,03	11	0,04	24	0,10	22	0,09
Alimentos e Bebidas	569	3,49	844	3,47	1.095	4,60	1.066	4,22	847	3,35	838	3,34
Total	16.282	100	24.299	100	23.785	100	25.274	100	25.261	100	25.121	100

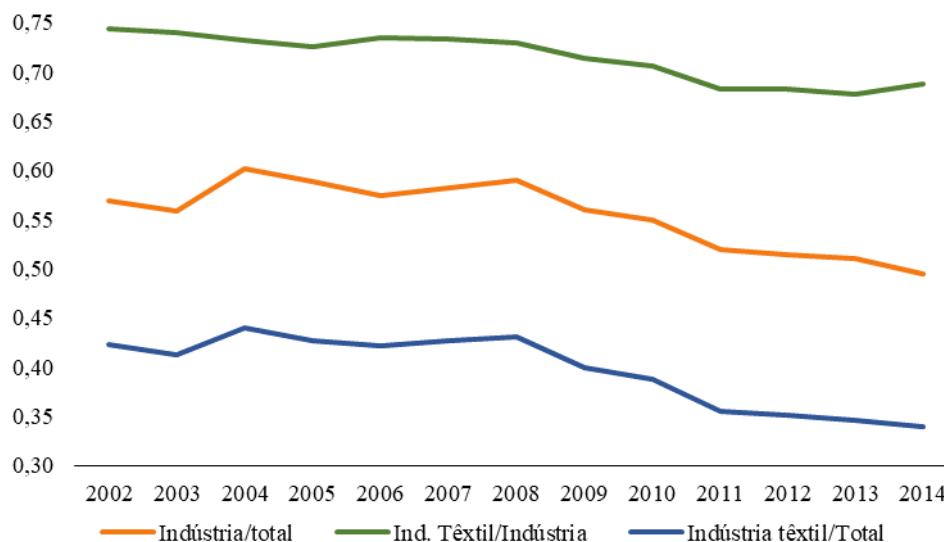
Fonte: RAIS; Elaboração própria

No ramo da indústria mecânica foram sucessivos aumentos, fazendo o avanço na participação do subsetor de 4,03 pontos percentuais. Já o comportamento da indústria química, setor que também guarda proximidade na produção com a indústria têxtil, teve um crescimento dos VFT entre 2007 e 2010, com oscilações entre 2011 e 2014, mas no agregado com um na participação, saltando de 2,01% (2002) para 2,49% (2014).

Em meio ao desempenho variado dos VFT na indústria brusquense, chama a atenção que a indústria têxtil sofreu sucessivas perdas de participações. Apesar do recorte começar em 2002, ainda nos 90 o mercado de trabalho já começou a sofrer transformações decorrentes do movimento de reestruturação produtiva, onde as indústrias têxteis foram ao mercado comprar máquinas especializadas, além de investir em P&D (CAVALIERI, CARIO, FERNANDES, 2013), assim se tornou mais dispensável a atuação de tantos profissionais, além da relativa diminuição de produção das empresas, o que forçou algumas empresas repensarem nos ramos de atuação e/ou refazerem estratégias.

De 2008 para 2009 foram cortados 738 VFT no setor têxtil, recuperados em 2010 com adição de 872 VFT, mas com um novo corte de 1,15 mil VFT em 2011. Com poucos aumentos até 2014, o setor saltou de 74,33% no total de VFT na indústria para 68,76% em 2014, conforme o Gráfico 3 apresenta.

Gráfico 3: Participação (%) dos VFT de subsetor indústria têxtil, do setor indústria e do total de Vínculos formais de trabalhos



Fonte: RAIS; Elaboração própria

A participação dos VFT da indústria no total de vínculos formais de trabalho seguiu numa trajetória de queda, mesmo com leves períodos de crescimento. A indústria têxtil teve também sucessivas perdas de participação no total de VFT da indústria e, por fim, a participação da indústria têxtil no total dos VFT de Brusque apresenta uma brusca queda, saindo de 44% dos VFT, isto é, quase metade dos vínculos formais de trabalho da cidade estavam empregados no ramo têxtil, para uma participação de 34%, totalizando uma queda de 10 pontos percentuais.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cidade de Brusque, imersa no processo de reestruturação produtiva, com marco nos anos 90 mas que seguiu ao longo da década seguinte (CAVALIERI, CARIO, FERNANDES, 2013) e com a negociação com a China, fez com que a cidade que estivesse perdendo sua característica histórica, que era uma indústria têxtil tradicional e presente na organização econômica catarinense.

Para Haiderschaidt e Cardoso (2012) um dos problemas para mudança no setor têxtil é também a gestão e a modernização, que precisam ser puxadas pelo gestor das empresas, entretanto também ocorre um problema na questão macroeconômica, com a perda da competitividade e dificuldade na exportação.

A hipótese levantada é de que Brusque está imersa num possível processo de desindustrialização que o Brasil está atravessando, com a indústria participando cada vez menos no valor agregado. Caso as políticas econômicas não sejam repensadas, revendo o papel e o impacto da indústria no funcionamento econômico brasileiro, poderá levar a maiores perdas, maiores até como foram as de 2002 a 2014, e com isso reforçando o caráter de um país periférico com baixa atividade industrial, seja na indústria básica ou na de ponta.

A formalização do trabalho em Brusque, que provê garantias sociais essenciais para trabalhadores como os da indústria que têm a sua saúde exposta rotineiramente no processo produtivo, tendo diminuição de vínculos e/ou deixando de absorver os novos aumentos de mão de obra disponível preocupam principalmente por conta da dinâmica da cidade. A indústria bem estabelecida e forte é uma tentativa de garantia de que a cidade gere empregos formais e que tenha uma economia dinâmica, se a indústria brusquense que dá segmento a outros setores que guardam relações com elas tem sucessivas perdas, isso acarreta grandes chances de um movimento de decadência na cidade, afetando os diversos ramos.

O presente artigo analisou a trajetória da economia brusquense, mais especificamente do ramo têxtil. O artigo possibilitou criar hipóteses e verificar as tendências da época, levando a concluir que o período de 2002 a 2014 não foi de crescimento industrial em Brusque, mas sim de dificuldades à indústria, seja pelas políticas feitas pelas lideranças políticas, pela bagagem carregada de anos anteriores ao corte analisado, ou pelo movimento macroeconômico mundial que afetava o Brasil.

Seria necessárias análises aprofundadas para verificar com proficiência o tema, mas as hipóteses criadas no trabalho servem de base para aferir que as empresas do têxteis de Brusque, e em grande parte do Brasil inteiro, cada vez mais se distanciam da competitividade internacional, tendo que se readaptar a cada nova etapa do caminhar econômico mundial.

REFERÊNCIAS

CANO, Wilson. A desindustrialização no Brasil. In: **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, n. spe, p. 831-851, dec. 2012.

FIESC – Federação das indústrias do Estado De Santa Catarina. **Desempenho e perspectivas da indústria catarinense 2012**. Florianópolis: FIESC, 2012. 60 p. Disponível em: <<http://www2.fiescnet.com.br/web/recursos/VUVSR01qazVNdz09>>. Acesso em: 30 jan. 2020.

FURTADO, Celso. Emergência e difusão da civilização industrial (I). In: _____. **Criatividade de dependência na civilização industrial**. São Paulo: Cia das Letras, 2008. pp. 33-50

_____. **Formação econômica do Brasil**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005.

GAZZONI, Marina. **Fábrica mais antiga de Brusque vai comprar tecido pronto da China**. 2011. Disponível em: <<https://economia.ig.com.br/empresas/industria/fabrica-mais-antiga-de-brusque-vai-comprar-tecido-pronto-da-china/n1238085205689.html>>. Acesso em: 24 jan. 2020.

GOULARTI FILHO, Alcides. **Formação Econômica de Santa Catarina**. 3. ed. Florianópolis: Editora UFSC, 2016.

HAIDERSCHAIDT, L.; CARDOSO, J. A. L.. Indústria têxtil de Brusque: resistência e perspectivas no atual contexto macroeconômico do Brasil. **Revista da UNIFEBE**, [S.l.], v. 1, n. 10 jul/dez, nov. 2012. ISSN 2177-742X. Disponível em: <<https://periodicos.unifebe.edu.br/index.php/revistaeletronicadaunifebe/article/view/26>>. Acesso em: 03 fev. 2020.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Produto Interno Bruto dos Municípios**, 2019. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/Tabela/5938>>. Acesso em: 05 fev. 2020.

MATTEI, L.; HEINEN, V. L.. Comportamento do mercado formal de trabalho no Estado de Santa Catarina entre 2001 e 2017. In: **XIII Encontro de Economia Catarinense: Transformações no Mundo do Trabalho**, 2019. Criciúma. *Anais...* Criciúma: Ediunesc, 2019. p. 210-231.

_____ ; LINS, H. N. Liberalização econômica e reestruturação produtiva: reflexos em Santa Catarina no limiar do novo século. In: _____ (Orgs.). **A socioeconomia catarinense: cenários e perspectivas no início do século XXI**. Chapecó/SC: Argos, p. 109-155, 2010.

MDIC – Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **Comex Stat**, 2020. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>>. Acesso em: 28 jan. 2020.

PREBISCH, Raúl. Por uma dinâmica do desenvolvimento latino-americano. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, jul. 1964. p. 451-462.

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais. **Programa de disseminação das estatísticas do trabalho**, 2020. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/>>. Acesso em: 05 fev. 2020.

RENAUX HERING, Maria Luiza. **Colonização e Indústria no Vale do Itajaí: o Modelo Catarinense de Desenvolvimento**. 1. ed. Blumenau: Editora da FURB, 1987.

MULHERES NA CIÊNCIA NO BRASIL E EM PORTUGAL: A SISTEMATIZAÇÃO DO MODELO FEMININO NA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E SOCIEDADE

William Lenonn Borges Carneiro, williamfjao1@gmail.com

Área Temática: Economia industrial, da ciência, tecnologia e inovação

Pretende-se a partir deste estudo tratar da questão de gênero como mecanismo de inserção do contingente envolvido nas conquistas de desenvolvimento da ciência, tecnologia e inovação (CT&S) no ambiente universitário. O projeto envolve a configuração da inovação nas universidades. Os impactos do desenvolvimento local e regional devem ser avaliados continuamente, pensando assim, a pesquisa possui um forte direcionamento para explicação dos êxitos e fracassos reinterpretando-os à luz do processo inovativo. O conceito de um sistema de inovação trata extremamente das mudanças técnicas e da economia regional. O estudo ora apresentado será elucidado em dois corpos principais que são: a teoria e a pesquisa. Pretende-se estudar grupos de pesquisa de duas universidades uma brasileira e outra estrangeira nomeadamente portuguesa. A problemática apresentada centra-se nos seguintes aspectos: Como a presença feminina nas universidades vem contribuindo para inovação tecnológica na sua região (país) de abrangência? Como se configura a identidade feminina na ciência na perspectiva dos modelos de inovação? O objetivo geral da pesquisa refere-se a desenvolver um estudo da realidade recente do papel desempenhado pelas mulheres com relação a ciência, tecnologia e sociedade nos países Brasil e Portugal. Os objetivos específicos são: coletar dados sobre com relação a ciência, tecnologia e sociedade e sua representatividade na pesquisa sob a perspectiva de gênero; avaliar as pesquisas desenvolvidas e seus resultados para o desenvolvimento regional em seus países de origem; apresentar os resultados no intuito de contribuir para a melhoria dos projetos desenvolvidos fortalecendo o papel da mulher no desenvolvimento científico de seus países. A metodologia de pesquisa esclarece qual o caminho a ser percorrido pelo acadêmico para a solução ao problema proposto, devendo ser coerente com a problemática definida e com os objetivos indicados, além de considerar os aspectos operacionais como tempo e possibilidade de acesso às informações. Divide-se em delineamento da pesquisa, universo e amostra da pesquisa e coleta e análise dos dados. Sendo assim, a presente pesquisa vincula-se como uma pesquisa descritiva. A seguir utilizar-se-ão os seguintes meios de investigação: pesquisa bibliográfica; pesquisa de campo; pesquisa documental. A pesquisa será realizada por uma amostragem intencional considerando a proporção populacional, ou seja, um grupo de pesquisa vinculado a uma universidade brasileira e outro grupo de pesquisa vinculado a uma universidade portuguesa. O instrumento de coleta de campo será constituído por um questionário online composto por questões fechadas e abertas. Por fim, cabe informar que os dados coletados serão tabulados utilizando o auxílio de software específico, o que permitirá verificar todos os dados, considerando o grau de confiança e ainda fazer os gráficos para maior compreensão dos resultados.

Palavras-Chave: Mulheres; Ciência, Tecnologia e Sociedade; Brasil e Portugal.

ÁREA TEMÁTICA
DESENVOLVIMENTO
SOCIAL, ECONOMIA
SOLIDARIA E POLÍTICAS
PÚBLICAS

O comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, nos maiores municípios do estado do Rio Grande do Sul: uma análise da especialização relativa no período 2008-2017⁵⁷

Retail trade of pharmaceutical products without manipulation in the largest municipalities of the state of Rio Grande do Sul: an analysis of relative specialization in the period 2008-2017

Kátia Fernanda Isse⁵⁸;
Rosane Becker Flores⁵⁹
Cristian André Noschang⁶⁰

Área Temática: Desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas

Resumo: O presente artigo pertencente a temática de desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas, e foi desenvolvido pelos acadêmicos da Universidade Unisinos, através da disciplina de Economia Regional, pertencente ao Programa de Pós-Graduação em Economia. O objetivo do estudo foi analisar a evolução da especialização produtiva (estabelecimentos e empregos) dos municípios mais populosos do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Caxias do Sul, Canoas e Pelotas, no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, durante o período 2008-2017. Além disso, se investigou o perfil da população residente nesses municípios, e foram apresentados dados referentes a expectativa de vida, renda, longevidade, índice de desenvolvimento em saúde e situações de vulnerabilidade social. Como metodologia, utilizou-se o Quociente Locacional, empregado como indicador relativo de especialização. A base de dados consultada foi a RAIS. Os resultados permitiram identificar que apenas Canoas e Pelotas se configuraram como polos de especialização relativa do setor (estabelecimentos) em todo o período de estudo, enquanto Canoas foi o único município a se caracterizar como polo de especialização relativa do setor (vínculos empregatícios) entre 2008 e 2017. Com base nesses resultados foram propostas políticas públicas como forma de incentivar esse comércio nos municípios analisados e garantir o acesso a medicações pela população, especialmente os idosos e em maior situação de vulnerabilidade social. As principais conclusões dessa pesquisa se referem a importância dessa atividade econômica e como os municípios e regiões precisam ser analisados de forma microeconômica, visando suas potencialidades e deficiências, para que se possa pensar em políticas públicas e ações que realmente favoreçam a economia daquela região e sejam relevantes para a população local.

Palavras-chave: Comércio varejista de produtos farmacêuticos; Rio Grande do Sul; QL.

⁵⁷ O presente trabalho, ainda em andamento, está sendo realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) e do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq). Os autores agradecem à Profa. Dra. Angélica Massuquetti pelo auxílio no desenvolvimento desta pesquisa, que está sendo realizada no âmbito da disciplina de Economia Regional, em 2019/2, no Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE), da Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS).

⁵⁸ Doutoranda em Economia pelo PPGE UNISINOS e Bolsista CAPES. E-mail: katiainisse@hotmail.com

⁵⁹ Mestranda em Economia pelo PPGE UNISINOS e Bolsista CNPq. E-mail: rosanebeckerflores@gmail.com

⁶⁰ Mestrando em Economia pelo PPGE UNISINOS. E-mail: canoschang@gmail.com

Introdução

O comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, é um setor importante na atividade econômica dos municípios, pois gera empregos e renda. Em 2017, no estado, existiam 4.673 estabelecimentos, com geração de 32.582 empregos diretos. Esse setor representou 5,8% do total de estabelecimento do comércio varejista do estado e gerou 7,2% no total de empregos também do comércio varejista no Rio Grande do Sul.

Além da importância do setor na geração de empregos, neste estudo também se destaca o aumento da expectativa de vida em todos os municípios, especialmente em Porto Alegre e em Caxias do Sul, com um crescimento de 3,17% e de 2,05%, respectivamente. Com o crescimento da população idosa, percebe-se a relevância do estudo para analisar a evolução do setor, a capacitação dos empregados e até mesmo a relevância das tecnologias e das políticas públicas empregadas.

O Decreto 5.090, de 20 de maio de 2004, constituiu a “Farmácia Popular do Brasil”, para a disponibilização de medicamentos e pela “[...] necessidade de implementar ações que promovam a universalização do acesso da população aos medicamentos [...]”. Uma das etapas da implementação do programa é o “Aqui Tem Farmácia Popular”, aplicado nas redes privadas, disponibilizando à população medicamentos essenciais a baixo custo ou gratuitamente às pessoas, por meio de parceria do Governo Federal com o setor privado varejista farmacêutico. Os medicamentos para hipertensão, diabetes e asma são gratuitos e o programa ainda oferece descontos de até 90% em medicamentos para doenças como dislipidemia, rinite, doença de Parkinson, osteoporose, glaucoma, além de anticoncepcionais e fraldas geriátricas.

Esta pesquisa tem como objetivo analisar a evolução da especialização de municípios selecionados, no que se refere ao número de estabelecimentos e de vínculos empregatícios no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, no período 2008 a 2017⁶¹.

Além disso, a pesquisa teve como intuito a sugestão para criação de políticas públicas que favoreçam o acesso as farmácias e medicamentos as populações residentes nos municípios analisados, principalmente para as pessoas em situação de vulnerabilidade social e idosos, que muitas vezes necessitam de medicações, mas por falta de recursos acabam não tendo acesso.

Os municípios selecionados para o estudo foram aqueles que apresentaram um número mínimo de 300 mil habitantes, em 2018, sendo eleitos: Porto Alegre, Caxias do Sul, Canoas e Pelotas.

⁶¹ O período de estudo foi selecionado com o objetivo de comparar, na próxima etapa da pesquisa, os dados com o Índice de Desenvolvimento Socioeconômico (Idese), calculado pela Fundação de Economia e Estatística (FEE).

Segundo Jacques R. Boudeville, é possível afirmar que esses municípios se caracterizam por um espaço de relações concretas, humanas e mensuráveis (LOPES, 2009).

A atividade econômica que é objeto deste estudo pode ser analisada a partir de *Walter Christaller*, que investiga a localização do setor de serviços. Neste caso, destacam-se como características seu consumo frequente e, portanto, o elevado custo de deslocamento do consumidor. Assim, o número de estabelecimentos está relacionado tanto ao nível mínimo de demanda quanto ao esforço associado ao deslocamento (ALBERGARIA, 2009).

Este estudo está dividido em cinco seções, considerando a Introdução. A opção metodológica é descrita na segunda seção. Os dados socioeconômicos são apresentados na terceira seção. E os resultados da pesquisa na quarta sessão. Por fim, na quinta seção, encontram-se as considerações finais e as políticas públicas sugeridas para o setor analisado na pesquisa.

Opção metodológica

Neste estudo, inicialmente, os indicadores locacionais foram adotados como metodologia. Para Monastério (2011), eles permitem resumir informações e, também são a primeira etapa em estudos mais profundos. O Quociente Locacional (QL) foi empregado, pois revela o nível de especialização de um município em relação a um critério de referência. A partir da equação 1, observam-se as variáveis utilizadas nesta pesquisa:

$$QL_{ki} = (X_{ki} / X_i) / (X_k / X) \quad (\text{equação 1})$$

Onde:

- X_{ki} = número de estabelecimentos com vínculos ativos no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, nos municípios (ou número de vínculos empregatícios ativos no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, nos municípios);
- X_i = número total de estabelecimentos com vínculos ativos no comércio varejista nos municípios (ou número total de vínculos empregatícios ativos no comércio varejista nos municípios);
- X_k = número de estabelecimentos com vínculos ativos no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, no estado (ou número de vínculos empregatícios ativos no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, no estado); e
- X = número total de estabelecimentos com vínculos ativos no comércio varejista no estado (ou número total de vínculos empregatícios ativos no comércio varejista no estado).

Em relação aos resultados possíveis, se o quociente for maior do que 1, há indícios de que o município é relativamente mais especializado no setor do que no estado. Quando o resultado obtido for menor do que 1, o setor tem uma representação menor no município do que no estado. Por fim, se o resultado for igual a 1, a importância relativa do setor no município é igual à que o setor tem no estado.

As variáveis foram coletadas da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Ministério do Trabalho (MT), nos anos de 2008, 2011, 2014 e 2017, selecionando a CNAE 2.0: (1) Divisão: Comércio Varejista; e (2) Subclasse: Comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação.

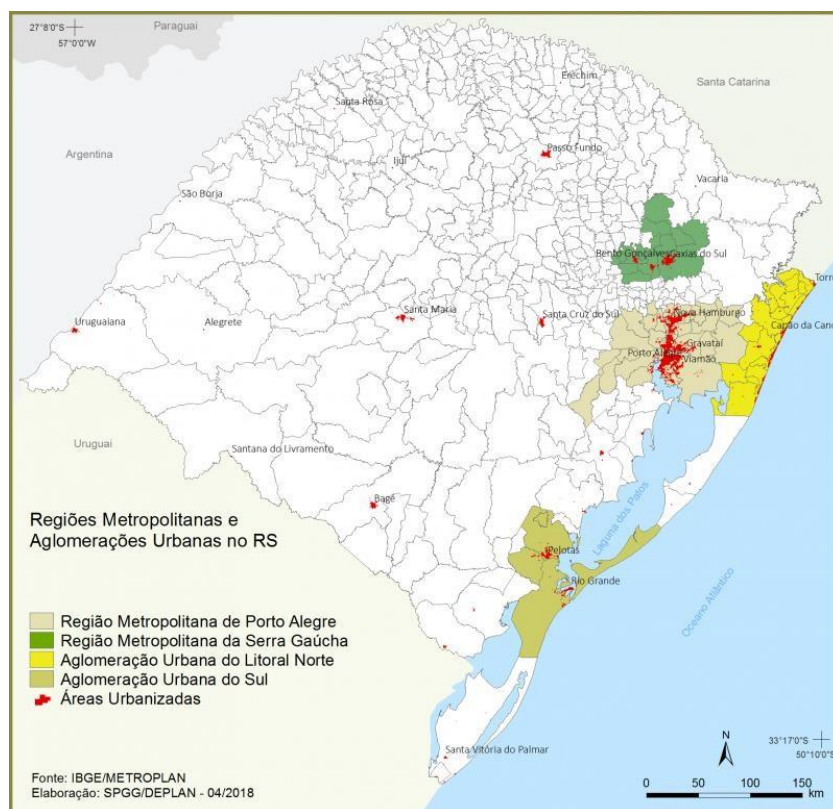
O espaço de referência adotado foi o estado do Rio Grande do Sul. O recorte geográfico utilizado foi por municípios com mais de 300 mil habitantes, sendo selecionados Porto Alegre, Caxias do Sul, Canoas e Pelotas. E de acordo com o objetivo foram analisados o número de estabelecimentos farmacêuticos e o número de vínculos empregatícios.

Dados socioeconômicos e discussões

Na Figura 1, observa-se a localização dos municípios selecionados nesta pesquisa. Porto Alegre e Canoas pertencem à Região Metropolitana de Porto Alegre (RMPA), enquanto

Caxias do Sul está localizado na Região Metropolitana da Serra Gaúcha (RMSG). Por fim, Pelotas localiza-se na Aglomeração Urbana do Sul.

Figura 1: Localização dos municípios selecionados no estado



Fonte: Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul (2019).

Na Tabela 1, que está relacionada à população, verifica-se que Porto Alegre concentrou 13% da população do estado do Rio Grande do Sul. Os municípios de Caxias do Sul, Canoas e Pelotas, juntos, representaram 10% da população do estado, em 2018.

Tabela 1: População dos municípios selecionados e do estado - 2018

Municípios/Estado	Habitantes	Participação (%)
Porto Alegre	1.468.301	12,96
Caxias do Sul	468.919	4,14
Canoas	357.168	3,15
Pelotas	340.630	3,01
Rio Grande do Sul	11.329.605	100,00

Fonte: Elaborada a partir de FEE (2019).

Além dos dados populacionais, foram investigados o número de idosos do estado e dos municípios conforme a Tabela 2. Pode-se observar uma concentração maior na capital, Porto

Alegre, em todas as faixas etárias. A expectativa de vida em ambos os sexos no estado em 2010 era de 75,9 anos, segundo FEE (2019), e o estado tinha um número significativo de pessoas acima desta idade.

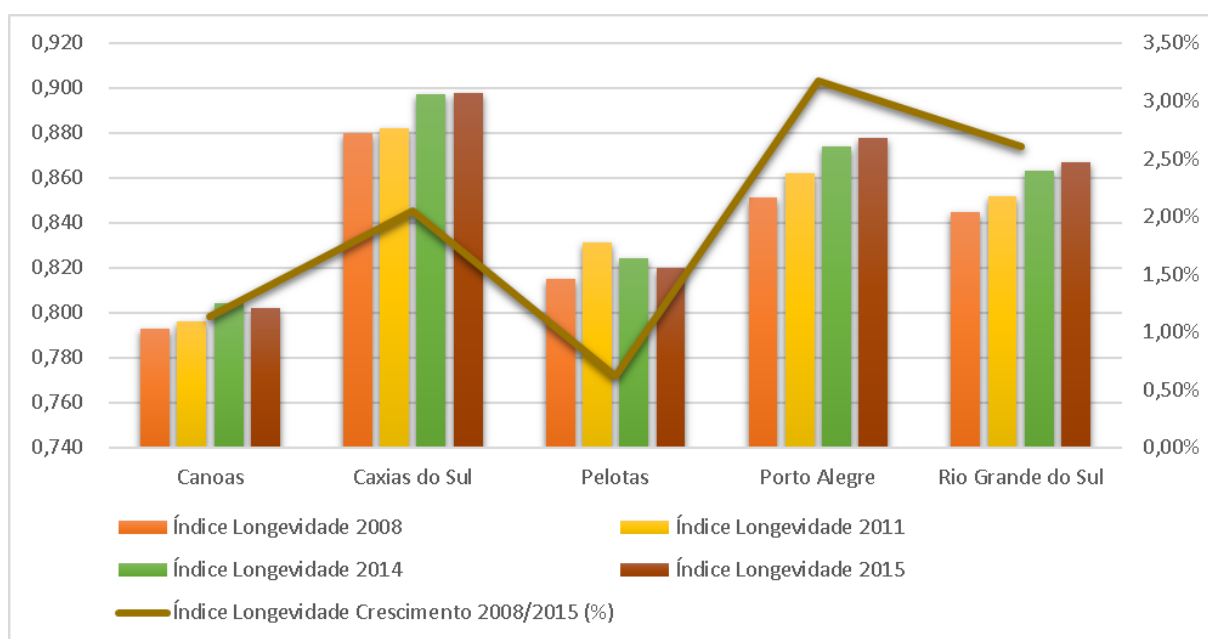
Tabela 2: População idosa nos municípios selecionados e no estado – 2010

Municípios/Estado	Faixa Etária			
	de 65 a 69 anos	de 70 a 74 anos	de 75 a 79 anos	de 80 anos e mais
Porto Alegre	47.324	36.952	28.625	34.695
Caxias do Sul	10.857	8.224	5.756	6.121
Canoas	8.728	6.398	4.467	4.654
Pelotas	11.319	8.815	6.692	7.298
Rio Grande do Sul	343.579	262.045	187.088	201.901

Fonte: Elaborada a partir de FEE (2019).

De acordo com o Gráfico 1, observa-se que Caxias do Sul foi o município com maior índice de longevidade, 0,898, em 2015, representando 12% a mais do que o menor, Canoas, que obteve um índice de 0,802. Observa-se, também, a evolução do índice entre 2008 e 2015, sendo que Porto Alegre apresentou o maior crescimento, com 3%.

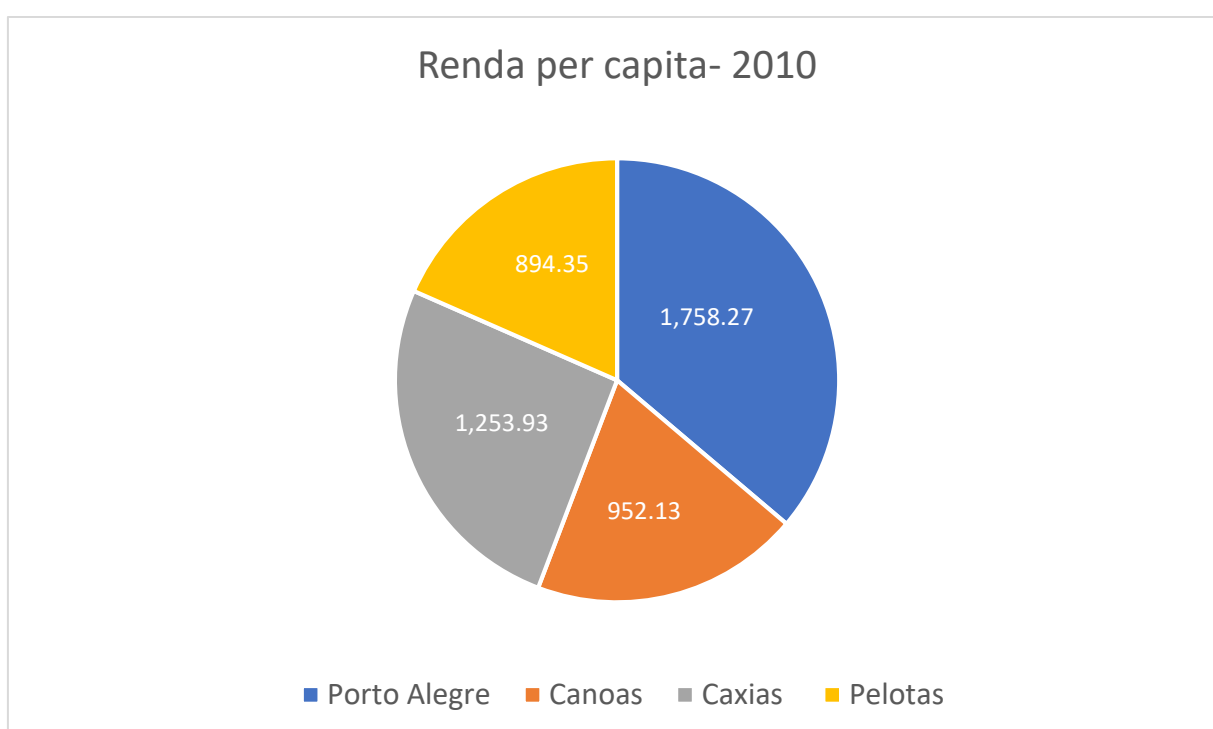
Gráfico 1: Idese Longevidade dos municípios selecionados e do estado e crescimento no período – 2008/2011/2014/2015



Fonte: Elaborado a partir de FEE (2019).

Os próximos gráficos se referem a questão de renda e de vulnerabilidade social da população residente nos municípios analisados. Os dados foram obtidos pelo site Atlas Brasil, por município e, a partir de uma análise os dados foram comparados para que se obtivesse uma comparação entre os dados dos municípios analisados na pesquisa. O ano utilizado como referência foi o ano de 2010, pois foi o último ano com dados disponíveis para consulta. No Gráfico 2, é apresentada a renda per capita dos municípios analisados para o ano de 2010. Observa-se que Porto Alegre com R\$ 1.758,27 possuía, naquele ano, a maior renda, enquanto Pelotas com 894,35 tinha o pior rendimento.

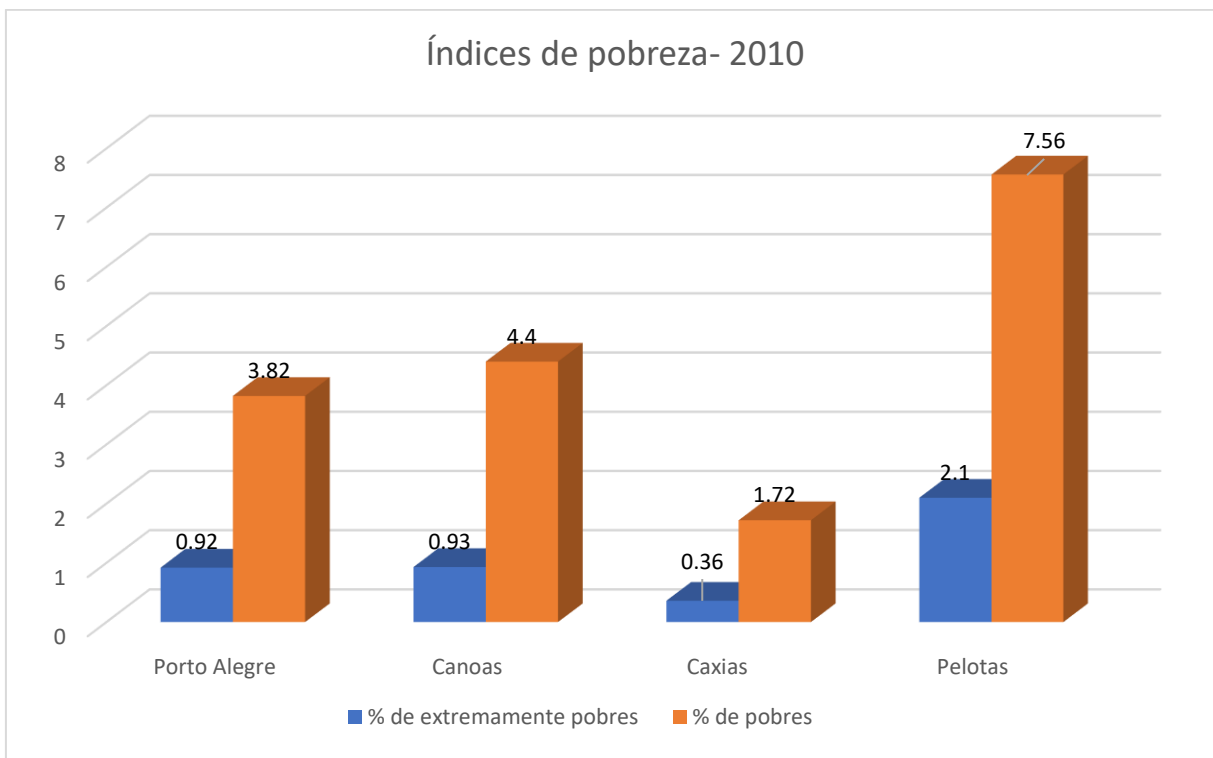
Gráfico 2: Renda per capita nos municípios selecionados em 2010



Fonte: Elaborado a partir de Atlas Brasil (2020).

O gráfico 3 apresenta o percentual de pobres e extremamente pobres nos municípios analisados para o ano de 2010. Com base no perfil da renda per capita apresentada no gráfico anterior, não foi nenhuma surpresa constatar que o município de Pelotas apresentou os maiores índices, com 7,56% de pobres e 2,1% de extremamente pobres. E, apesar de Porto Alegre possuir a maior renda per capita, o município que possuía o menor percentual de pobreza foi Caxias do Sul, com apenas 1,72% de pobres e 0,36% de extremamente pobres residentes em seu território.

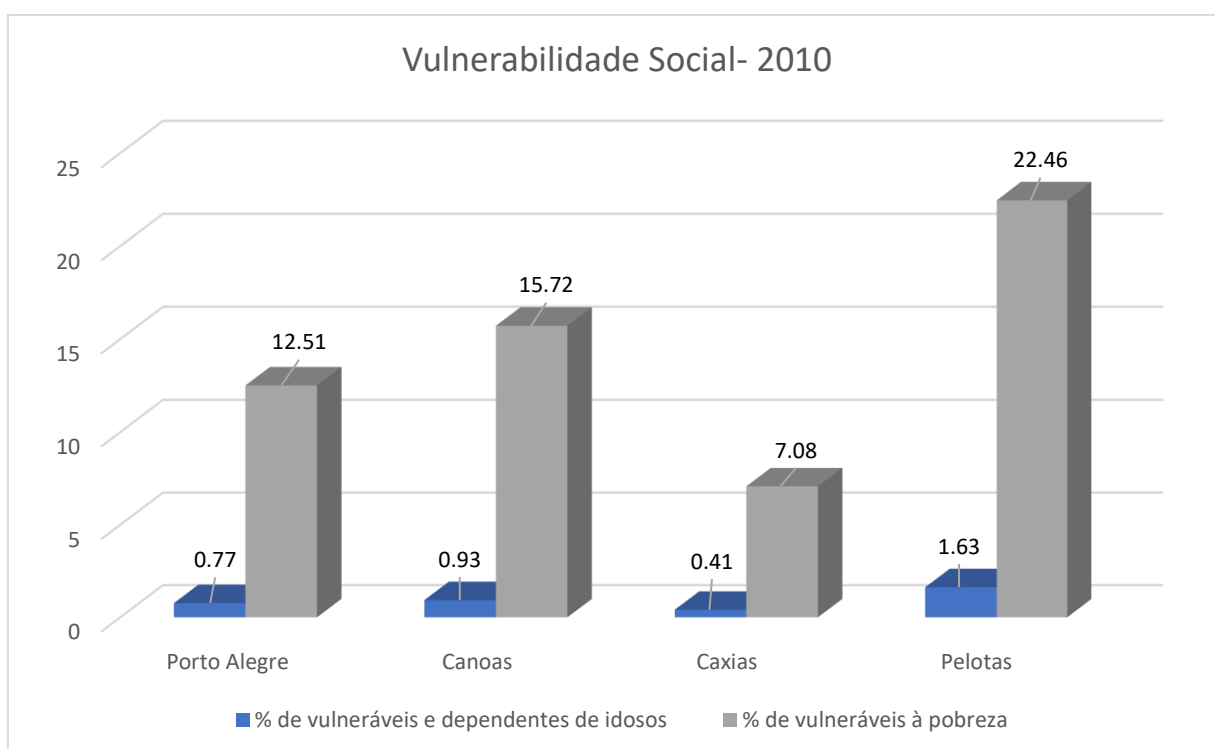
Gráfico 3: Pobres e extremamente pobres nos municípios selecionados em 2010



Fonte: Elaborado a partir de Atlas Brasil (2020).

O gráfico 4 apresenta o percentual de dependentes de idosos e de vulneráveis à pobreza. Seguindo o que se observou no gráfico 3, Pelotas apresentou os maiores índices. Os menores índices novamente foram verificados em Caxias do Sul.

Gráfico 4: Vulneráveis e dependentes de idosos nos municípios selecionados em 2010



Fonte: Elaborado a partir de Atlas Brasil (2020).

Com base nesses dados, apresentados nas tabelas e nos gráficos pode-se perceber que os municípios analisados nessa pesquisa são relevantes para o Rio Grande do Sul, possuem uma grande quantidade de idosos e de pessoas em situação de vulnerabilidade social. Por isso essa pesquisa possui relevância, pois visa entender um setor econômico relevante, que é o comércio de produtos farmacêuticos. Além disso, com a sugestão e apresentação de políticas públicas para essa área, se pretende buscar formas de suprir as necessidades da população por medicações, especialmente para as pessoas em situação de vulnerabilidade e idosos. Na próxima sessão são apresentados os resultados da pesquisa.

Resultados apresentados

Na Tabela 3, primeiramente, analisou-se o número de estabelecimentos de comércio varejista de produtos farmacêuticos em comparação ao comércio varejista total, percebendo-se o crescimento no estado e em todos os municípios. O total de farmácias no estado, comparado ao total do comércio varejista, em 2017, foi de 5,76%. Os municipais com as menores concentrações de farmácias foram Caxias do Sul, 5,65%, e Porto Alegre, 5,78%, e os maiores foram Pelotas, com 6,40%, e Canoas, com 7,22%.

Tabela 3: Estabelecimentos e vínculos empregatícios nos municípios selecionados e no estado – 2008/2011/2014/2017

Variável	Setores	Municípios/Estado	2008	2011	2014	2017
Estabelecimentos	Comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação	Porto Alegre	546	503	529	585
		Caxias do Sul	110	147	163	168
		Canoas	97	114	109	154
		Pelotas	121	130	138	145
		Rio Grande do Sul	3782	4158	4365	4673
	Comércio Varejista	Porto Alegre	11025	11304	11187	10116
		Caxias do Sul	2905	3196	3237	2974
		Canoas	1709	1982	2047	2133
		Pelotas	2263	2395	2431	2264
		Rio Grande do Sul	77360	85167	86900	81139
		Porto Alegre	4478	4276	4127	5057

Vínculos Empregatícios	Comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação	Caxias do Sul	686	1013	1262	1395
		Canoas	921	1670	1419	1522
		Pelotas	559	848	1001	1114
		Rio Grande do Sul	18454	24906	28069	32582
	Comércio Varejista	Porto Alegre	79692	83309	87069	80664
		Caxias do Sul	15810	18103	19125	18732
		Canoas	10541	12841	14228	15159
		Pelotas	11469	14742	15783	15077
		Rio Grande do Sul	369147	430440	469187	449695

Fonte: Elaborada a partir de RAIS (2019).

Por meio dos dados analisados, Canoas se destacou como município com o maior número de estabelecimentos de comércio varejista farmacêutico na comparação do total de comércio varejista, seguido por Pelotas. Além disso, também foi possível perceber um crescimento nesse setor ao longo dos anos, com sucessivos aumentos no número de estabelecimentos.

Seguindo a apreciação dos dados, também foram analisados os vínculos empregatícios gerados no comércio varejista farmacêutico em comparação com o total do comércio varejista nos municípios analisados e no estado. Apesar de Canoas ter o maior vínculo empregatício no setor farmacêutico, em 2011, com 13,01%, no ano de 2017 foi o único município com redução, mas ainda se destacando, com 10,04%. No estado e em todos os demais municípios foi possível observar o crescimento contínuo dos vínculos empregatícios, sendo que os municípios que mais geraram empregos foram Caxias do Sul, com 7,45%, e Pelotas, com 7,39%. Porto Alegre obteve participação de 6,27%, em 2017.

Em relação ao número estabelecimentos de comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, por habitantes de cada município e do estado, em 2017, verificou-se que Canoas encontra-se na primeira posição, seguido por Pelotas, Rio Grande do Sul, Porto Alegre e Caxias do Sul.

Por fim, em relação ao QL, como consta na Tabela 4, foi possível observar que:

1. Porto Alegre: em relação aos estabelecimentos e aos vínculos empregatícios, o comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, teve maior importância no município do que no estado apenas em 2008; sendo que, em 2017, no que se refere aos estabelecimentos, a importância relativa deste setor no município foi igual à que o setor teve no estado.

2. Caxias do Sul: em 2014, no que se refere aos estabelecimentos, a importância relativa deste setor no município foi igual à que o setor teve no estado; e em relação aos vínculos empregatícios, o comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, teve maior importância no município do que no estado apenas em 2014 e em 2017.
3. Canoas: em relação aos estabelecimentos e aos vínculos empregatícios, o comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, teve maior importância no município do que no estado em todos os anos analisados.
4. Pelotas: em relação aos estabelecimentos, o comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, teve maior importância no município do que no estado em todos os anos analisados; sendo que, em 2014 e em 2017, no que se refere aos vínculos empregatícios, o comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, teve maior importância no município do que no estado.

Tabela 4: QL Estabelecimentos e QL Vínculos Empregatícios nos municípios selecionados – 2008/2011/2014/2017

QL	Municípios	2008	2011	2014	2017
Estabelecimentos	Porto Alegre	1,01	0,91	0,94	1,00
	Caxias	0,77	0,94	1,00	0,98
	Canoas	1,16	1,18	1,06	1,25
	Pelotas	1,09	1,11	1,13	1,11
Vínculos Empregatícios	Porto Alegre	1,12	0,89	0,79	0,87
	Caxias	0,87	0,97	1,10	1,03
	Canoas	1,75	2,25	1,67	1,39
	Pelotas	0,97	0,99	1,06	1,02

Fonte: Elaborada a partir de RAIS (2019).

A partir dos resultados observados na pesquisa são apresentadas as considerações finais e os apontamentos dos autores sobre o estudo realizado.

Considerações finais

O artigo focou no estado do Rio Grande do Sul, destacando os municípios com mais de 300 mil habitantes, sendo eles Porto Alegre, Caxias do Sul, Canoas e Pelotas. Para analisar a evolução da especialização de municípios selecionados, no que se refere ao número de estabelecimentos e de

vínculos empregatícios no comércio varejista de produtos farmacêuticos, sem manipulação, no período 2008 a 2017, empregou-se o QL com o intuito avaliar o nível de especialização dos municípios em relação ao estado do Rio Grande do Sul.

Em 2017, a maior concentração de estabelecimentos ocorreu em Canoas, seguido por Pelotas, e de empregos também ocorreu em Canoas, seguido por Caxias do Sul. O município de Canoas, com elevado número de estabelecimentos e de empregos no setor, em comparação aos demais municípios, apresentou retração nos empregos entre 2011 e 2017.

Além destas variáveis, também se verificou um aumento da expectativa de vida no estado tem aumentado: em 2010, era 75,9 anos e, em 2016, passou para 77,8 anos. Em 2010, já existia um grande número de idosos acima desta expectativa e esta população, por sua vez, precisará de mais cuidados bem como de um maior acesso às farmácias, seja pela necessidade de medicamentos ou de produtos de higiene pessoal.

O Governo Federal já criou alguns programas para o acesso a medicamentos para a população mais carente por meio das farmácias privadas, como o programa “Farmácia Popular do Brasil”, que, por meio de uma de suas etapas, concede um selo “Aqui Tem Farmácia Popular” às farmácias e às drogarias privadas, ampliando a distribuição de medicamentos e produtos de higiene pessoal de forma gratuita ou com grande desconto para população.

O que se sugere como política pública nesse setor é a aplicação de ações a nível estadual, visto que os municípios analisados se localizam em diferentes regiões do estado do Rio Grande do Sul. A sugestão de política pública a ser implementada é a criação de um programa chamado Farmácia para Todos, em que o governo do estado possa conceder um desconto no ICMS para farmácias localizadas em municípios com mais de 300 mil habitantes. Para participar do programa, esses municípios precisarão apresentar um estudo sobre a situação da saúde em suas localidades, demonstrando quais são as doenças mais recorrentes, maiores consumos de medicamentos, condições sazonais de saúde e especificidades de suas regiões. A partir desse estudo, o governo estadual, juntamente com o municipal, poderá definir quais medicamentos terão redução de impostos para os habitantes daquele município.

A população residente nesses municípios poderá participar do programa, e receber descontos em medicamentos, se comprar no comércio local e apresentar comprovante de residência. Na questão da população idosa, além dos descontos nos medicamentos, será incentivada a prevenção de doenças através de parcerias entre as farmácias e instituições do SUS e receber um tratamento diferenciado.

Outra política pública sugerida se refere aos vínculos empregatícios gerados por esse tipo de comércio. A sugestão é incentivar a mão de obra local, sendo uma política municipal que forneça

desconto de ISS para as farmácias que cumprirem cotas de contratações de trabalhadores oriundos dos seus próprios municípios, para que, com isso, se incentive a economia local e se gere mais empregos nos próprios municípios.

Conforme dito anteriormente, uma das inspirações para essas políticas públicas foi o programa Farmácia Popular. Contudo esse programa é federal e, apesar de sua inegável importância, a proposta do grupo são políticas públicas pensadas de “baixo para cima”, pensando nas especificidades de cada município e sua população, para que sejam analisadas e implementadas as políticas mais apropriadas para área de saúde e medicamentos.

Dito isso, o que se conclui é que esse é um setor econômico bastante vasto é que ainda há muito a ser estudado e analisado para que a população seja melhor atendida em suas necessidades e o comércio cresça e se desenvolva como um todo.

Referências

ALBERGARIA, H. et al. A teoria da localização. In: COSTA, J.; NIJKAMP, P. **Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas**. Cascais: Principia, 2009. cap. 2.

ATLAS BRASIL. Disponível em: < <http://atlasbrasil.org.br/2013/>>. Acessado em: 30 ago. 2019.

ATLAS SOCIOECONÔMICO DO RIO GRANDE DO SUL. **Aglomerções Urbanas**.

Disponível em: <<https://atlassocioeconomico.rs.gov.br/aglomeracoes-urbanas>>. Acessado em: 30 ago. 2019.

CAVALCANTE, Luiz Ricardo Mattos Teixeira. Produção teórica em Economia Regional: uma proposta de sistematização. **Revista Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos**, Curitiba, v. 2, n. 1, p. 9-32, 2008.

COSTA, José da Silva; DENTINHO, Tomaz Ponce; NIJKAMP, Peter. **Compêndio de economia regional: métodos e técnicas de análise regional**. Cascais: Principia, 2011. Cap.1

BRASIL. Ministério do Trabalho. **Relação Anual de Informações Sociais**. RAIS. Disponível em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/login.php>>. Acessado em: 30 ago. 2019.

BRASIL. **Decreto 5.090**. Disponível em:

<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato20042006/2004/decreto/d5090.htm>. Acessado em: 28 set. 2019.

BRASIL. **Manual de orientações às farmácias e drogarias credenciadas no “Aqui tem farmácia popular”**. Disponível em:

<<https://portalarquivos2.saude.gov.br/images/pdf/2014/abril/23/MANUAL-aquitem.pdf>>.

Acessado em: 28 set. 2019.

LOPES, A. S. O espaço econômico. In: COSTA, J. da S.; NIJKAMP, P. (coord.). **Compêndio de economia regional: teoria, temáticas e políticas**. Cascais: Principia, 2009. p. 19-43.

MONASTÉRIO, L.; CAVALCANTE, L. R. Fundamentos do pensamento econômico regional. In: CRUZ, B. de O. et al. **Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil**. Brasília: IPEA, 2011. p. 43-77.

MONASTERIO, L. Indicadores de análise regional e espacial. In: CRUZ, B. de O. et al. **Economia regional e urbana: teorias e métodos com ênfase no Brasil**. Brasília: IPEA, 2011. p. 315-331.

SOUZA, N. J. Economia Regional: conceito e fundamentos teóricos. **Perspectiva Econômica**, São Leopoldo, Ano XVI, v. 11, n. 32, 1981, p. 67-102.

Anexos

Anexo 1: Idese Saúde dos municípios selecionados e do estado – 2008/2011/2014/2015

Municípios/Estado	2008	2011	2014	2015	Crescimento no período (%)
Porto Alegre	0,851	0,862	0,874	0,878	3,17
Caxias do Sul	0,880	0,882	0,897	0,898	2,05
Canoas	0,793	0,796	0,804	0,802	1,13
Pelotas	0,815	0,831	0,824	0,820	0,61
Rio Grande do Sul	0,845	0,852	0,863	0,867	2,60

Fonte: Elaborada a partir de FEE (2019).

POLÍTICA PÚBLICA E A DIMENSÃO ECONÔMICA DA CULTURA

Carolina Gonçalves de Freitas; FURB; carolfreitas@fcc.sc.gov.br
Valmor Schiochet; FURB; valmor@furb.br

Área Temática 6: Desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas.

RESUMO

Este trabalho buscou sistematizar um panorama da política pública e a dimensão econômica da cultura, a cultura como fator de desenvolvimento econômico e social. A partir disto identificamos diferentes conceitos e propostas para organizar o setor, a pesquisa apresenta como os termos “indústrias criativas” e “economia criativa” surgem das políticas públicas internacionais e influenciam o cenário brasileiro. O texto tenta demonstrar o momento em que a cultura é transformada em *commodity* e suas implicações, relegando a cultura à importância do mercado, isto pode ser verificado na centralidade da agenda da cultura nas políticas governamentais, num discurso em que acompanhada de uma concepção que envolve a contribuição econômica e industrial proporciona o desenvolvimento nacional. Buscamos apontar para os riscos deste entendimento, de uma visão economicista da cultura, uma apropriação para transformar a cultura numa forma instrumental de geração de riqueza. Valores como a diversidade, pluralismo e identidade ficam colocados em segundo plano, pois a ênfase passa a ser a subordinação da cultura à lógica do mercado capitalista. No Brasil, a partir de 2003 o conceito de cultura toma outra proporção e a cultura é entendida em sua dimensão simbólica, cidadã e econômica, uma concepção ampliada de cultura entendida como fenômeno social e humano de múltiplos sentidos. E neste contexto surge a aproximação entre economia da cultura e economia solidária. A presença da economia solidária na política nacional de cultura em instrumentos de gestão pública, nas diretrizes de orientação do Plano Nacional de Cultura e na política nacional Cultura Viva/ Pontos de Cultura, sistematizamos a trajetória de ações presentes da economia solidária na política nacional de cultura, a aproximação entre o tema economia da cultura na perspectiva da economia solidária de maneira transversal, isto pode ser verificado de fato no PNC instituído pela Lei Nº 12.343/2010 e na Lei Cultura Viva 13.018/2014.

Palavras-chave: Economia da Cultura; Economia Solidária; Cultura Viva.

1 INTRODUÇÃO

O entendimento da cultura como vetor de desenvolvimento econômico mundial passou a ter visibilidade com o aparecimento do conceito de economia da cultura como forma de contribuição para o desenvolvimento econômico e social sustentável e a produção e o consumo de bens culturais promovendo a economia. Assim a cultura passou a ser expressa em “cifras” econômicas, tanto em termos mundiais como em termos nacionais. Mas também é

inegável as exclusões sociais que o sistema gerou no segmento cultural. A escassez de recursos e as dificuldades de acesso aos meios de produção, os monopólios comerciais e a concentração geográfica revelam a importância da resistência representada, por exemplo, pelas alternativas de grupos culturais que se organizam de forma solidária, colaborativa e autogestionária na busca de sua sustentabilidade. Com as políticas públicas incluindo a dimensão econômica da cultura, diferentes formas de organização da produção foram reconhecidas, entre elas a interface da economia da cultura com a economia solidária. Por exemplo, a Lei Cultura Viva, 13.018/14, artigo cinco, inciso oitavo visando ao desenvolvimento de políticas públicas integradas à promoção da economia criativa e solidária. Nesta tendência, a economia solidária pode ser entendida como uma nova proposta e um novo desafio: refletir sobre a economia solidária da cultura é lançar luzes sobre a cidadania cultural, entendida como um conjunto de direitos e valores que sedimenta modos de vida e processos participativos sobre o fazer cultural.

2 A ECONOMIA DA CULTURA E A POLÍTICA PÚBLICA DE CULTURA

A cultura passou a ser reconhecida como fator de desenvolvimento econômico e social mundialmente. A partir deste reconhecimento surgem diferentes conceitos e propostas para organizar o setor. Cabe destacar, é um fenômeno relativamente recente para ser compreendido. Neste capítulo sistematizo algumas ações, estratégias e debates relevantes que influenciam e compõe o recente e frágil avanço na história das políticas públicas da cultura no Brasil.

A partir da década de oitenta surge na agenda internacional o debate sobre a reforma do Estado, o cenário era de crise financeira dos países mais desenvolvidos, crise política dos governos autoritários e o desmantelamento dos estados socialistas, isto influencia na forma de repensar o Estado. Passa a vigorar um discurso por um Estado mais “eficiente” e isto significa, dentre outras coisas, na proposição de diminuição do seu tamanho. Houve duas posições que orientaram o debate político com relação a reforma do Estado, a dos neoliberais e dos social-liberais, o primeiro defende o Estado mínimo e a regulação pelo mercado e o segundo um Estado mais forte e ágil com capacidade de preservar os direitos sociais (OLIVEIRA; SILVA; 2010). Este contexto de debate afetou diretamente a inclusão da temática da cultura na política pública. Importante salientar, a cultura não constitui tema central em que os governos se dedicam a pensar e planejar, a omissão dos governos é recorrente, e quando o fazem, a cultura é relegada ao segundo plano tendo pequena participação na alocação dos recursos

institucionais e orçamentários. No entanto, há poucas décadas este cenário vem mudando e a cultura passou a ocupar maior centralidade na agenda pública.

Em termos internacionais o conceito de política pública cultural foi proposto pela Organização das Nações Unidas para Educação, Ciência e Cultura (UNESCO), em 1969, a UNESCO solicitou para que os governos introduzissem a cultura em suas ações de políticas públicas (REIS, A., 2007). Em 1982 a Conferência Mundial de Políticas Culturais - MONDIACULT, sob a orientação da UNESCO, esboça o conceito entre cultura e desenvolvimento. Um pouco mais a frente, em 1988, a Organização das Nações Unidas (ONU) lança a Década Mundial de Desenvolvimento Cultural, reconhecendo que o desenvolvimento havia fracassado “porque a importância do fator humano foi subestimada”, em 1990 a idéia de desenvolvimento se apresenta como nova dimensão, redefinindo-se como: “direitos políticos, civis, cívicos, direitos econômicos sociais e culturais, direitos coletivos como o direito ao meio ambiente, à infância” (OLIVEIRA, P., 2014, p. 375). Anterior a “Década Mundial de Desenvolvimento Cultural” a UNESCO, em 1986, publica o primeiro *Framework of Cultural Statistics* (FCS), utilizando o termo “indústrias culturais”, no plural, para significar a dimensão econômica comercial do setor cultural, isto pode ser verificado no documento. Ainda que o termo indústria cultural esteja associado a “ideia de sociedade de consumo e de objetificação da cultura para a dominação e alienação das massas”, teoria desenvolvida na escola alemã de Frankfurt pelos estudiosos, Adorno e Horkheimer, a UNESCO parece empregar outra noção e utiliza como uma forma operacional para o universo comercial da cultura (BRASIL, 2016, p.20). Após a década considerada de “desenvolvimento cultural” proposta pela ONU, a UNESCO realiza em Estocolmo a Conferência Intergovernamental sobre políticas culturais para o desenvolvimento e afirma a necessidade de proteção e promoção das diversidades das culturas, reconhece a necessidade de entender a cultura de forma abrangente, ampliando o conceito de cultura e fazendo referência a proteção e promoção da diversidade cultural, distanciando-se da concepção industrial de cultura. Isto é aprovado em 2001 na realização da 31ª Conferência Geral da UNESCO com a Declaração Universal sobre Diversidade Cultural, em sequência, em 2005, na cidade de Paris, a 33ª Conferência Geral da UNESCO é aprovada a convenção com o mesmo tema, Proteção e Promoção das Diversidades Culturais, ratificada por mais de 146 países membros. E o Brasil acompanha este debate, em 2007, por meio do Decreto nº 6.177/07 (BRASIL, 2007b), promulga a Convenção sobre a Proteção e Promoção da Diversidade das Expressões Culturais (OLIVEIRA, P., 2014, p.378).

Segundo Reis, a política pública de cultura ultrapassa a existência de um setor/pasta específica na estrutura do governo e envolve a participação tanto do setor privado quanto da sociedade civil. A autora faz referência a duas definições de políticas culturais. Uma mais

específica, tem como referência Teixeira Coelho para a qual a política cultural visa “satisfazer as necessidades culturais da população e promover o desenvolvimento de suas representações simbólicas, visando a produção, a distribuição, preservação e divulgação do patrimônio histórico”. Numa segunda concepção, trazendo Néstor Garcia Canclini e George Yúdice, os dois apresentam maior ênfase na transversalidade da cultura na medida em que “eles defendem a onipresença da cultura na integração das demais políticas públicas, o que é visto como requisito básico como desenvolvimento sustentável”. A década de noventa é marcada pelo predomínio desta segunda concepção, por exemplo, tanto na França, com o Ministro da Cultura Philippe Douste-Blazy, como na Inglaterra com o Primeiro-Ministro Tony Blair, os governos passam a incluir de forma mais estratégica as políticas culturais numa perspectiva de articulação entre as políticas públicas e a política cultural de forma transversal, neste contexto emerge a expressão indústria criativa e economia criativa (REIS, A., 2007, p. 140-142). O termo economia criativa surge no âmbito das políticas culturais da Austrália em 1994, por meio do documento *Creative Nation* um programa para lançar economia e cultura. O termo indústria criativa surgiu com o *Creative Industries Task Force* como principal atividade do Departamento de Cultura, Mídia e Esporte (DCMS) incentivado pelo Ministro Tony Blair, no mesmo ano foi publicado o *Creative Industries Mapping Document* definindo indústrias criativas e apresentando os setores que formariam essas indústrias⁶² (BRASIL, 2016 p. 16-18). Em 2008 a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) publica seu primeiro *Creative Economy Report* relacionando economia, cultura e criatividade, no campo desta discussão estão às indústrias criativas. A UNCTAD tem a preocupação de diferenciar as atividades tradicionais e as relacionadas à criatividade, próxima à lógica de mercado. Apresenta a perspectiva da ONU, chamando atenção, considerada “emergente” para um desenvolvimento relacionando economia e cultura em diversos níveis. Como dito acima, em 2009 a UNESCO publica o *Framework for Cultural Statistics* (FCS), um documento para servir de subsídio a comunidade nacional e internacional baseado num entendimento comum sobre cultura, independentemente do modo econômico e social de produção. A maior centralidade da agenda da cultura nas políticas governamentais vem acompanhada de uma concepção que envolve a contribuição econômica e industrial da cultura para o desenvolvimento nacional.

⁶² (...) aquelas indústrias que tem origem na criatividade, habilidades e talentos individuais que tem o potencial de criar riquezas e trabalho por meio da geração e exploração da propriedade intelectual. (DCMS, 2001, p.06). Esse mesmo documento apresenta os setores que formariam essas indústrias: propaganda, arquitetura, mercado de artes e antiguidades, artesanato, design, design de moda, filme e vídeo, softwares interativos, música, artes performáticas, publicações, serviços de software e computação, televisão e rádio. No escopo desse trabalho estão englobadas atividades de serviços e comércio, incluindo ainda áreas correlatas no setor industrial, com impacto sobre toda a estrutura produtiva da economia. (BRASIL, 2016 p. 17).

Tais aproximações da cultura com a economia vêm acontecendo não só nos governos, mas também no mundo acadêmico, áreas como economia, administração, áreas antes distantes começaram a se aproximar, estudos ainda recentes e conceitos começaram a surgir e ressignificar. A cultura ganha espaço no debate internacional muito pelo comércio internacional e propriedade intelectual. Organizações que antes restringiam o debate sobre cultura a questões relativas ao patrimônio e a memória se volta para a economia da cultura como é o caso da Organização Internacional do Trabalho (OIT), UNCTAD, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), entre outras. Miguez chama atenção para o fato de que neste contexto ganha destaque a questão da propriedade intelectual que perpassa interesses capitaneados pelas grandes corporações, dentre elas, a indústria fonográfica, do audiovisual e do software, inclusive o interesse ao combate à pirataria, por visar menos a proteção dos direitos do autor visto como “mero provedor de conteúdo” e mais a proteção das grandes corporações (MIGUEZ, 2009, p. 59). Numa perspectiva crítica, a pesquisadora em cultura, Luana Villutis (2015), faz algumas referências com as quais compartilho. Para a autora o aumento da importância da cultura no mercado é visível, num momento por ser transformada em *commodity* e em outro pela cultura abraçar o universo da digitalização e se transformar em economia.

O pesquisador David Harvey em a “Arte da Renda: a globalização e transformação da cultura em Commodities” aborda o conceito de “renda monopolista”, as contradições dos direitos monopolistas da propriedade privada e em consequência os pretensos direitos de propriedade intelectual, para ele estaria afetando as atividades culturais, pois a ideia de cultura estaria enredada a reassegurar o poder monopolista. Em seu entendimento as alegações de singularidade e autenticidade podem ser facilmente inseridas num discurso proporcionando benefícios ao mercado, uma vez que incessante busca por renda monopolista implica em critérios de especialidade, singularidade, originalidade, autenticidade e o apelo à tradição, inseridos numa linguagem que pode variar dependendo da motivação do negócio (HARVEY, 2005).

O risco está em transformar a cultura em um item a mais na economia e reduzir a cultura à criatividade e à inovação da produção. Dessa forma, seria um incremento a mais na lógica do mercado, transformar a cultura numa maneira instrumental da geração de riqueza. Assim, perderia a especificidade cultural. Ao ser tratada como produto no campo do mercado a cultura perde o valor da dimensão cidadã “a cultura se converte em um input criativo uma fonte de inovação, um insumo, e perde força a sua especificidade cultural, a compreensão da cultura como fim e não como meio do desenvolvimento (VILUTIS, 2015, p.37). Valores como a diversidade, pluralismo e identidade ficam colocados em segundo plano, pois a ênfase passa a

ser a subordinação da cultura à lógica do mercado capitalista. Essa subordinação é mediada pela revolução tecnológica na cultura e a crescente incorporação das tecnologias de informação e comunicação e digitalização da produção cultural. Para Vilutis, o impacto direto das TICs⁶³ e a digitalização na produção cultural também tem relação direta com o conceito de economia criativa situado no universo da sociedade em rede. Daí, por exemplo, o interesse no Reino Unido onde teve origem o tema, em firmar sua competitividade no mercado globalizado considerando a cultura criativa. Um período marcado pelo enfraquecimento do Estado regulador em que o poder é deslocado para o mercado. A autora ainda acrescenta, o conceito de indústria criativa, com base na criatividade individual, na habilidade e no talento, que utiliza a propriedade intelectual para a geração de riqueza sendo estritamente economicista, com vistas ao fato de movimentar a economia produzir patentes e valorizar o talento individual. Assim, para Vilutis “o que está em jogo é gerar conhecimento e emoção junto a novas transações comerciais”. Criatividade e inovação como matéria-prima dessa economia criativa serve ao modelo de desenvolvimento neoliberal onde a criatividade passou a ser um recurso econômico e passou a legitimar outras atividades como culturais, ampliando a cultura no contexto da sociedade de mercado com ênfase em mais concorrência, competição, individualismo, características marcantes da economia capitalista.

Numa perspectiva diferente, pós-neoliberal, no Brasil, a partir de 2003, no governo Lula, o Ministério da Cultura (MinC) iniciou uma nova gestão. Desafiando o descaso histórico das políticas culturais, como aponta Rubim (2010), traduzidas em “ausências, autoritarismos e instabilidades”, as gestões dos Ministros Gilberto Gil (2003 – 2008) e Juca Ferreira (2008 – 2010), foram marcantes no enfrentamento de tais descasos com o fortalecimento de uma concepção de cultura como direito de cidadania e dever do Estado. Em relação a ausência do Estado, em seu discurso, Gil propõe um Estado ativo, com formulação e implantação de políticas públicas, pois a tradição no cenário brasileiro são as leis de incentivo, tendo conseqüências, como por exemplo a “retração da atuação e do poder de deliberação de Estado em detrimento das empresas”(RUBIM, 2010, p.12). Para superação da instabilidade, Rubim aponta como fator essencial a continuidade das políticas de Estado e não mais de governos, para isto, três movimentos relevantes foram destacados, a proposta de criação do Sistema Nacional de Cultura (SNC), o Plano Nacional de Cultura (PNC), previsto no artigo 215 da Constituição Federal, foi criado pela Lei n° 12.343, de 2 de dezembro de 2010. (BRASIL, 2010) e a Proposta de Emenda

⁶³ Tecnologias de Informação e Comunicação (sigla em Inglês)

Constitucional (PEC) 150 para destinar recursos à cultura, proposta apresentada em 03 de setembro de 2003. Esta PEC significaria um aumento e vinculação do orçamento nacional para o setor cultural contra a histórica instabilidade, a proposta vincula 2% do orçamento nacional, 1,5% dos orçamentos estaduais e 1% dos orçamentos municipais (RUBIM, 2010, p. 18). Contrariamente ao histórico brasileiro de práticas políticas autoritárias (top-down) o diálogo prevaleceu caracterizado por uma atuação abrangente e uma construção de políticas públicas através da interlocução com a sociedade civil, esta prática foi intensa nas gestões dos Ministros da Cultura, Gilberto Gil e Juca Ferreira. Esta “abertura conceitual” significou para o Brasil o reconhecimento da diversidade cultural existente apoiando por meio de investimentos em diferentes áreas. A cultura no Brasil foi incentivada ao longo dos tempos somente nas áreas das artes e do patrimônio, a partir de 2003, com a dimensão antropológica o Ministério amplia sua atuação e inclui as culturas populares, afro-brasileiras, indígenas, de gênero, de orientação sexual, das periferias, audiovisuais, das redes e tecnologias digitais, entre outras (RUBIM, 2010, p.14). A cultura foi vista associada às dimensões simbólica, cidadã e econômica.

Ao mesmo tempo permanecia de forma contraditória as referências neoliberais nas políticas de fomento a cultura com a valorização da economia da cultura a partir da concepção da economia criativa. Segundo a pesquisadora Peglioto (2015) desde 2003 a UNCTAD reconhece no Brasil os esforços para adotar a economia criativa como estratégia de aceleração do desenvolvimento.

Em verdade a crescente incorporação da cultura pela lógica mercantil está presente no Brasil desde a década de 90, no contexto de hegemonia do projeto neoliberal capitalista no mundo e a globalização dos mercados, dessa forma, o mercado começou a moldar o Estado. O setor cultural também foi diretamente afetado pela ideologia neoliberal presente e ativa nas políticas culturais delegando funções que antes eram do Estado para o setor privado. O maior exemplo foi a criação dos incentivos fiscais e a subjugação dos projetos culturais às empresas privadas. Com isto, podemos mencionar a criação da Lei Sarney posteriormente Lei Rouanet, instituindo o Programa Nacional de Apoio à Cultura (PRONAC) (BRASIL, 2016).

A partir de 2007 foram organizados diversos seminários e conferências em diferentes estados, também com interesse por parte de instituições públicas e privadas. Os estados de São Paulo e Rio de Janeiro são pioneiros nas iniciativas, definindo setores e apoiando a cadeia produtiva. O SEBRAE foi um dos principais fomentadores da economia criativa como instituição privada.

Após o Governo Lula, em 2011, (Governo Dilma 2011 – 2015), na reestruturação administrativa e política do Ministério foi criada a Secretaria de Economia Criativa (SEC) e a apresentação do Plano da Secretaria da Economia Criativa (2011-2014⁶⁴). É sugestivo identificar no texto do Plano a alteração da concepção sobre cultura. Paglioto identifica a seguinte proposição como parte da influência do uso da concepção de economia criativa sobre a cultura, o Plano sugere a seguinte alteração “Onde se lê, portanto, trabalhador da cultura, leia-se trabalhador criativo. Onde se lê economia da cultura, leia-se economia criativa” (PAGLIOTO, 2015, p. 101).

Portanto, analisando o desenvolvimento das políticas públicas culturais no Brasil, a economia criativa foi marcante no Governo Dilma, ainda que tenha sido amplamente debatida e inserida como estratégia de desenvolvimento, existiram muitos conflitos e pouca compreensão. Podemos constatar o entendimento do MinC⁶⁵, desde o início, ao tratar o termo economia da cultura durante criação do Programa de Desenvolvimento da Economia da Cultura (PRODEC)⁶⁶, em 2006, como um conceito abrangente onde amplia ao invés de delimitar o campo econômico da cultura. Seguindo com este conceito veremos mais a frente o termo economia da cultura adotado, do início ao fim, na Lei nº 12.343, de 2 de dezembro de 2010, de criação do Plano Nacional de Cultura (PNC) (BRASIL, 2016, p.20).

Com isto constatamos uma contraditória trajetória da política nacional da cultura envolvendo disputas entre concepções mais públicas e cidadãs e concepções neoliberais e economicistas do fenômeno cultural. Neste contraditório processo emerge o reconhecimento de que há espaço para a recepção na cultura de outras concepções econômicas, como por exemplo, a economia solidária.

3 A ECONOMIA SOLIDÁRIA NA POLÍTICA NACIONAL DA CULTURA

⁶⁴ Plano da Secretaria da Economia Criativa: políticas, diretrizes e ações, 2011 – 2014. Brasília, Ministério da Cultura, 2011. O Plano está disponível em: <http://www2.cultura.gov.br/site/wp-content/uploads/2011/09/Plano-da-Secretaria-da-Economia-Criativa.pdf>

⁶⁵No texto Economia da Cultura: um setor estratégico para o país, a assessora especial do Ministro da Cultura e Coordenadora do Prodec, justifica a escolha do conceito adotado[...] trabalhamos com o termo Economia da Cultura ao invés de Economia Criativa ou Indústria Criativa por entendermos que o primeiro, ao invés de delimitar o campo, o alarga, pois abrange outros setores como ciência e tecnologia. Já o conceito de indústrias criativas circunscreve o campo aos setores regidos por patente e propriedade intelectual. (PORTA, 2006 apud PNEC, 2016, p.20)

⁶⁶Programa 1391 Desenvolvimento da Economia da Cultura – PRODEC – Mega objetivo: Crescimento com geração de trabalho, emprego e renda, ambientalmente sustentável e redutor das desigualdades sociais. Desafio: Ampliar, desconcentrar regionalmente e fortalecer as bases culturais, científicas e tecnológicas e sustentação do desenvolvimento, democratizando o seu acesso - Tipo Finalístico – Objetivo: Fortalecer as cadeias produtivas da cultura (audiovisual, música, artes cênicas, festas populares, artes visuais, design etc.), promovendo seu desenvolvimento econômico. (MPOG, 2007, p. 187). (BRASIL, 2016, p.46).

A expressão economia solidária⁶⁷ surge em meados da década de 1990 para designar o processo de ressurgimento do cooperativismo e associativismo econômico popular que ganhou visibilidade a partir de 1980.

Para Schiochet (2011) a Economia Solidária foi resultado histórico da forma como a “questão social” se apresentou na década de 1990. Isto é, da contradição entre a trajetória dos movimentos sociais e o reconhecimento de sua importância na constituição de uma sociedade civil ativa e na institucionalização de esferas e políticas públicas (construção democrática de base), por um lado, e, por outro, a incapacidade de construção de uma ordem econômica capaz de assegurar de forma substantiva a cidadania ampliada requerida pelo processo de democratização.

Ainda para o autor, neste contexto a Economia Solidária surge, no âmbito da sociedade civil, como uma nova maneira de enfrentar a crise por meio da articulação entre os princípios políticos (voltados para a cidadania) e os princípios organizativos econômicos (voltados para os processos produtivos e distributivos de bens e serviços). (SCHIOCHET, 2011. P. 17).

Assim, as exigências “econômicas” da Economia Solidária reforçaram os princípios políticos dos movimentos e organizações da sociedade civil (autonomia e autogestão, por exemplo) e, por sua vez, houve uma crescente “politização” da Economia Solidária na perspectiva de sua incorporação na agenda do Estado (políticas públicas) e na sua visibilidade como uma nova questão para a esfera pública. (SCHIOCHET, 2011, p. 18).

Com a articulação da economia solidária no âmbito do Fórum Social Mundial e vitória eleitoral de Lula em 2002 o movimento de economia solidária passou a reivindicar a incorporação da economia solidária no plano de governo federal. Assim, em 2003 são criados o Conselho Nacional de Economia Solidária e a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES) e ambos vinculados ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE). Assim o governo federal se somou as iniciativas de fomento e difusão da economia solidária no país. A frente da SENAES esteve Paul Singer⁶⁸, economista e pesquisador referência em economia solidária na América Latina. Foi por meio da aproximação entre Ministério do Trabalho e Ministério da Cultura que surgiu o tema economia solidária na economia da cultura de maneira transversal,

⁶⁷SINGER, Paul. Introdução à Economia Solidária. São Paulo. Fundação Perseu Abramo, 2002.

⁶⁸ Paul Singer (1932-2018) economista de grande prestígio, professor universitário, sindicalista, político e autor de referência no campo da economia solidária, quer na América Latina, quer na Europa. Nascido na Áustria, numa família judaica, foi forçado a emigrar para o Brasil em 1940 (...) Nomeado pelo governo do presidente Lula como Secretário Nacional de Economia Solidária no Ministério do Trabalho e Emprego, foi reconduzido a este cargo no mandato seguinte, bem como nos mandatos da Presidente Dilma Rousseff. A 11 de maio de 2016, depois de treze anos à frente da Secretaria Nacional de Economia Solidária foi afastado em simultâneo com a presidente Dilma pelo golpe de Estado que a destituiu, abrindo caminho a profunda reversão política e social (ALMEDINA,2018).

isto pode ser verificado de fato no PNC instituído pela Lei Nº 12.343/2010 e na Lei Cultura Viva 13.018/2014, no entanto para compreendermos como se construiu esta proposta no campo da política pública sistematizo neste capítulo essa trajetória.

3.1 INSTRUMENTO DE ORIENTAÇÃO: PLANO NACIONAL DE CULTURA

O Plano Nacional da Cultura foi apresentado primeiramente em 2000, fruto da I Conferência Nacional de Educação, Cultura e Desporto, realizada pela Comissão de Educação e Cultura da Câmara Federal. Dois fatores importantes motivaram a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) nº 306, a necessidade de a cultura entrar para a agenda de assuntos importantes das políticas públicas e a outra a equivocada compreensão de cultura enquanto erudição, entendida como supérflua e diletante. No entanto, o PNC só foi realmente um compromisso a partir da gestão do Ministro Gil (2003-2008) com a PEC 306 que se transformou em Emenda Complementar (EC) EC nº 48, garantindo o pleno exercício dos direitos culturais. Com base nas dimensões que nortearam as políticas culturais no Brasil a partir de 2003 foi construído e instituído o PNC, este foi aprovado somente em 2010, após amplo debate e encontros envolvendo a sociedade civil por meio de conferências, seminários, reuniões para ampliação do debate para a construção das estratégias e diretrizes do Plano, assim, o “objetivo é orientar o desenvolvimento de programas, projetos e ações culturais que garantam a valorização, o reconhecimento, a promoção e a preservação da diversidade cultural existente no Brasil” (REIS, P.,2010, p. 49-57).

As dimensões norteadoras do PNC foram elencadas no caderno de Metas do PNC: A dimensão simbólica propõe manter-se atenta às linguagens artísticas (música, literatura, dança, artes plásticas, etc.), no entanto, igualmente são valorizadas outras práticas de criação simbólica, ou seja, os saberes e fazeres tradicionais estarão protegidos. Esta dimensão reconhece às necessidades e o bem-estar do homem enquanto ser individual e coletivo. A dimensão cidadã entende a cultura como um direito básico do cidadão, garantido na Constituição Federal como mais um dos direitos sociais e políticos que ampliam o acesso dos meios de produção, difusão, fruição dos bens e serviços da cultura, a participação social, formação, relação da cultura com a educação e promoção da livre expressão e salvaguarda do patrimônio e da memória. Por último, a dimensão que nos interessa como campo de investigação para esse projeto, a dimensão econômica: a cultura é considerada como potencialidade para gerar “dividendos, produzir lucro, emprego e renda, promovida como lugar de inovação e expressão da criatividade brasileira, tem a intenção de se tornar parte de

um novo cenário de desenvolvimento econômico, socialmente justo e sustentável” (BRASIL, 2013a, p. 16-18).

Como já havia sido tema de conceito norteador para as políticas do Ministério da Cultura, o PNC reafirma o discurso de atuação do MinC e inclui a dimensão antropológica do conceito de cultura, no capítulo cinco da Lei 12.343/2010: “O Plano reafirma uma concepção ampliada de cultura, entendida como fenômeno social e humano de múltiplos sentidos. Ela deve ser considerada em toda a sua extensão antropológica, social, produtiva, econômica, simbólica e estética”(BRASIL, 2010).

Sendo o PNC regido pelo princípio e objetivo de reconhecimento e valorização da diversidade cultural existente no Brasil, tendo em vista um direito básico do cidadão, e prevendo a proteção dos saberes e fazeres tradicionais propondo um desenvolvimento justo e sustentável, é sintomático considerar a economia solidária como tema transversal ao setor cultural para alcance dos objetivos propostos. Por isto chamo atenção para trazer para esta sistematização os itens em que o PNC, a Lei 12.343/2010 faz referência à economia solidária como uma das diretrizes norteadoras do poder público quando se propõe a qualificar as relações de trabalho na cultura, reduzir desigualdades sociais, um caminho para alcançar os objetivos do setor por meio da execução de políticas públicas que regulem a economia da cultura considerando modelos sustentáveis e conseqüentemente estimulando a economia solidária.

A Economia Solidária é expressamente referenciada no Capítulo I do PNC como parte dos objetivos da função do estado “[...] estruturar e regular a economia da cultura, construindo modelos sustentáveis, estimulando a economia solidária e formalizando as cadeias produtivas, ampliando o mercado de trabalho, o emprego e a geração de renda, promovendo o equilíbrio regional”. Também presente no Capítulo II relativo às atribuições do poder público “[...] as relações de trabalho na cultura, consolidando e ampliando os níveis de emprego e renda, fortalecendo redes de colaboração, valorizando empreendimentos de economia solidária e controlando abusos de poder econômico” (BRASIL, 2010).

E no CAPÍTULO IV ao relacionar a cultura com a concepção de desenvolvimento sustentável “[...] realizar programas de desenvolvimento sustentável que respeitem as características, necessidades e interesses das populações locais, garantindo a preservação da diversidade e do patrimônio cultural e natural, a difusão da memória sociocultural e o fortalecimento da economia solidária” (BRASIL, 2010).

O que podemos observar que no PNC a dimensão econômica de cultura está articulada com a concepção de desenvolvimento que implica na articulação da dimensão econômica com as demais dimensões.

No caso da Política Nacional de Economia Solidária, em que pese avanços realizados a legislação ainda está em tramitação no Congresso Nacional⁶⁹. No entanto, a 3ª Conferência Nacional de Economia Solidária, realizada em 2014 elaborou proposta do 1º Plano Nacional de Economia Solidária⁷⁰ que foi aprovado pelo Conselho Nacional de Economia Solidária 2015-2019 (PNES). No PNES a economia solidária é apresentada como uma política pública que também fomenta a cultura.

Identificamos uma identidade de concepção sobre esta articulação entre cultura e economia solidária nos dois Planos. No Plano Nacional de Cultura a economia solidária aparece como estratégia de desenvolvimento para a área cultural enquanto modelo sustentável de estrutura da economia da cultura para a formação das cadeias produtivas, com objetivos de ampliar o mercado de trabalho e a geração de renda, respeitando características, necessidades e interesses das populações locais e garantindo a preservação da diversidade e do patrimônio cultural e natural. Por sua vez, no Plano Nacional da Economia Solidária, a diversidade cultural está em seu contexto como estratégia de dinamização socioeconômica em processos de desenvolvimento local e territorial.

A economia solidária se propõe como estratégia emancipatória para a cultura popular, para o protagonismo de grupos historicamente excluídos, como povos quilombolas, comunidades tradicionais. Mas não somente isto, os setores culturais podem ser beneficiados por meio da organização em redes de cooperação para o fortalecimento das atividades de produção e comercialização.

Como diretriz do Plano Nacional de Economia Solidária está a abordagem territorial e reconhecimento da diversidade, nesta perspectiva de imersão da realidade, assim, observando as relações econômicas, os sujeitos coletivos, se propondo a uma visão integradora de espaço com respeito a diversidade cultural e étnica dos povos e comunidades, gerando riquezas com equidade. Cabe destacar, a economia solidária propôs o desenvolvimento sustentável dos bens e serviços culturais em seus eixos de atuação: eixo 1 - Produção, comercialização e consumo solidário, por meio de legislação, em acesso aos mercados institucionais, promovendo a comercialização de produtos

⁶⁹A legislação da economia solidária, atualmente PL 137/2017, está tramitando na Câmara dos Deputados após ser aprovada em plenário pelo Senado Federal, tem o objetivo de implementar o Sistema Nacional de Economia Solidária instituindo a Política Nacional de Economia Solidária, para tornar lei o Plano Nacional de Economia Solidária (PNES), visando a promoção e o incentivo dos empreendimentos econômicos solidários.

⁷⁰1º Plano Nacional de Economia Solidária. Conselho Nacional de Economia Solidária. Brasília, 2015: http://www.unisolbrasil.org.br/2015/wp-content/uploads/2015/06/plano_nacional_de_ecosol_12062015_com_capa.pdf

culturais; No eixo 2 – Financiamento, este propõe criação de linhas de crédito para o trabalho artesanal, acesso dos empreendimentos econômicos solidários culturais ao crédito público voltado as unidades produtivas solidárias (agricultura familiar, quilombolas, indígenas, povos e comunidades tradicionais), no eixo 3 – Educação e Autogestão e eixo 4 – Ambiente institucional, também contemplam os atores culturais em suas diretrizes (CONSELHO NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA, 2015, p. 18-24).

3.2 PROGRAMA CULTURA VIVA E ECONOMIA SOLIDÁRIA

Com base nesta trajetória histórica de fatos onde inserem a cultura nas políticas públicas, ganhando um novo conceito, mais amplo entendida como um “campo no qual os sujeitos humanos elaboram símbolos e signos” criadores de práticas, valores, costumes, de um universo simbólico onde expressam seus modos de vida, de linguagem e comunicação, e assim todas estas características começaram a fazer parte da elaboração das políticas culturais, iniciou um momento de diferentes estratégias de atuação no âmbito do Estado, políticas públicas foram formuladas e implementadas para fomentar a diversidade cultural, dessa forma a dimensão econômica da cultura começou oferecer estrutura para processos de criação, produção, fruição e preservação dos bens simbólicos.

Portanto, é obrigação do Estado formular políticas que conduzam aos objetivos propostos necessários a identificar as diferenças e corrigir as desigualdades. Estas ações pressupõem um conjunto de estratégias que envolvam os diferentes atores que interferem no cotidiano, dessa forma, é imprescindível envolver grupos comunitários, entidades privadas e sociedade civil como um todo, pensando a diversidade cultural dentro de um contexto social para atuar de forma integral e inclusiva. Assim, como mostra e orienta o PNC lei nacional para consolidar e orientar a atuação do Estado é dever preservar “as características, necessidades e interesses das populações locais, garantindo a preservação da diversidade e do patrimônio cultural e natural, a difusão da memória sociocultural e o fortalecimento da economia solidária” (BRASIL, 2010).

Em 2004, o MinC criou o Programa Nacional de Cultura, Educação e Cidadania – Cultura Viva, por meio da Portaria nº 156, de 6 de julho 2004 (BRASIL, 2004). com o objetivo de promover o acesso aos meios de fruição, produção e difusão cultural destinado às populações de baixa renda, por meio de editais convidando entidades de caráter cultural e social à apresentarem propostas para participação e parceria nas diferentes ações do

Programa. Os recursos para implementação das ações são advindos da Lei Orçamentária e de parcerias agregadas ao Programa.

Para este trabalho interessa-nos sistematizar a economia solidária presente no Programa Cultura Viva, para isto faço um recorte do ano de 2004 a 2014, ou seja, do período de criação ao ano de consolidação do Programa, na qual se transforma em lei nacional.

Termos e conceitos, fundamentos da economia solidária podem ser verificados na portaria de criação do Programa, como objetivo e diretriz de atuação. É com base na construção de novos valores, de cooperação e solidariedade, que o Cultura Viva se propõe a promover a fruição, produção e difusão dos bens e serviços culturais.

Podemos constatar logo no primeiro artigo da portaria de criação “promover o acesso aos meios de fruição, produção e difusão cultural, assim como de potencializar energias sociais e culturais, visando a construção de novos valores de cooperação e solidariedade” (BRASIL, 2004), este programa ficou sob a coordenação da Secretaria de Programa e Projetos Culturais, à época sob gestão e idealizador do Programa Secretário Célio Turino. Como bem define o historiador Célio Turino, o objetivo é “desesconder o Brasil, firmar pactos e parcerias com os de baixo”, não limita o conceito do programa como cultura e cidadania ou cultura e inclusão social, entretanto, como um conceito de autonomia e protagonismo sociocultural. O Programa nasceu para “incentivar, preservar e promover a diversidade cultural brasileira ao contemplar iniciativas culturais locais e populares que envolvam comunidades em atividades de arte, cultura, educação, cidadania e economia solidária” (ARAÚJO; BARBOSA, 2010, p. 39 apud. VILUTIS, 2015, p. 65).

Como ação prioritária do Programa Cultura Viva nasceu os Pontos de Cultura, a base do Programa Cultura Viva, entidades sem fins lucrativos, de caráter cultural e social, já existentes em seus territórios, selecionadas por meio de chamamentos públicos/ editais, estabelecendo compromisso para atingir os objetivos do Programa. O primeiro edital de seleção foi lançado em 16 de julho de 2004, a partir daí formaram uma rede horizontal de articulação agregando agentes culturais que incentivam ações em suas comunidades. Não possui um único “modelo” nem espaço físico ou programação definidos.

Segundo Turino, os Pontos de Cultura enquanto ação do programa Cultura Viva chegaram para atender as necessidades, podendo ser uma adequação para manutenção do espaço físico, compras de equipamentos, oficinas culturais ou produção de linguagens artísticas. São pessoas, grupos, coletivos, associações, espaços, diferentes iniciativas nas comunidades. (TURINO, 2009, p.64) Perpassa pelo reconhecimento da diversidade cultural brasileira. Reconhecer esta diversidade cultural pressupõe promover a inclusão social e posteriormente pela redistribuição de renda por meio de convênios, entre sociedade civil e

Estado. Em terceiro, o programa busca a articulação em rede como forma de fortalecimento, o que pode ser traduzido como empoderamento, autonomia e protagonismo, o objetivo do Programa foi potencializar as iniciativas culturais da comunidade no território em que elas são realizadas, realizadas para a comunidade e pela comunidade. O Programa buscou confrontar com a “fragmentação da vida contemporânea”, ou seja, o processo de individualização em que vivemos, por meio do conceito de articulação em rede. Como já mencionamos neste trabalho, o MinC adotou um conceito ampliado de cultura, como dimensão simbólica, cidadã e econômica, o Programa Cultura Viva entrelaça estes conceitos, o Programa que mais dialoga as três dimensões.

Em 2005, por meio da Portaria nº - 215, de 25 de novembro de 2005, o MinC instituiu o Prêmio Cultura Viva, com o objetivo de fortalecer os grupos culturais e tecnologias sociais de cultura, destinando-se à população de baixa renda, comunidades indígenas, quilombolas, agentes culturais, artistas, etc., com trabalhos reconhecidos pela comunidade local e publica a 3ª edição do Programa, ***Cultura Viva: Programa Nacional de Arte, Educação, Cidadania e Economia Solidária***, nele constam a motivação para a criação do Cultura Viva. Cabe destacar as falas e expressões dos principais gestores da cultura no governo Lula. A proposta, segundo Gil, o MinC entraria com conceitos, recursos, acompanhamento, articulação institucional e a rede, e os Pontos de Cultura com trocas de informações, experiências e os parceiros locais com espaços, inserção comunitária, seria a necessidade de potencializar a produção local “os Pontos de Cultura terão a cara de seus usuários” e “cada Ponto será um amplificador das expressões culturais de suas comunidades” (BRASIL, 2005a, p. 9). Para Juca Ferreira, ex-Secretário-Executivo do Ministério da Cultura e posteriormente Ministro da Cultura, o processo de redemocratização do país exigiu o abandono de uma histórica visão elitizada e concentradora, dessa forma, a necessidade de um programa de cidadania abrangendo todo o território brasileiro era emergencial, o Estado se propôs a identificar o abismo existente entre a população de baixa renda e os direitos básicos “incluindo o complexo índio, o negro-mestiço, e todas as linguagens e formações” (BRASIL, 2005a, p.11). O Programa apresentou uma proposta forte e reparadora que deveria ser mais que política de Estado. É visível como o Cultura Viva se apresentou numa perspectiva de cultura de redes, para Turino (BRASIL, 2005a) a proposta do programa aparece como uma alternativa ao sistema de criação, produção e fruição dos bens e serviços culturais, o Cultura Viva demonstra por meio dos conceitos e expressões no caderno lançado vislumbrando um futuro para a cultura : “Nossa idéia é a de que a troca, a instigação e o questionamento, elementos essenciais para o desenvolvimento da cultura, aconteçam num contato horizontal entre os Pontos, sem relação de hierarquia ou superioridade entre culturas” uma proposta de auxílio entre pontos, “conexões de trabalho”

para “fortalecimento de redes sociais”. O caderno “O que é Cultura Viva?” com a proposta do Programa, apresenta algumas das definições em que mais uma vez verificamos os fundamentos da economia solidária:

[...] potencializar energias sociais e culturais, dando vazão à dinâmica própria das comunidades e entrelaçando ações e suportes dirigidos ao **desenvolvimento de uma cultura cooperativa, solidária e transformadora**; fomentar uma rede horizontal de “transformação, de invenção, de fazer e refazer, no sentido da geração de uma teia de significações que nos envolve a todos”; promover a cultura enquanto expressão e representação simbólica, direito e economia (BRASIL, 2005a, p. 19).

Em 2006 iniciaram as TEIAS⁷¹, principal momento de encontro da rede de pontos de cultura, espaço para mostra artística e para o fórum. As TEIAS têm objetivo de promover um encontro da diversidade cultural, para conhecimento e reconhecimento entre os pontos de cultura. Em abril de 2006 foi realizada a primeira teia “Teia de Cultura, Educação, Cidadania e Economia Solidária: Venha ver e ser Visto”, foi realizada no Pavilhão da Bienal, em São Paulo (SP), com o eixo conceitual apresentou um único tema: Economia Solidária, uma parceria entre Ministério da Cultura e Ministério do Trabalho, onde esteve a Secretaria de Economia Solidária.

Contaram com a participação de 400 pontos de cultura, as atividades foram distribuídas em mesas de debates, oficinas e seminário. Contou com palcos para apresentações artísticas. Já nesta primeira Teia, integrada a este movimento cultural, foi realizada a I Feira Nacional de Economia Solidária (TEIA, 2006). E, em novembro de 2007 foi realizada a segunda, “TEIA - Tudo de Todos” na cidade de Belo Horizonte, dentre as autoridades e convidados presentes, entre Ministro da Cultura e outros, esteve o ex-Secretário de Economia Solidária do Ministério do Trabalho, Paul Singer, principal pesquisador no Brasil em Economia Solidária. Como ação importante, cabe destacar, a comissão nacional criada durante a programação do evento com 48 representantes de estados e de cada eixo do programa, entre os quais, Escola Viva, Cultura Digital, Ação Griô (INTERVOZES, 2007).

Em 2008 foi a realização da terceira teia “Teia Brasília - Direito Humano: Iguais na Diferença”, celebrando os 60 anos da Declaração Universal dos Direitos Humanos, a economia

⁷¹As Teias Nacionais são encontros dos Pontos e Pontões de Cultura e das comunidades envolvidas com a Política Nacional de Cultura Viva de todo o país, para promover uma mostra ampla e diversificada da produção cultural dos Pontos, debater a cultura brasileira e suas expressões regionais, propor estratégias de políticas públicas culturais e analisar e avaliar o programa. No âmbito nacional, já foram promovidas pelo Ministério da Cultura cinco edições: Venha Ver e Ser Visto, em São Paulo (2006); Tudo de Todos, em Belo Horizonte (2007), Iguais na diferença, em Brasília (2008); Tambores Digitais, em Fortaleza (2010), e Teia Nacional da Diversidade, em Natal (2014).

solidária participou por meio do Fórum de Economia Solidária do Distrito Federal, também estiveram presentes com a Feira de Economia Solidária e empreendimentos econômicos solidários do Fórum Goiano. Foi realizado o debate com o tema “cultura, economia solidária e estratégias de desenvolvimento sustentável, participaram do debate os representantes do Fórum e da Secretaria Nacional de Economia Solidária. A conversa envolveu pontos de cultura que se organizam de modo solidário e experiências de organização dos integrantes da economia solidária como possibilidade de um novo modelo de desenvolvimento, pensando a produção de bens e serviços culturais e a convergência com a economia solidária (FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA).

Também no relatório da Teia 2008 há uma breve descrição sobre a atuação da economia solidária durante o evento, segundo o relatório o MTE através da SENAES, se fez representado por meio de estande institucional “divulgando suas ações através dos materiais da Campanha Nacional de Divulgação da Economia Solidária “Outra Economia Acontece”. A economia que gera renda e dignidade”. Trinta empreendimentos econômicos solidários organizaram a Feira de Economia Solidária dentro da Teia.

No relatório do II Fórum Nacional de Pontos de Cultura, realizado durante a Teia, consta na décima terceira proposta referente a economia solidária, as seguintes reivindicações: criação de centros de referência da economia solidária na cultura, proposição de lei municipal para a economia solidária na cultura, (BRASIL, 2008b).

O Programa Cultura Viva lançado em 2004 veio se consolidando com os conceitos mais definidos e fortalecidos na medida em que ações concretas foram realizadas. Entretanto, como afirma a pesquisadora Vilutis, a dimensão econômica da cultura no Programa Cultura Viva foi construído a partir dos princípios da economia solidária “a dimensão econômica da cultura foi concebida de acordo com a perspectiva e o conceito de economia solidária” pois buscou promover a produção “comunitária, popular e solidária” (VILUTIS, 2015, p. 81).

No ano de 2010 aconteceu o primeiro Edital Economia Viva, contemplando a transversalidade a qual se propôs, um edital com proposta de fomentar iniciativas de economia solidária e comunitárias que tinham como base ações culturais, 12 prêmios, um total de 1.200.000 mil investido, veremos mais a frente esta ação.

O MinC incentivou outras práticas com base na economia solidária além do Cultura Viva, como bem lembrou a pesquisadora Vilutis, por meio da criação do Programa de Desenvolvimento da Economia da Cultura (Prodec), estruturado nos eixos informação, capacitação e promoção de negócios, realizou a Feira de Música Popular com práticas de economia solidária, incentivou os festivais independentes de música, um modelo de atividade cultural, uma forma de visibilização, favorece a produção independente de música, as práticas

de fomentar o negócio e a forma de organização dos eventos podem ser identificados como práticas da economia solidária, “são iniciativas de economia solidária quando organizados a partir de suas premissas, como a gestão democrática, o comércio justo, a preservação do meio ambiente e o uso de tecnologias livres, dentre outras”(VILUTIS, 2015 p. 100). Outra ação de aproximação entre MinC e Economia solidária, também vinculada ao Prodec, foi através do Programa de Extensão Universitária – Programa de Apoio à Cultura: Extensão Universitária - Proext Cultura, entre Ministério da Educação (MEC) e MinC, devido a demanda de projetos culturais, a economia solidária já estava presente com o objetivo de fomentar projetos de extensão nas universidades, federais, estaduais ou municipais visando a inclusão social atendendo políticas públicas culturais. O Proext Cultura realizou dois editais, 2007 e 2008, com cinco eixos estratégicos para seleção de projetos: memória social e patrimônio, inclusão e sustentabilidade econômica, leitura e cidadania, inovação de linguagem, produção de conteúdo audiovisual e linguagens alternativas. Em 2008 o eixo “inclusão e sustentabilidade econômica” passou a ser “economia da cultura e empreendimentos culturais autogestionários”. Com o maior orçamento “Proext Cultura em 2008, alcançando a marca de R\$ 837.928,78, o que significou 31% do orçamento total do edital” (VILUTIS, 2015, p. 103). A significativa ação do Proext foi em novembro de 2009 com o Seminário Nacional de Economia da Cultura e Extensão Universitária ocorreu na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), importante salientar, a sustentabilidade financeira sempre presente no âmbito dos debates de economia da cultura, assim, o modelo praticado para empreendimentos solidários surgiu como possibilidade para incubação de grupos culturais. A partir desta construção entre Proext⁷², MinC e Senaes, em novembro de 2010, aconteceu a “I Conferência Nacional de Economia Solidária da Cultura”, na cidade de Osasco, que ocorreu no âmbito da realização da II Conferência Nacional de Economia Solidária, com a participação de mais de 500 pessoas. Esta Conferência foi orientada para aproximar as políticas nacionais de apoio à economia solidária e as políticas culturais e foi um marco primeiro para o reconhecimento de empreendimentos econômicos de bens e serviços culturais, segundo pela forma de organização através dos princípios e valores da economia solidária (SILVA, 2017, p. 33). Uma iniciativa do MinC, MTE, SENAES, Prefeitura do Município de Osasco, através da Secretaria do Desenvolvimento, Trabalho e Inclusão e Rede de Gestores de Políticas Públicas da Economia Solidária.

⁷²Proext é o Programa de Extensão Universitária, coordenado pelo Ministério de Educação com a participação de outros Ministérios na definição das linhas prioritárias de atuação da extensão universitária. A Secretaria Nacional de Economia solidária, além de sua participação no Proext coordenou o Programa Nacional de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares que chegou a fomentar mais de cem iniciativas universitárias de apoio a economia solidária no território nacional.

Para a SENAES existiam motivos fortes para a aproximação da economia solidária e a dimensão econômica cultural, como o fato de reconhecerem empreendimentos econômicos que fazem parte da produção de bens e serviços culturais e que demandam apoio para a melhoria da organização econômica, mas também reconhecerem os esforços de políticas públicas fomentarem a organizações que utilizam práticas, princípios e valores da economia solidária, e pela compreensão por parte da SENAES de que os desafios da Economia solidária “enquanto proposição de um novo modelo de desenvolvimento, implicam em mudanças profundas em várias dimensões da vida social, em especial, na dimensão cultural” Com base na afirmação da equipe SENAES, possuem mais substrato para projetar o desenvolvimento de políticas estruturantes e emancipatórias para um setor importante dos empreendimentos culturais organizados com base na solidariedade, na cooperação, na autogestão (BRASIL, 2010, p. 8).

Algumas deliberações foram reconhecidas, segundo descrito no Relatório da Conferência, como propiciar maior acesso às informações ligadas à economia da cultura, estimulando a criação e consolidação de empreendimentos solidários culturais, ampliar o investimento público para valorização, reconhecimento e fomento da cultura popular e dos povos tradicionais, contribuindo para um movimento de contracultura ao consumismo e a outros valores capitalistas, os empreendimentos solidários que atuam no campo cultural possuem as mesmas demandas dos demais empreendimentos de economia solidária, entre elas, acesso à capital (aos meios de produção culturais e tecnologias sociais adequadas) e acesso aos mecanismos de comercialização dos bens ou serviços (BRASIL, 2010, p. 8).

A SENAES se propôs a articular políticas públicas para promover condições para a produção e comercialização de bens e serviços culturais, para superar a exclusão causada pelos mecanismos da indústria cultural. As feiras, festivais independentes, linhas de crédito, apoio a formação de redes de empreendimentos, estrutura de cadeias solidárias de setores produtivos culturais constam como exemplo de ações elencadas como esforços para promover a “economia da cultura da solidariedade e da cooperação” (BRASIL, 2010, p.09). Da Conferência é lançada a “Carta de Osasco” com orientações para: Políticas Públicas de fomento à Economia Solidária da Cultura; Propriedade Intelectual e os Direitos Autorais; Cultura Digital e Comunicação; Organização do Trabalhador da Arte e Incubação de Empreendimentos de Cultura; Finanças Solidárias, Redes e Comercialização; Coletivos e Redes e Etnodesenvolvimento. Uma das propostas das contribuições que importa salientar para a Conferência está a “consolidação da Ação Economia Viva do Programa Cultura Viva, que considera os Pontos de Cultura como empreendimentos econômicos solidários e enquanto política estratégica de articulação da produção cultural colaborativa em rede” do Grupo de

Trabalho do Fórum Paulista de Economia Solidária e Fórum de Ponto de Cultura de Economia da Cultura. E nesse contexto foi lançado o Edital Prêmio Economia Viva pelo MinC e MTE, em 08 de março de 2010, com valor de R\$ 100 mil para o prêmio, com objetivo de gerar renda e custeio para manutenção. O MinC e MTE, com intenção de fomentar a comercialização, solicitou um plano de negócios no intuito de analisar a capacidade de comercialização dos produtos e serviços dos pontos de cultura, portanto tiveram que apresentar um plano de negócios. As organizações selecionadas foram avaliadas segundo critérios como, comercialização de produtos ou serviços, economia solidária, economia colaborativa e em rede, sustentabilidade financeira, criatividade na solução de problemas do sistema produtivo e grau de benefícios para a cadeia produtiva.

Entre os selecionados está o Projeto da Agência Popular de Fomento à Cultura Solano Trindade da Associação União Popular de Mulheres do Campo Limpo e Adjacências. O objetivo do projeto era fomentar a linha de crédito oferecida pelo Banco Comunitário União Sampaio para produtores culturais, promovendo a articulação de grupos e coletivos da periferia em Campo Limpo/SP. O Banco Comunitário União Sampaio oferece microcrédito a moradores e empreendedores, o dinheiro pode ser retirado em Reais ou a moeda social “Sampaio”, com a criação da Agência Solano Trindade para fomentar a cultura local, começou a funcionar um espaço alugado, uma sede com espaço aberto para usar computador, consultar um advogado ou mesmo disponibilizar produtos na loja colaborativa. A diferença para os responsáveis está na forma que o banco se relaciona com as pessoas da comunidade, o empréstimo é avaliado por lideranças comunitárias, através da confiança contribuindo para o desenvolvimento local. Além de diferentes atividades a Agência promove o Festival Percurso, realizado na Praça do Campo Limpo, com músicos reconhecidos, feira de economia solidária, onde se vende comida, artesanato, e oferta de outros produtos, atraindo a cidade para a periferia. Atualmente a equipe de comercialização oferece serviço aos principais eventos de São Paulo, por exemplo, SESC, Virada Cultural e empresas privadas. Uma grande rede em articulação. (REVISTA-SE, 2017; ITAÚ CULTURAL, 2017). O Edital Economia Viva promoveu a ressignificação de valores, a produção de saberes locais, a convivência e a troca entre os diferentes.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

É nesta perspectiva que a economia solidária está presente como proposta estruturante para o desenvolvimento das políticas culturais no Brasil, para tanto, mostramos aqui as orientações no Plano Nacional de Cultura, quando correlacionada a economia solidária e economia da cultura, conseguimos identificar a economia solidária como eixo norteador nas diretrizes culturais. Como aponta o PNC e também a Lei Cultura Viva. Para valorização, reconhecimento, promoção e preservação da diversidade cultural existente no Brasil, a

dimensão econômica da cultura propõe um desenvolvimento justo, portanto, desenvolvimento econômico e social, dialogando fortemente com os princípios da economia solidária. Assim, quando o PNC menciona a valorização da cultura como vetor de desenvolvimento sustentável, artigo um, inciso oitavo, criando modelos sustentáveis através do estímulo à economia solidária, o PNC está promovendo os princípios da economia solidária, cabendo ao Estado seu papel regulador e indutor. Portanto, parece que o PNC busca uma alternativa para os trabalhadores da cultura, assim, a economia solidária se apresenta como uma alternativa de geração de trabalho e renda que combina a autogestão, a cooperação e a solidariedade que se enquadra nas propostas do setor cultural.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Ministério da Cultura. Portaria nº 156, de 06 de julho de 2004.** Cria o Programa Cultura Viva. D.O.U. Seção 1. Jul. 2004. Disponível em: https://web.archive.org/web/20150324085001/http://semanaculturaviva.cultura.gov.br/linha_dotempo/linha2004.html Acesso em: Dez 2019

BRASIL. **Decreto nº 6.177, de 1º de agosto de 2007.** Promulga a Convenção sobre a Proteção e Promoção da Diversidade das Expressões Culturais. Brasília/DF. 2007b. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/decreto/d6177.htm Acesso em: Out de 2019

BRASIL. **Lei Federal nº 12.343, de 2 de dezembro de 2010.** Institui o Plano Nacional de Cultura – PNC, cria o Sistema Nacional de Informações e Indicadores Culturais – SNIIC e dá outras providências. 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/l12343.htm>. Acesso em: out de 2019

BRASIL. **Lei Nº 13.018, de 22 de Julho de 2014.** Institui a Política Nacional de Cultura Viva e dá outras providências. Jul. 2014. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/lei/l13018.htm Acesso em: 15 jan 2019.

BRASIL. **Ministério da Cultura. Cultura Viva: Programa Nacional de Arte, Educação, Cidadania e Economia Solidária. 3ª edição.** Brasília: 2005a. Disponível em: https://hugoribeiro.com.br/biblioteca-digital/MinC-2010-Programa_Nacional_Arte_Educacao_Cidadania_Economia_Solidaria-3a_Edicao.pdf Acesso em: Out. de 2019.

BRASIL. Ministério da Cultura. **II Fórum Nacional de Pontos de Cultura.** 2008b. Disponível em: <http://www.rubi.casaruibarbosa.gov.br/handle/20.500.11997/7292> Acesso em: Ago de 2019

BRASIL. Ministério da Cultura. Secretaria de Políticas Culturais. **Desenvolvimento do Programa Nacional de Economia da Cultura. Relatório Final.** 2016. Projeto 91BRZ4015 - Intersetorialidade, Descentralização e Acesso à Cultura no Brasil - Unesco (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura). Brasília: 2016

BRASIL. Ministério da Cultura. Secretaria de Políticas Culturais. **Metas do Plano Nacional de Cultura.** MinC. Jan, 2013a Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/participacao/images/pdfs/conferencias/IIICNCultura/metas-do-plano-nacional-de-cultura.pdf> Acesso em: 05 de fev de 2019. Jan. 2013a

BRASIL. Ministério do Trabalho e Emprego. **I Conferência Nacional de Economia Solidária da Cultura/Osasco/SP, 24 e 25 nov 2010:** <http://www.portodecultura.com.br/novo/portofolio/livro-i-conferencia-nacional-de-economia-solidaria-da-cultura.html> Acesso em: 21 de mar 2019.

CONSELHO NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. **Plano Nacional de Economia Solidária. Brasília,** 2015. Disponível em: http://www.unisolbrasil.org.br/2015/wp-content/uploads/2015/06/plano_nacional_de_ecosol_12062015_com_capa.pdf Acesso em: Nov de 2019

FÓRUM BRASILEIRO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. TEIA 2008: Brasília. **Direito Humano: Iguais na Diferença**. 2008. Disponível em: <https://fbes.org.br/2008/11/23/fbes-forum-df-e-entorno-e-senaes-organizam-atividades-durante-a-teia/> Acesso em: Out de 2019

GAIGER, Luiz & LAVILLE, Jean-Louis. **Economia solidária**, in A. Cattani et al. (orgs.), Dicionário internacional da outra economia, Coimbra, Almedina, pp. 162-168. São Paulo. 2009.

HARVEY, David. **A arte da renda: a globalização e a transformação da cultura em commodities**. A produção capitalista do espaço. São Paulo. Annablume. 2005.

INTERVOZES. **Observatório do Direito a Comunicação**. 2007. Disponível em: <http://www.intervozes.org.br/direitoacomunicacao/?tag=teia-2007> Acesso: Set de 2019

ITAÚ CULTURAL. 2017. Disponível em: <https://www.itaucultural.org.br/economia-periferica-e-solidaria-thiago-vinicius> Acesso em: out de 2019

LARAIA, Roque de Barros. **Cultura um Conceito Antropológico**. Rio de Janeiro: Zahar, 1986.

MIGUEZ, Paulo. **Os Estudos em economia da cultura e indústrias criativas**. In: Indústrias Criativas no Brasil./ Coordenadores Charles Kirschbaum [et al.] São Paulo. Atlas, 2009.

OLIVEIRA, Paulo Cesar Miguez de. **Cultura, diversidade cultural e desenvolvimento**. In: GUIMARÃES, Paulo Ferraz et al. (Orgs.). Um olhar territorial para o desenvolvimento: Nordeste. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2014. p. [362]-387

PAGLIOTO, Barbara F. **A Singular mediação entre Cultura e Economia: Economia Criativa como estratégia de desenvolvimento**. Universidade Federal de Minas Gerais. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional. Belo Horizonte, 2015.

REIS, Ana Carla Fonseca. **Economia da Cultura e desenvolvimento sustentável: o caleidoscópio da cultura**. Barueri. SP: Manole. 2007.

REIS, Paula Felix dos. **Plano Nacional de Cultura: estratégias e ações para dez anos**. In Rubim, Antônio Albino Canelas. (Org). Políticas Culturais no Governo Lula. Salvador. EDUFBA. 2010. REVISTA-SE. 2017. Disponível em: <http://revista.usereserva.com/2017/11/06/thiago-vinicius-agencia-popular-solano-trindade/> Acesso em: out de 2019.

RUBIM, Antônio Albino Canelas. (Org). **Políticas Culturais no Governo Lula**. Salvador. EDUFBA. 2010.

SCHIOCHET, Valmor. **Da Democracia a Autogestão. Economia Solidária no Brasil**. In.:/ ÉdiBenini...[et al] (organizadores).-Gestão pública e sociedade: fundamentos e políticas públicas de economia solidária - 1.ed.--São Paulo : São Paulo : Outras Expressões, 2012. Pp. 17-44.

SILVA, Melissa Zonzon. **Economia Solidária da Cultura: estratégias de gestão para a sustentabilidade de grupos culturais**. Salvador. 2017.

TURINO, Célio. **Ponto de Cultura: O Brasil de baixo pra cima**. São Paulo. Anita Garibaldi: 2009.

VILUTIS, Luana. **Economia Viva: Cultura e Economia Solidária no Trabalho em Rede dos Pontos de Cultura**. 2015. Tese. Instituto de Humanidades, Artes e Ciências. Programa Multidisciplinar de Pós-Graduação em Cultura e Sociedade. Universidade Federal da Bahia. Bahia.

Área Temática: Desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas

Considerando o município de Florianópolis como um polo de geração turística (ou polo de geração de viagens, definido com aquele que atrai viagens e turismo para o local, devido às suas características gerais, como por exemplo: geográficas, climáticas, arquitetônicas, gastronômicas e culturais) naturalmente acaba sofrendo externalidades tanto positivas quanto negativas ao explorar esta potencialidade econômica. Sendo assim, o presente artigo busca estimar esses possíveis impactos com o propósito de apontar algumas diretrizes que visem apoiar um planejamento estratégico que permita tanto mitigar as externalidade negativas quanto potencializar as positivas. Para isto são explorados alguns dos escassos indicadores disponíveis do município no período 1999 a 2019. O presente estudo fundamenta-se em análises descritivas e gráficas de algumas variáveis econômicas e de fluxo turístico devido a diferentes periodicidades e tamanhos de amostra, além de análises indutivas através de modelos de regressão log-lin e log-log daquelas que permitem tal abordagem.

Com relação aos principais resultados obtidos, as análises indicam a possível evidência de que a proxy de movimentação de passageiros pelo modal aéreo apresenta um impacto positivo na atividade econômica da cidade, potencializando as externalidades positivas, com um crescimento anual do PIB girando entorno de 8%. E a cada variação de 1% na movimentação aérea de passageiros, o saldo resultante de empregos gerados anualmente tem uma variação esperada de 1,96%.

As implicações resultantes da discussão proposta são diretrizes para o planejamento estratégico da capital do estado de Santa Catarina. Algumas das sugestões são uma espécie de cobrança sobre o valor agregado no Comércio, além de uma espécie de Taxa diária de Permanência nos diferentes modos de hospedagem da cidade. Tais recursos, recolhidos pelo poder público municipal, seriam revertidos em projetos públicos relacionados a indústria turística (ambientais, culturais e de formação/capacitação profissional para jovens e adultos), além de possíveis melhorias na infraestrutura (unidades de saúde e aspectos e relacionados à mobilidade urbana e segurança pública) que também fica à disposição do turista e por isto acaba atualmente apenas consumindo os recursos dos residentes.

Palavras-Chave: Turismo; Desenvolvimento Econômico; Planejamento estratégico.

Mensurando a qualidade de vida nos municípios catarinenses

Marcos Ezequiel Abregú, Universidade Federal de Santa Catarina, marcos.abregu@yahoo.com.br
Michele Romanello, UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina, romanello.michele@gmail.com

Área Temática: Desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas

O Brasil, por um lado, é uma das dez maiores economias do mundo contemporâneo (FMI, 2019) possuindo vastos recursos naturais e financeiros para garantir uma boa qualidade de vida a todos seus habitantes. Por outro lado, há uma grande desigualdade na distribuição de renda e riqueza, o que impede que o bem estar social mínimo seja possível à imensa maioria. Em Santa Catarina essa realidade não é muito diferente.

Nesse contexto, um índice de qualidade de vida abrangente, que reflita o desenvolvimento econômico, é muito importante, porque nos permite conhecer as condições de vida da população de cada município e pode ser usado como referência para a elaboração de Políticas Públicas assertivas. O assunto deste trabalho tem como objetivo apresentar um índice alternativo ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Apesar de os dois índices citados acima abordarem o mesmo tema, o índice de qualidade de vida proposto neste trabalho é mais indicado para a adoção de políticas públicas mais assertivas por ser mais abrangente sem perder a objetividade.

No presente trabalho, a ideia principal é montar um índice que contenha 10 dimensões importantes para medir a qualidade de vida nos 295 municípios do estado de Santa Catarina, as quais são: consumo, serviços sociais, habitação, transporte, meio ambiente, saúde, cultura e lazer, educação e segurança. É utilizado principalmente o método quantitativo, com vários recursos estatísticos e econométricos, principalmente a Análise por Envoltória de Dados (DEA). DEA é uma técnica multivariável para monitoramento de produtividade que estabelece um indicador de avaliação da eficiência da relação insumos/produtos de unidades de decisão, nesse caso os municípios. Em menor medida, é utilizado o método qualitativo, sobretudo a pesquisa bibliográfica.

Os resultados da análise DEA mostram que, dentre os vinte melhor ranqueados, 35% são da região sul, 25% das regiões de do vale do Itajaí e serrana e apenas 5% da região oeste. Já entre as últimas vinte colocações, a região do oeste é a mais expressiva, com 65%, seguido com 20% pela região do vale do Itajaí e 15% pela região. Um resultado interessante é que todos os municípios da grande Florianópolis se encontram em posições intermediárias. Por último, as cidades mais populosas do estado estão na seguinte posição: Joinville 35(Norte Catarinense), Florianópolis 25(Grande Florianópolis), Blumenau 21(Vale do Itajaí), São José 32(Grande Florianópolis) e Chapecó 69(Oeste Catarinense).

Este trabalho procura demonstrar a utilidade de possuir indicadores sociais abrangentes para mensurar a qualidade de vida nos municípios catarinenses com o fim de analisar e implementar políticas públicas de forma mais eficiente. A partir desses resultados podemos concluir que, embora o IDH seja um indicador importante, utilizar o índice de qualidade de vida de 10 dimensões é mais adequado quando se trata de elaborar, implementar, avaliar e comparar políticas públicas de um modo mais eficaz.

Palavras-Chave: IDH, índice de qualidade de vida, desenvolvimento econômico, Análise por Envoltória de Dados

PROGRAMA BOLSA FAMÍLIA E SUA REDISTRIBUIÇÃO NO ESTADO DE SANTA CATARINA

Mayara Pereira de Souza, UNESC, mayarap.souza2009@hotmail.com Dimas de Oliveira Estevam, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE, doe@unesc.net

Área Temática: Desenvolvimento social, economia solidária e políticas públicas

As políticas públicas são consideradas complexas e não universais, já que devem ser desenvolvidas consoante a cada realidade. Deste modo, em concordância com a efetividade brasileira, o Programa Bolsa Família visa a superação da vulnerabilidade social de famílias pobres e extremamente pobres. No entanto, devido as particularidades e especificidades de cada mesorregião catarinense, torna-se necessário analisar os efeitos do PBF nos municípios catarinenses. Deste modo, o presente artigo tem por objetivo analisar os valores da redistribuição do PBF em Santa Catarina, no mês de outubro de 2019, a fim de mensurar a quantidade de famílias beneficiárias e os valores repassados. O procedimento metodológico da pesquisa é de caráter bibliográfico, com abordagem de análise quantitativa, realizada por meio de coleta de dados junto a Matriz de Informação Social do Ministério da Cidadania, tendo os seguintes dados coletados e analisados: quantidade de famílias beneficiárias, valor repassado e população estimada por município catarinense extraída do IBGE, utilizado para mensurar o percentual da população de cada município catarinense que é beneficiária do programa. Os resultados apontam que o PBF é uma política pública focalizada na qual possui disparidades com relação sua distribuição nos municípios catarinenses. Identificou-se que o maior e o menor valor médio recebido pelas famílias em Santa Catarina, são nos municípios de Pescaria Brava e Chapadão do Lageado, respectivamente, gerando uma diferença de 153% nos recebimentos mensais das famílias desses municípios. Já o município com maior dependência das famílias ao PBF é Entre Rios, no Oeste Catarinense. Em contrapartida, o município menos dependente é Lacerdópolis, também no Oeste.

Palavras-Chave: Política Social; Bolsa Família; Municípios catarinenses

ÁREA TEMÁTICA
DESENVOLVIMENTO
REGIONAL E URBANO

REGIÃO CARBONÍFERA CATARINENSE: REVISITA À INFLEXÃO NA VIRADA PARA OS ANOS 1990 E INDICAÇÕES SOBRE O CENÁRIO POSTERIOR

Hoyêdo Nunes Lins; UFSC; email: hoyedo.lins@ufsc.br

Área Temática: Desenvolvimento Regional e Urbano

RESUMO

O estudo focaliza a trajetória da economia carbonífera em Santa Catarina, explorando aspectos tanto da sua expansão e do seu fortalecimento, em termos históricos, quanto da inflexão que culminou com profunda crise na virada dos anos 1980 para os 1990. Decisões em escala federal com respeito à problemática energética, tomadas sem deixar de refletir importantes processos em curso no plano internacional, subjazem ao crescimento e à mudança ocorrida. Em ambos, as consequências na região carbonífera sul catarinense – único território do gênero no Brasil que disponibiliza tanto carvão energético, dirigido à termelétricidade, como carvão metalúrgico, empregado na produção de aço – foram intensas. Na expansão, milhares de empregos foram criados, em atividades de um complexo que incluía amplo espectro de funções, da extração do minério ao seu transporte, durante décadas com destinação importante no Sudeste brasileiro. No declínio, e mormente na esteira da crise, disseminaram-se desligamentos de trabalhadores que instalaram dramático quadro de desemprego e penúria em diferentes latitudes do território do carvão, ou a ele associado de alguma maneira. O estudo igualmente procura colocar essa história em perspectiva, principalmente no tocante à crise, dirigindo a atenção, ainda que em grandes pinceladas, para regiões mineiras em outros países, com destaque para a Europa. Esse exercício permite assinalar que, em diferentes experiências, as crises ligadas ao declínio da mineração magnetizaram os trabalhadores das minas em torno de ações sociais e políticas, numa palavra, em intensas lutas – algumas vezes com estridência e agudeza particulares na de rejeição de decisões governamentais e na reivindicação. Também se percebeu ser recorrente a urgência explicitada com respeito às iniciativas de recuperação de áreas degradadas pela mineração, e também de criação de oportunidades de trabalho e geração de renda para os contingentes afetados pela contração/eliminação das atividades mineiras. Impulsos à diversificação da economia, especialmente rumo à abertura de novas possibilidades produtivas, têm caracterizado as ações nessa direção. Essa visão geral inspira o que se elabora na sequência: para cenário instalado a reboque da crise do carvão, exploram-se para a região as questões relacionadas aos movimentos sociais/políticos, à diversificação produtiva e à problemática ambiental.

Palavras-chave: Economia do carvão; Crise regional; Política, diversificação e meio ambiente

1 INTRODUÇÃO

A literatura voltada à dimensão espacial do desenvolvimento registra não escassos estudos sobre processos de declínio econômico regional e seus reflexos. Em diversas situações esses processos – aptos a desencadear ou impulsionar crises regionais – aparecem na esteira de, ou tem a ver com, dinâmicas mais amplas, em curso no plano nacional e até na economia

mundial. Regiões com atividades ligadas à mineração de carvão têm lugar nessas pesquisas, concedendo-se espaço aos problemas de revitalização econômica – em geral envolvendo recuperação ambiental – precipitados pelo declínio ou término da extração mineral.

O presente artigo foi concebido, ao menos em parte, com inspiração nessa literatura. Seu objeto principal é a região carbonífera de Santa Catarina, notadamente quanto aos processos que a marcaram desde os anos 1980, cujo final testemunhou uma drástica mudança de trajetória rumo a forte declínio. O texto, de perfil até certo ponto ensaístico, tem o sentido de uma “revisita” à problemática do carvão em Santa Catarina. Cabe colocar dessa forma porque o assunto tem sido explorado em numerosos trabalhos, de cunho acadêmico ou não.

Após falar do percurso histórico da economia carbonífera no sul catarinense, considerando a expansão (seção 2) e a inflexão nessa trajetória (seção 3), procura-se colocar esse movimento em perspectiva ao aludir a algumas experiências internacionais do gênero (seção 4). Na quinta seção, a última antes das considerações finais, alinhavam-se alguns comentários principalmente sobre o período aberto pelo início do presente século, tentando discernir os contornos de realidade que se poderia associar, não sem alguma licença de linguagem, a um “sul carbonífero pós-carvão”.

2 ASCENSÃO DO SETOR CARBONÍFERO NO SUL CATARINENSE

Na geografia e na história econômica de Santa Catarina, dizer sul catarinense significa dizer, antes de tudo, economia carbonífera. A presença de carvão na área fora constatada no início do século XIX, mas só mais tarde sua exploração teve início. Não faltaram dificuldades no início, envolvendo recursos, infraestrutura, posição do governo e distância do Sudeste, onde ficavam os principais mercados. A concorrência das importações, com carvão melhor e mais barato, contribuiu para as adversidades (SANTA CATARINA, 1980). Mas incentivos fiscais foram praticados, devido, entre outras coisas, às exigências dos setores de gás e transportes (marítimo ou ferroviário).

O contexto da I Guerra Mundial representou impulso ao setor carbonífero, como abordado em diversos estudos, os quais convergem, aliás, sobre vários aspectos da trajetória posterior (p. ex., Goularti Filho, 2002; Santos, 1997; e Belolli, Quadros e Guidi, 2002). Esse conflito prejudicou o abastecimento do Brasil no exterior, e isso acabou resultando, no sul catarinense, em investimentos em minas, lavadores de carvão e estruturas portuárias (Porto de

Imbituba, a 114 km de Criciúma, hoje a mais populosa cidade da Mesorregião Sul Catarinense⁷³ e centro de gravidade histórico da economia do carvão).

Com envolvimento de empresários do Rio de Janeiro, avançou-se na produção comercial do minério e na conformação do que cabe designar como indústria carbonífera. A extensão até Criciúma da já existente Estrada de Ferro Dona Tereza Cristina (cujos trilhos chegaram nessa cidade em 1919) ligou as áreas de mineração ao porto, permitindo transportar, embarcar e enviar carvão para os principais mercados. O impulso representado traduziu-se na criação de importantes empresas mineradoras, mas depois da guerra a concorrência do minério importado foi restabelecida e o referido processo arrefeceu.

Nos anos 1930, a conjuntura mudaria de novo. Os reflexos da Grande Depressão, deflagrada a partir do crack da bolsa de valores de Nova York em 1929, afetaram a demanda e, assim, a produção em escala mundial. Ao mesmo tempo, o governo brasileiro impôs aos consumidores de carvão uma cota de consumo mínimo de minério nacional, na esteira da Revolução de 30 (em 1931, ao menos 10% do total consumido; em 1940, 20%). Tudo isso favoreceu o setor carbonífero catarinense: sob tanto imposição como proteção, e merecendo aparato institucional próprio, ilustrado pelo Conselho Nacional de Minas e Energia (instalado em 1940), a economia do carvão usufruiu de caminho bem pavimentado em vários períodos.

Um quadro de estímulos ainda maiores se instalou com a II Guerra Mundial, pois obstáculos ao abastecimento externo voltaram a se manifestar e traços de um mercado mais ativo se apresentavam no eixo Rio-São Paulo. As infraestruturas já presentes favoreceriam o aproveitamento das novas condições pelo setor carbonífero catarinense, às quais se agregou a providência fundamental representada pela criação em 1941 da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em Volta Redonda. A produção de aço exigia carvão metalúrgico (diferente do energético, ou vapor, usado, por exemplo, em usinas de gás, navios e locomotivas), e Santa Catarina era o único estado da federação a disponibilizá-lo. Não demorou para que a CSN passasse a contar com uma subsidiária no sul catarinense: a Carbonífera Próspera.

Ganhou contornos claros um verdadeiro complexo carboenergético regional. Seu “conteúdo” era mineração, envolvendo cada vez mais grandes empresas, em Criciúma (do qual Forquilha se emancipou em 1989), Siderópolis, Lauro Müller e Urussanga (que “perdeu” Cocal do Sul em 1991); produção elétrica na Sociedade Termelétrica do Capivari (SOTELCA), importante destino de carvão energético, hoje representado pelo Complexo Termelétrico Jorge

⁷³ Em 2017 o IBGE substituiu a regionalização das mesorregiões e microrregiões pela das regiões geográficas intermediárias e das regiões geográficas imediatas, respectivamente (cf. Divisão..., 2017). A composição não é necessariamente a mesma, mas há bastante coincidência.

Lacerda; as atividades do Lavador de Capivari na separação entre as partes vapor e metalúrgica do carvão (então em distrito de Tubarão; o Município de Capivari de Baixo foi criado em 1992); e os serviços da Estrada de Ferro Dona Tereza Cristina e do Porto de Imbituba, onde o carvão era embarcado para o Sudeste (cf., p. ex., Goularti Filho, 2013). Observe-se que a mineração atraía mão de obra de várias origens, pois sobressaíam entre os efetivos pessoas vindas da agropecuária, em diversos municípios (alguns distantes da área carbonífera), e da pesca no litoral sul do estado (GOULARTI FILHO, 2002).

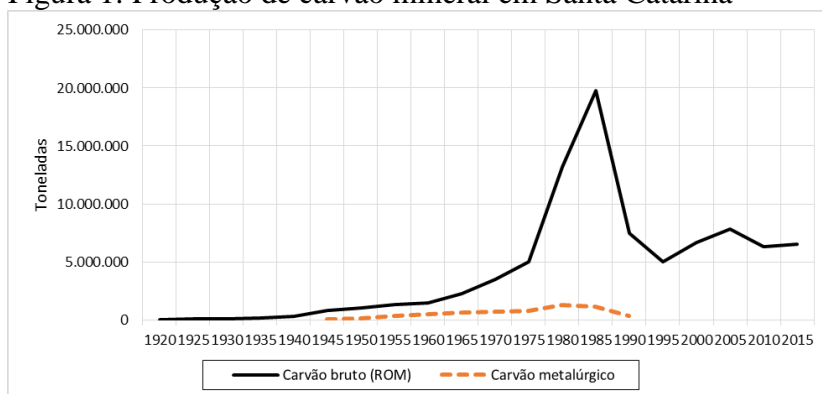
Durante décadas essa trama de atividades marcou a paisagem social e econômica, e também política, do sul de Santa Catarina. Iniciativas federais envolvendo comissões principalmente voltadas aos problemas de energia elétrica, à prospecção de novos mercados para o carvão e ao uso de subprodutos repercutiram nas atividades de pesquisa, lavra, beneficiamento, transporte, distribuição e consumo. Durante o ciclo de governos militares, iniciado em 1964, tal situação perdurou e se intensificou, como ilustrado pelo papel atribuído ao setor carbonífero no Plano de Operações do Projeto Litoral-Sul de Santa Catarina, elaborado pela (então) Superintendência do Desenvolvimento da Região Sul (SUDESUL) no início dos anos 1970 (PLANO, 1973).

O carvão catarinense voltaria a ressoar a conjuntura energética mundial no começo da década de 1970. O primeiro choque do petróleo, em 1973, representou grau de encarecimento da fatura energética que fez fontes nacionais de energia atraírem forte atenção no Brasil. Basicamente, mirou-se o álcool para o lugar da gasolina e o carvão para o do óleo combustível empregado na indústria. Nesse quadro, subsídios importantes foram introduzidos, ao lado do estímulo à maior mecanização da lavra, e, para aumentar e diversificar o mercado para o carvão, incentivos à substituição do óleo em combustores e gaseificadores foram criados. No mesmo diapasão, ampliou-se a capacidade de geração termelétrica já instalada e foram criadas novas unidades de geração dessa energia. O segundo choque do petróleo, associado à crise iraniana de 1979, prolongou as circunstâncias representativas de incentivo ao setor carbonífero.

Daí o forte aumento da produção entre meados das décadas de 1970 e 1980. Papel central foi desempenhado pela ampliada mecanização dos processos já existentes. Além disso, e representando fator de peso particular, as novas minas, abertas em atmosfera estimulante, exibiam capacidades de extração muito maiores. Cabe assinalar que não foram pequenos os reflexos ambientais desse surto extrativo, devido ao aumento dos rejeitos e da poluição (GOETHE, 1989). Por extensão, o mesmo deve ser dito sobre os efeitos para a saúde dos trabalhadores envolvidos, por conta do costumeiro significado dessa atividade em termos de

doenças pulmonares (ECKERT, 1988). A Figura 1 mostra o comportamento da produção catarinense de carvão desde o início do século XX e permite observar a intensificação produtiva no período assinalado. O gráfico exibe as trajetórias do carvão bruto (*Run of Mine* – ROM) e do carvão metalúrgico, esta iniciada nos anos 1940, após a instalação da CSN.

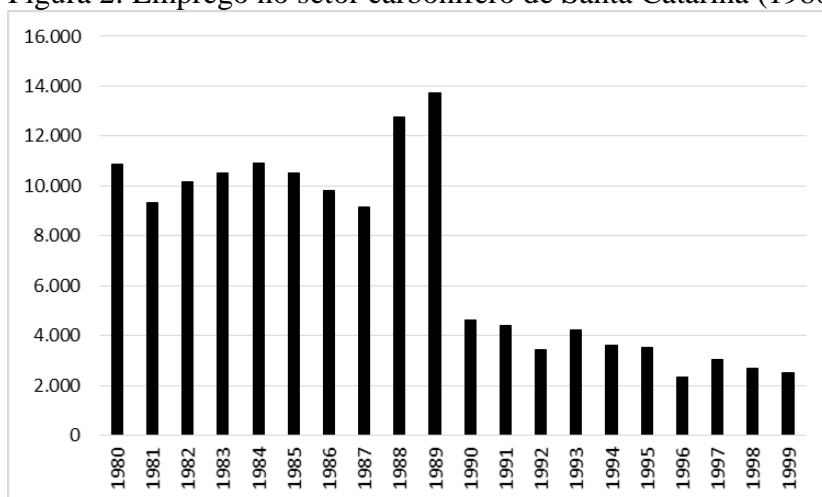
Figura 1: Produção de carvão mineral em Santa Catarina



Fontes: Período 1920-1975: GOULARTI FILHO (2002), p.436; Período 1980-2000: Sindicato (2001?). Período 2005-2010: Sindicato (2012?). Ano 2015: Sindicato (2019?)

Trajetória expansiva é detectada também na esfera do emprego. Sobre período que cobre duas décadas, a Figura 2 estampa para a maior parte dos anos 1980 patamares em torno de 10 mil trabalhadores, e um salto para quase 14 mil ao final.

Figura 2: Emprego no setor carbonífero de Santa Catarina (1980-2000)



Fontes: elaborado pelo autor com base em dados apresentados em Santos (2005).

3 DETERIORAÇÃO DAS CONDIÇÕES E INFLEXÃO CARBONÍFERA

As figuras 1 e 2 mostram também que o final dos anos 1980 registrou marcada inflexão tanto na produção de carvão como no vinculado emprego. Os 19,8 milhões de toneladas de carvão bruto de 1985 deram lugar aos 7,5 milhões de 1990 (queda de 62%); no mesmo período, o carvão metalúrgico passou de 1,1 milhão de toneladas para 348 mil (menos 68%). O emprego, de sua parte, foi reduzido em 2/3, passando de 13,7 mil para 4,6 mil entre 1989 e 1990. Desde então, a produção anual oscilou em torno de 6 milhões de toneladas de carvão bruto, e o carvão metalúrgico deixou de ser produzido, tornando-se a sua demanda atendida por importações, envolvendo minério com vantagens em teor de cinzas e poder calórico, ou seja, em qualidade. No emprego, os dados variavam nos anos 1990 de 2,5 mil a 4 mil, basicamente, com pequenas ultrapassagens para baixo ou para cima em alguns anos.

Numa palavra, no final dos anos 1980 o setor carbonífero catarinense amargou situação para a qual a palavra crise não se mostra descabida. Todavia, os processos subjacentes operavam antes dos registros de mudança. Foi importante a supressão gradual e sistemática dos subsídios, por determinação da Comissão Nacional de Energia. Em 1983 retiraram-se todos aqueles incidentes no preço de venda ao consumidor, e o auxílio ao transporte, embora mantido, foi paulatinamente reduzido desde então, fazendo a cobertura do frete onerar a compra do carvão. Cabe igualmente mencionar a recessão da economia brasileira em 1981-1983, que se refletiu no consumo. Na segunda metade dessa década, os subsídios ainda praticados, relativos aos fretes, foram suprimidos, e colocou-se fim à obrigatoriedade das cotas de produção. O ambiente para a crise estava, assim, criado, do qual também fez parte a forte redução das compras de carvão energético pelo setor cimenteiro, em 1989 e 1990 (SANTOS, 1997).

O início do governo Collor galvanizou a inflexão. Determinou-se, mediante portaria ministerial (BRASIL, 1990), o término da obrigatoriedade de consumir carvão nacional. O mesmo ocorreu com respeito à liberação dos preços do carvão metalúrgico e energético, à extinção dos sistemas de cotas de produção, à livre importação do minério estrangeiro (favorecida com alíquota zero) e à retirada da CSN das atividades carboníferas, fato que levou as suas atividades a serem completamente abastecidas por minério importado. A produção de carvão destinado à termelétrica teve o seu nível mantido, devido ao caráter “cativo” do mercado, mas aquela encaminhada às cimenteiras e outras atividades sofreu grande retração com o fim dos subsídios.

De uma maneira geral, não parece equivocado considerar, portanto, que o governo federal desempenhou importante papel na escalada dos fatores que resultaram na crise. A retirada dos subsídios expôs em pouco tempo (quicá abruptamente) atividades até então

protegidas institucionalmente a um nível de concorrência com o qual, aparentemente, haviam se desacostumado. Assim, a marcada dependência do setor em relação às iniciativas governamentais, mantida durante anos, teria se revelado quase devastadora quando as regras do jogo se alteraram.

As repercussões em escala regional foram intensas. O fim da produção de carvão metalúrgico representou a desativação do Lavador de Capivari, com a extinção de numerosos empregos. Articulado à redução do mercado para o carvão energético, por conta do fim dos subsídios, isso provocou queda brusca no movimento tanto da Estrada de Ferro Dona Tereza Cristina como do Porto de Imbituba. A desvinculação da CSN das atividades carboníferas significou a desativação da sua subsidiária na região, resultando no desaparecimento de muitas centenas de empregos diretos: de acordo com dados compilados por Goularti Filho (2002), essa unidade chegou a empregar quase 3.300 trabalhadores no início dos 1980.

As interações (pelos “vasos comunicantes”) no seio da economia regional não de ter ensejado reverberações da crise do carvão na forma de encolhimento da produção, do faturamento e do volume de empregos em diversas atividades industriais e terciárias que faziam diretamente parte da economia carbonífera, ou que gravitavam no seu entorno. Não parece equivocado assinalar que, numa espiral descendente que evoca a ideia de causação circular acumulativa cara a Myrdal (1968), várias outras atividades tenham sido arrastadas pelas adversidades, instalando-se, ao menos temporariamente, um quadro de crise mais geral, como é sugerido, aliás, em várias narrativas sobre aquela situação (p. ex., Teixeira, 1996).

Houve consequências, inclusive, nas receitas municipais, pois a queda na produção de carvão afetou o Imposto Único de Mineração (IUM) (SANTOS, 1997). Importante fonte de receitas tributárias para municípios daquela região carbonífera, o IUM deixou de existir em 1988, pouco mais de dois decênios após a sua criação pela Lei Nº 4.425, de 8/10/64 (BRASIL, 1964). Assinale-se que o surgimento do IUM despertou o interesse pela atividade mineradora país afora.

Ajudam a perceber os processos enfeixados na piora das condições da economia carbonífera alguns traços do setor de extração de minerais em Santa Catarina, e – quando os dados permitem – especificamente da produção carbonífera, até meados dos anos 1980, ou seja, até a antessala da crise. O período é o da realização de Censos Industriais no Brasil entre 1949 e 1985. Somente para o intervalo 1970-1980 há dados sobre extração de carvão

relativamente comparáveis; registros de 1949, 1960 e 1985 não especificam essa atividade⁷⁴. Assim, fala-se de extração de minerais para todo o período 1949-1985 e também de extração de carvão para o intervalo 1970-1980. Além disso, para tentar alguma uniformização dos dados, agregou-se em 1975 “Beneficiamento de minerais não metálicos, associado ou em continuação à extração – exclusive pelotização”, e, em 1980, “Beneficiamento de combustíveis minerais, associado ou em continuação à extração - exclusive pelotização”. Lança-se mão, no exercício estribado nesses dados, de alguns indicadores básicos, apontados no Quadro 1; a inspiração é o uso que aparece em Laplane (1992).

Quadro 1: Indicadores “estruturais” para examinar as indústrias extrativas e carbonífera

INDICADOR	DESCRIÇÃO
Coeficiente da transformação industrial	Indica a capacidade de geração de renda no setor, ao exibir a relação entre renda auferida e valor produzido
Coeficiente de distribuição de renda	Mostra a participação dos salários na renda e indica o perfil da apropriação desta no setor
<i>Mark-up</i>	Aponta a “rentabilidade corrente” do setor no período
Participação dos salários nos custos totais	Indica a composição dos custos do setor: salários <i>versus</i> custos de matérias-primas e outros.

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Laplane (1992)

Construiu-se igualmente um indicador intitulado “taxa de exploração”, em aproximação ao que Marx (1976) concebe a respeito. Diz-se aproximação porque em Marx essa taxa corresponde ao quociente mais valia/capital variável. No presente exercício, tendo em vista a disponibilidade de dados, tangencia-se a questão calculando o quociente lucros/salários; assume-se, naturalmente, que o procedimento é imperfeito. A Tabela 1 apresenta os referidos indicadores estruturais e a “taxa de exploração”.

Pelos indicadores, numa abordagem “impressionista”, a primeira metade dos anos 1980 viu acumularem-se crescentes adversidades na extração mineral e de carvão em Santa Catarina. Em ambas, em contraste com a estabilidade no conjunto da indústria de transformação, a capacidade de geração de renda (coeficiente de transformação industrial) cresceu na segunda metade dos anos 1970 – talvez a reboque dos novos investimentos – mas se contraiu no período seguinte. A participação dos salários na renda (coeficiente de distribuição de renda) aumentou nessas atividades (diferentemente do total da indústria de transformação) até 1970, e depois se

⁷⁴ Note-se que a extração carbonífera não aparece assinalada sempre da mesma maneira: no censo de 1970 os dados referem-se a “Extração de carvão-de-pedra, xisto betuminoso e outros combustíveis minerais - inclusive sinterização ou pelotização de carvão-de-pedra”; no de 1975 lê-se “Extração de carvão-de-pedra, xisto betuminoso e outros combustíveis minerais – exclusive sinterização ou pelotização de carvão-de-pedra”; em 1980 a indicação é quase igual à anterior, com a diferença de que se exclui “pelotização de carvão-de-pedra”.

reduziu, embora mantendo patamar muito superior comparativamente; tal aspecto estaria a refletir um maior nível de remuneração dos mineiros devido às particularidades da profissão. A “rentabilidade” da extração de minerais e de carvão (assimilada ao *mark-up* na tabela) mostra-se bem maior que a da indústria de transformação, e também expansiva entre 1975 e 1980, ao que se seguiu acentuado declínio. A participação dos salários nos custos totais é baixa e cadente na indústria de transformação e mostra tendência de recuo na extração de minerais e de carvão, não obstante o expressivo salto entre 1975 e 1980; mas o patamar de 1985 é o segundo mais baixo desde o começo da série. Já o arremedo de indicador intitulado “taxa de exploração”, ostenta forte aumento em quase todo o período, tanto para a indústria de transformação quanto para a extração de minerais e, no intervalo 1970-1980, de carvão; entre 1980 e 1985 ocorre uma certa diminuição.

Tabela 1: Santa Catarina – indicadores sobre aspectos estruturais da indústria de transformação, da extração de minerais e da extração de carvão

INDICADORES E ATIVIDADES	1949	1959	1970	1975	1980	1985
Coefficiente de transformação industrial (1)						
Indústria de transformação.....	0,49	0,50	0,48	0,42	0,43	0,45
Extração de minerais.....	0,92	0,45	0,78	0,74	0,82	0,66
Extração de carvão ^a	0,79	0,73	0,83	..
Coefficiente de distribuição de renda (2)						
Indústria de transformação.....	0,28	0,28	0,24	0,19	0,16	0,18
Extração de minerais.....	0,49	0,61	0,52	0,33	0,28	0,33
Extração de carvão ^a	0,52	0,34	0,30	..
Mark-up (3)						
Indústria de transformação.....	0,54	0,56	0,58	0,52	0,57	0,58
Extração de minerais.....	0,90	0,21	0,62	0,99	1,47	0,80
Extração de carvão ^a	0,61	0,94	1,41	..
Participação dos salários nos custos totais (4)						
Indústria de transformação.....	0,21	0,22	0,18	0,12	0,11	0,13
Extração de minerais.....	0,85	0,33	0,66	0,48	0,57	0,39
Extração de carvão ^a	0,66	0,48	0,59	..
“Taxa de exploração” (5)						
Indústria de transformação.....	2,53	2,51	3,14	4,26	5,27	4,65
Extração de minerais.....	1,05	0,63	0,94	2,06	2,59	2,07
Extração de carvão ^a	0,93	1,95	2,38	..

Fonte: Elaborado pelo autor com dados de IBGE (1966) para 1949 e 1959; IBGE (1974), para dados de 1970; IBGE (1979) para dados de 1975; IBGE (1984) para dados de 1980; IBGE (1991) para dados de 1985

(1) Quociente valor adicionado/valor da produção. (2) Quociente total de salários/valor adicionado. (3) Quociente lucro (calculado subtraindo-se o total de salários do valor adicionado)/custo total. (4) Quociente total de salários/custos totais. (5) Quociente lucro/total de salários.

^a Ver nota de rodapé 2

.. Dado inexistente nas fontes dos dados brutos

Poucos anos depois do período referido na tabela, o setor carbonífero apresentaria a drástica inflexão que marcou indelevelmente a história econômica e social do sul de Santa Catarina, assim como a sua história política, conforme se aludirá posteriormente. Antes, porém,

vale colocar a questão do declínio da mineração regional em perspectiva, falando – mesmo que brevemente e a título de simples indicação – sobre algumas experiências internacionais.

4 BUSCANDO UMA PERSPECTIVA: REGIÕES CARBONÍFERAS NO EXTERIOR

Na chamada era da globalização, parecem se exacerbar os problemas de declínio econômico que implicam contração das possibilidades de reprodução social nos espaços afetados, tipo de questão motivadora de literatura perpassada pela ideia de crise regional, como em Carney, Hudson e Lewis (1980). Ganham estímulo os estudos sobre tradicionais e antigas regiões industriais que amargam abandono de atividades ou forte regressão econômica, principalmente na Europa (cf., p. ex., Häusermann e Krämer-Badoni, 1989, e Komninos, 1989).

Ambientes com mineração, para extrair matéria prima destinada à produção de metais ou para obter os necessários recursos energéticos, têm figurado nesses estudos. Várias dessas localidades, principalmente na Europa e na América do Norte, estiveram no topo da hierarquia industrial em fases anteriores do percurso do capitalismo, o que é verdade sobretudo no tocante aos recursos energéticos, pelo aspecto estratégico incrustado. Com efeito, a dotação em recursos naturais, entre eles os energéticos, subjaz a vários movimentos de expansão econômica regional, e revela importância na geografia da acumulação de capital (PERLOFF; WINGO JR., 1975; SPOONER, 1981).

Especialmente em solo europeu, muitas regiões mineiras, especialmente de carvão, registraram forte declínio durante a segunda metade do século XX. Isso refletiu, entre vários fatores, a concorrência de outros recursos energéticos – petróleo e gás à frente –, promovidos para diversificar a matriz energética em contexto de forte demanda ligada à rápida expansão econômica dos anos 1950 e 1960 no centro do capitalismo. A crescente oferta desses combustíveis afetou a competitividade do carvão e atingiu a economia do setor, um processo que gerou sérios problemas regionais em diferentes países: “De áreas com [...] pleno emprego e pesado investimento em capital fixo, as economias de muitas áreas carboníferas na Europa começaram a se desintegrar, como resultado do sucesso das políticas de combustível barato [...]” (CARNEY, 1980, p. 35, nossa tradução).

Uma dessas áreas foi o nordeste da Inglaterra, expoente do histórico dinamismo industrial britânico. Desde o século XIX, sua economia regional escorou-se amplamente em carvão e aço, tendo o comércio do minério com Londres desempenhado um importante papel

(CARNEY et al., 1975). Processos econômicos nas escalas mundial e nacional, potencializados pela marcada orientação liberal da política doméstica daquele país desde meados dos anos 1970, desaguaram em forte retrocesso da mineração. O correspondente emprego praticamente desapareceu na área, e a grande desocupação criada não foi efetivamente contrabalançada pelos postos de trabalho vinculados aos investimentos em outras atividades, promovidas para revitalizar e diversificar a economia (HUDSON, 2000). Ainda na Grã-Bretanha cabe assinalar o caso galês, sobretudo com respeito ao sul do País de Gales, onde o setor de carvão e a produção de ferro e aço historicamente representaram pilares básicos do desenvolvimento. O fechamento de minas desde os anos 1960 fez desaparecerem milhares de empregos, disseminando e agravando problemas tanto nas áreas mais diretamente envolvidas como, devido aos encadeamentos, em outras áreas (REES, 1980).

Também cabe referência à Bélgica, país com duas grandes regiões de traços políticos e socioculturais próprios e marcados: Flandres e Valônia, de relações historicamente tensas por conta dos respectivos movimentos nacionalistas. A vitalidade econômica do país até os anos 1950 deu lugar a problemas agravados pela lentidão em incorporar novos setores e atividades, preservando-se estrutura produtiva desatualizada que custou caro frente à aguda concorrência externa (MANDEL, 1963). O setor carbonífero da Valônia, crucial na pretérita ascensão econômica belga, não foi poupado: desde os anos 1980, minas foram fechadas por decisão governamental, com queda drástica na produção e aumento dramático do desemprego (SWYNGEDOUW, 2000). Na sequência, o Estado nacional executou programas de reconversão social e econômica para minimizar os efeitos, mas eram grandes as discrepâncias entre as exigências dos novos setores e as disponibilidades profissionais (BAETEN; SWYNGEDOUW; ALBRECHTS, 1999).

Chama igualmente a atenção o norte da França. Graças à presença de carvão e ao instalado parque de indústrias pesadas, e também a um setor têxtil escorado nos recursos energéticos locais, essa região foi muito importante para a economia nacional até os anos 1960. O quadro se alterou desde meados dos 1970, sob o efeito da recessão do período, não obstante medidas que incluíram subsídios: as dificuldades para concorrer das “velhas indústrias” – carvão, siderurgia, metalurgia, têxtil – produziram contração que levou à perda de milhares de empregos (DAMETTE, 1980). A antiga bacia carbonífera da região foi duramente afetada, pois a extração de carvão praticamente colapsou (BENKO; DEMAZIÈRE, 2000). O fechamento de atividades e a perda de empregos tornaram-se processos cumulativos intersetorialmente, e a política de reconversão protagonizada pelo Estado, visando diversificar a economia e criar

oportunidades de trabalho e renda, só parcialmente contrabalançou os reflexos. Desse modo, o quadro de dificuldades persistiu.

Como se observa, a experiência do sul catarinense tem – de uma forma ou de outra, e guardadas as particularidades de tempo, lugar e contextos socioeconômico e político – paralelos em diversas latitudes do sistema mundial. Ascensão e declínio, representando a instalação de conjunturas de crise, marcam muitas histórias regionais e despertam a atenção dos pesquisadores sobre, por exemplo, a dimensão espacial do desenvolvimento, para não falar dos formuladores de políticas.

Deve-se ainda assinalar que todas as regiões referidas anteriormente exibem forte e antiga tradição operária, mostrando-se muito intensa, historicamente, a combatividade dos mineiros. Movimentos e ações de rechaço ao fechamento de capacidades produtivas, não sem confrontos e com estridentes reivindicações dirigidas ao Estado, pontilharam essas experiências de mudanças regionais (CARNEY, 1980; HUDSON; SADLER, 1986). A defesa que esses contingentes têm feito das condições de trabalho e vida locais resultaram, com geometrias e consequências diversas, em políticas, programas e iniciativas de revitalização econômica local.

Em diferentes situações, a problemática da recuperação do meio ambiente afetado pela mineração foi contemplada nessas políticas e programas, em combinação com a reconversão e a revitalização. Diferentes ilustrações podem ser assinaladas, em diferentes latitudes do sistema mundial. No contexto europeu, cabe mencionar Alves Dias et al. (2018), com abrangência continental, e Beynon, Cox e Hudson (2000), focalizando a Grã-Bretanha. Para a Austrália, pode-se indicar Miles e Kinnear (2008), sobre estratégias de desenvolvimento sustentável em bacias carboníferas. Na África do Sul, Limpitlaw et al (2005) analisam o problema da dependência de comunidades em relação às atividades de extração de carvão, dando realce à reabilitação ambiental.

Esses aspectos finais podem servir de bússola para algumas considerações sobre o sul carbonífero catarinense, após a crise de um setor que praticamente foi sinônimo de uma quase identidade regional.

5 CRISPAÇÕES E RECONFIGURAÇÕES NO ALVORECER DO NOVO SÉCULO

A reboque do que ficou consignado como crise do carvão, o sul de Santa Catarina registrou situações e processos que, pelo menos em alguns aspectos, delineiam quadro vigente até os dias de hoje. Uma primeira questão diz respeito às lutas vinculadas às dificuldades

enfrentadas pelos mineiros. Outra relaciona-se à dinâmica de diversificação da estrutura produtiva regional. Também a problemática ambiental merece destaque.

5.1 CRISE E LUTA SOCIAL

O quadro de crise ligado à degradação das condições do setor carbonífero e ao brusco declínio no seu emprego repercutiu social e politicamente na região, refletindo-se em manifestações e embates tendo como protagonistas os trabalhadores das minas. A região do carvão, notadamente o epicentro representado por Criciúma, registra longo histórico de lutas sociais em defesa das condições de trabalho e vida dos mineiros, com períodos de maior e menor intensidade. Estudos como Teixeira (1996) e Goularti Filho e Livramento (2004) aludem ou mesmo analisam aspectos e momentos dessa tradição de confrontos e reivindicações.

O contexto de agudas transformações vivenciados pelo setor carbonífero regional ao longo dos anos 1980, até desembocar na guinada já considerada, impulsionou esses movimentos e conferiu-lhes particular intensidade. Foi assim com respeito à decisão da CSN de, ao afastar-se das atividades de mineração, como assinalado, privatizar suas instalações em Santa Catarina, anunciada no primeiro semestre de 1990. Os acontecimentos enfeixados nesse processo, com particular realce para a resistência dos mineiros, são narrados em Rabelo (2004).

Informa-se naquele estudo que a situação piorava desde alguns anos antes, e que já em 1988 e 1989 minas da CSN em municípios vizinhos de Criciúma foram desativadas. Desde então, os desligamentos de mineiros progrediram em espiral, gerando situação dramática para centenas de famílias. Fortes reações na forma de ocupação das instalações pelos trabalhadores e também manifestações e passeatas em Criciúma foram protagonizadas. Esse processo se prolongou no tempo, e as ações ganharam em vigor e exacerbação, refletindo a duradoura agonia amargada pelos trabalhadores.

É sugestivo que no segundo semestre de 1991 a imprensa de circulação nacional estampasse reportagens com títulos que referiam tanto à invasão de minas pelos trabalhadores da região carbonífera sul catarinense (TRABALHADORES..., 1991) como às ações agudas dos mineiros na forma de incêndio de caminhões (MINEIROS...1991). Estava em jogo, no fim daquele ano, a recontração de trabalhadores demitidos em 1990, quando da extinção das atividades da empresa na região. Na privatização, no começo do segundo semestre de 1991, fora prometido que mineiros seriam recontraçados pelo novo proprietário. Contudo, até a metade de dezembro, quando as aludidas reportagens foram feitas, nada havia ocorrido, razão pela qual os mineiros radicalizaram, ateando fogo aos veículos e ameaçando outros ataques.

Desdobramento da crise com índole semelhante ocorreu alguns anos depois. Em meados de novembro de 1996, Criciúma registrou conflitos entre a polícia e mineiros que a imprensa catarinense noticiou com destaque (MACHADO, 1996a). O motivo dos confrontos foi a reação dos trabalhadores à decisão dos vereadores de Criciúma, em sessão do dia 12 daquele mês, de vetar qualquer alteração em lei ambiental do município que proibia a mineração nos morros Estevão e Albino, tipificados como áreas de proteção ambiental.

Aparentemente, essa decisão legislativa representaria o fim da mineração no município, posto que se tratava da derradeira mina naquela jurisdição (MACHADO, 1996b). A perspectiva acenada pelo veto à exploração, também estimulada por mobilização que incluía grupos ambientalistas e, notadamente, os agricultores e moradores daqueles morros, suscitou apedrejamento do Fórum Municipal pelos mineiros e confrontos que foram referidos como uma verdadeira “batalha campal” (MACHADO; VIRTUOSO, 1996). Diversas prisões foram realizadas, e o clima tenso se manteve durante algum tempo na cidade (CLIMA..., 1996). Dias depois, com a realização de greve de fome por mineiros (NOVE..., 1996), ocorreu a libertação dos presos mediante pagamento de fiança (MINEIROS..., 1996).

Esse episódio estimula a reflexão. Historicamente, a mineração na bacia carbonífera catarinense revelou-se degradadora, como já assinalado, tendo comprometido a qualidade de vida na área. Entre outras mazelas, a “paisagem lunar” de Siderópolis e os rios envenenados com rejeitos, por exemplo, não deixam dúvida a respeito. A virulenta resposta dos mineiros ao veto dos vereadores representou luta para garantir a continuidade da extração de carvão em Criciúma mesmo ao preço de mais degradação ambiental, em área protegida. Assim, tomada pelo “valor de face”, sua atitude há de ser entendida como defesa do prolongamento de um tipo de atividade que danificou profundamente o patrimônio ambiental e ainda significou grande insalubridade para os trabalhadores envolvidos, por originar doenças que abreviam a vida ativa. O longo convívio com essa realidade permite aos mineiros clareza sobre os problemas derivados do tipo de exploração do carvão praticada na região. Daí ter sentido concluir que a posição expressa na erupção em Criciúma baseava-se tão somente na expectativa de que a exploração almejada representaria empregos por mais algum tempo.

De fato, não consta que o pleito dos mineiros incluísse considerações sobre formas de mineração menos agressivas ao ambiente, o que evidenciaria interesse por alguns dos graves problemas que afligem o sul de Santa Catarina há décadas. Portanto, defender a alteração da referida lei significava aceitar um *trade off* entre qualidade ambiental e chance de trabalho na mineração. Ora, isso não espelharia senão a presença de profundas adversidades na região. Haja

vista o quadro ambiental e, por implicação direta, a qualidade de vida experimentada há anos na área, é de se concluir que só um quadro de aguda crise econômica e social poderia figurar na base de uma posição tão intensamente defendida.

5.2 FORTALECIMENTO DA DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA

O interesse na problemática ambiental parece ter ganhado ímpeto na região desde os eventos, mencionados anteriormente, envolvendo o embate em torno da liberação/proibição das atividades mineiras nos morros Albino e Estêvão. Sobre questões ambientais falar-se-á mais tarde, mas cabe assinalar agora que o contexto desse florescimento incluiu, ao que parece, a menor importância assumida pela mineração carbonífera na geração local de empregos.

Essa retração na representatividade transparece no comportamento do emprego formal em mineração desde o começo do presente século (Figura 3). Em completo contraste com a situação detectada nos anos 1980, desde 2000 o nível desse emprego na Microrregião de Criciúma oscila entre pouco menos de 2,5 mil e cerca de 4 mil, com queda bastante pronunciada desde 2014. Assinale-se que, atualmente, quase todo o carvão extraído dirige-se ao Complexo Termoelétrico Jorge Lacerda, localizado no Município de Capivari de Baixo, distante 75 km de Criciúma: em 2018, último ano com dados disponíveis até a elaboração deste estudo, das 2,57 milhões de toneladas vendidas de carvão, 2,49 milhões foram consumidas pelo setor elétrico, ou seja, 97% (SINDICATO, 2019?).

Figura 3: Microrregião de Criciúma – Empregos formais em mineração de carvão (2000-2018)



Fonte: elaborado pelo autor com dados da RAIS (vários anos) relativos à CNAE 95 Grupo 10.0 – Extração de carvão mineral

Enquanto a presença da mineração carbonífera se contrai, a indústria de transformação praticamente mantém a sua representatividade na estrutura do emprego formal na microrregião.

Em relação a esse aspecto, a Microrregião de Criciúma difere da tendência para Santa Catarina como um todo, plano em que se mostra linear e mais marcado o recuo da participação da indústria de transformação. Alinhamento entre a microrregião em foco e a escala estadual é observado principalmente na construção civil, no comércio e nos serviços, assim como em atividades primárias (Tabela 2).

No interior da indústria de transformação, sete setores exibem maior representatividade na Microrregião de Criciúma pelo ângulo do emprego formal. Isso espelha movimento, paralelo ao declínio do carvão, de fortalecimento do processo de diversificação produtiva que avançava desde várias décadas. O reflexo foi – tem sido – o aumento da visibilidade de algumas atividades da indústria de transformação. Trata-se, na ordem da participação em 2018, da produção de artigos do vestuário, alimentos, itens cerâmicos, plásticos, máquinas e equipamentos, outros artigos de metal itens químicos.

Tabela 2: Santa Catarina (SC) e Microrregião de Criciúma (MRC) – estrutura do emprego formal (2000-2018)

Categorias	2000		2006		2012		2018	
	SC	MRC	SC	MRC	SC	MRC	SC	MRC
1-Extrativa mineral	5.728 [0,5]	3.341 [5,7]	6.299 [0,4]	3.540 [3,8]	8.125 [0,4]	3.827 [3,2]	6.805 [0,3]	2.918 [2,3]
2-Indústria de transformação	371.293 [34,4]	22.587 [38,5]	531.464 [33,2]	37.651 [40,2]	641.212 [30,5]	46.367 [38,5]	657.625 [29,2]	44.822 [36,1]
3-Serviços indust. de util. pública	11.099 [1,0]	736 [1,2]	12.302 [0,8]	695 [0,7]	19.089 [0,9]	928 [0,8]	21.142 [0,9]	1.579 [1,3]
4-Construção civil	37.519 [3,5]	2.459 [4,2]	52.822 [3,3]	2.799 [3,0]	98.979 [4,7]	4.491 [3,7]	82.930 [3,7]	5.067 [4,1]
5-Comércio	181.722 [16,9]	10.212 [17,4]	298.070 [18,6]	18.035 [19,3]	427.408 [20,3]	25.239 [20,9]	453.800 [20,1]	25.501 [20,5]
6-Serviços	287.441 [26,7]	15.869 [27,0]	432.335 [27,0]	23.988 [25,6]	625.134 [29,7]	30.847 [25,6]	731.138 [32,4]	35.238 [28,4]
7-Adm. pública	153.262 [14,2]	2.336 [4,0]	222.588 [13,9]	6.538 [7,0]	241.421 [11,5]	8.240 [6,8]	261.746 [11,6]	8.625 [6,9]
8-Agrop., extração veg., caça e pesca	29.813 [2,8]	1.139 [1,9]	42.574 [2,7]	396 [0,4]	41.634 [2,0]	530 [0,4]	39.732 [1,8]	470 [0,4]
Total	1.077.877 [100]	58.679 [100]	1.598.454 [100]	93.642 [100]	2.103.002 [100]	120.469 [100]	2.254.918 [100]	124.220 [100]

Fonte: elaborado pelo autor com dados da RAIS (vários anos) relativos à classificação IBGE Setor

Esse conjunto concentrou, desde o começo do presente século, cerca de ¾ dos efetivos formalmente engajados na indústria de transformação daquela microrregião. Entretanto, o comportamento revela-se diferenciado entre os setores.

Na produção cerâmica, de artigos do vestuário e de itens plásticos, a participação declinou, mesmo que os números absolutos tenham crescido com alguma expressão. Assinale-se, contudo, que os dados usados nesta análise dizem respeito somente aos vínculos de trabalho formais, já que sua fonte é a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Assim, a realidade do trabalho em setores de elevada informalidade – como na produção de artigos do vestuário, em que o uso de facções ou de trabalho domiciliar costuma ser amplo e recorrente – não corresponde exatamente aos números mostrados; estes indicariam tão somente um piso, por assim dizer, da situação vigente. Na produção de alimentos, de máquinas e equipamentos, de outros artigos de metal e de químicos, houve incremento (em alguns casos bem marcado) tanto absoluto quanto em participação. A Tabela 3 permite observar a situação referida.

Tabela 3: Microrregião de Criciúma – Emprego formal na indústria de transformação e em seus setores mais representativos (2000-2018)

Setores de atividades		2000	2006	2012	2018
Total de indústria de transformação	Nº	22.531	37.485	46.068	44.017
	%	100	100	100	100
Produção de vestuário ^a	Nº	5.538	7.388	9.489	8.675
	%	24,6	19,7	20,6	19,7
Produção de alimentos ^b	Nº	1.187	5.559	5.253	6.552
	%	5,3	14,8	11,4	14,9
Produção cerâmica ^c	Nº	4.655	5.702	7.033	5.941
	%	20,7	15,2	15,3	13,5
Produção de plásticos ^d	Nº	2.673	4.814	4.943	3.968
	%	11,9	12,8	10,7	9,0
Produção de máquinas e equipamentos ^e	Nº	726	1.839	3.099	3.167
	%	3,2	4,9	6,7	7,2
Prod. de itens de metal (exceto máq. & equipam.) ^f	Nº	720	1.407	2.542	2.204
	%	3,2	3,7	5,5	5,0
Produção de itens químicos ^g	Nº	824	1.549	1.954	1.979
	%	3,7	4,1	4,2	4,5
Conjunto dos setores	Nº	16.323	28.258	34.313	32.486
	%	72,4	75,4	74,5	73,8

Fonte: RAIS (vários anos)

^a Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 18.1 – Confecção de artigos do vestuário

^b Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 15.1 – Abate e preparação de produtos de carne e de pescado; 15.4 – Laticínios; 15.5 – Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais; 15.8 – Fabricação de outros produtos alimentícios

^c Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 26.4 – Fabricação de produtos cerâmicos

^d Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 25.2 – Fabricação de produtos de plástico

^e Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 29.1 – Fabricação de motores, bombas, compressores e equipamentos de transmissão; 29.2 – Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral; 29.3 – Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais; 29.6 – Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico; 29.9 – Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos industriais

^f Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 28.1 – Fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada; 28.3 – Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais; 28.9 – Fabricação de produtos diversos de metal

^g Refere-se à classificação CNAE 95 Grupo 24.8 – Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins; 24.9 – Fabricação de produtos e preparados químicos diversos.

5.3 A PROBLEMÁTICA AMBIENTAL

Indicou-se na subseção 5.2 que os episódios ligados à estridente demanda de mineração nos morros Albino e Estêvão, áreas caracterizadas por histórica presença de atividades agropecuárias de índole familiar, teriam ampliado e nutrido o interesse local pelos problemas ambientais causados pela extração de carvão. Sem arriscar considerações sobre o possível grau desse enraizamento, vale postular que a atenção para tais assuntos está longe de ser fortuita. É sugestivo que a história da região carbonífera sul catarinense seja pontilhada, ao menos desde o início dos anos 1980, por diversos conflitos opondo comunidades rurais e mineradoras, como observado em Siderópolis e Içara (NASCIMENTO; BURSZTYN, 2010).

Com efeito, no seu discurso de abertura do 1º Encontro Regional sobre Ecodesenvolvimento do Sul Catarinense, realizado em Criciúma em 29 e 30 de agosto de 1980, o prefeito desse município não economizou palavras ao frisar que “O caráter altamente predatório da principal atividade econômica aqui desenvolvida, que é a extração do carvão, deve levar-nos também a cogitar o mais profundamente possível, sobre as consequências que a mesma provoca no meio ambiente.” (DISCURSO, 1980, p. 35). Desenvolvendo o argumento, sublinhou-se que “Há mais de uma geração sabemos que o carvão é uma riqueza ingrata, pois temos que pagar um preço muito alto pela sua exploração.” (Ibid., p. 36).

Vários anos depois, os problemas ambientais permaneciam na ordem do dia na região. Artigo em jornal de circulação estadual assinalava, já ao final do ano em que aconteceram os embates em torno da extração de carvão nos morros Albino e Estêvão, que os prefeitos da bacia carbonífera encontravam-se mobilizados com vistas a levantar recursos junto ao Banco Mundial para executar medidas de despoluição em região que desde 1980 era classificada entre as mais críticas do Brasil em agressão ambiental (CESARO, 1996). Figurava como objetivo não só o controle da poluição: a pedra de toque, ao lado do controle, era nada menos que reverter a degradação de solos e bacias hidrográficas (UM DESAFIO, 1996).

Os problemas ambientais – com grandes repercussões sociais – causados pelo modo como se extraiu carvão no sul de Santa Catarina são variados. Recursos hídricos (como as bacias

dos rios Araranguá, Urussanga e Tubarão) foram gravemente afetados pelo despejo de poluentes ligados ao carvão. A alta taxa de rejeitos que caracteriza a atividade exhibe relação direta com esse problema, podendo-se dizer o mesmo sobre os danos em consideráveis superfícies de terra, comprometendo-as para uso agrícola e afetando, por conseguinte, as condições de reprodução de muitas famílias no meio rural. Também poluição do ar decorreu da atividade, por conta da própria extração mas também do transporte; magnificou esse problema a deposição próxima a espaços urbanos de quantidades de minério extraído. Mas o leque de reflexos negativos na região é ainda mais amplo.

Além dos impactos no meio ambiente físico e biótico, a mineração de carvão tem afetado adversamente a saúde humana e a qualidade de vida. Efeitos adversos incluem maus odores, problemas causados pela poeira e sujeira, desvalorização econômica de terrenos, perda de culturas, mudanças em hábitos e costumes, perda de terra para fins de recreação e lazer, comprometimento da paisagem natural e gastos de saúde relacionados, por exemplo, a medicamentos para hipertensão, problemas de garganta, dores de cabeça, lesões na pele e dificuldades respiratórias e digestivas. (GLAUSER; McALLISTER; MILIOLI, 2005, p. 6, nossa tradução).

Investimentos em tecnologias atualizadas conforme os padrões internacionais, envolvendo uma mais desenvolvida e moderna mecanização dos processos, certamente pavimentariam o caminho de uma mineração mais limpa. Passos nessa direção ocorreram na região desde o começo deste século. Todavia, se a mecanização se aprofundou, a atividade do mineiro não deixou de continuar cercada de perigos. Sobre investimentos propiciadores de maior segurança durante a mineração – uma questão bastante sensível pela gravidade dos acidentes e a ameaça à saúde –, reportagem em jornal estadual destacou há alguns anos que houve progressos, porém não deixou de considerar que a “Indústria evoluiu, mas ainda traz riscos à vida” (BACELO, 2014, p. 11).

Representam fontes de dificuldades para equacionar a questão ambiental os obstáculos à responsabilização dos agentes das agressões, como salientam Glauser, McAllister e Milioli (2005). Isso tem a ver, possivelmente entre outros fatores, com dificuldades operacionais que incluem um quadro de quase permanente escassez de recursos humanos para atividades de fiscalização e denúncia, para não falar em punição. De todo modo, a imprensa regional captou e registrou ações institucionais com esse espírito, a ponto de ensejar uma manchete como “Carbonífera é acusada de ter feito desvio irregular de um rio” (JORNAL DA MANHÃ, 1999, p. 23), sobre a empresa Belluno, que minerava a céu aberto em Siderópolis. Segundo a reportagem, a carbonífera foi interdita pela Polícia Ambiental e também multada, embora em

R\$ 6 mil reais, uma quantia bastante modesta por quaisquer pontos de vista, distante de poder desencorajar quaisquer práticas agressoras.

Contudo, a atmosfera aparentemente mais propensa a uma efetiva atuação em defesa do meio ambiente, fortalecida na esteira dos episódios de meados dos anos 1990, estaria a exibir oportunidades. Glauser, McAllister e Milioli (2005) falam de parcerias entre instituições locais de ensino superior e pesquisa e outros organismos. Referem-se também a (possíveis) mudanças na conduta – ou na “cultura” – do meio empresarial, cujas esferas representativas (e mesmo as empresas, individualmente) teriam promovido melhorias e interações com foco na redução dos danos ambientais. E apontam o que chamam de sociedade civil regional, que teria passado “[...] a adotar uma ética ambiental mais forte. A intensificada oposição a processos de mineração de carvão nos anos recentes indica que o público na região não é mais indiferente à degradação ambiental causada pelo setor [...]” (Ibid., p. 9, nossa tradução).

De todo modo, balanços sobre as políticas ambientais executadas na região não autorizam entusiasmo sobre os resultados. Silva (2019) efetua tal análise, considerando a imposta obrigação, por sentença da Justiça Federal, de que a União e empresas carboníferas apresentassem e desenvolvessem projeto contemplando a recuperação e revitalização de áreas e cursos d’água, assim como a supressão das lagoas com águas ácidas. A instalação de estações de tratamento de efluentes líquidos e a mitigação dos danos sobretudo pelas populações dos municípios implicados em extração e beneficiamento de carvão deveriam ser vislumbradas. As vinculadas iniciativas envolveram parcerias institucionais até de escopo internacional, e o projeto enfim aprovado continha cronograma de atividades e indicação de criação de comitê gestor formado por representantes de várias instituições públicas e privadas (mas sem mineiros e agricultores).

O monitoramento dos resultados, realizado até os dias de hoje por diferentes instituições – com destaque para os comitês de bacias hidrográficas –, indica que persistem grandes problemas. Talvez os mais inquietantes se refiram aos recursos hídricos: por exemplo, na bacia do rio Urussanga, a degradação segue firme, produzindo “[...] comprometimento da água a ponto de se gerar um contexto de estresse hídrico grave, com iminente risco de colapso e indisponibilidade do recurso.” (VIRTUOSO, 2019, p. 194). A mineração de carvão constituiria a principal causa, mas outras atividades têm contribuído, em contexto de dificuldades e limitações nas ações do respectivo comitê.

A situação não é diferente quanto à degradação do solo, vinculada notadamente aos depósitos de piritas de carvão, algo disseminado na região carbonífera. Desse modo, “Apesar

dos esforços em restabelecer a vegetação nos solos desnudos pela mineração, os resultados mostram-se incipientes por não devolver a qualidade original da vegetação [...]” (SILVA, 2019, p. 174). Ao mesmo tempo, a qualidade da água permanece comprometida em todas as bacias hidrográficas de drenagem, com reflexos para o consumo humano e também animal.

Numa palavra, a problemática ambiental continua na ordem do dia no sul carbonífero catarinense. Cabe mesmo indagar se poderá ser testemunhado na região, em futuro difícil de precisar, algum quadro representativo de efetiva recuperação dos danos causados, assim como de revitalização das condições para uma reprodução social sob o signo da sustentabilidade.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Falou-se na introdução em “sul carbonífero pós-carvão”, assinalando que se tratava de uma licença de linguagem. Ao final deste trabalho, reitera-se que assim o é: afinal, o carvão continua a ser minerado na área, ainda que em quantidades bem menores no cotejo com a situação observada na década de 1980, e implicando muito menos trabalhadores. Além disso, se estão longe os dias em que o sul de Santa Catarina figurava como importante origem de minério endereçado à produção siderúrgica no Sudeste do país, pela CSN, a região permanece alimentando relevantes atividades de produção de termelétricidade.

Mas é fato que atualmente o carvão aparece ombreado em importância, e mesmo ultrapassado, com/por outras atividades no sul catarinense. Sinal inequívoco de uma forte diversificação econômica, a presença, antes de tudo, de cerâmica, artigos do vestuário, alimentos, plásticos e itens do complexo metalmeccânico, evidencia contexto no qual falar em “território do carvão” constitui principalmente uma evocação do passado. Se é para buscar rótulos, não teria mais sentido, hoje, falar em “região cerâmica”? Nada menos que um *cluster* ceramista tomou forma em Criciúma, com fortes interações entre um tecido produtivo e um correspondente tecido institucional. Mas também sobre isso dúvidas se apresentariam, sobretudo perscrutando o futuro: com as mudanças patrimoniais, pelas recentes vendas de importantes empresas do setor na região – Cecrisa e Eliane – para interesses extrarregionais e mesmo internacionais, o que estará reservado a essa indústria localmente? E não caberia falar, no mesmo diapasão, em “sul alimentar” ou “sul plástico”, para remeter a outros setores com vitalidade nas últimas décadas?

Em termos gerais, a aurora do século XXI testemunha um sul catarinense que, exceto pelos registros históricos, “deixou” de ser carbonífero, apesar dos resquícios e do que se entremostra como continuidades. Em relação ao carvão, o que hoje apresentar-se-ia como

prioritário é, talvez em primeiro lugar, recuperar os decorrentes estragos socioambientais e paisagísticos. Seja como for, parece ter sentido a indagação: poderá a trajetória regional presente e futura afetar a aura mítica e o simbolismo de uma atividade – e de seus protagonistas – que durante décadas foi praticamente sinônima de sul catarinense?

Referências

ALVES DIAS, P. *et al.* **EU coal regions: opportunities and challenges ahead.** Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018. (EUR 29292 EM).

BACELO, J. Jornada debaixo da terra. **Diário Catarinense**, p. 8-11, 7 set. 2014.

BAETEN, G.; SWYNGEDOUW, E.; ALBRECHTS, L. Politics, institutions and regional restructuring processes: from managed growth to planned fragmentation in the reconversion of Belgium's last coal mining region. **Regional Studies**, v. 33, n. 3, p. 247-258, 1999.

BELLOLI, M.; QUADROS, J.; GUIDI, A. **A história do carvão de Santa Catarina.** V. I. Criciúma: Imprensa Oficial do Estado de Santa Catarina, 2002.

BENKO, G.; DEMAZIÈRE, C. Le développement regional au miroir de la crise des régions d'ancienne tradition industrielle. L'exemple du nord de la France. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique.** Paris: Presses Universitaires de France, 2000, p. 451-478.

BEYNON, H.; COX, A.; HUDSON, R. **Digging up trouble: the environment, protest and opencast coal mining.** London: Rivers Oram Press, 2000.

BRASIL. **Lei nº 4.425**, de 8 out. 1964. Obtido em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/1950-1969/L4425.htm Acesso em: 18/02/2020.

BRASIL. **Portaria MINFRA nº 801**, de 17 set. 1990. Obtido em: <http://legislacao.anp.gov.br/?path=legislacao-federal/portarias/portarias-minfra/1990&item=pminfra-801--1990> Acesso em: 07/02/2020.

CARNEY, J. Regions in crisis: accumulation, regional problems and crisis formation. In: CARNEY, J.; HUDSON, R.; LEWIS, J. (Eds.). **Regions in crisis: new perspectives in European regional theory.** London: Croom Helm, 1980, p. 28-59.

CARNEY, J.; HUDSON, R.; LEWIS, J. (Eds.). **Regions in crisis: new perspectives in European regional theory.** London: Croom Helm, 1980.

CARNEY, J.; HUDSON, R.; IVE, G.; LEWIS, J. Regional underdevelopment in late capitalism: a study of the Northeast of England. In: MASSER, I. (Ed.). **Theory and practice in regional science.** London: Pion, 1975, p. 11-29.

CESARO, G.de. Sul precisa de R\$ 70 mi para despoluir região. **Diário Catarinense**, p. 4-5, 12 nov. 1996.

CLIMA ainda é tenso em Criciúma após confronto. **O Estado**, p. 7, 14 nov. 1996.

DAMETTE, F. The regional framework of monopoly exploitation: new problems and trends. In: CARNEY, J.; HUDSON, R.; LEWIS, J. (Eds.). **Regions in crisis: new perspectives in European regional theory.** London: Croom Helm, 1980, p. 76-92.

DIVISÃO regional do Brasil em regiões geográficas imediatas e regiões geográficas intermediárias: 2017. Rio de Janeiro: IBGE, 2017.

DISCURSO proferido pelo prefeito municipal de Criciúma, arquiteto Altair Guidi – Abertura do 1º Encontro Regional sobre Ecodesenvolvimento do Sul Catarinense. In: **Carta do Sul: Anais do 1º Encontro Regional sobre Ecodesenvolvimento do Sul Catarinense**, Criciúma: Imprensa Oficial do Estado de Santa Catarina, 1980, p. 35-38.

ECKERT, C. Os homens da mina. **Ciência Hoje**, v. 7, n. 41, p. 36-42, 1988.

GLAUSER, S.; McALLISTER, M. L.; MILIOLI, G. The challenges of sustainability in mining regions: the coal mining region of Santa Catarina, Brazil. **Natural Resources Forum**, n. 29, p. 1-11, 2005.

GOETHE, C. A. Diagnóstico ambiental da região carbonífera catarinense. 2º ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS SOBRE O MEIO AMBIENTE, Florianópolis: Ed. da UFSC, 1989, **Anais**, v. 3, p. 62-96.

GOULARTI FILHO, A. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.

GOULARTI FILHO, A.; LIVRAMENTO, A. M. A. do. Movimento operário mineiro em Santa Catarina nos anos 1950 e 1960. In: GOULARTI FILHO, A. (Org.). **Memória e cultura do carvão em Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2004, p. 75-95.

GOULARTI FILHO, A. **Portos, ferrovias e navegação em Santa Catarina**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2013.

HÄUSERMANN, H.; KRÄMER-BADONI, T. The change of regional inequality in the Federal Republic of Germany. In: GOTTDIENER, M.; KOMNINOS, N. (Eds.). **Capitalist development and crisis theory: accumulation, regulation and spatial restructuring**. London: Macmillan, 1989, p. 331-347.

HUDSON, R. Restructurer la région, restructurer l'État: le cas de l'Angleterre du Nord-Est. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dirs.). **La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique**. Paris: Presses Universitaires de France, 2000, p. 391-422.

HUDSON, R.; SADLER, D. Contesting works closures in Western Europe's old industrial regions: defending place or betraying class? In: SCOTT, A. J.; STORPER, M. (Eds.). **Production, work, territory: the geographical anatomy of industrial capitalism**. Winchester: Allen & Unwin, 1986, p. 172-193.

IBGE. **Censo industrial de 1960: Paraná – Santa Catarina – Rio Grande do Sul**. Rio de Janeiro: Comissão Censitária Nacional/IBGE, 1966. (VII Recenseamento Geral do Brasil – Série Regional, Volume III, Tomo VII).

IBGE. **Censo industrial: Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Ministério do Planejamento e Coordenação Geral/IBGE, 1974. (VII Recenseamento Geral – 1970; Série Regional – Volume IV, Tomo XX).

IBGE. **Censo industrial: Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Secretaria do Planejamento da Presidência da República/IBGE, 1979. (Censos Econômicos de 1975 – Série Regional – Volume 2, Tomo 19).

IBGE. **Censo industrial: Dados Gerais – Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Secretaria de Planejamento da Presidência da República/IBGE, 1984. (IX Recenseamento Geral do Brasil – 1980; Volume 3, Tomo 2, Parte 1, Nº 21).

IBGE. **Censo industrial**. Rio de Janeiro: Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento/IBGE, 1991. (Censos Econômicos – 1985; Número 2 – Dados Gerais – Unidades da Federação).

JORNAL DA MANHÃ. Carbonífera é acusada de ter feito desvio irregular de um rio. p. 23, 15 out. 1999.

KOMNINOS, N. From national to local: the Janus face of crisis. In: GOTTDIENER, M.; KOMNINOS, N. (Eds.). **Capitalist development and crisis theory: accumulation, regulation and spatial restructuring**. London: Macmillan, 1989, p. 348-364.

LAPLANE, M. F. **O complexo eletrônico na dinâmica industrial dos anos 80**. 1992. 325 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1992.

LIMPITLAW, D.; AKEN, M.; LODEWIJKS, H.; VILJOEN, J. **Post-mining rehabilitation, land use and pollution at collieries in South Africa**. COLLOQUIUM: SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE LIFE OF COAL MINING, Boksburg, 13 July 2005.

MACHADO, A. Confronto entre polícia e mineiros. **Diário Catarinense**, p. 35, 13 nov. 1996a.

MACHADO, A. O fim da última mina de Criciúma. **Diário Catarinense**, p. 38, 17 nov. 1996b.

MACHADO, A.; VIRTUOSO, Z. Cidade conta prejuízos após a batalha campal. **Diário Catarinense**, p. 4-5, 14 nov. 1996.

MANDEL, E. The dialectic of class and region in Belgium. **New Left Review**, n. 20, p. 5-31, 1963.

MARX, K. **Le capital**. Liv. III. Paris: Editions Sociales, 1976.

MINEIROS põem fogo em três caminhões de empresa em SC. **Folha de S. Paulo**, p. 1-4, 17 dez. 1991.

MINEIROS libertados após fiança. **Diário Catarinense**, p. 33, 20 nov. 1996.

MILES, R.L.; KINNEAR, S. **Sustainable regional development in the Bowen Basin: a strategic issues paper**. Brisbane: CQ University Australia/Institute for Sustainable Regional Development, 2008.

MYRDAL, G. **Teoria econômica e regiões subdesenvolvidas**. 2.ed. Rio de Janeiro: Saga, 1968.

NASCIMENTO, D.T.; BURSZTYN, M. A. A. Análise de conflitos socioambientais: atividades minerárias em comunidades rurais e Áreas de Proteção Ambiental (APA). **Desenvolvimento e Meio Ambiente**, n. 22, p. 65-82, 2010.

NOVE mineiros presos fazem greve de fome. **Diário Catarinense**, p. 34, 19 nov. 1996.

PERLOFF, H.; WINGO JR., L. Natural resource endowment and regional economic growth. In: FRIEDMANN, J.; ALONSO, W. (Eds.). **Regional policy: readings in theory and applications**. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1975, p. 307-331.

PLANO de Operações do Projeto Litoral-Sul de Santa Catarina. Porto Alegre: SUDESUL, 1973.

RABELO, G. A longa resistência: a luta contra a privatização da CSN em Santa Catarina. In: GOULARTI FILHO, A. (Org.). **Memória e cultura do carvão em Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2004, p. 293-318.

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais. Brasília, D.F.: Ministério do Trabalho, S.d. Obtido em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>> Acesso em: 11 jan. 2020.

- REES, G. Uneven development, state intervention and the generation of inequality: the case of industrial South Wales. In: REES, G.; REES, T. L. (Eds.), **Poverty and social inequality in Wales**. London: Croom Helm, 1980, 185-205.
- SANTA CATARINA. **Evolução histórico-econômica de Santa Catarina**: estudo das alterações estruturais (século XVII-1960). Florianópolis: CEAG/SC, 1980.
- SANTOS, M. A. **Crescimento e crise da região sul de Santa Catarina**. Florianópolis: Editora da UDESC, 1997.
- SANTOS, M. A. Os mineiros em Santa Catarina: emprego, salários, relação capital x trabalho e produtividade da mão-de-obra (1980-1999). **História Econômica & História de Empresas**, v. VIII, n. 2, p. 91-121, 2005.
- SILVA, M. J. A. da. **Indústria carvoeira e degradação**: decrescimento como perspectiva de superação da problemática socioambiental no sul catarinense. 2019. 298 f. Tese (Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2019.
- SINDICATO da Indústria da Extração de Carvão do Estado de Santa Catarina (SIECESC). **Carvão mineral - dados estatísticos - Ano: 2000**. Criciúma: SIECESC, 2001?. Obtido em: http://www.siecesc.com.br/dados_estatisticos Acesso em: 23/01/2020.
- SINDICATO da Indústria da Extração de Carvão do Estado de Santa Catarina (SIECESC). **Carvão mineral - dados estatísticos - Ano: 2011**. Criciúma: SIECESC, 2012?. Obtido em: http://www.siecesc.com.br/dados_estatisticos Acesso em: 23/01/2020.
- SINDICATO da Indústria da Extração de Carvão do Estado de Santa Catarina (SIECESC). **Carvão mineral - dados estatísticos - Ano: 2018**. Criciúma: SIECESC, 2019?. Obtido em: http://www.siecesc.com.br/dados_estatisticos Acesso em: 23/01/2020.
- SPOONER, D. **Mining and regional development**. Oxford: Oxford University Press, 1981.
- SWYNGEDOUW, E. La reconversion du bassin minier belge et la restructuration de l'État: la démocratie postfordiste déficitaire. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dir.). **La richesse des régions**: la nouvelle géographie socio-économique. Paris: Presses Universitaires de France, 2000, p. 423-450.
- TEIXEIRA, J. P. **Os donos da cidade**. Florianópolis: Insular, 1996.
- TRABALHADORES da CSN invadem minas no Sul. **Folha de S. Paulo**, p. 3-7, 13 ago. 1991.
- UM DESAFIO à Região Sul. **Diário Catarinense**, p. 2, 13 nov. 1996. (Editorial).
- VIRTUOSO, J. C. **As dinâmicas de poder na apropriação dos recursos comuns com recorte no uso da água na Bacia do Rio Urussanga, sob o enfoque dos princípios do ecodeenvolvimento**. 2019. 311 f. Tese (Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2019.

TRÊS SITUAÇÕES CATARINENSES PERANTE À GLOBALIZAÇÃO: ENSAIO INSPIRADO NA IDEIA DE “SOCIOLOGIA DO LUGAR”

Hoyêdo Nunes Lins – UFSC – E-mail: hoyedo.lins@ufsc.br

Área Temática 7: Desenvolvimento Regional e Urbano

RESUMO

Sobressaem no debate sobre a globalização, em diferentes meios acadêmicos e políticos, os desafios que a correspondente fase da trajetória do capitalismo representa para os territórios subnacionais, como estados federados, regiões ou municípios. Diferentes estudos constataam que a geografia dos efeitos é desigual, algumas áreas saindo-se melhor do que outras frente aos problemas (e oportunidades). A diferenciação justificaria análises nos termos do que se pode entender como “sociologia do lugar”, atenta para atributos sociais, econômicos, culturais e institucionais historicamente formados, mais ou menos aptos, conforme as circunstâncias, a influenciar o, por assim dizer, diálogo com a dinâmica da globalização. O presente estudo, de perfil exploratório, focaliza tal assunto abordando três áreas da geografia socioeconômica, vale dizer, da divisão setorial-territorial do trabalho, de Santa Catarina: o Vale do Itajaí têxtil e do vestuário, o norte moveleiro e o oeste agroindustrial. O traços dessas áreas se constituíram nas respectivas trajetórias históricas, desde meados do século XIX para as duas primeiras – considerando-se os processos de ocupação e colonização – e desde o início do século XX para a terceira, nos mesmos termos. Com base em pesquisa bibliográfica e documental, inclusive lançando mão de material originado em pesquisa direta realizada pelo autor em outras ocasiões, fala-se sobre as reações percebidas em cada um daqueles ambientes produtivos e institucionais aos desafios (e oportunidades) incrustados na globalização. As respostas variaram, nas áreas de produção têxtil e do vestuário e de produção moveleira, da reestruturação produtiva à persistência em situações depois tornadas problemáticas, e também se materializaram, no oeste agroindustrial, em condutas permeadas de um maior sentido de “vínculo social”, com realce para a cooperação e a ação coletiva.

Palavras-chave: Território; Globalização; Desenvolvimento; Santa Catarina

1 INTRODUÇÃO

Foi crescente desde o segundo pós-guerra o interesse pela dimensão espacial do desenvolvimento. No debate sobre a globalização, disseminado e recorrente, essa atenção se aprofundou devido aos incrustados desafios e ameaças, que interpelam estruturas socioeconômicas, políticas e institucionais em várias escalas, seja a nacional ou os diversos recortes possíveis. Não surpreende, assim, que “territórios em face da globalização” tenha se tornado expressão incidente em agendas de pesquisa e de formulação de políticas executadas em várias latitudes.

A correspondente literatura, com estudos sobre numerosas e diversificadas realidades, indica que os territórios não são afetados do mesmo modo pelos processos genericamente assimilados à globalização. Mormente quanto à economia, alguns saem-se melhor do que outros perante às pressões e exigências, e isso outorga sentido a abordagens nos termos do que cabe referir como “sociologia do lugar”. O escopo de tais estudos abrange a maneira pela qual, haja vista os existentes atributos e particularidades, distintos locais são atingidos e reagem aos imperativos. No trato do assunto, aspectos referentes ao desenvolvimento socioeconômico no plano local ou regional costumam ser evocados.

Este artigo contém exercício com esse perfil. Três situações percebidas em Santa Catarina compõem seu arco de abrangência: as relacionadas aos setores têxtil-vestuário no Vale do Itajaí, moveleiro ao norte e agroindustrial de carnes no oeste. Todos exibem expressão no desempenho econômico estadual, inclusive no tocante às exportações, apresentando estruturas (produtivas, sociais, institucionais) que, de uma maneira ou de outra, foram afetadas pela globalização. Os reflexos ou desdobramentos, apontados aqui de forma exploratória e em traços gerais, a título de esboço, revelam algumas particularidades.

Na estrutura do artigo, sistematiza-se a seguir literatura sobre o papel dos atributos territoriais nas interações entre processos ocorrendo nos planos local e global. Depois desenvolvem-se os estudos sobre o Vale do Itajaí, o norte e o oeste catarinense, em partes próprias do texto. Breves comentários comparando e discutindo as três situações regionais precedem às considerações finais.

2 CONSIDERAÇÕES DE NATUREZA CONCEITUAL

De uso tão disseminado quanto controverso, a palavra globalização evoca ao menos, na esfera econômica (que não é a única discutida), o aprofundamento da feição internacional de processos envolvendo investimentos, produção e comércio (HARVEY, 1995). Representam-lhe vetor básico as empresas multinacionais, cujas atividades afetam mais do que nunca a paisagem do capitalismo. A emergência e o destaque da questão relativa às cadeias globais de valor são sugestivos a respeito (OECD, 2013).

2.1 TERRITÓRIOS PERANTE A GLOBALIZAÇÃO

O aumento das interdependências, inerente à globalização, sinaliza desafios e oportunidades em vários níveis e escalas (RODRIK, 1997). Os territórios enfrentam aumento da concorrência, e a mobilidade do capital – envolvendo instalações produtivas ou relações de

subcontratação e fornecimento – tende a provocar ou nutrir declínios geradores de crises nas áreas de origem (JONES; KIERZKOWSKI, 2005). Literatura produzida já nos anos 1980, antes que se disseminassem as referências à globalização, documentou e analisou situações desse tipo (CARNEY; HUDSON; LEWIS, 1980).

Nas áreas de destino dos fluxos, tende-se a lograr (maior) inserção nas relações globalizadas, acenando com revitalização econômica, por exemplo. Mas, fora do centro do capitalismo, é preciso moderar o otimismo a respeito, pois tende a ser alto o interesse das grandes empresas em normas trabalhistas e ambientais frouxas e em salários baixos. A consequência é a frustração de objetivos como elevação da renda e, de uma maneira geral, promoção do desenvolvimento (SHEPHERD; STONE, 2013).

Literatura florescente desde os anos 1980 salienta aspectos que passaram a frequentar abordagens sobre as perspectivas dos territórios na globalização. De algum modo com inspiração na influente análise de Marshall (1979) sobre aglomerações produtivas especializadas – considerações envolvendo externalidades, divisão dos processos de fabricação entre unidades autônomas de trabalho e “atmosfera industrial” –, ganhou vulto uma perspectiva que realça o dinamismo interno dos territórios.

Por esse ângulo, explorado em diferentes países, os territórios são geralmente considerados construções sociais históricas e possuidores de conteúdos socioculturais, econômicos, institucionais e políticos (VANIER, 2009), a diversidade de situações e análises transparecendo em coletâneas como Benko e Lipietz (1992, 2000). Distritos industriais *marshallianos*, sistemas produtivos locais, sistemas industriais localizados ou outras denominações destacam-se nas discussões, realçando-se a especialização flexível nos processos produtivos. Note-se que os escritos não evitam a crítica ao que, devido ao peso dos processos globais, alguns autores veem como ênfase excessiva ou irrealista no dinamismo interno (ou “endógeno”) de regiões ou locais.

Nesses ambientes, ações cooperativas e crivadas de sentido de reciprocidade, lado a lado com uma forte concorrência e estimuladas pelo suporte representado por tecidos institucionais “espessos” e ativos, impulsionariam a valorização das capacidades locais e repercutiriam em qualidade e competitividade. Parcerias e contratualizações duradouras, escoradas em confiança mútua e espírito comunitário, são aspectos sublinhados em maior ou menor grau nos estudos, conforme as circunstâncias e as experiências concretas.

2.2 POR UMA “SOCIOLOGIA DO LUGAR”

Cooperação, reciprocidade e parcerias costumam implicar condutas, canalizadas por governança ou regulação no plano territorial (STORPER; HARRISON, 1991), que se expressam, por assim dizer, em condizente “sociologia do lugar”. Evoca-se nas análises sobre tais realidades, de fato, um “(...) efeito societal local; uma especificidade (...) quanto à cultura do vínculo social’ (...)” (LIPIETZ, 2001, p.8). É sugestivo, a respeito, que Becattini (1992, p. 36) designe o distrito marshalliano como uma “entidade sócio-territorial”.

As atitudes nas interações com essa índole não são desinteressadas, embora não se excluam comportamentos movidos por altruísmo. Avultaria em tais realidades a percepção de que a ação coletiva, como o enfrentamento conjunto das adversidades, tende a produzir maiores benefícios individuais. Ajuda essa ideia o fato de que a difusão do conhecimento, a aprendizagem e a inovação, cruciais na concorrência, representam dinâmicas amplamente territoriais – pois são muito importantes os contatos face a face e as externalidades – e permeadas de vínculos cooperativos (LUNDVALL; BORRÁS, 1997).

A literatura assinala que os traços socioculturais dos ambientes influenciam os processos que nutrem condutas com esse espírito, impulsionando o combate dos problemas e, pelo aproveitamento das oportunidades surgidas, promovendo o desenvolvimento. Perpassa essa abordagem, de algum modo, a ideia de enraizamento (*embeddedness*), explorada por Granovetter (1985, p.487) para postular que as ações intencionais dos atores estão sempre “[...] enraizadas em sistemas de relações sociais concretas e em curso.” Quer dizer, a influência dos ambientes é incontornável: “Os atores não se comportam ou decidem como átomos situados fora de um contexto social [...]” (Ibid.).

Entretanto, os atores tampouco “[...] aderem servilmente a um roteiro escrito para eles pela particular interseção de categorias sociais que ocorre de ocuparem.” (GRANOVETTER, 1985, p.487). Se é fato que esses ambientes registram a presença do *habitus*, ou da subjetividade socializada – de modo que o agente social, “[...] na medida em que é dotado de um *habitus*, é um individual coletivo ou um coletivo individualizado [...]” (BOURDIEU, 1997, p.62) –, não é menos certo que o ator preserva a “[...] sua verdade de operador prático de construções de objeto” (BOURDIEU, 2002, p.62).

Em outras palavras, tais ambientes – vale falar em territórios –, com seus conteúdos socioeconômicos, culturais e institucionais, condicionam o agir dos atores, porém estes exibem espontaneidade e razão prática nas suas práticas. Pode-se dizer que essa combinação permeia o debate geral sobre os desafios da globalização nos territórios e marca a “sociologia do lugar” nos diversos percursos socioterritoriais observados. No que segue, como indicado na

introdução, fala-se do Vale do Itajaí têxtil-vestuarista, do norte moveleiro e do oeste agroindustrial, regiões com traços socioeconômicos, culturais e institucionais que as tipificam. Os perfis foram desenhados em histórias indissociáveis das migrações europeias (notadamente a alemã e a italiana) dirigidas ao sul do Brasil no século XIX, assim como dos processos de ocupação e colonização que se desenrolaram em consequência.

3 PRODUÇÃO TÊXTIL E DO VESTUÁRIO NO VALE DO ITAJAÍ

As histórias do Vale do Itajaí e da produção têxtil-vestuário se confundem em Santa Catarina. A ocupação da área derivou da imigração sobretudo alemã para o sul do Brasil no século XIX, e as atividades locais do complexo têxtil-vestuário são inseparáveis daquele processo, que representou a inoculação da respectiva cultura industrial no território (HERING, 1987). Empresas que depois se destacaram nacionalmente foram criadas, e outras se instalaram, de vários tamanhos, em processos de transbordamento durante o século XX. A cidade de Blumenau foi o epicentro desse movimento.

A fabricação e comercialização desses produtos se enraizaram nesse território. Subjacente figurou uma certa história comum dos agentes, ligada à imigração e tributária de cultura fabril que representa, em si, uma instituição, expressa em condutas que valorizam o esforço individual, a disciplina no trabalho e o sucesso profissional e social. Esse padrão virou espécie de atributo regional, tanto que vários produtos têxteis locais, notadamente para cama-mesa-banho e felpudos, atingiram amplo reconhecimento em qualidade. Não erra quem refere à área como um *cluster* industrial, com importantes externalidades e um ativo tecido institucional, envolvendo coordenação e representação dos interesses, estruturas tecnológicas (laboratórios) e de ensino e pesquisa, e ainda serviços de apoio (LINS, 2000).

3.1 O PESO DA GLOBALIZAÇÃO: EXACERBAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

Em especial nos anos 1990, essa estrutura foi afetada pela globalização. O acirramento da concorrência, interna e externamente, foi um aspecto maior. Despontaram no processo movimentos internacionais das indústrias têxteis e do vestuário, em geral, que resultaram em forte crescimento da participação de produtos oriundos da Ásia (muito mais baratos) nos fluxos comerciais (GEREFFI, 1999).

Também contribuíram os desdobramentos das reformas da economia brasileira, com apreciação cambial, desregulamentação e abertura comercial. Nesse quadro, o Brasil enfrentou problemas para exportar, pela concorrência de produtos asiáticos e pelos efeitos da política de

câmbio adotada. Na contramão, avultou a presença de produtos estrangeiros no mercado interno, representando pressão concorrencial nessa escala jamais vista até então em alguns setores, entre eles o têxtil e o de produtos do vestuário.

As empresas locais reagiram diversamente, pois a maior concorrência não significou o mesmo para todas. As maiores, e algumas de porte médio, puderam importar bens de capital (devido à taxa de câmbio e às condições oferecidas) e ampliar o uso de insumos estrangeiros, o que lhes permitiu inovar em produto e processo, incidindo em competitividade. Empresas menores, sobretudo em vestuário, menos aptas nesse sentido, tentaram evitar o embate com os importados mediante ações variadas: refúgio em nichos de mercado protegidos, aumento da qualidade e aprimoramento (design, “enobrecimento”) dos produtos ou, ao contrário, rebaixamento nesses termos para reduzir custos.

Houve casos de contração produtiva e assim, as demissões cresceram. Isso resultou também do maior uso da subcontratação ou terceirização produtiva, sobretudo por parte das empresas grandes e médias. De fato, trabalhadores demitidos passaram a atuar, até sob o estímulo dos antigos empregadores, em unidades do tipo fundo-de-quintal (facções) cujas operações voltavam-se inclusive – talvez principalmente – para as empresas que antes registravam esses trabalhadores em seus quadros.

Esse foi o contexto em que se multiplicaram as cooperativas de trabalhadores, em regra formadas por costureiras desligadas. Tudo somado, o emprego nessas indústrias caiu, de forma brusca, na segunda metade dos anos 1990, e agravou-se a precariedade das relações de trabalho. O motivo básico é que, em numerosos casos, vínculos formais deram lugar à informalidade, com perda de direitos e aumento das adversidades e da incerteza.

Os dados da Tabela 1 são sugestivos sobre a problemática do emprego. Construída com os registros da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), disponibilizados pelo Ministério da Economia, a tabela cobre o período 1994-2018 e informa sobre Santa Catarina, a Microrregião (MR) de Blumenau⁷⁵ – correspondente, grosso modo, ao Médio Vale do Itajaí, área de maior destaque nas indústrias têxtil e de artigos do vestuário – e o Município de Blumenau, o centro de gravidade desse espaço e desses processos. As informações descrevem o comportamento do emprego formal e indicam a participação da microrregião e do município nos totais estaduais e microrregionais, conforme a situação.

⁷⁵ Em 2017 o IBGE passou a usar uma nova regionalização: trata-se das regiões geográficas intermediárias e das regiões geográficas imediatas, em substituição, grosso modo, às mesorregiões e às microrregiões, respectivamente (cf. Divisão..., 2017). A composição não é necessariamente a mesma, embora os recortes coincidam em grande parte. A RAIS continuou a utilizar a regionalização anterior, o que permite comparar períodos diferentes.

No estado como um todo, na microrregião e no município, a segunda metade dos anos 1990 – entre 1994 e 1998, especificamente – representou contração do emprego formal. Santa Catarina perdeu 15.407 desses empregos, dos quais 13.500 (88%) na MR Blumenau e 9.909 (64%) somente no município de Blumenau. No último, a queda foi de nada menos que 36% em apenas quatro anos. Daí em diante a tendência foi de expansão nas escalas estadual e microrregional. No município de Blumenau, a tabela aponta alcance (a rigor, ultrapassagem) do patamar do início da série só em 2008 e 2010, seguido de outra acentuação do declínio até 2018 (afetando os resultados do estado e da microrregião). Observe-se que Blumenau, apesar de seus aspectos de aglomeração industrial (externalidades, cultura fabril, instituições e outros atributos que dão sentido à palavra *cluster*), perdeu progressivamente participação tanto no estado como na microrregião. Isso significa ter ocorrido mudança na geografia dessas indústrias no Vale do Itajaí, com “deslocamento” principalmente para o Alto Vale, como constatado em Lins (2019) para a indústria do vestuário.

Tabela 1: Santa Catarina, Microrregião (MR) de Blumenau e Município de Blumenau – empregos formais na produção têxtil e de artigos do vestuário e acessórios (1994–2018)

Ano	Santa Catarina		MR Blumenau		Municíp. Blumenau		B/A	C/A	C/B
	Empregos (A)	Índice	Empregos (B)	Índice	Empregos (C)	Índice	*	*	*
1994	98.909	100	56.116	100	27.447	100	56,7	27,7	48,9
1996	87.406	88	47.144	84	23.262	85	53,9	26,6	49,3
1998	83.502	84	42.616	76	17.538	64	51,0	21,0	41,1
2000	103.306	104	54.188	96	22.278	81	52,4	21,6	41,1
2002	113.398	115	58.892	105	22.899	83	51,9	20,2	38,9
2004	124.059	125	63.787	114	23.316	85	51,4	18,8	36,5
2006	139.754	141	72.372	129	26.513	97	51,8	19,0	36,6
2008	154.880	157	79.142	141	30.041	109	51,1	19,4	38,0
2010	173.240	175	82.955	148	31.185	114	47,9	18,0	37,6
2012	166.730	169	78.878	141	26.643	97	47,3	16,0	33,8
2014	173.676	176	78.361	140	25.149	92	45,1	14,5	32,1
2016	160.788	163	73.099	130	23.155	84	45,5	14,4	31,7
2018	160.119	162	72.066	128	21.785	79	45,0	13,6	30,2

Fonte: RAIS – vários anos

Obs.: os dados referem-se à agregação entre a Divisão 17 – Fabricação de produtos têxteis e a Divisão 18 – Confecção de artigos do vestuário e acessórios, da CNAE 95 (cf. CONCLA, 2002); trata-se dos vínculos ativos em 31/12 de cada ano

3.2 UMA RAREFEITA CULTURA DE VÍNCULOS SOCIAIS

Em face das novas condições, prevaleceu entre as empresas o “diálogo” próprio, individual, com as pressões da globalização. Rivalidade e individualismo se destacaram, não obstante a prática recorrente, entre os empresários, de encontros para discutir assuntos da

conjuntura e de empréstimos de materiais e máquinas para aqueles em situação momentaneamente problemática, no que configuraria uma cooperação de boa vizinhança.

A rigor, “[...] pouco se coopera localmente, praticamente inexistindo parcerias ou alianças estratégicas voltadas à produção, à comercialização e às relações com fornecedores” (LINS, 2008, p.376). Observe-se que a própria natureza desses setores, em que diferenciar produtos é essencial, desestimula esse tipo de relação entre concorrentes. Ao mesmo tempo, todavia, o individualismo exacerbado e o espírito de autossuficiência contribuem para amplificar as dificuldades para realizações nesse sentido, algo que diz respeito principalmente às empresas maiores e mais tradicionais.

A fragilidade e limitação das ações conjuntas poderiam surpreender quem imaginasse que, pelas histórias e experiências compartilhadas por boa parte dos agentes no enfrentamento dos percalços da colonização – sem dúvida exigentes de espírito de reciprocidade, solidariedade e colaboração apto a resultar em “cimento” comunitário –, as adversidades contemporâneas seriam encaradas coletivamente, sob confiança mútua. Apesar de atuarem em ambiente com esses traços socioculturais e institucionais, os agentes geralmente se conduziram norteados pelo sentido de competição – encarniçada e não raro predatória –, em vez de pelo de comportamento coletivo e cooperativo (LINS, 2000).

As instituições de coordenação e representação dos produtores formam esfera em que algumas ações coletivas foram protagonizadas. Interessando tais iniciativas mormente às empresas menores, tratou-se nesses casos de busca de informações sobre procedimentos para a promoção local no exterior, para avanços em infraestrutura tecnológica, para formação de recursos humanos e para realização de eventos como feiras e mostras.

Fora desse âmbito quase nada se observa, pois as empresas, como já sugerico, pouco cooperam por conta própria. Seja como for, os efeitos locais da globalização abarcariam, além da maior polarização entre empresas de portes diferentes – com as grandes ampliando o seu peso na hierarquia dos negócios –, recuo em quadro socioprofissional antes marcado por volumoso emprego formal. Essa contração ganhou novo ímpeto nos últimos anos, principalmente desde 2014, como se pode observar na Tabela 1. Os reflexos dessa intensificação nas condições de trabalho e nos termos de reprodução social em escala de região não parecem carecer de profundidade (FREITAG; BRANDÃO, 2018).

4 PRODUÇÃO MOVELEIRA NO NORTE CATARINENSE

Erva mate e madeira eram os produtos básicos do norte catarinense no século XIX. Com a chegada de migrantes europeus – alemães, austríacos e poloneses, segundo Ficker (1973) – desde os anos 1870, a abundância de recursos florestais ensejou negócios familiares na forma de marcenarias, notadamente. Circunstâncias impulsionaram o envolvimento com a produção de artefatos de madeira e móveis (rústicos) para uso local, assim como de insumos para a construção civil. O segmento de móveis ganhou vigor desde os anos 1940, surgindo empresas que depois se destacaram na região e mesmo no país. Experiências individuais foram desbravadoras no início do século XX, como a que ganhou fama sob a razão social Móveis CIMO S.A, no Município de Rio Negrinho (LINS; SOUSA, 2014).

Interações com fabricantes e instituições em outros lugares, até na Europa, contemplando capacitação técnica e *design*, tiveram importância em certos casos. Grupos industriais foram surgindo até os anos 1980, e o crescimento do setor se intensificou. Naquela década, mudanças no mercado interno, em boa parte ligadas ao adverso quadro econômico brasileiro e à substituição da madeira até então utilizada, provocaram reestruturação produtiva e atualização tecnológica que nutriram viés exportador, consolidada nos anos 1990 (DENK; CARIO, 2002).

Assim, sobretudo nos municípios de São Bento do Sul e Rio Negrinho, numerosos produtores (a maioria de menor porte) vieram a formar tecido produtivo no qual firmas especializadas em segmentos dos processos produtivos favoreciam a divisão técnica do trabalho mediante subcontratação ou terceirização (LANZER; CASAROTTO Fº; CUNHA, 1998). A área igualmente passou a registrar a atuação de instituições de representação e coordenação dos interesses do setor, de ensino e pesquisa e de cunho tecnológico, além de outros serviços. Um *cluster* moveleiro adquiriu, assim, forma no norte catarinense, com expressivo desempenho exportador.

A base das vendas ao exterior eram as encomendas de lojistas instalados nos Estados Unidos e na Europa. Esses clientes definiam todos os parâmetros (*design*, matéria prima, insumos, preço, prazo) e os determinavam aos fabricantes (principalmente empresas grandes e médias). Isso ocorria por meio de agentes de exportação, cujo papel sempre foi importante também pelo que tais profissionais representavam no tocante à difusão local de conhecimentos. Os resultados das exportações, que para alguns fabricantes, segundo Denk (2002), chegaram a representar quase todo o faturamento, estimularam o aprofundamento da orientação externa sob o comando dos clientes estrangeiros, interessados principalmente em móveis para dormitórios, cozinhas, salas e escritórios.

Aceitar prazo, preço e *design* assegurava a permanência de fabricantes locais nesses vínculos externos. Contudo, os produtores participavam desse comércio de modo subordinado, como quase reféns das decisões dos compradores. À primeira vista, lograr *upgrade* em tais relações, galgando degraus rumo à condição de, por exemplo, detentores de *design* próprio, deveria representar objetivo estratégico na área. Porém, pesquisa de campo explorada em Comerlato e Lins (2008) mostrou empresas satisfeitas com aquela forma de internacionalização. Algumas sequer cogitavam sobre desenvolver *design* e prospectar mercados por sua conta, argumentando que essa direção representaria custos elevados e risco de perda das encomendas de clientes tradicionais. É sugestivo que na tentativa, ao final dos anos 1990, de implementar na região o Programa Brasileiro de Incremento às Exportações de Móveis (PROMÓVEL), destinado a capacitar as empresas à exportação (agregando valor aos produtos), tenha sido mínimo o interesse local pelo módulo referente ao *design* próprio (LINS; GUIMARÃES, 2008).

4.1 PERCALÇOS PRECIPITADOS PELA GLOBALIZAÇÃO

A segunda metade da primeira década do presente século testemunhou uma inflexão nas condições de funcionamento do aglomerado moveleiro do norte de Santa Catarina. De 2005 em diante, as exportações trilharam caminho de continuado declínio, a reboque da apreciação relativa da moeda brasileira e do acirramento da concorrência internacional. Em relação ao segundo aspecto, cabe referência particular ao comportamento da China, que já na virada do século figurava em 2º lugar no ranking dos exportadores de móveis, como observaram Kaplinsky et al. (2003) em pesquisa sobre a chamada cadeia de valor global dos móveis de madeira. A proeminência do país asiático não arrefeceu, embalada por trajetória produtiva ao longo da qual, por exemplo, a participação chinesa na produção moveleira mundial saltou de 17% para 36% entre 2007 e 2012 (CARIO et al., 2013).

Agregou traços ainda mais fortes às circunstâncias então vivenciadas o espraiamento dos efeitos da aguda crise decorrente do estouro da bolha imobiliária nos Estados Unidos em 2008. O consumo dos produtos de diferentes cadeias produtivas foi duramente afetado, com reflexos nas vendas, e isso acirrou a disputa competitiva por fatias do mercado em nível mundial. Assinale-se que esse processo foi antevisto, e captado nos seus impulsos iniciais, por diferentes estudos editados em Cattaneo, Gereffi e Staritz (2010).

Dependente do desempenho exportador, a indústria moveleira do norte catarinense não passou incólume pelos processos e turbulências na esfera mundial. Ao contrário, o abalo nas

exportações, sobretudo por conta da baixa taxa de câmbio, teve importantes efeitos locais. Contribuiu o fato de a tentada reorientação produtiva para ampliar a presença no mercado doméstico, intensificada desde 2013, ter se deparado com a dificuldade adicional representada pela concorrência de fabricantes de outros estados (paulistas, gaúchos, mineiros), já bem posicionados.

Para fabricantes cujo faturamento era todo ou quase todo vinculado às exportações, voltar-se para esse mercado implicava readequação dos processos produtivos. O grau de sucesso foi variado, com casos de paulatino e demorado avanço e outros de fechamento do negócio, pura e simplesmente, em empresas de diferentes tamanhos. A mídia local não deixou de registrar algumas das situações contrastadas, como ilustrado pela reportagem de A Notícia em 4 de abril de 2014 (POLO..., 2014).

O setor moveleiro local parece ter se deixado aprisionar na comodidade de exportações sob o completo comando de clientes estrangeiros. Quando a situação do mercado mudou, o bom desempenho anterior teria se manifestado numa certa inércia nas estruturas locais. Os resultados foram inquietantes, pois houve encerramento de atividades em algumas empresas, ou pelo menos grande atrofia. Naturalmente, a histórica presença de subcontratação ou terceirização produtiva no seio do sistema local tornou inevitáveis as repercussões no território, refletindo-se particularmente no emprego.

A Tabela 2 é sugestiva sobre essas consequências. Construída com dados da RAIS, informando, portanto, sobre vínculos formais de trabalho, a tabela recobre a Microrregião (MR) de São Bento do sul (formada pelo respectivo município e pelos de Campo Alegre e Rio Negrinho) no período de 1994 a 2018, bianualmente.

Tabela 2: Santa Catarina e Microrregião de São Bento do Sul – empregos formais na produção de móveis (1994–2018)

Ano	Santa Catarina		Microrregião S. Bento do Sul		B/A * 100
	Empregos (A)	Índice	Empregos (B)	Índice	
1994	18.997	100	9.408	100	49,5
1996	19.636	103	8.545	91	43,5
1998	19.665	103	7.977	85	40,6
2000	26.065	137	9.643	102	37,0
2002	28.211	148	10.702	114	37,9
2004	32.273	170	12.303	131	38,1
2006	28.779	151	11.465	122	39,8
2008	26.380	139	9.219	98	34,9
2010	27.489	145	8.140	86	29,6
2012	28.600	150	7.496	80	26,2
2014	30.155	159	7.532	80	25,0

2016	27.779	146	7.433	79	26,8
2018	28.406	149	7.041	75	24,8

Fonte: RAIS – vários anos

Obs.: os dados referem-se ao Grupo 36.1 – Fabricação de artigos do mobiliário, da CNAE 95 (cf. CONCLA, 2002); trata-se dos vínculos ativos em 31/12 de cada ano

Os números sobre a região são eloquentes. A tendência de expansão que dura até 2004 é substituída pela de acentuado e linear declínio desde então, mostrando-se o contingente do último ano 25% inferior ao da abertura. Concomitantemente desenrolou-se persistente queda da participação regional nos totais catarinenses: em 1994 a região concentrava cerca de metade dos empregos formais da produção moveleira estadual; em 2018, a participação foi menor do que ¼. A queda espelha tanto a própria retração local dessa indústria quanto o seu importante crescimento em outras áreas do estado, notadamente no oeste catarinense, nas microrregiões de Chapecó e São Miguel do Oeste (LINS, 2017).

4.2 DIFICULDADES PARA AÇÕES COLETIVAS

A situação imposta a esse *cluster* moveleiro pelos movimentos enfeixados na globalização necessitaria aprimorar o desempenho exportador em nível local, algo que o mencionado PROMÓVEL vislumbrava. Para tanto, a experiência internacional sugere ser estratégica a organização e atuação de grupos de empresas em torno de, entre outros: programas e ações coletivos; elevação conjunta dos níveis de qualidade e competitividade; prospecção de novos mercados por meio de missões empresariais e de participação em eventos como feiras.

A herança sociocultural mais ou menos comum dos agentes locais – tendo-se em vista, em primeiro lugar, os fabricantes – haveria de lubrificar interações nesse sentido no norte moveleiro de Santa Catarina, como em experiências repertoriadas na literatura internacional. Todavia, segundo Denk (2002), constitui destacado traço local a presença de um baixo grau de associativismo, a ponto de se admitir ser [...] necessária a promoção de esforços no sentido de diminuir o espírito de competição destruidora.” (SEABRA; PAULA; FORMAGGI, 2008, p. 291).

Cooperação na área, ainda que escassa, rarefeita e informal, envolveria historicamente só empresas de menor porte, registrando-se a esse respeito algum apoio institucional. As interações com fornecedores, que acontecem, significam por exemplo trocas de informações sobre desempenho de produtos. Todavia, são raras as ações conjuntas em melhorias técnicas, projetos e utilização de maquinário ou laboratórios, em processos de compartilhamento de novas possibilidades para avançar em competitividade (DENK, 2002).

Com efeito, pelo que tudo leva a crer, pode-se dizer que prevalece na principal área de produção de móveis em Santa Catarina a atuação isolada das empresas, sem efetiva incidência de condutas férteis para permutas de experiências e conhecimentos. Isso seria sinônimo de um enraizado espírito de individualismo, provavelmente propício a comportamentos norteados muito mais pela rivalidade do que pela tentativa de descortinar alternativas coletivamente diante das dificuldades.

Reitere-se que esse cenário de interações pobres prevaleceria especialmente entre as maiores empresas. As menores, como assinalado, entre outros, por Seabra, Paula e Formaggi (2008), costumam atribuir importância à cooperação, mesmo que suas ações com tais características não transcendam aspectos de, comparativamente, menor relevância na promoção da competitividade (tais como, entre possíveis outros, empréstimos de materiais, negociações sindicais e organização de eventos).

5 PRODUÇÃO AGROINDUSTRIAL DE CARNES NO OESTE CATARINENSE

O região oeste foi a última a ser colonizada em Santa Catarina. Entre seus protagonistas sobressaíram descendentes de imigrantes alemães e italianos antes fixados no Rio Grande do Sul. A partir dos anos 1910, vários núcleos de ocupação foram criados, instalando-se processo que geraria a presente estrutura socioespacial (PAIM, 2006; SILVA; ROSA, 2010). Essa colonização foi a base da orientação produtiva da região, principalmente ligada à agroindústria de carnes. A suinocultura, com processamento da carne, passou de prática tradicional em pequenas propriedades rurais familiares para atividade de grande e crescente importância econômica no plano regional (TESTA *et al.*, 1996).

Foi decisiva a adoção do modelo de integração “colono-frigorífico”, traduzido na atuação de estruturas industriais escoradas em interações entre proprietários rurais encarregados de criar os animais e empresas de abate e processamento. Esses vínculos são formalizados por contratos, esfera em que se definem e estipulam os aspectos do *modus operandi* a ser observado pelos produtores na lide da criação, além de outros aspectos da parceria (COLLETI; LINS, 2011).

A partir dos anos 1960, a avicultura e a industrialização das respectivas carnes adentraram o cenário regional. Sua escalada, rumo a patamar representativo de setor chave na economia da região e do estado, exibiu desde os primeiros passos a presença do sistema de integração, com a indústria em posição de completo controle de todo o processo produtivo,

transferindo às propriedades rurais, praticamente, os riscos da criação (LAZZARI, 2004). Como na suinocultura, a independência dos produtores rurais é apenas formal na avicultura.

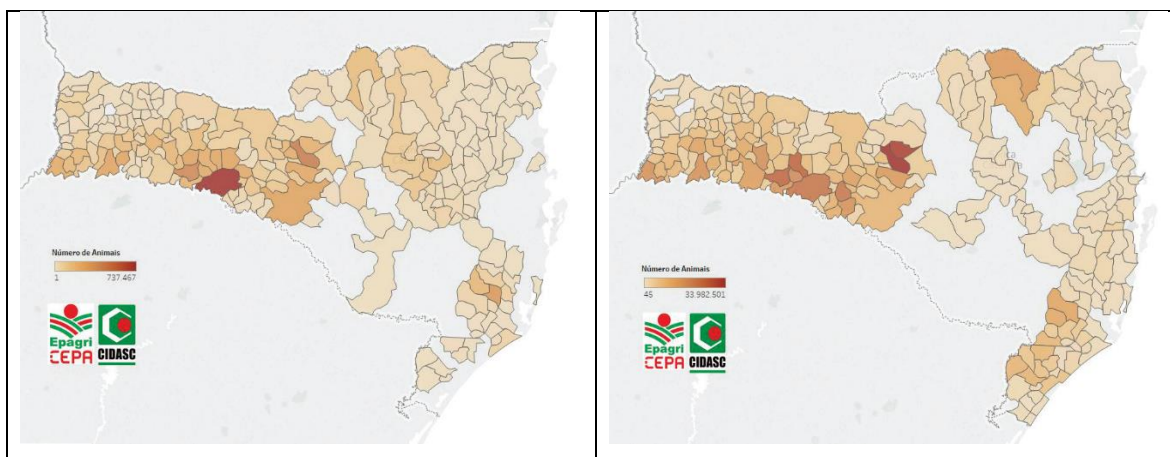
A criação de suínos e aves e o processamento de carnes tornaram-se pilares da economia regional, que tem em Chapecó a maior cidade de um grande território com numerosos municípios majoritariamente rurais. A região sobressai no estado, indiscutivelmente, na geografia da produção de suínos e aves para abate, como permite observar a Figura 1, cujas informações referem-se a 2017. O oeste catarinense responde pela proeminência nacional de Santa Catarina tanto na produção de carnes de suínos e aves quanto nas exportações dos produtos relacionados (LINS, 2018).

Além de empresas industriais e produtores rurais, a área abriga instituições diversas, de coordenação e representação dos interesses do setor agroindustrial, ensino e pesquisa também em termos de tecnologia, assim como serviços de apoio. Organismos de promoção do desenvolvimento local, de abrangência geográfica variada, interagem com representantes na região de estruturas integrantes do aparato governamental (estadual, federal) voltado ao meio rural. Em torno das atividades principais, apoiando o seu desempenho ou usufruindo do estímulo emanado, vicejaram outros setores, como de embalagens e transportes.

Assim, falar em cluster agroindustrial escorado na suinocultura e na avicultura não constitui equívoco. Além de tudo, o território registra uma cultura rural, ou uma ruralidade, enraizada em décadas de experiência histórica compartilhada por numerosos contingentes. Instituições como a Igreja tiveram importância no percurso, com atividades em distritos rurais dos diferentes municípios que cearam vínculos sociais em escala comunitária e promoveram ajuda mútua e comportamentos baseados em solidariedade e reciprocidade. Mutirões e outras práticas coletivas, frequentes entre os primeiros ocupantes da região, foram assim preservadas e estimuladas (POLI, 2002).

Figura 1: Santa Catarina – distribuição da produção de suínos e frangos para abate em 2017

Suínos	Frangos
--------	---------



Fonte: Governo de Santa Catarina (2019); p. 149 para suínos e p. 137 para frangos

5.1 MUDANÇAS NA ESTEIRA DA GLOBALIZAÇÃO

Os atributos do território, formados em trajetória de décadas, mostraram importância perante os desafios da globalização. Estes expressaram-se em aumento da concorrência nos mercados internos, por conta da entrada vigorosa de interesses agroindustriais estrangeiros no Brasil desde os anos 1990. O mesmo se deu nos mercados externos, ao lado da ampliação das exigências em qualidade e diversidade de produtos, indissociáveis de mudanças nos hábitos alimentares e no comportamento dos consumidores, de um modo geral.

Face às pressões, a esfera do processamento na cadeia agroindustrial intensificou as imposições sobre a esfera rural, exigindo mais investimentos em equipamentos, animais e tecnologia, entre outros (COLLETTI; LINS, 2011). Mirava-se a produtividade e a qualidade, enquanto na órbita industrial, realçando a oferta de novas opções alimentares, avançava-se na diversificação de produtos em conexão com os movimentos na esfera do consumo. Também houve investimentos de empresas locais, ou surgidas na região, em novas capacidades de processamento fora do oeste catarinense, como no Centro-Oeste do Brasil. Isso traduzia sensibilidade à dinâmica em curso junto a atividades centrais da cadeia produtiva, como o cultivo de grãos, insumos básicos na fabricação de ração, destaque nos custos da criação (HELFAND; REZENDE, 1999).

Em geral, as repercussões no oeste catarinense foram intensas. Tendo como pano de fundo um declínio persistente no estado, desde meados dos anos 1980, nos contingentes ocupados nos estabelecimentos agropecuários e na quantidade destes, como indicado em Ferrari *et al.* (2019), caiu o número de propriedades rurais integradas à agroindústria, um processo detectado especialmente na década de 1990. As empresas processadoras de carnes optaram por

manter nos vínculos de integração somente os produtores mais capazes de investir e representativos, devido à localização, de vantagens logísticas.

Paralelamente, cresceu a concentração, na suinocultura e na avicultura, e ganharam intensidade as relações distantes da região por conta dos aludidos investimentos extralocais. De algum modo, todo esse processo transparece nos dados dos censos agropecuários das últimas décadas sobre a distribuição dos efetivos de suínos e aves conforme o tamanho das propriedades rurais, objeto da Tabela 3. Assinale-se que, como o IBGE mudou em 2017 a divisão regional brasileira, substituindo mesorregiões e microrregiões por regiões geográficas intermediárias e regiões geográficas imediatas, a tabela presta-se mais à comparação dos percentuais do que dos números absolutos, ao longo do tempo.

Nota-se que, em suínos, caiu a participação do efetivo nas propriedades com área inferior a 20 ha, entre os censos agropecuários de 1995 e 2017, e cresceu, quase dobrando, aquela referente às propriedades de 100 ha e mais. Em aves, os efetivos das propriedades rurais com área inferior a 20 ha perderam participação expressivamente entre os censos agropecuários de 1995 e 2006: recuo de 45% do total de cabeças para 39%, em benefício das propriedades de 20 ha a menos de 50 ha, cuja participação cresceu dez pontos percentuais. Mas daí até o censo de 2017, aquela faixa de propriedades menores ganhou terreno na avicultura, suplantando a sua presença inicial: nesse ano, 53% dos efetivos dizem respeito às propriedades com área inferior a 20 há, aparentemente indicando que o processo de concentração na avicultura teria sofrido reversão (mas seria necessário aprofundar o estudo para uma ideia mais clara sobre isso, o que está fora dos objetivos deste artigo).

Tabela 3: Oeste catarinense: efetivos dos rebanhos de suínos e aves por grupos de área total das propriedades rurais – mil cabeças (1995-2017)

	1995		2006		2017	
	Nº cabeças	%	Nº cabeças	%	Nº cabeças	%
Suínos (cabeças)						
Até 5 ha	238.495	6,9	250.944	4,9	301.281	5,5
5 a <10 ha	307.321	8,9	503.776	9,8	403.689	7,4
10 a <20 ha	930.181	27,1	1.424.485	27,8	1.360.187	25,0
20 a <50 ha	1.290.071	37,6	1.879.284	36,7	2.097.965	38,6
50 a <100 ha	406.935	11,9	592.690	11,6	617.007	11,3
100 a <200 ha	115.865	3,4	256.433	5,0	332.821	6,1
200 a <500 ha	70.390	2,0	90.532	1,8	126.071	2,3
500 a <1.000 ha	15.667	0,5	28.301	0,5	185.611	3,4
1000 e mais	57.007	1,7	68.302	1,3	24.959	0,5
Sem área	0	0	22.981	0,4	603	0,01
Total	3.431.932	100	5.117.728	100	5.440.194	100
Aves (mil cabeças)						
Até 5 ha	4.829	7,8	7.597	5,5	13.319	12,6

5 a <10 ha	6.434	10,4	13.401	9,8	12.924	12,2
10 a <20 ha	16.747	27,1	32.820	23,9	30.076	28,4
20 a <50 ha	22.552	36,5	64.730	47,2	36.418	34,4
50 a <100 ha	6.746	10,9	11.095	8,1	10.675	10,1
100 a <200 ha	2.489	4,0	3.062	2,2	3.914	3,7
200 a <500 ha	963	1,6	2.245	1,6	1.287	1,2
500 a <1.000 ha	388	0,6	276	0,2	965	0,9
1000 e mais	656	1,1	846	0,6	140	0,1
Sem área	0	0	1.155	0,8	1	0
Total	61.804	100	137.227	100	105.919	100

Fonte: IBGE (1996; 2006; 2017)

Obs.: a) os dados para 1995 referem-se ao total de aves; em 2006 e 2017, trata-se de galinhas, galos, frangas, frangos e pintos; b) em 1995 e 2006, o recorte geográfico é a Mesorregião Oeste Catarinense, do IBGE; em 2017, trata-se da Região Geográfica Intermediária Chapecó; a correspondência entre ambas não é total

As mudanças na agroindústria parecem ter afetado a dinâmica demográfica. Dados compilados em Lins (2017) mostram que entre os censos demográficos de 1991 e 2010 a participação da população total da Mesorregião Oeste Catarinense no total de Santa Catarina caiu de 23% para 19%. O recuo foi ainda maior na população rural, com o oeste perdendo cinco pontos percentuais na representatividade estadual. Caberia falar, de algum modo, em desruralização; embora não homogêneo, tal processo transparece, por exemplo, em contração da população rural de 49% para 28% do conjunto populacional entre aqueles censos demográficos na mesorregião como um todo.

Movimentos migratórios foram cevados nesse contexto, também com diferenças entre as microrregiões. Estudo elaborado por Silva et al. (2003) detectou que, em alguns casos, a perda de população rural foi compensada pelo crescimento da população urbana, traduzindo movimentos campo-cidade de pequena amplitude e a absorção, de algum modo, daqueles contingentes pela economia citadina, sobretudo nas microrregiões de Chapecó e Joaçaba. Em outras, notadamente a de São Miguel do Oeste, a desruralização mostrou-se persistente desde os anos 1980, com acentuação nos 1990. Aliás, essa microrregião apresentou expressiva redução na sua participação no total da Mesorregião Oeste Catarinense: entre 1991 e 2010, sua população total passou de 18% para 14% relativamente à da mesorregião.

5.2 INICIATIVAS LOCAIS PERANTE ÀS ADVERSIDADES

As possibilidades de reprodução social foram afetadas no oeste catarinense, em particular nas áreas rurais, dando corpo à ideia de crise regional (THEIS; NODARI, 2000). Uma resposta foi o abandono de áreas rurais, com aumento das migrações rumo às maiores cidades da região e alhures, fazendo encolher a população em vários municípios, como já indicado. Mas não foi somente isso o que se observou. Outro tipo de reação, denotando

capacidade de articulação e voluntarismo entre atores locais, resultou em multiplicação de pequenas agroindústrias rurais familiares e redes de cooperação, com associações, condomínios e cooperativas envolvendo famílias atingidas pela reestruturação agroindustrial (MARCONDES *et al.*, 2012).

Apoiado por serviços de extensão rural e instituições regionais, esse processo exibiu aspectos de reciprocidade e cooperação cujas raízes remontam às experiências e histórias compartilhadas em duradouras relações de vizinhança e ajuda mútua (MIOR, 2005). Estabelecidos em percurso de muitas décadas, e vinculados à ruralidade que marca o oeste catarinense, esses atributos teriam aflorado e tido desdobramentos diante das adversidades, em condutas amplamente emanadas da base social da região.

A Tabela 4 registra situação de 2010 relativamente a esse processo. Salta aos olhos que a região oeste apresentava inegável destaque em escala catarinense, quanto à presença de agroindústrias rurais familiares e redes de cooperação, nas diversas formas de manifestação destas.

Tabela 4: Santa Catarina e Oeste catarinense - agroindústrias rurais familiares e redes de cooperação (associações, condomínios e cooperativas) – 2010

		Santa Catarina		Meio Oeste		Oeste		Extremo Oeste		Total do oeste		
		Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
Agroindústrias rurais familiares	Nº	1.894	100	341	18,0	234	12,3	261	13,8	836	44,1	
	%	79,2		81,8		82,7		63,8		75,4		
Redes de cooperação	Associações	Nº	263	100	7	2,7	18	6,8	107	40,7	132	50,2
		%	11,0		1,7		6,4		26,2		11,9	
	Condomínios	Nº	28	100	1	3,6	1	3,6	8	28,6	10	35,7
		%	1,2		0,2		0,3		1,9		0,9	
	Cooperativas	Nº	205	100	68	33,2	30	14,6	33	16,1	131	63,9
		%	8,6		16,3		10,6		8,1		11,8	
	Total de redes	Nº	496	100	76	15,3	49	9,9	148	29,8	273	55,0
		%	20,7		18,2		17,3		36,2		24,6	
Total de empreen-		Nº	2.390	100	417	17,4	283	11,8	409	17,1	1.109	46,4

dimentos	%	100	100	100	100	100
----------	---	-----	-----	-----	-----	-----

Fonte: Marcondes *et al.*, (2012), p. 7 e 27

Obs.: A divisão região do oeste catarinense refere-se às Unidades de Gestão Técnica (UGT) da EPAGRI: UGT 1: Oeste Catarinense, UGT 2: Meio Oeste Catarinense, UGT 9: Extremo-Oeste Catarinense

A Tabela 5, elaborada com dados do Censo Agropecuário de 2017, atualiza e amplia aquela visão. Os estabelecimentos agropecuários com agroindústria rural instalados na Região Geográfica Intermediária Chapecó representavam quase $\frac{3}{4}$ do equivalente estadual, uma participação que se mostrava ainda maior para os estabelecimentos com agricultura familiar. Era também elevada a expressão do oeste catarinense em termos de valor da produção da agroindústria rural: a região representava pouco menos da metade do agregado estadual para o total de estabelecimentos, e 54% para aqueles com agricultura familiar.

Tabela 5: Santa Catarina e Região Geográfica Intermediária (RGI) Chapecó – número de estabelecimentos e valor da produção da agroindústria rural (2017)

		Total	Sem agricultura familiar	Com agricultura familiar
Estabelecimentos agropecuários com agroindústria rural				
Santa Catarina	Nº de estabelecimentos	96.334	11.282	85.052
	%	[100] (100)	[11,7] (100)	[88,3] (100)
RGI Chapecó	Nº de estabelecimentos	70.882	6.508	64.374
	%	[100] (73,6)	[9,2] (57,7)	[90,8] (75,7)
Valor da produção da agroindústria rural				
Santa Catarina	Mil Reais	413.880	109.745	304.126
	%	[100] (100)	[26,5] (100)	[73,5] (100)
RGI Chapecó	Mil Reais	197.017	32.866	164.142
	%	[100] (47,6)	[16,7] (29,9)	[83,3] (54,0)

Fonte: IBGE (2017)

6 ATRIBUTOS TERRITORIAIS E REAÇÕES LOCAIS: UMA BREVE DISCUSSÃO

Em Santa Catarina, o Vale do Itajaí têxtil e do vestuário, o norte moveleiro e o oeste agroindustrial sofreram os efeitos da globalização notadamente desde os anos 1990. Tais efeitos se traduziram, por exemplo, em forte intensificação da concorrência no mercado interno e também no exterior.

Exibindo “culturas econômicas” específicas, as referidas regiões possuem estoques de externalidades formados durante suas trajetórias setoriais, e boa parte dos atores locais compartilha histórias, experiências e traços socioculturais mais ou menos próprios, o todo

representado amálgama que poderia canalizar condutas permeadas do sentido de vínculo social. Perante os desafios, isso encorajaria e sustentaria – assim sugere a literatura – ações conjuntas e colaborativas com efeitos nos planos individual e coletivo. Contudo, foram diferentes as situações observadas nesses territórios.

No Vale do Itajaí, comportamentos individuais prevaleceram, em geral nas grandes empresas. Estas e algumas empresas médias aproveitaram as facilidades para importar, avançando em modernização e reestruturação que, ao menos nos anos 1990, representaram forte redução do emprego e aumento da subcontratação ou terceirização. Entre as menores empresas, várias enfrentaram dificuldades causadoras de atrofia ou mesmo desativação de atividades. Em meio a exacerbados individualismo, rivalidade e até competição desleal, embora ocorresse – sob estímulo institucional – alguma cooperação entre pequenas e médias empresas (em aspectos secundários), os processos assimilados à globalização reverberaram, pelo menos por alguns anos, em regressão no mundo do trabalho, com aumento da precariedade e maiores dificuldades na reprodução social de expressivos contingentes.

No norte moveleiro, a piora nas vendas externas por conta, em boa medida, da invasão de móveis chineses no mercado mundial e da situação cambial, atingiu empresas exportadoras e atividades conexas. Dependentes dessas vendas e acomodadas em sistema no qual os clientes definiam os parâmetros produtivos, essas empresas acabaram por se voltar para o mercado brasileiro, enfrentando concorrentes nacionais melhor posicionados, em empreitada que exibiu resultados heterogêneos. Lidar com adversidades para exportar inclui articular as empresas em torno de objetivos comuns, o que demanda cooperação e práticas coletivas. Ora, a região sofre de baixo grau de associativismo entre os fabricantes: as ações com esse perfil não ostentam muito mais do que escassos efeitos, como trocas de informações com fornecedores e empréstimos de materiais entre produtores.

No oeste agroindustrial, a reestruturação no beneficiamento de carnes abrangeu a redução dos produtores rurais integrados em criação de animais, maiores exigências sobre as respectivas atividades e abertura de novas plantas processadoras em outras regiões. Os reflexos dessas mudanças, oriundas do que se pode indicar, genericamente, como pressões da globalização sobre as empresas, inculcaram na área a ideia de crise. Muitas famílias deixaram áreas rurais, nutrindo fluxos migratórios que geraram declínio populacional em vários municípios. Mas também emergiram ações na forma de agroindústrias rurais familiares e redes de cooperação atuando em produção e venda de itens coloniais. Apoiadas institucionalmente, essas iniciativas expressaram espírito de reciprocidade e cooperação, traços herdados – e

valorizados ou promovidos – das relações comunitárias ou de vizinhança e solidariedade em histórias e experiências compartilhadas desde os primórdios da colonização.

Como interpretar as aparentes diferenças de cultura de vínculo social manifestadas nas três regiões, todas com registro de trajetórias nas quais as dificuldades inerentes à colonização magnificaram, ao menos inicialmente, a importância da reciprocidade, solidariedade, confiança mútua e ação conjunta?

Em grandes e exploratórios traços, procurou-se sugerir que no Vale do Itajaí e no norte moveleiro, a possível presença de um mais ou menos enraizado (*embedded*) *habitus* marcado pela herança de reciprocidade, solidariedade, confiança recíproca e ações coletivas não teria logrado bloquear ou mitigar comportamentos com “espontaneidade” e “razão prática” crivados de forte rivalidade e pouco inclinados à construção conjunta de alternativas, para não falar em evitar a concorrência desleal e destrutiva. O oeste catarinense apresenta situação diferente, e uma conjectura – nada mais do que isso – sobre a casa pode ser esboçada evocando-se a ruralidade incrustada nessa região, provavelmente caracterizada por maior homogeneidade cultural e socioprofissional e fértil para o florescimento, frente aos problemas, de ações coletivas permeadas do sentido de reciprocidade.

De fato, no oeste catarinense as mudanças na agroindústria atingiram muitas propriedades rurais, e foi na esfera comunitária que, aparentemente, protagonizou-se o essencial do tipo de reação descrita, em atitudes na escala das interações de vizinhança, com apoio institucional. Não seria equivocado considerar que no meio rural o ambiente de reciprocidade-solidariedade típico da colonização foi melhor preservado – remetendo ao *habitus* –, influenciando decisões e práticas perante as vicissitudes. Assinale-se que o Fórum de Desenvolvimento Regional Integrado (FDRI), surgido em Chapecó em meados dos anos 1990 no âmbito da Associação dos Municípios do Oeste de Santa Catarina – com atividades executadas pelo SAGA Instituto de Desenvolvimento Regional, criado como braço operacional do FDRI –, representou iniciativa que procurou valorizar esses aspectos regionais (LINS, 2011).

No Vale do Itajaí e no norte moveleiro, em ambientes urbano-industriais onde as reações às novas condições surgiram mormente nos atores corporativos, registraram-se respostas em que a “razão prática” pouco evocou aqueles elementos do *habitus*. Isso há de guardar relação com o fato de a própria trajetória setorial e regional ter produzido profunda diferenciação nesses tecidos produtivos, expressa em aspectos como escala, tecnologia e desempenho comercial das empresas.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sinônimos de grandes desafios, os processos que costumeiramente são indicados fazendo-se referência ao termo globalização tendem a afetar territórios e atividades de maneiras diversas. A capacidade de reagir no nível regional ou local aos imperativos de um capitalismo tipificado por interdependências em escala planetária, e o modo como as respostas são concebidas, se expressam e repercutem, refletiriam, entre outras coisas, a influência de atributos historicamente plasmados abrangendo aspectos econômicos, socioculturais e institucionais. Haja vista a diversidade de situações quanto a esses aspectos, faz sentido falar em algo como “sociologia do lugar” no tocante ao assunto.

Este estudo, de índole exploratória, foi elaborado com inspiração nessa ideia de “sociologia do lugar”. Assim, foram abordados problemas ou movimentos do Vale do Itajaí têxtil-vestuarista, do norte moveleiro e do oeste agroindustrial que se percebeu serem condizentes com tal sociologia, realçando a problemática dos vínculos sociais nas ações protagonizadas em face das adversidades.

Assim, examinou-se um ângulo específico da problemática relativa ao modo como a dinâmica do que se chama genericamente de globalização afetou – sobretudo desde a última década do século passado – as estruturas regionais e ensejou respostas (ou deixou de ensejar respostas que se esperaria serem adequadas, o que não deixa de constituir modo de se perfilar diante dos desafios). Naturalmente, diversas questões ficaram de fora do estudo. Outras perspectivas certamente enfatizariam aspectos distintos dos que foram tangenciados aqui.

Assinale-se também que as imagens produzidas no trabalho sobre o Vale do Itajaí têxtil-vestuarista, o norte moveleiro e o oeste agroindustrial são as que puderam ser vislumbradas com base em diversos outros estudos setoriais e regionais, alguns de autoria própria. Isto quer dizer que, mesmo de forma indireta e com distância temporal, há pesquisa de campo por detrás dos exercícios analíticos esboçados neste artigo.

Para terminar, em que pese as particularidades setoriais e regionais nas três realidades visitadas, parece plausível postular que teria importância, perante novos e interpeladores desafios e adversidades para grupos sociais e agentes econômicos, a constituição do que se pode designar, com certa grandiloquência, como coalizões para o desenvolvimento. A postulação parece válida não só para as situações consideradas no artigo, mas também, possivelmente, para outras, de uma forma geral. Parece que “coesão territorial”, até onde uma condição com tal perfil seja de fato possível – haja vista a diversidade de interesses em quaisquer níveis –, seria uma ideia-força de empreitadas com tais contornos.

REFERÊNCIAS

- BECATTINI, G. Le district marshallien: une notion socio-économique. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dirs.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992, p. 35-55.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dirs.). **Les régions qui gagnent**. Paris: Presses Universitaires de France, 1992.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Dirs.). **La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique**. Paris: Presses Universitaires de France, 2000.
- BOURDIEU, P. Le champ économique. **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, n. 119, p. 48-66, 1997.
- BOURDIEU, P. **O poder simbólico**. 5.ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.
- CARIO, S.A.F. *et al.* **Indústria e arranjos produtivos locais em Santa Catarina: avaliação e política de desenvolvimento para setores tradicionais**. Florianópolis: Nova Letra, 2013.
- CARNEY, J.; HUDSON, R.; LEWIS, J. (Eds.). **Regions in crisis: new perspectives in European regional theory**. London: Croom Helm, 1980.
- CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARITZ, C. (Eds.). **Global value chains in a postcrisis world: a development perspective**. Washington, D.C.: The World Bank, 2010.
- COLETTI, T.; LINS, H. N. (2011). A suinocultura no vértice das relações entre agroindústria e agricultura familiar no oeste de Santa Catarina. **Ensaio FEE**, v. 32, n. 2, p. 339-360, 2011.
- COMERLATTO, L. M.; LINS, H. N. Produção moveleira em São Bento do Sul (SC): a perspectiva das cadeias mercantis globais. **Ensaio FEE**, v. 29, n. 2, p. 503-530, 2008.
- CONCLA – Comissão Nacional de Classificação; IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE)**. Rio de Janeiro: IBGE, 2002. Obtido em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv1358.pdf>> Acesso em: 12 dez. 2018.
- DENK, A. **Polos moveleiros: I – São Bento do Sul (SC)**. São Paulo: ABIMÓVEL, 2002.
- DENK, A.; CARIO, S. A. F. Análise das condições competitivas do *cluster* moveleiro da região de São Bento do Sul em Santa Catarina. In: CARIO, S. A. F.; PEREIRA, L. B.; SCHÜNEMANN, A. J. (Orgs.). **Características da estrutura de mercado e do padrão de concorrência de setores industriais selecionados de Santa Catarina**. Florianópolis: PPGEco-UFSC, 2002, p. 271-301.
- DIVISÃO regional do Brasil em regiões geográficas imediatas e regiões geográficas intermediárias: 2017. Rio de Janeiro: IBGE, 2017.
- FERRARI, Dilvan L.; TJORESAN, Luiz; MIOR, Luiz C.; MARCONDES, Tabajara. As mudanças estruturais na agricultura catarinense: análise a partir dos censos agropecuários. In: GOVERNO DE SANTA CATARINA. Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina – Epagri. Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola – Cepa. **Síntese anual da agricultura de Santa Catarina 2017-2018**. Florianópolis: Epagri/Cepa, 2019, p. 7-20.
- FICKER, C. **São Bento do Sul: subsídios para a sua história**. 1ª Parte. Joinville: Imprensa Ipiranga, 1973.

- FREITAG, K. C., BRANDÃO, L. As transformações no mundo do trabalho em Blumenau/SC: a gestão dos benefícios sociais. II JORNADA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO E POLÍTICAS PÚBLICAS, Criciúma: Universidade do Extremo Sul Catarinense, 2018.
- GEREFFI, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. **Journal of International Economics**, n. 48, p. 37-70, 1999.
- GOVERNO DE SANTA CATARINA. Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina. Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola. **Síntese anual da agricultura de Santa Catarina 2017-2018**. Florianópolis: Epagri/Cepa, 2019.
- GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- HARVEY, D. (1995). Globalization in question. **Rethinking Marxism**, v. 8, n. 4, p. 1-17, 1995.
- HELFAND, S. M.; REZENDE, G. C. Mudanças na distribuição espacial da produção de grãos, aves e suínos no Brasil: o papel do Centro-Oeste. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 611, p. 219-273, 1999.
- HERING, M. L. R. **Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento**. Blumenau: Editora da Universidade Regional de Blumenau, 1987.
- IBGE. **Censo agropecuário 1995-1996**. Obtido em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuário/censo-agropecuário-1995-1996> Acesso em: 15 jan. 2020.
- IBGE. **Censo agropecuário 2006**. Obtido em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuário/censo-agropecuário-2006/segunda-apuracao> Acesso em: 15 jan. 2020.
- IBGE. **Censo agropecuário 2017**. Obtido: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuário/censo-agropecuário-2017> Acesso em: 15 jan. 2020.
- JONES, R.; KIERZKOWSKI, H. International fragmentation and the new economic geography. **North American Journal of Economics and Finance**, n. 16, p. 1-10, 2005.
- KAPLINSKY, R.; MMEDOVIC, O.; MORRIS, M.; READMAN, J. **The global wood furniture value chain: what prospects for upgrading by developing countries. The case of South Africa**. Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2003.
- LANZER, E.; CASAROTTO Fº, N.; CUNHA, C. **Análise da competitividade sistêmica do setor de móveis de Santa Catarina**. Florianópolis: BRDE, 1998.
- LAZZARI, M. R. Avicultura de corte no Brasil: uma comparação entre as Regiões Sul e Centro-Oeste. **Indicadores Econômicos FEE**, v. 31, n. 4, p. 259-290, 2004.
- LINS, H. N. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas catarinenses perante os desafios dos anos 90**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2000.
- LINS, H. N. Arranjo produtivo têxtil-vestuarista da região do Vale do Itajaí. In: CARIO, S.A.F. et al. (Orgs.). **Economia de Santa Catarina: inserção industrial e dinâmica competitiva**. Blumenau: Letra Nova, 2008, p. 336-381.
- LINS, H. N. Descentralização do Estado: discutindo o planejamento e a promoção do desenvolvimento com dimensão espacial. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 28, p. 71-101, 2011.

- LINS, H. N. Mudanças econômicas e possibilidades dos territórios: observações sobre a trajetória recente do oeste de Santa Catarina. **Revista Catarinense de Economia**, v. 1, n. 1, p. 94-119, 2017.
- LINS, H. N. Reestruturação produtiva, efeitos regionais e busca de alternativas: o oeste catarinense em foco. XIII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, Niterói, UFF-SEP, jun. 2018. **Anais...**
- LINS, H. N. Reestruturação produtiva e reconfiguração espacial da indústria do vestuário em Santa Catarina: contextualização do tema e indícios sobre o começo do século XXI. XIII ENCONTRO DE ECONOMIA CATARINENSE, Criciúma, UNESC-APEC, maio 2019, **Anais**, p. 986-1012.
- LINS, H. N.; GUIMARÃES, P. A. Promovendo exportações de móveis: aspectos da implementação do PROMÓVEL no aglomerado moveleiro de São Bento do Sul (SC). **Revista de Economia**, v.34, n. 3, p. 7-33, 2008.
- LINS, H. N.; SOUSA, G. R. de. Exercício de “história local”: uma saga na trajetória moveleira do planalto norte catarinense. **História Econômica & História de Empresas**, v. 17, n. 2, p. 605-628, 2014.
- LIPIETZ, A. **Aménagement du territoire et développement endogène**. Paris: CEPREMAP, 2001.
- LUNDVALL, B.; BORRÁS, S. **The globalising learning economy: implications for innovation policy**. Brussels: European Commission, 1997.
- MARCONDES, T.; MIOR, L. C.; REITER, J. M. W.; MONDARDO, M. **Os empreendimentos de agregação de valor e as redes de cooperação da agricultura familiar de Santa Catarina**. Florianópolis: EPAGRI, 2012.
- MARSHALL, A. **Principles of economics: an introductory volume**. 8.ed. London: Macmillan, 1979.
- MIOR, L. C. **Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural**. Chapecó: Argos, 2005.
- OECD. **Interconnected economies: benefiting from global value chains**. Paris: OECD Publishing, 2013.
- PAIM, E. A. Aspectos da construção histórica da região oeste de Santa Catarina. **SÆCULUM – Revista de História**, n. 14, p. 121-138, 2006.
- POLI, O. L. Cultura e modo de vida camponês no oeste catarinense: as bases para a organização e reação frente à crise dos anos 70. **Cadernos do CEOM**, v. 16, n. 5, p. 107-175, 2002.
- POLO moveleiro catarinense reverte estratégia de vendas para evitar colapso. **AN**, [S.p.], 4 abr. 2014. Obtido em: <https://www.nscetotal.com.br/noticias/polo-moveleiro-catarinense-reverte-estrategia-de-vendas-para-evitar-colapso> Acesso em: 14/01/2020.
- RAIS – Relação Anual de Informações Sociais. Brasília, D.F.: Ministério do Trabalho, S.d. Obtido em: <<http://bi.mte.gov.br/bgcaged/rais.php>> Acesso em: 11 jan. 2020.
- RODRIK, D. **Has globalization gone too far?** Washington, DC: Institute for International Economics, 1997.
- SEABRA, F.; PAULA, D. de; FORMAGGI, L. Arranjo produtivo de móveis da região de São Bento do Sul. In: CARIO, S.A.F. *et al.* (Orgs.). **Economia de Santa Catarina: inserção industrial e dinâmica competitiva**. Blumenau: Letra Nova, 2008, p. 268-296, 2008.

- SHEPHERD, B.; STONE, S. Global production networks and employment: a developing country perspective. **OECD Trade Policy Papers**, n. 154, Paris: OECD Publishing, 2013.
- SILVA, A. da; ROSA, A. da. Antes do Oeste Catarinense: aspectos da vida econômica e social de uma região. **Fronteiras: Revista Catarinense de História**, n. 18, p.139-160, 2010.
- SILVA, C. A.; HEIDEN, F. C.; AGUIAR, V. V. P.; PAUL, J. M. **Migração rural e estrutura agrária no oeste catarinense**. 2.ed. Florianópolis: Instituto CEPA, 2003.
- STORPER, M.; HARRISON, B. Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their form of governance in the 1990s. **Research Policy**, v. 20, n. 5, p. 407-422, 1991.
- TESTA, V. M.; NADAL, R.; MIOR, L. C.; BALDISSERA, I. T.; CORTINA, M. **O desenvolvimento sustentável do Oeste Catarinense (proposta para discussão)**. Florianópolis: EPAGRI, 1996.
- THEIS, I. M.; NODARI, T. M. dos S. A agroindústria de aves e o desenvolvimento regional no Meio Oeste de Santa Catarina. **Cadernos de Economia**, v. 4, n. 7, p. 7-28, 2000.
- VANIER, M. (Dir.) **Territoires, territorialité, territorialisation**: controverses et perspectives. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, 2009.

ATITUDE FINANCEIRA DE UNIVERSITÁRIOS: UM ESTUDO SOBRE O NÍVEL DE ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

Suelen Francini Moreira da Silva, UnC- Campus Curitibaanos, francini245387@gmail.com
CLAUDIANE MICHALTCHUK GRANEMANN, FURB – Universidade de Blumenau,
ccc.unc@gmail.com

Área Temática: Desenvolvimento regional e urbano

A educação financeira é de grande importância na vida das pessoas e vem cada vez mais ganhando lugar nos espaços educacionais. É perceptível a defasagem no que diz respeito à aprendizagem relacionada a assuntos financeiros, principalmente envolvendo adolescentes e jovens. Cada vez mais o consumismo ganha espaço, impulsionado por novas tecnologias, principalmente as mídias e redes sociais. Há pouca orientação de como poupar, bem como a abordagem de assuntos financeiros são mínima, quiçá nos currículos escolares. Contudo, a geração de jovens que está na eminência de adentrar o mercado de trabalho, em sua maioria, não foi contemplada com disciplinas ou programas escolares de educação financeira. Tal fato, explica em grande parte a situação econômica do nosso país, que apresenta altos níveis de endividamento e inadimplência. Por sua importância, este estudo tem por objetivo investigar o nível de alfabetização dos acadêmicos da universidade do contestado do campus de Curitibaanos – SC. A pesquisa utilizou-se de levantamento survey e através de um questionário estruturado com quarenta e oito questões fechadas, que buscaram analisar o perfil socioeconômico e seu conhecimento financeiro. No entanto, diante dos números já obtidos, pode-se afirmar que os níveis de alfabetização financeira dos acadêmicos apresentam um nível mediano, indicando a carência do desenvolvimento de ações voltadas ao conhecimento financeiro, evidenciando assim a necessidade de iniciar o processo de alfabetização ainda nos primeiros anos da educação do indivíduo, para que este já em idade acadêmica, obtenha apenas o complemento, uma vez que já detêm do conhecimento básico e da empregabilidade deste em suas tarefas rotineiras.

Palavras-Chave: Nível de Educação Financeira. Universitários. Finanças.

ÁREA TEMÁTICA
DESENVOLVIMENTO
RURAL E
AGRICULTURA
FAMILIAR

ANÁLISE DO MERCADO E PREÇOS DA BANANICULTURA DE SANTA CATARINA (2015 – 2018)

Rogério Goulart Junior, Epagri/Cepa, rgoulartjr@gmail.com

Área Temática: Desenvolvimento rural e agricultura familiar

No Brasil a produção da bananicultura catarinense é a quarta em produção e primeira em produtividade. A participação de Santa Catarina é importante nas exportações brasileiras da fruta com a liderança de mais de 70% do volume negociado com o exterior. Com isso, o objetivo deste trabalho é o de analisar a evolução nos preços da fruta catarinense ao produtor e no atacado e projetar preço médio em relação às condições de produção e mercado. O trabalho contou com pesquisa descritiva a partir de pesquisa documental de textos e fontes de dados oficiais estaduais, nacionais e internacionais da produção e do mercado da bananicultura. No quadriênio 2015-2018 a produção catarinense da bananicultura manteve tendência de aumento, mas no segundo semestre de 2016 os efeitos de geadas em regiões produtoras afetaram a produção com redução da qualidade da fruta e os ciclos de desenvolvimento nos bananais com diminuição volume produzido no ano. Entre 2015 e 2018 os melhores preços ao produtor foram em maio pela diminuição da oferta da fruta; e entre setembro e dezembro devido ao aumento sazonal na demanda. Em um ano padrão é estimado um comportamento nos preços com média de cerca de R\$0,86 o quilo. No atacado, conforme a média dos preços para os quatro anos e os limites máximo e mínimo obtidos no período são estimados preços médios entre R\$1,57 e R\$ 1,92 o quilo para um ano padrão. A importância da bananicultura catarinense determina uma participação de destaque no cenário nacional como o principal estado exportador da fruta e a quarta região produtora do país. Com a análise da evolução da produção e dos preços em determinado período é possível estimar possíveis projeções de preços em função aspectos relacionados às safras e demanda e oferta nos mercados.

Palavras-Chave: Economia agrícola; Mercado Agrícola; Fruticultura catarinense

ASPECTOS DA PRODUÇÃO DE LEITE NA MESORREGIÃO SUL DE SANTA CATARINA

Jaqueline Fortuna, UNESC, jaquelinefortunna@gmail.com Dimas de Oliveira Estevam, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE, doe@unesc.net

Área Temática: Desenvolvimento rural e agricultura familiar

A demanda por leite tem crescido mundialmente, ocasionada pelo aumento da população e do consumo per capita, e, também, influenciado pela melhoria da renda em países emergentes, além aumento da produção de leite por vaca. Desde os anos 2000, a produção brasileira cresceu 76% (SORIO, 2018).

A produção de leite no Brasil, vem crescendo acentuadamente, desde a década de 1990. Durante este período, o país passou, em 2004, de importador a exportador do produto. Alterando, desta maneira, sua posição no mercado internacional, ainda que de forma instável e oscilante (ESCHER, 2011). Atualmente, o Brasil fica atrás, apenas, da União Europeia, Estados Unidos, Índia e China. Estes países, junto a Rússia, Nova Zelândia, Turquia, Paquistão e México representaram 76% do leite produzido no mundo em 2016.

Com avanço da globalização do mercado de lácteos que se dá a partir da década de 1990 e se intensifica na década seguinte, a concentração industrial, a captação de matéria-prima por grandes empresas, e a inovação tecnológica induzida por estes processos, levariam à crescente especialização do setor possibilitando ganhos de produtividade e escala (ESCHER, 2013).

A pecuária leiteira é uma atividade que tem crescido principalmente junto a agricultura familiar. Isso tem ocorrido pela intensidade do uso de força de trabalho familiar, aproveitamento de terras não nobres, além de se integrar a lavoura diversificando as atividades e representando uma fonte de receita relativamente estável (ESCHER, 2013).

Cabe observar que este crescimento substancial da produção leiteira ocorreu em regiões de predominância da agricultura familiar, tais como o Sudoeste e Oeste do Paraná, o Oeste de Santa Catarina e o Noroeste do Rio Grande do Sul, que juntos produzem 1/5 do leite brasileiro (ESCHER, 2013).

Este crescimento, colocou a Região sul do país, no segundo lugar na produção nacional, sendo a produção maior do que de todo Uruguai, perdendo apenas para o estado de Minas Gerais – principal produtor brasileiro. Além desta importância quantitativa da Região, o leite abrange quase a totalidade dos estabelecimentos da agricultura familiar deste vasto território, sendo uma atividade essencial na reprodução socioeconômica destas famílias (SALES MAGALHÃES, 2014).

Palavras-Chave: Pecuária Leiteira; Economia Sul Catarinense; Inovação; Produtividade.

FAMÍLIAS ASSENTADAS DA REFORMA AGRÁRIA EM SANTA CATARINA: DISTRIBUIÇÃO TERRITORIAL E ACESSO AO PROGRAMA DE AQUISIÇÃO DE ALIMENTOS (PAA) E ASSISTÊNCIA TÉCNICA E EXTENSÃO RURAL (ATER)

Danieli Cristina de Souza, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE,
dcs@unesc.net

Dimas de Oliveira Estevam, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE,
doe@unesc.net

Área Temática: Desenvolvimento rural e agricultura familiar

A constituição socioprodutiva dos assentamentos rurais, exige a compreensão da política de reforma agrária para além do caráter exclusivo de distribuição de terras, e sim na perspectiva de fatores que mantêm estas famílias assentadas nestas unidades de produção com fortalecimento dentro das cadeias de mercado locais e regionais visando o desenvolvimento socioeconômico. Diante do exposto, objetiva-se traçar a distribuição territorial dos assentamentos nas mesorregiões catarinenses e identificar a abrangência de acesso a políticas públicas como o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) e Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) pelas famílias assentadas. Este resumo caracteriza-se como estudo exploratório, a base de dados analisada é proveniente de registros do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) extraídos em fevereiro de 2020. Os resultados apontam que dos 9.436 assentamentos no território brasileiro, com 970.262 famílias assentadas, Santa Catarina registra 162 projetos (1,72%), assentando 5.033 famílias (0,52%), distribuídos nas seis mesorregiões. Onde o oeste tem 94 projetos de assentamentos beneficiando 3.516 famílias, seguido pela mesorregião serrana com 33 projetos, 768 famílias; norte com 26 projetos, 526 famílias; vale do Itajaí seis projetos e 163 famílias; grande Florianópolis dois projetos e 19 famílias e o sul do estado com um projeto contemplando 41 famílias. Ao analisarmos as famílias e assentamentos que constam com contrato de ATER vigente, em nível estadual, contempla-se 138 assentamentos, com atendimento para 4.912 famílias, contudo, mesmo havendo presença em 100% dos assentamentos do vale do Itajaí, 97,87% dos assentamentos do oeste, 51,52% mesorregião serrana e 14,20% no norte, os assentamentos da grande Florianópolis e do sul não registram atendimento, e assentamentos do norte e vale do Itajaí, apresentam mais contratos do que famílias assentadas. Com referência ao PAA tem-se 243 contratos, distribuídos em apenas 21,60% dos assentamentos no estado. Dados relativamente baixos, com relação a quantidade de famílias por região, chegando em torno de 6,46% das famílias assentados no oeste, 3,68% no vale do Itajaí, menos de 1% no norte e na região serrana e sem contemplação para os assentamentos da grande Florianópolis e Sul. Destaca-se que mesmo o oeste tendo o maior número de projetos (58,02%), famílias (69,86%) e território (60,61%) disponível para a reforma agrária no âmbito estadual, apresenta a menor média de hectare por família (18,08ha/família). Já os assentamentos da grande Florianópolis e o do sul, contam com a menor quantidade de projetos, mas, com maior média de área por família do estado, seguindo respectivamente a ordem de 82,87 hectares/família e 53,46 hectares/família, muito superior à média estadual (20,84) e são os que não contemplam nenhum projeto de ATER e PAA. Ao traçarmos a distribuição nas seis mesorregiões, evidencia-se as disparidades quanto ao número de famílias assentadas, área disponibilizada e acesso a políticas públicas como o PAA e a ATER, informações as quais espera-se instigar estudos futuros na análise específica destas políticas em virtude da heterogeneidade territorial e produtiva, e em especial, das condições de infraestrutura e dos processos socioeconômicos e fundiários intrínsecos dos assentamentos.

Palavras-Chave: Reforma agrária; assentamentos rurais; políticas públicas.

**ÁREA TEMÁTICA
ECONOMIA E POLÍTICA
INTERNACIONAL**

A DINÂMICA DE FUNCIONAMENTO DAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: ESTUDO DE CASO SOBRE A INTERNACIONALIZAÇÃO DA WEG S.A.

Amably Cristina Platen E-mail: amablyplaten@hotmail.com

Silvio Antonio Ferraz Cario, Dr – Professor do Programa de Pós-Graduação em

Administração pela UFSC - E-mail: fecario@yahoo.com.br

Luciana Santos Costa Vieira da Silva, Dr^a – Professora do Curso de Administração do Centro

Universitário Municipal de São José (USJ) - E-mail: luvcosta10@gmail.com

Área Temática: Economia e Política Internacional

RESUMO

O capitalismo mundial passa por mudanças políticas e estruturais no que se refere ao sistema de produção das firmas, fazendo com que acadêmicos pesquisem e adotem novos modelos para defini-lo. Grande parte dessa nova discussão surge graças ao fenômeno da globalização, que atinge todos os lugares do planeta e vem alterando as relações econômico-políticas entre os atores do sistema internacional. Assim, o artigo tem o objetivo de apresentar a dinâmica de funcionamento de uma Cadeia Global de Valor por meio do estudo de caso da empresa Catarinense WEG S.A. Para tanto foram realizadas entrevistas, aplicados questionários e análise de dados secundários por meio de relatórios e estudos sobre a empresa. Como resultado, foi possível verificar o alto grau de verticalização da empresa, seus avanços para a conquista de *upgradings* de produtos, processos e intersetorial e sua organização territorial globalizada, consolidando-a como um dos grandes *players* mundiais na produção de motores elétricos. O trabalho mostrou que para a empresa fazer parte das Cadeias Globais de Valor existe um conjunto de fatores que são determinantes para o sucesso, a saber: a conjuntura global, o mercado, o apoio das instituições e o grau de maturidade do negócio, o que pode auxiliar outras empresas que buscam esse processo a seguirem as estratégias utilizadas pela WEG na busca de sucesso.

Palavras-Chave: Globalização; Cadeias Globais de Valor (CGV); WEG S.A.

ABSTRACT

World capitalism is undergoing political and structural changes with regard to the firms' production system, causing academics to research and adopt new models to define it. Much of this new discussion arises thanks to the phenomenon of globalization, which affects all parts of the planet and has been changing the economic-political relations between the actors of the international system. Thus, the article aims to present the functioning dynamics of a Global Value Chain through the case study of the company Catarinense WEG S.A. For this purpose, interviews were carried out, questionnaires and secondary data analysis were carried out through reports and studies on the company. As a result, it was possible to verify the high degree of verticalization of the company, its advances towards achieving product, process and intersectoral *upgradings* and its globalized territorial organization, consolidating it as one of the major global players in the production of electric motors. This paper showed that for the company to be part of the Global Value Chains, there is a set of factors that are decisive for success, namely: the global conjuncture, the market, the support of institutions and the degree of maturity of the business. which can help other companies looking for this process to follow the strategies used by WEG in the search for success.

Key words: Globalization; Global Value Chains (CGV); WEG S.A.

1 INTRODUÇÃO

A globalização pode ser compreendida entre três processos extremamente interligados, sendo eles: a globalização comercial, definida como a inserção de mercados domésticos com o mercado internacional; a globalização financeira, definida como a inserção dos mercados financeiros domésticos em um mercado financeiro internacional; e a globalização produtiva, definida como a inserção dos arranjos produtivos domésticos em um arranjo produtivo internacional (PRADO, 2003).

Na concepção de Cadeias Globais Valor (CGV) o termo “global” ocupa-se da tendência à fragmentação das atividades em diferentes localidades ao redor do globo, enquanto o termo “valor” no conceito de cadeias produtivas se refere aos diferenciais de valor agregado gerado em cada etapa da produção (STURGEON, 2001). A economia global passou então a se realocar no espaço mundial de acordo com sua atividade e corporações multinacionais passaram a setorizar suas linhas de produção e agregação de valor, logo, a cadeia produtiva global para mercadorias pode ser definida como uma rede de trabalho e processos produtivos cujo resultado é uma mercadoria (HOPKINS; WALLERSTEIN, 1986).

O complexo eletro-metal-mecânico tem um papel de grande importância no desenvolvimento das economias, pois comporta diversos setores que auxiliam na elevação da produtividade e da competitividade da indústria como um todo, com a produção de inúmeros bens intermediários e bens de capital. Em termos de localização, a indústria eletro-metal-mecânica catarinense está situada em ampla maioria no norte do estado, com destaque para os municípios de Joinville e Jaraguá do Sul, que concentram a maior parte das industriais e do emprego do setor. A localização da região facilita o escoamento da produção, estando próximo a portos (Itajaí e São Francisco do Sul) e de rodovias importantes, além de estar localizada próxima a outros polos industriais (Curitiba e Blumenau) (CAMPOS; BATSCHAUER; CALHEIROS, 2005).

Atualmente, o complexo eletro-metal-mecânico possui uma grande relevância na economia catarinense, sendo responsável por 31,2% do VTI, 23,3% do emprego e 27,9% das exportações da indústria da transformação do estado. Dentro do setor de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, tem-se o caso da WEG. A empresa possui atuação em uma ampla gama de segmentos, mas o principal negócio da firma a nível internacional é a produção de motores

elétricos. A WEG possui entre plantas industriais e representantes comerciais em seis continentes – América do Norte, América do Sul, América Central, África, Ásia e Europa.

Considerando a inserção ativa da WEG em CGV, suscita estudo que aponte as especificidades desta participação na nova forma de organização mundial da produção. Logo, procura responder a seguinte questão de pesquisa: Quais são as características apresentadas pela WEG em sua participação nas CGV?. Assim, busca-se caracterizar a dinâmica e o funcionamento das Cadeias Globais de Valor, destacando a participação da WEG S.A nesta nova forma de organização produtiva mundial.

Assim sendo, o presente artigo está dividido em cinco seções, sendo que nessa primeira seção faz-se a introdução; na segunda seção aborda-se o referencial teórico fundado em duas partes, globalização e cadeia global de valor; na terceira seção descreve-se a metodologia; na quarta seção realiza-se o estudo de caso pautado em caracterizar a WEG em CGV; e por fim, na quinta seção, faz-se as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 GLOBALIZAÇÃO

A partir da década de 80, a crescente presença de empresas transnacionais e a queda generalizada de barreiras protecionistas fizeram com que a integração dos mercados financeiros mundiais e o crescimento do comércio internacional alcançassem patamares elevados. Para Dupas (1998) esta intensificação do processo de internacionalização e transnacionalização é o que se convencionou chamar de globalização. Este termo também tem sido diversamente concebido como um processo de interdependência acelerada, como um “mundo em processo de encolhimento” e como integração global somada à reordenação das relações de poder inter-regionais e intensificação da interligação regional (HELD; MCGREW, 2001).

Não existe uma definição única e universalmente aceita para a globalização, pois se trata de um fenômeno dinâmico e complexo, que afeta âmbitos políticos, econômicos, sociais e culturais. Na teoria econômica diversas escolas de pensamento demonstraram suas perspectivas acerca deste processo de acordo com suas posições ideológicas. Para a CEPAL (2002) a globalização possui natureza multidimensional, pois é entendida como o crescimento da influência exercida pelo nível mundial nos níveis locais, regionais e nacionais, em processos

econômicos, financeiros, políticos, sociais, ambientais e culturais. O processo de globalização, especialmente no terreno econômico, se mostra assimétrico e incompleto, sendo que o déficit de governabilidade é sua principal característica, pois a dinâmica do processo é moldada pelo caráter de desigualdade entre seus atores:

“Em sua evolução, exercem uma influência preponderante os governos dos países desenvolvidos, além das empresas transnacionais e, em menor grau, os governos dos países em desenvolvimento e as organizações da sociedade civil. Alguns destes atores, em especial os governos dos países desenvolvidos, se reservam e exercem o direito de ação unilateral e bilateral, bem como o direito de atuar em âmbito regional, paralelamente aos debates e negociações de caráter global.” (CEPAL, 2002, p. 17-18)

Gonçalves (1999) demonstra que as transformações das esferas financeiras, produtivas, comerciais e tecnológicas das relações internacionais ocorrem devido à globalização econômica, sendo esta, caracterizada pela interação entre os processos de ampliação dos fluxos de capitais, bens e serviços, da intensificação da concorrência internacional e da integração dos sistemas econômicos nacionais. Para o autor entre os fatores determinantes do fenômeno da globalização econômica estão o desenvolvimento tecnológico relacionado à revolução da telemática e aos meios de transporte que facilitaram as operações internacionais por intermédio da redução dos custos de transação e os fatores de ordem política e institucional vinculadas aos ideais liberais latentes a partir da década de 1970 e que contribuíram para a desregulamentação econômica que se estendeu mundialmente.

A expressão “mundialização do capital” é usada por Chesnais (1995) como a forma mais adequada para tratar a globalização, sendo este um novo regime de acumulação comandado pelo capital privado aplicado na produção de bens e serviços, e pelo capital financeiro centralizado. A mundialização do capital é também uma característica de uma nova fase do processo de internacionalização, que modificou as relações entre capital, Estado e trabalho, e cujas políticas de desregulamentação, liberalização e privatização facilitaram e favoreceram os avanços do capital industrial e financeiro.

Coutinho (1995) compreende a globalização como uma etapa mais avançada do processo histórico de internacionalização, que se intensificou na década de 1980 causando transformações no progresso tecnológico, nos padrões de organização da produção e na acumulação financeira de capitais.

O modelo de produção fragmentada e globalizada se tornou viável através do progresso tecnológico, pois a coordenação deste processo exige capacidade de codificação e transferência de dados entre os atores da cadeia - que se encontram dispersos geograficamente, para que haja

redução de custos sem riscos. São as firmas multinacionais os agentes centrais deste modelo de produção, que em conjunto com parceiros logísticos e fornecedores constroem as Cadeias Globais de Valor (CGV).

2.2 FRAGMENTAÇÃO PRODUTIVA E CADEIAS GLOBAIS DE VALOR (CGV)

Durante séculos o princípio das vantagens comparativas foi o pilar do comércio internacional, com a especialização de países em produtos específicos. Com o aumento da participação do comércio intraindustrial nos anos 1980, surge uma corrente teórica baseada no modelo de concorrência monopolística e diferenciação de produtos: o comércio internacional passa então a ter uma forte centralização dos processos produtivos com um número reduzido de locais, baseados no modelo fordista de produção (NONNEMBERG, 2014). Ao longo da última década do século XX, inovações tecnológicas como o surgimento da internet, e mudanças nas políticas multilaterais como a redução de barreiras tarifárias e não tarifárias, vieram a favorecer uma nova reestruturação dos processos produtivos, cujo resultado foi a fragmentação de processos e a separação geográfica das atividades.

A globalização econômica trouxe novas formas de organização da produção. A partir das últimas décadas do século XX, começa-se a instituir uma propensão na qual as atividades produtivas passam a ser realizadas em redes estabelecidas entre firmas em uma escala global. Esse novo movimento consiste na fragmentação das diversas etapas do processo produtivo em diferentes países, com o propósito de aproveitar o que essas localidades podem ofertar de mais competitivo, otimizando então, as estruturas de custos (NONNEMBERG, 2014).

A abordagem de “sistemas mundo”, destaca o estudo das cadeias de mercadorias, no foco da expansão espaço-temporal do capitalismo e da divisão de centro – semiperiferia – periferia. Considerando que uma mercadoria final é o resultado de processos vinculados que conectam atores e atividades no espaço, Hopkins e Wallerstein (1977) destacam que uma cadeia de mercadorias, compreende uma rede de processos trabalhistas e de produção, cujo resultado final é um produto acabado. Assim, todos os atores que recebem insumos e concretizam o processo

de modificação de tais insumos, repassando para uma nova etapa de modificação ou finalizando a mercadoria, estarão fazendo parte de uma cadeia de mercadorias, podendo inclusive participar de várias cadeias simultaneamente.

Gereffi e Korzeniewicz (1994) ressaltam que em uma “Cadeia Global de Commodity”, o principal ator do processo é a firma e não o Estado, pois em contexto de liberalização comercial com a incorporação de elementos relacionados à governança e ao aprendizado organizacional, a capacidade do Estado em aplicar tarifas e regras de conteúdo local fica limitada. Segundo Gereffi e Fernandez-Stark (2011) o termo “Cadeia Global de Valor (CGV)” é usado para sintetizar o conjunto de atividades que empresas e trabalhadores desenvolvem desde a concepção de um produto até seu uso final, incluindo também os serviços de pós-venda. As cadeias globais implicam a dispersão geográfica de atividades produtivas, levando a novos tipos de produção e relações comerciais (AZMEH; NADVI, 2014).

Embora o termo fragmentação produtiva internacional tenha sido utilizado no mesmo sentido de CGV, os dois termos possuem certa distinção. A fragmentação produtiva é uma condição necessária, mas não o suficiente para o desenvolvimento das CGV. Estas últimas consistem não somente em etapas fragmentadas do processo produtivo, mas necessitam também da integração dessas atividades e de uma estrutura de governança dessas etapas produtivas dispersas (CARNEIRO, 2015).

2.2.1 Dimensões para Análise de Cadeias Globais de Valor

Existem seis dimensões básicas para a análise de cadeias globais de valor. Estas dimensões são agrupadas entre elementos globais (*top-down*), que são determinados pela dinâmica da indústria a nível internacional, e elementos locais (*bottom-up*) que demonstram como países participam de CGV (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK. 2011). Estas cinco dimensões são: i) matriz Insumo-Produto; ii) territorialidade; iii) governança; iv) *upgrading*; v) contexto institucional.

2.2.1.1 Matriz Insumo-Produto

Quando estimadas em termo de Valor Adicionado (VA), as estatísticas de comércio estimam a origem do valor que foi adicionado na produção orientada para a exportação. Ao separar o VA doméstico do VA na importação, podemos analisar a influência do comércio internacional na criação de valor local. O cálculo desta estatística é feito a partir de uma matriz insumo-produto, que se mostra essencial diante da utilização crescente de insumos importados na produção de bens finais. Através desta metodologia podemos identificar quais localidades e etapas que se beneficiam mais em cada cadeia de valor (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

Podemos tomar como exemplo para a metodologia matriz-insumo produto os dados de valor adicionado na produção em CGV de um iPhone 4. Os aparelhos da Apple são inteiramente montados na China por um fabricante de Taiwan e exportados para os Estados Unidos, entretanto as peças destinadas à montagem são importadas de outros cinco países. O valor total cobrado da China para exportar uma unidade do aparelho Iphone 4 é de \$194,04, mas em termos de VA, a maior parte do valor do produto é criada na Coreia, que fornece os componentes mais caros para a montagem - *displays* e chips de memória, equivalente a \$80,05 do valor do aparelho, enquanto a China contribui com apenas \$6,54 para a montagem de um iPhone 4.

2.2.1.2 Territorialidade

As CGV podem ter características locais, nacionais, regionais ou globais por causa das decisões que as multinacionais que as lideram tomam na distribuição geográfica do processo produtivo. Atualmente as CGV estão pulverizadas em todos os lugares do planeta, pois os países possuem a oportunidade de entrar em determinados segmentos fazendo uso de suas vantagens competitivas, como por exemplo custos de produção e facilidades comerciais, cultura da nação, localização estratégica e o tamanho e renda do mercado consumidor (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

A territorialidade é essencialmente baseada nas relações entre oferta e demanda em nível global, baseada em fluxos comerciais contidos nas bases internacionais e em outras informações secundárias, como publicações setoriais e publicações especializadas, que permitem localizar onde se encontram as etapas do processo produtivo de um determinado produto ou serviço (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

Entre algumas das vantagens geográficas que as firmas líderes buscam para alocar seu processo produtivo podemos destacar o fato de que países em desenvolvimento e

subdesenvolvidos geralmente possuem maior riqueza de matérias-primas e menores custos trabalhistas, em contrapartida os países desenvolvidos que mais investem em educação estão por trás das atividades de maior agregação de valor, que são pesquisa, design e até marketing.

2.2.1.3 Governança

O objeto central para a análise de CGV é a governança. A partir dela podemos entender como a cadeia é controlada e coordenada a partir das relações de poder estabelecidas pelos seus atores. A análise das estruturas de governança indica como o poder corporativo pode moldar a distribuição de riscos e lucros em uma indústria (GEREFFI, 2014).

Baseados em seus estudos sobre o papel do capital industrial e comercial para ascensão da globalização, Gereffi e Korzeniewicz (1994) desenvolveram um modelo diferindo duas estruturas de governança em CGV, sendo elas: cadeias comandadas pelo produtor (*producer-driven*) e cadeias comandadas pelo comprador (*buyer-driven*).

As cadeias produtivas comandadas pelo produtor se caracterizam por serem aquelas em que os grandes fabricantes desempenham papéis centrais na coordenação das redes de produção. Estas são características de indústrias de capital e indústrias de tecnologia intensiva como as de semicondutores, aeronaves, automotivas e de computadores. Comumente, as principais empresas desse modelo de cadeia pertencem a oligopólios globais (GEREFFI, 2001).

Em contrapartida, as cadeias comandadas pelo comprador se caracterizam pela alta competitividade e sistemas de fabricis descentralizados em nível global, conforme Figura 5. Normalmente as firmas líderes se encontram em países desenvolvidos, enquanto as empresas que atuam no processo produtivo geralmente estão presentes em países subdesenvolvidos devido aos baixos custos de mão-de-obra (GEREFFI, 2001).

Diante das intensas transformações tecnológicas ocorridas no início do século 21, Gereffi, Humphrey e Sturgeon (2005) concluem que o modelo de governança *producer-driven x buyer-driven* tornou-se insuficiente em termos de análise. Para tanto, os autores identificam novos modelos de governança em CGV, partindo de três variáveis determinantes:

1. Complexidade das transações, referente às informações e conhecimentos que fornecedores precisam possuir para o desenvolvimento do produto e/ou processo;
2. Habilidade para codificar informações, referente às normas e padrões de produção que permitam a transmissão das informações e conhecimentos de maneira eficiente;

3. Capacidade da base de conhecimento, referente à habilidade dos fornecedores em atender aos requisitos impostos pelos compradores.

Os cinco tipos de governança são:

1) Governança de mercado (*market governance*): nesta estrutura o preço é o mecanismo central, pois as especificidades dos produtos costumam ser simples e os fornecedores podem produzir com pouca coordenação com compradores;

2) Governança modular (*modular governance*): nesta estrutura observa-se a unificação dos componentes, produtos e processos, pois os fornecedores elaboram os produtos conforme as especificações transmitidas pelo comprador. Através desta troca de informações entre compradores e fornecedores reduzem os custos de coordenação;

3) Governança relacional (*relational governance*): nesta estrutura de governança compradores e fornecedores compartilham informações complexas e de difícil transmissão, pois os produtos costumam ser de alta qualidade e não podem ser codificados. Baseados na confiança, na reputação, na familiaridade social e nas proximidades espaciais, as partes envolvidas desenvolvem uma relação de dependência mútua;

4) Governança cativa (*captive governance*): nesta estrutura os fornecedores tendem a operar conforme condições específicas, e usualmente definidas por compradores particulares, pois os produtos costumam ser complexos e de difícil codificação. Sendo assim, o controle e monitoramento das atividades faz com que os fornecedores se tornem extremamente dependentes de seus compradores;

5) Governança hierárquica (*hierarchical governance*): os produtos originados geralmente são complexos e suas especificações não podem ser codificadas, assim, a procura por fornecedores de alta capacidade se torna um processo moroso e o treinamento destes fornecedores pode ser altamente dispendioso. Logo, essa estrutura de governança é caracterizada pela integração vertical, pois a empresa líder acaba desenvolvendo e produzindo seus produtos, com o controle de matrizes e com o suporte de filiais.

2.2.1.4 *Upgrading*

A organização industrial vem progressivamente se constituindo na forma de cadeias de valor e a possibilidade de *upgrading* dentro destas redes ocorre devido ao caráter mutável de seus atores e estruturas. O termo “*upgrading*” examina as empresas e os países que menos agregam valor ao produto e suas estratégias com o objetivo de tentar melhorar sua posição na

economia global. Gereffi (1999) descreve *upgrading* como o processo ao qual uma empresa ou nação transfigura-se para se tornar mais hábil e evoluir a nichos econômicos mais rentáveis e tecnologicamente mais sofisticados e intensivos em conhecimento.

Segundo Milberg e Winkler (2011), o *upgrading* pode ser analisado sob a ótica social e sob a ótica econômica. A primeira ótica está ligada ao crescimento da produção e a performance de comércio internacional, decorrentes dos ganhos de produtividade e do valor adicionado ao produto na CGVs, enquanto na segunda ótica os impactos do processo de *upgrading* são vistos em termos de salários, condições de trabalho, qualidade de gênero e seguridade econômica. Por vez, Humphrey e Schmitz (2014) identificam quatro tipos genéricos de *upgrading*:

1) *Upgrading* de produtos, que consiste em produzir linhas de produtos mais sofisticados dentro da mesma cadeia de valor;

2) *Upgrading* de processos que consiste na maior eficiência na transformação de insumos em produtos devido à reorganização do sistema produtivo;

3) *Upgrading* funcional que consiste em adquirir uma nova função, de maior valor agregado, dentro da mesma cadeia de valor;

4) *Upgrading* intersetorial que consiste em utilizar as competências adquiridas dentro de uma cadeia de valor para expandir-se para um setor similar em outro segmento industrial.

Seguindo a observação da experiência de países asiáticos recém-industrializados, considerava-se que as firmas seguiriam trajetórias de *upgrading* lineares. O *upgrading* de processos seria seguido pelo de produtos; estes dois precederiam o *upgrading* funcional e, por fim, seria viável o *upgrading* intersetorial.

Atualmente considera-se que esta dinâmica é mais complexa e que as trajetórias de *upgrading* podem ser distintas para diferentes países e diferentes indústrias, como as trajetórias seguidas por empresas indianas, filipinas e chilenas nas cadeias de serviços *offshore* (GEREFFI; FERNANDEZ-STARK, 2011).

2.2.1.4 Contexto Institucional

A última dimensão de análise de CGV citada por Gereffi e Fernandez-Stark (2011) é o contexto institucional, que aponta as principais instituições, agências e órgãos mundiais retiladores do setor. A análise de contexto institucional visa identificar de que maneira determinadas condições são capazes de moldar os padrões de integração na CGV, é a “estrutura institucional que identifica como as condições e políticas locais, nacionais e internacionais

moldam o processo e globalização em cada etapa da cadeia” (GEREFFI, 1995, P.113 *apud* CAMPOS, 2019)

As CGVs estão inseridas em contextos institucionais locais, nacionais e internacionais que têm impacto fundamental na maneira pela qual a globalização produtiva se organiza dentro de cada cadeia. Existem três grupos de condições que são essenciais para a realização de uma análise institucional:

- 1) Fatores econômicos, como a disponibilidade e acesso a recursos naturais ou financeiros e condições de infraestrutura;
- 2) Fatores sociais, como a disponibilidade e qualidade de mão-de-obra, e o nível de educação da população;
- 3) Condições institucionais, como a regulação do mercado de trabalho, a política fiscal implementada, a presença de subsídios para determinadas indústrias, estratégias nacionais de inovação e incentivos ao desenvolvimento científico e tecnológico.

Através de um estudo de caso em empresas chinesas, Dollar, Ge, You (2016), que constataram que as empresas com menor interferência estatal direta, maior eficiência alfandegária, melhor garantias da execução de contratos e maior acesso a financiamentos bancários têm maior probabilidade de participarem das CGV, logo, fica explícito que existe uma correlação positiva entre um bom aparato institucional e a participação de um país em CGV.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa abrangeu o setor do complexo eletro-metal-mecânico catarinense: o de materiais elétricos. A escolha da WEG se deu pelo seu grau de importância internacional, cujo critério utilizado foi o valor exportado. De acordo com Koopman et al. (2010), a participação em uma CGV ocorre quando utiliza-se insumos importados na produção de produtos para uma posterior exportação (ligações para trás) ou quando exporta-se produtos que receberão processamento em uma outra nação para uma exportação a um país terceiro (participação para frente). Assim, embora não haja necessariamente uma relação direta, as firmas que participam do comércio internacional são as que estão integradas às CGV, principalmente através das

exportações. Dessa forma, assumiu-se que a empresa com as maiores exportações também são as que mais participam das CGV.

A escolha da WEG como objeto para o estudo de caso justifica-se por se tratar de uma empresa catarinense cuja principal atividade é produzir e comercializar bens de capital, e que apresenta destaque em seu setor. Segundo o ranking Valor 1000 a WEG S.A. teve em 2017 um faturamento de 11.970,1 bilhões de reais, e é hoje uma das 70 maiores empresas brasileiras, sendo a líder no segmento de mecânica⁷⁶. Além disso é uma das empresas brasileiras com maior nível de internacionalização: opera nos cinco continentes, possuindo parques fabris em 12 países, além de filiais comerciais em 29 países, (WEG, 2013).

Nessa perspectiva, as entrevistas foram realizadas com o intuito de se avaliar o padrão de integração nas cadeias de valores da empresa desse segmento que tem unidades em Santa Catarina. A WEG é predominantemente de origem nacional, sendo uma empresa fundada em solo catarinense. Como se pode observar no Quadro 1, a empresa é de grande porte, com milhares de empregados e faturamento superior a R\$1 bilhão. Boa parte desse faturamento é proveniente do exterior, exaltando a importância das vendas internacionais para a firma.

Quadro 1 - Principais características das empresas entrevistadas em 2018

Empresa	Faturamento	Proporção do mercado externo no faturamento	Emprego	Unidades Produtivas	Origem do capital predominante	Principal Produto
Sector de Materiais Eléctricos						
WEG	R\$ 9,5 bilhões	56%	29.448	Brasil (14); Argentina (3); Colômbia (2); México (3); EUA (4); Alemanha (2); Espanha (1); Áustria (1); Portugal (2); África do Sul (4); Índia (1); China (3)	Nacional	Motores eléctricos

Fonte: Relatório Anual Integrado WEG (2017); Dados da pesquisa de campo.

Em termos de produto, a empresa atua no ramo de máquinas, aparelhos e matérias eléctricas com destaque para os motores eléctricos que são exportados. A WEG possui 40 unidades fabris, sendo 14 no Brasil e o restante no exterior. Mais informações da estrutura produtiva da empresa será mais detalhada nas seções seguintes.

Vale ressaltar ainda, que como a empresa foi identificada, optou-se por preservar o cargo ou qualquer outra identificação acerca do entrevistado. O respondente foi identificado apenas como Entrevistado.

⁷⁶ Atualmente a WEG S.A. ocupa a posição 63º no ranking. Disponível em: <https://www.valor.com.br/valor1000/2019/ranking1000maiores>

No presente estudo foram utilizados tanto dados primários quanto dados secundários. Tais dados, no presente estudo, constituem-se da entrevista realizada e de questionários aplicados. Por outro lado, os dados secundários são aqueles que não são provenientes da pesquisa direta do cientista, sendo dados originários de outras fontes já existentes, como artigos, revistas, jornais, banco de dados, entre outros.

4 CARACTERIZAÇÃO DA WEG NA CADEIA GLOBAL DE VALOR

A década de 90 marca a reestruturação no complexo eletro-metal-mecânico catarinense. Com a abertura econômica, houve um aumento da participação de capital estrangeiro, sendo muitas empresas adquiridas por firmas internacionais, e outras, com grande dificuldade em competir sob a nova estruturação do mercado, acabaram fechando. Em contrapartida, muitas empresas se modernizaram, incorporando máquinas e equipamentos estrangeiros, novos processos produtivos e tiveram acesso a um maior número de insumos estrangeiros, facilitados pela situação cambial. Com o novo contexto concorrencial, algumas empresas conseguiram expandir sua produção e voltar-se para o mercado externo, consolidando-se no mercado internacional (CAMPOS; BATSCHAUER; CALHEIROS, 2005; LINS; MATTEI, 2010).

Dentro do setor de máquinas, aparelhos e materiais elétricos, tem-se o caso da WEG. No ano de 1961, o eletricitista Wener Ricardo Voigt, o administrador Eggon João da Silva e o mecânico Geraldo Werninghaus fundaram na cidade de Jaraguá do Sul – SC, a WEG Eletromotores Jaraguá LTDA (o nome da empresa faz uso das iniciais dos fundadores, da ideia de que deveria ser de fácil pronúncia e ao fato de significar “caminho” em alemão).

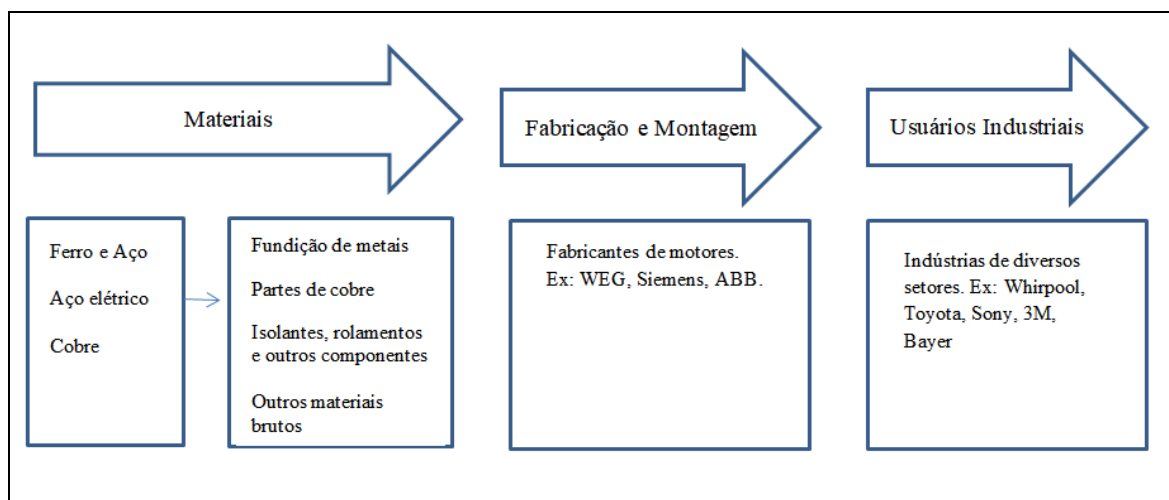
Captando de pequenos sistemas a grandes projetos, a empresa busca compreender e solucionar os problemas que abrangem todos os segmentos do mercado, possuindo um portfólio com mais de 460 linhas de produtos, que abarcam energia, automação, tintas, distribuição e motores, oferecendo assim, “a solução completa que a indústria precisa, na velocidade que o mercado exige”, (WEG, 2017).

A empresa possui atuação em uma ampla gama de segmentos, mas o principal negócio da firma a nível internacional é a produção de motores elétricos. A cadeia desses produtos, por sua vez, tem uma estrutura que de certo modo é similar ao setor automotivo, tendo fornecedores de diversos níveis e tendo uma estrutura produtiva orientada pelos produtores, em que estes são

as firmas líderes, sendo os responsáveis pela maior parte da coordenação dos elos produtivos (GEREFFI, DUBAY; LOWE, 2008).

Conforme Figura 1, as fabricantes de motores, como a WEG, compram componentes e matérias primas e montam os produtos. Em contrapartida, por se tratar de um bem de capital, as vendas são em ampla maioria realizadas para outras indústrias, que agregam a outro bem dando origem a um produto terceiro, como por exemplo, os compressores (motor elétrico + bomba).

Figura 1 - Cadeia de valor dos motores elétricos



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Gereffi, Dubay e Lowe (2008, p.33)

Na contramão das maiorias das empresas do macro setor eletro-metal-mecânico e das firmas de seu segmento, a WEG atua de forma bastante verticalizada, produzindo uma boa parte dos insumos utilizados na produção de seus produtos, como as tintas, fios de cobre e a usinagem de algumas peças utilizadas nos motores.

Dessa forma, há indícios que a participação para trás da empresa seja relativamente baixa, com boa parte dos insumos sendo atendidos internamente ou por fornecedores nacionais. Em contrapartida, a participação para frente tende a ser um pouco maior pela natureza do produto, que muitas vezes é adicionado a outras cadeias de valor.

4.1 GOVERNANÇA

A WEG opera sobre a forma de governança hierárquica, de modo que resta a empresa líder desenvolver e produzir seus produtos, dos insumos básicos até as atividades relacionadas ao produto final, sem terceirizar as atividades. Essa forma de governança é caracterizada pela integração vertical, que segue a estrutura de cima para baixo – administradores e subordinados ou matrizes e filiais.

A opção da companhia por este tipo de estrutura está em conformidade com a Visão Baseada em Recursos, pois se determinados processos produtivos são importantes para a competitividade da empresa em uma cadeia, e a empresa tem capacidade de produzi-los, ela governa internamente essas capacidades, caso contrário, os terceiriza (ARGYRES; ZENGER, 2012). A companhia internaliza a maior parte da produção, pois possui alta competência em todo o processo produtivo e usa isso estrategicamente para ter um controle total sobre a cadeia. Um exemplo disso pode ser visto a partir da exposição dada pelo gerente de logística da empresa:

“Tem suas vantagens de se atuar de forma verticalizada. Mas você tem que ter tecnologia para fazer frente em diversos setores. Por exemplo, eu fabrico o verniz para o fio que a gente também produz. Tenho que ser “top” na produção desse verniz, porque senão o cliente que compra o fio vai querer comprar em outro lugar. Tenho que ter tecnologia e pessoal qualificado para isso. É um baita investimento em pessoal e recursos. Mas depois de um tempo, os custos então em suas mãos, a logística e o lead time estão em suas mãos, a qualidade está em suas mãos, o desenvolvimento tecnológico está em suas mãos. [...] você traz para si o controle dos negócios.”

De acordo com o questionário aplicado, as atividades de fabricação e montagem do produto, design, distribuição, marketing, serviços de pós-venda e P&D são realizadas tanto em Santa Catarina quanto nas subsidiárias do exterior. Segundo o gerente de logística *“As nossas firmas do exterior possuem capacidade de produzir o produto que é produzido no Brasil, quase de ponta a ponta, exceto alguns poucos componentes, que elas compram prontos lá. Mas a nossa tendência é de verticalização lá fora também”*.

Dada a estrutura altamente verticalizada da firma, as transações com outras firmas em termos de insumos são relativamente baixas. Em termos de importação, o que a empresa mais demanda são chapas de aço, produtos químicos e alguns componentes eletrônicos. O fluxo de itens intrafirma - entres subsidiárias também ocorre em baixa escala. Conforme o gerente de logística *“eu diria que apenas cerca de 5% ou menos das exportações são produtos semiacabados para um processamento em uma subsidiária no exterior”*. Isso ocorre apenas quando não há viabilidade para compra ou produção na localidade. Se houver, a firma tende a criar mecanismos para dar autonomia e verticalizar a produção nas suas subsidiárias também. Relatando sobre as exportações de produtos semiacabados, o entrevistado expõe: *“temos algumas partes e componentes que produzimos aqui que outras unidades nossas no exterior as*

processam para que se torne um produto final. [...] mas isso só se não viabilizar comprarmos ou produzirmos lá”.

As terceirizações para outras firmas não acontecem e a companhia também não atua como subcontratada de firmas no exterior. O que pode ser observado é a realização em grande volume de *offshoring*, fazendo com que a companhia desloque as suas plantas produtivas para diversos países ao redor do mundo, em busca de acesso a recursos mais baratos e proximidade com os mercados consumidores.

4.2 RELAÇÕES COM AS INSTITUIÇÕES

Um dos fatores mais importantes para a inserção das firmas no mercado internacional e consequentemente nas CGV são as condições institucionais. Para a WEG as organizações públicas, como universidades e entidades de pesquisas governamentais são importantes para a melhoria dos produtos ou processos e desenvolvimento tecnológico da empresa. Nos últimos anos a companhia tem se vinculado com fornecedores, clientes, universidades, instituições públicas de ciência e tecnologia, consultores especializados e programas governamentais para realizar tais melhorias.

De acordo com o questionário aplicado algumas medidas e fatores colaboraram para a inserção da empresa no mercado internacional. O primeiro fator compreende o acesso a financiamentos. Segundo dados do BNDES (2019), a WEG, foi a 30ª maior tomadora de empréstimos realizados pela instituição no período que compreende 2004 a 2018. Entretanto, apesar de admitir que estes financiamentos se mostraram essenciais para sua internacionalização, a WEG ainda acredita que os financiamentos disponíveis são insuficientes para suprir a demanda da companhia, dificultando a inserção da sua empresa no mercado internacional.

Entre as outras medidas que colaboraram para a internacionalização da WEG, estão a Lei do Bem, o Reintegra, e o regime drawback. A primeira medida é uma forma de apoio governamental à inovação tecnológica que oferece a concessão de incentivos fiscais às empresas que realizam atividades de P&D. O *drawback* é um regime aduaneiro especial pelo qual se pode suspender ou eliminar tributos incidentes sobre certos produtos, como o Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI). Ele é oferecido especialmente para materiais que vão ser usados para fabricar artigos destinados à exportação. Por sua vez, o Reintegra visa devolver parcial ou integralmente o resíduo tributário remanescente na cadeia de bens exportados.

Apesar das medidas previamente expostas, a empresa também considera que a atuação do governo não tem sido adequada para que as empresas do seu segmento industrial melhorem sua posição mercado internacional. Entre os fatores que vem dificultando a inserção WEG no mercado internacional estão o excesso de burocracia, que dificulta o comércio exterior, a falta de políticas industriais adequadas para o segmento, e a infraestrutura precária, como portos, rodovias, serviços de comunicação e eletricidade deficientes. De acordo com o gerente entrevistado: *“Em termos de logística, de portos não posso reclamar muito, dado a localização da minha fábrica [...]. Mas em termos de rodovias, no Brasil como um todo, estamos muito longe do que seria razoável”*. Outro ponto levantado pelo entrevistado é *“praticamente a ausência de ferroviárias. As ferroviárias existem em todo país grande praticamente, e aqui quase não temos. Isso poderia baratear os custos de transporte”*.

Para a companhia o governo deveria rever questões como a escalada tarifária, defesa comercial para insumos (o imposto de importação de matérias-primas como o aço é igual ao do produto final), desoneração da folha de pagamento e reforma tributária para que as empresas do seu segmento industrial melhorem sua posição no mercado internacional. O Quadro 2 expõe a relação da WEG com organizações e instituições.

Quadro 2 - Apoio de organizações e instituições ao processo produtivo WEG S.A.

Entidades vinculadas para melhorias de produtos e processos:	Outras empresas do grupo ou matriz; Fornecedores; Clientes; Universidades; Instituições públicas de ciência e tecnologia; Consultores especializados; Programas governamentais
Grau de importância das organizações públicas para a melhoria dos produtos, processos e desenvolvimento tecnológico	Importante
Na última década, alguma lei, incentivo ou outra medida governamental, mudou a inserção da empresa no mercado internacional?	Sim, melhorando a participação da empresa do mercado internacional
Fatores que auxiliaram a empresa a se inserir no mercado internacional	Melhora da qualidade da mão de obra; Maior acesso a financiamentos
Fatores que mais dificultam a inserção da sua empresa no mercado internacional	Excesso de burocracia, que dificulta o comércio exterior; Infraestrutura precária, como portos, rodovias, serviços de comunicação e eletricidade deficientes; Falta de financiamento; Falta de políticas industriais adequadas

Fonte: Elaborado pelos autores com base em questionário aplicado na WEG S.A.

4.3 UPGRADINGS

A análise das possibilidades de *upgrading* se faz necessária para o estudo das CGV, pois este é processo pelo qual uma empresa se torna hábil a evoluir a nichos econômicos mais

rentáveis e/ou tecnologicamente mais sofisticados e intensivos em conhecimento, logo, quando uma firma se desenvolve para conseguir subir de posição na curva sorriso para poder agregar mais valor ao produto e obter maior remuneração. A realização do *upgrading* em CGV pode ocorrer de quatro maneiras: em processo, em produto, funcional e intersetorial (GEREFFI, 1999).

A WEG tem realizado o *upgrading* de produto e o *upgrading* de processos de forma contínua, pois investe fortemente em Pesquisa e Desenvolvimento. De acordo com o questionário aplicado na empresa, os compradores internacionais incentivam a empresa a realizar melhorias de produtos, P&D, design e distribuição. Estas melhorias ocorrem de forma que para os processos a empresa introduz mão de obra qualificada e para os produtos a empresa introduz avanços tecnológicos.

Para a WEG (2018) “a inovação tecnológica diz respeito, principalmente, ao desenvolvimento de novas tecnologias, novos produtos, materiais e testes que visam o aumento da eficiência, redução de custos, melhoria da qualidade e redução da matéria-prima dos produtos”. É dessa forma que a empresa fica mais competitiva e conquista novos mercados. Pessoas criativas e focadas em inovação são fundamentais para a evolução de produtos e processos, por isso, a companhia aposta fortemente em sua equipe de P&D: em 2018 a companhia investiu R\$ 307,6 milhões (aproximadamente 2,6% da receita operacional líquida) no programa de Pesquisa, Desenvolvimento & Inovação. O programa de PD&I foca no desenvolvimento de novos produtos, no aprimoramento contínuo de produtos já disponíveis, na engenharia de aplicação e no aprimoramento dos processos industriais, sempre buscando manter a posição da WEG de liderança tecnológica no mercado (WEG, 2018).

As universidades e instituições de pesquisa também são peças chaves para os *upgradigns* da WEG. Desde 1998, a empresa possui um comitê com diversos especialistas e pesquisadores, chamado de Comitê Científico e Tecnológico, que debate diversos temas com o intuito de manter a empresa sempre a frente no quesito tecnologia. No ano de 2017 a empresa possuía parceria com 13 universidades brasileiras e 19 universidades estrangeiras para o desenvolvimento de novos produtos. Segundo o responsável pela logística da WEG segundo Campos (2019, 172):

“As universidades são muito importantes em nível de desenvolvimento. Temos projetos não só na UFSC. Temos em Wisconsin, nos EUA, Wuppertal, na Alemanha [...]. Na área de pesquisa, temos um grupo há muitos anos formado, um comitê na realidade [...], que tem relações com universidades no Brasil e no exterior, em que a gente fica estudando com eles todas as tendências que ocorrem a nível de mundo, como motor, gerador, inversores de frequência e assim vai. Em suma,

acompanhando o estado das artes. Às vezes identificamos alguns professores internacionais, em que desenvolvemos alguns projetos específicos em parceria com eles.

O *upgrading* funcional consiste em adquirir uma nova função, de maior valor agregado, dentro da mesma cadeia de valor. Por ser uma firma líder e atuar de forma verticalizada captando muitos elos de sua cadeia, inclusive as de maior valor agregado, a WEG não realiza *upgrading* funcional, pois não há margens para melhorias de função, (CAMPOS, 2018).

O grande destaque da WEG está no *upgrading* intersetorial, que está associado a produção de produtos para outras cadeias, geralmente similares, devido às capacidades já adquiridas pela firma ao longo do tempo. Os dois segmentos novos em que a firma tem entrado são os de energias renováveis e na mobilidade elétrica. Nas energias renováveis, a empresa já vem comercializando algumas peças para geração de energia solar, e desde 2014 vem também vendendo soluções completas na área de aerogeradores. Além disso a WEG começou a se inserir recentemente no segmento da mobilidade elétrica, mais especificamente o de tração elétrica, que vem sendo um dos focos do P&D da empresa (WEG, 2018). O Quadro 3 apresenta as condições da WEG para a realização de *upgrading*.

Quadro 3 - Condições para a realização de *upgrading* WEG S.A.

Tipos de melhorias que os compradores internacionais incentivam sua empresa a fazer:	Melhorias nos produtos; Melhorias funcionais, como acesso a outras etapas produtivas, como distribuição, design, P&D, marketing, etc.
Melhoria de processos	A empresa melhora o processo produtivo principalmente introduzindo mão-de-obra qualificada
Melhoria de produtos	A melhoria ocorre principalmente via a introdução de avanços tecnológicos no produto
O perfil que mais se encaixa no desenvolvimento de produtos frente ao mercado internacional	A empresa desenvolve o produto em parceria com os clientes internacionais

Fonte: Elaborado pelos autores com base em questionário aplicado na WEG S.A.

Em complemento, Campos (2019, p. 186) aponta as possibilidades de *upgrading* da WEG, conforme o Quadro 4 em quatro pontos: dependência, capacidade, tipo de inserção e possibilidade. Nestes termos a capacidade muito alta, a inserção é ativa e as aproveitar as oportunidades de fazer *upgrading* muito alta.

*Quadro 4 - Possibilidades de *upgrading* nas CGV da WEG*

Empresa	Dependência	Capacidades	Tipo de inserção	Possibilidades de <i>upgrading</i>
WEG	Nenhuma	Muito Alta	Ativa	Muito Alta

Fonte: Campos (2019)

Neste sentido afirma Campos (2019, p. 186): “A WEG, por sua vez, é a empresa que aparenta ter maiores oportunidades de upgrading, por ter alta capacidade inovativa, ser uma firma líder em seu segmento e ter poucas barreiras para entrar em novos mercados.”

4.4 TERRITORIALIDADE

A análise da territorialidade para a formação de CGV é baseada nas relações entre oferta e demanda em nível global, em fluxos comerciais contidos nas bases internacionais e em outras informações secundárias. Buscando acesso a recursos mais baratos e proximidade com seus mercados consumidores a WEG vem pulverizando, através de *offshoring*, suas unidades fabris para diversos países do mundo. A empresa conta com 42 parques fabris espalhados pela América Latina, América do Norte, Ásia, Europa e África, de modo que “hoje cerca de 55% da receita vem das outras unidades no mundo e 45% das firmas localizadas no Brasil”.

O Quadro 5 demonstra que seus parques fabris estão localizados nas regiões em que a empresa realiza as transações de importação de materiais como chapas de aço e produtos químicos, assim como as transações de exportação de seus motores elétricos, transformadores e equipamentos de automação.

Quadro 5 - Presença da WEG S.A. no mundo.

Regiões que a empresa exporta	Europa; Estados Unidos e Canadá; Mercosul; Outros países da América Latina; Ásia; África; Oceania
Regiões que a empresa importa	Europa; Estados Unidos e Canadá; Mercosul; Outros países da América Latina; Ásia
Regiões com unidades fabris	Europa; América do Sul e Central; América Norte; Ásia; África

Fonte: Elaborado pelos autores com base em questionário aplicado na WEG S.A.

Essa dinâmica do destino das exportações e origem das importações parece estar auxiliando no deslocando da WEG. Uma primeira tendência de deslocamento é para o México. Esse deslocamento está associado à proximidade geográfica com o mercado estadunidense, que é responsável por boa parte da absorção dos produtos da empresa catarinense, além de esse país apresentar vantagens de custos em relação ao Brasil, conforme os entrevistados. As subsidiárias da WEG localizadas nesse país foram instaladas em um período relativamente recente, e parecem ter ganhado cada vez mais funções. Em 2017, quase 10% dos colaboradores da WEG

estavam nas subsidiárias localizadas no México (WEG, 2017). A WEG está instalando uma fundição no país, diminuindo a dependência de peças provenientes de outras subsidiárias e aumentando a importância do país na produção da empresa (ROSTÁS, 2018).

Uma segunda tendência é o deslocamento de novas unidades produtivas para Ásia, tanto devido a custos mais baixos de produção, quanto devido a um mercado potencial emergente. A WEG desde 2005 já abriu três fábricas na China e uma na Índia, que juntas já empregam aproximadamente 11% dos trabalhadores totais da empresa; (WEG, 2017). Entretanto, é ainda um mercado em potencial para a empresa, em que a firma ainda é incipiente, tendo uma grande parcela ainda a ser conquistada; (ROSTÁS, 2018).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O fenômeno da globalização e seus facilitadores – liberalização comercial, financeira e o desenvolvimento de novas tecnologias – são essenciais para o surgimento do modelo de produção chamado de cadeias globais de valor, já que tornaram a fragmentação e a dispersão da produção economicamente viável para que se aproveitassem as vantagens comparativas locais.

Outro ponto relevante diz respeito a uma mudança, em termos de VA, dos parceiros comerciais do Brasil. Essa mudança ocorre principalmente pela entrada da China e da Índia como importantes nações nos fluxos de VA brasileiro. O primeiro país é atualmente a segunda maior origem e o maior destino da produção brasileira nas CGV. É também o grande demandante de *commodities* brasileiras, que explica em grande parte a intensificação da participação do Brasil em segmentos primários.

Entende-se que um dos seus aspectos mais importantes apresentados pela WEG em sua inserção em CGV é o relacionamento entre as firmas participantes da cadeia, expresso pela dimensão da governança das cadeias. As pesquisas em torno da dimensão da governança do objeto de estudo revelam alta verticalização de processos por parte da companhia, caracterizando-a como Governança Hierárquica, já que a empresa produz boa parte do produto sozinha, desde os insumos mais básicos até as atividades relacionadas às suas competências centrais.

Na dimensão de territorialidade a WEG organiza suas unidades fabris de acordo com proximidade com seus mercados consumidores. Apesar de possuir grande parte de suas fábricas concentradas no Brasil, a companhia é extremamente globalizada pois também conta com

fábricas em outros 11 países pulverizadas em 4 continentes, além de operar filiais comerciais e centros de distribuição em 120 países.

Quanto a análise das possibilidades de *upgrading* o estudo identificou que a WEG avança continuamente em desenvolvimento de produtos e processos já que investe um montante considerável de sua receita na área de Pesquisa e Desenvolvimento, fator este que também impulsiona o *upgrading* intersetorial identificado, que está associado a produção de produtos para outras cadeias, devido às capacidades já adquiridas pela firma ao longo do tempo. Corroborando, para tanto, as relações firmadas ao longo do tempo com universidades e institutos de pesquisa em SC, demais estados federativos do Brasil e até no exterior, que transferem conhecimento e desenvolvem pesquisas em conjunto.

Por fim, cabe ressaltar que a partir do presente estudo abre-se um leque de possibilidades para novos trabalhos. Primeiro, pela possibilidade de atualização dos dados utilizados nos Indicadores para Frente e para Trás, assim como nos dados utilizados para a análise setorial da economia brasileira. E em segundo lugar, pela alternativa de realizarem-se novos estudos de caso, como o efetuado para a WEG S.A. no presente trabalho, para outras empresas do setor de bens de capitais, dado que cada empresa apresenta as suas especificidades frente à governança, territorialidade, *upgrading* e relações com instituições. Dessa forma, novas pesquisas nesse sentido são necessárias para enriquecer o debate sobre cadeias de valor.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZMEH, S, NADVI, K.. **Asian firms and the restructuring of global value chains.**

International Business Review, 2014, vol. 23, issue 4, 708-717

ARGYRES, Nicholas S.; ZENGER, Todd R. Capabilities, transaction costs, and firm boundaries. **Organization Science**, v. 23, n. 6, p. 1643-1657, 2012.

BNDES. **Consulta a Operações do BNDES.** Disponível em:

<<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/consulta-operacoes-bndes/>>.

Acesso em Jan. 2019.

CAMPOS, R.R.; BATSCHAUER, J.; CALHEIROS, R. P. Arranjo produtivo local eletrometal-mecânico da Região de Joinville. In: **Programa Estratégico de Desenvolvimento com Base na Inovação**. Relatório Geral. Florianópolis. UFSC/PPGE/NEITEC, out. 2005, p. 183-235.

CAMPOS, H. P. **A inserção da indústria catarinense na Cadeias Globais de Valor**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina. 2019.

CARNEIRO, Flavio L. **Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2015.

CHESNAIS, François (Org.). **Finança mundializada**. São Paulo: Boitempo. 2005.

CEPAL. **Globalization and Development**. Brasília: CEPAL, n. 29, mai. 2002.

COUTINHO, L. Nota sobre a natureza da globalização. **Economia e Sociedade**. Campinas: UNICAMP, n. 4, jun. 1995

DOLLAR, David; GE, Ying; YU, Xinding. Institutions and Participation in Global Value Chains. **Global Value Chain Development Report Background Paper, World Bank, Washington, DC**, 2016.

DUPAS, G. **A lógica da economia global e a exclusão social**. **Estudos Avançados**, [s.l.], v. 12, n. 34, p.121-159, dez. 1998.

GEREFFI, G. “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”. **Journal of International Economics**, vol. 48 no. 1, p. 37-70, June, 1999.

GEREFFI, G. et al. Introduction: Globalisation, Value Chains and Development. **IDS Bulletin**, vol. 32 no. 3, 2001.

GEREFFI, G. A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets. **Duke Journal of Comparative & International Law**. v. 24, pp. 433-458, Carolina do Norte, 2014.

GEREFFI, G.; FERNANDEZ-STARK, K. **Global Value Chain Analysis: A Primer**. Center on Globalization, Governance and Competitiveness, 2011.

GEREFFI, G.; KORZENIEWICZ. **Commodity Chains and Global Capitalism**, Westport, CT, Praeger. 1994

GEREFFI, Gary; DUBAY, Kristen; LOWE, Marcia D. **Manufacturing climate solutions: carbon-reducing technologies and US jobs**. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2008.

GEREFFI, G., HUMPHREY, J., & STURGEON, T. The governance of global value chains. **Review of International Political Economy**, 12(1), p. 78-104, 2005.

GONÇALVES, R. et al. **Globalização e Desnacionalização**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

HELD, D.; MCGREW, A. **Prós e Contras da Globalização**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2001.

HOPKINS, T.; WALLERSTEIN, I. **“Patterns of development of the modern world-system.”** *Review* 1(2): 11-45. 1977

HOPKINS, T. K.; WALLERSTEIN, I. **Commodity Chains in the World- Economy prior to 1800.** *Review*, Volume X, N. 1, 1986.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. **How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?** *Regional Studies*, v. 36, p. 1017–1027, 2014.

KOOPMAN, R.; POWERS, W.; WANG, Z.; WHEI, S. **Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains**. National Bureau of Economic Research, 2010.

LINS, Hoyêdo N; MATTEI, Lauro. Liberalização econômica e reestruturação produtiva: reflexos em Santa Catarina no limiar do novo século. In: A socioeconomia catarinense: cenários e perspectivas no início do século XXI. Chapecó: Argos, 2010.

MILBERG, W.; WINKLER, D. Economic and Social upgrading in global production networks: problems of theory and measurement. *International Labour Review*, v. 150, n. 3-4, pp. 341-365, 2011.

NONNENBERG, M. Participação em Cadeias Globais de Valor e Desenvolvimento Econômico. **Boletim de Economia e Política Internacional**, n. 17, Maio/Ago, 2014.

PRADO, L. C. D. **Globalização: notas sobre um conceito controverso**. IE-UFRJ. 2003.

ROSTÁS, R. Base da WEG, modelo de produção verticalizada é levado mundo afora. **Valor Econômico**. 2018. Disponível em:<<https://www.valor.com.br/empresas/5855253/base-da-weg-modelo-de-producao-verticalizada-e-levado-mundo-afora>>. Acesso em: Dez. 2018.

STURGEON, T. et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, no. 115, p. 26-41, 2013.

WEG. WR: **Weg em Revista**. Ano XIV, no. 73, 2013.

WEG. WR: **Relatório anual**. 2017.

WEG. WR: **Relatório anual**. 2018.

ÁREA TEMÁTICA
TEMAS ESPECIAIS

ANÁLISE DA EFICIÊNCIA FINANCEIRA DAS MAIORES EMPRESAS DO SETOR VAREJISTA BRASILEIRO UTILIZANDO O MODELO DE ANÁLISE ENVOLTÓRIA DE DADOS (DEA)

Larissa Marcon do Nascimento, UnC. E-mail:larimarcon98@hotmail.com

Débora Aparecida Almeida, UnC, Doutoranda PPGDS/UNESC. E-mail:deboraalmeida@unesc.net

Claudiane Michaltchuck Granemann, UnC. E-mail:ccc.unc@gmail.com

RESUMO

O presente estudo visa utilizar um modelo de Análise Envoltória de Dados (DEA) para comparação entre cruzamentos com índices Inputs versus Outputs. O objetivo geral do estudo, consiste em analisar o desempenho das 30 primeiras empresas brasileiras, do Setor Varejista, listadas no ranking “valor 1000” edição 2017, aplicada em indicadores econômico-financeiros. Já os objetivos específicos são: compreender a sistematização dos indicadores financeiros e quais são os mais relevantes para a pesquisa; avaliar os resultados analisando a curva de eficiência ou de máxima produtividade, considerando a relação de insumo/produto. À pesquisa dar-se a um estudo descritivo de cunho quantitativo, permeado por um levantamento bibliográfico e documental alicerçado em dados obtidos via plataforma online do site Valor Econômico. À amostragem será utilizando o Software MaxDEA, pelo modelo BCC, orientado à saídas (Outputs), onde calculará a eficiência das empresas através de seus dados. Depois disso, aplica-se as empresas cujo seu Score foi o mais eficiente. O primeiro cruzamento de informações foi feito pela quantidade de Ativo Total (Input) que as empresas consomem, pelas quantidades de Receita Líquida, Lucro Líquido e Margem líquida (Outputs) que elas produzem. Das 30 empresas analisadas, apenas 7 obtiveram eficiência total igual a 100%. Sendo elas, Atacadão Carrefour, Móveis Gazin, Lojas Cem, Lojas Renner, Sonda Supermercados, Walmart e Zaffari Supermercados e Hipermercados. O segundo cruzamento de informações foi feito pela quantidade de Patrimônio Líquido (Input) que as empresas consomem, pelas quantidades de Lucro Líquido e Lucro da Atividade (Outputs) que elas produzem. Onde 8 das 30 empresas obtiveram eficiência total igual a 100%, permanecendo eficientes as empresas: Atacadão Carrefour, Lojas Renner, Sonda Supermercados e Zaffari Supermercados e Hipermercados. Além dessas, Lojas Americanas, Magazine Luiza, Mateus Supermercados e Supermercados Savegnago, também obtiveram totais eficiências. O terceiro cruzamento de informações foi feito pelo Endividamento Geral e Endividamento Oneroso (Inputs) que as empresas consomem, pela quantidade de Lucro da Atividade (Output) que elas produzem. Das 30 empresas, apenas 2 obtiveram eficiência total igual a

100%. A empresa Atacadão Carrefour, que se manteve eficiente em todos os cruzamentos e a empresa Lojas Cem, que havia obtido eficiência no primeiro cruzamento. Este trabalho não só fornece às empresas dados analíticos, que demonstram o real impacto de seus insumos e produtos em sua eficiência, ainda que dados por métodos tradicionais. Ele vai além, ao desenvolver e entregar um modelo matemático que permite posteriormente, empregar os dados obtidos para que a empresa passe a contar com informações mais claras, para gestão dos custos que suas unidades produtivas precisam cobrir com sua produção através do seu consumo. Para concluir, sugere-se a construção de modelos que utilizem outras variáveis, modelos DEA, com orientação diferente e até mesmo outro método estatístico para medir a eficiência dos indicadores econômico-financeiros, não só do Setor Varejista.

Palavras-Chave: Análise Financeira. Análise Envoltória de Dados. Inputs. Outputs.

1 INTRODUÇÃO

As empresas do Setor Varejista são aquelas responsáveis pela venda de bens ou serviços diretamente aos consumidores finais. As mercadorias são adquiridas de um fabricante ou de algum atacadista, onde depois disso, são fornecidas aos seus clientes. Em um aspecto geral, é de grande relevância que estas empresas necessitem adotar um modelo de gestão financeira para melhorar as suas tomadas de decisões.

Souza, Ferreira e Lima (2007), explicam que o ambiente globalizado impõe às empresas uma corrida pela redução de custos e pela maximização de lucros: as empresas mais adaptadas possuem maiores chances de sobrevivência. Nesse contexto, torna-se relevante uma avaliação da eficiência de empresas, que pode contribuir para aprimorar o gerenciamento das mesmas.

A Análise Envoltória de Dados (DEA) pode ser utilizada como uma ferramenta que permite a comparação da eficiência de várias empresas, permitindo identificar aquelas que são eficientes e as ineficientes (em termos relativos), para que posteriormente sejam tomadas decisões mais adequadas e coerentes (NUNES *et al.*, 2008).

Com base nisso, surge o interesse de estudar a eficiência das empresas do Setor Varejista brasileiro. O estudo dessa eficiência é feito com a aplicação da Análise Envoltória de Dados (DEA) em indicadores econômico-financeiros, dando base para que seja efetuada uma análise do desempenho das empresas.

Assim, o objetivo geral do estudo consiste em analisar o desempenho das 30 primeiras empresas brasileiras do setor varejista, listadas no ranking “valor 1000” edição 2017, por meio da Análise

Envoltória de Dados (DEA) aplicada em indicadores econômico-financeiros. Já os objetivos específicos são:

- a) Compreender a sistematização dos indicadores econômico-financeiros e quais são os mais relevantes para pesquisa;
- b) Avaliar os resultados, analisando a curva de eficiência ou de máxima produtividade, considerando a relação de insumo/produto.

A estrutura do presente artigo foi organizada da seguinte maneira: a primeira seção é composta por esta introdução; na segunda seção, é delineado o referencial teórico, no qual é abordado o Setor Varejista, a Análise Envoltória de Dados (DEA), Inputs e Outputs; na terceira seção, são apresentados os materiais e métodos da pesquisa. Na quarta seção, está listada a apresentação e análise dos dados deste estudo. Por último, na quinta seção, estão as considerações finais pertinentes ao trabalho.

2 BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE O SETOR VAREJISTA, ANÁLISE ENVOLTÓRIA DE DADOS, INPUTS E OUTPUTS

Com base nas abordagens conceituais sobre o Setor Varejista, a Análise Envoltória de Dados, Inputs e Outputs, foi possível desenvolver o conteúdo para este referencial. As informações a serem apresentadas e todo o referencial teórico, baseiam-se em um profundo estudo em artigos e livros.

2.1 SETOR VAREJISTA

Casas e Garcia (2007) esclarecem que a função do Setor Varejista é intermediar as mercadorias entre o fabricante e o consumidor final, onde o varejista adquire mercadoria do fabricante (ou atacadista) e fornece aos seus clientes através de lojas e outros tipos de distribuição. Conforme tais autores, a prestação de serviços a consumidores finais e a comercialização de produtos é o requisito principal para o varejo.

De acordo com Pereira e Lamoso (2010), o Setor Varejista é a principal fonte de arrecadação para os cofres públicos, geração de renda e postos de emprego. Vale destacar que esse setor abrange todas as atividades relacionadas à venda de bens ou serviços para uso pessoal de consumidores finais. Bins, Casas e Souza (2011) ressaltam que este setor tem grande importância no cenário econômico, pelo fato de movimentar diariamente milhões de reais e gerar uma quantidade relevante de empregos diretos e indiretos.

Para Santos e Costa (1997), o varejo inclui funções básicas de operação comercial, como a procura e seleção de produtos, a aquisição, a distribuição, a comercialização e a entrega. A competição acirrada presente no mercado faz com que as empresas de vários segmentos do Setor Varejista passem por reestruturações, objetivando ajustar e adequar seus serviços. Gouveia *et al.*, (2011) salienta que o Setor Varejista tem sofrido mudanças constantes na forma de se relacionar com seus clientes e no modo de oferecer os produtos ou serviços e por isso, é imprescindível estar atento às tendências futuras do mercado.

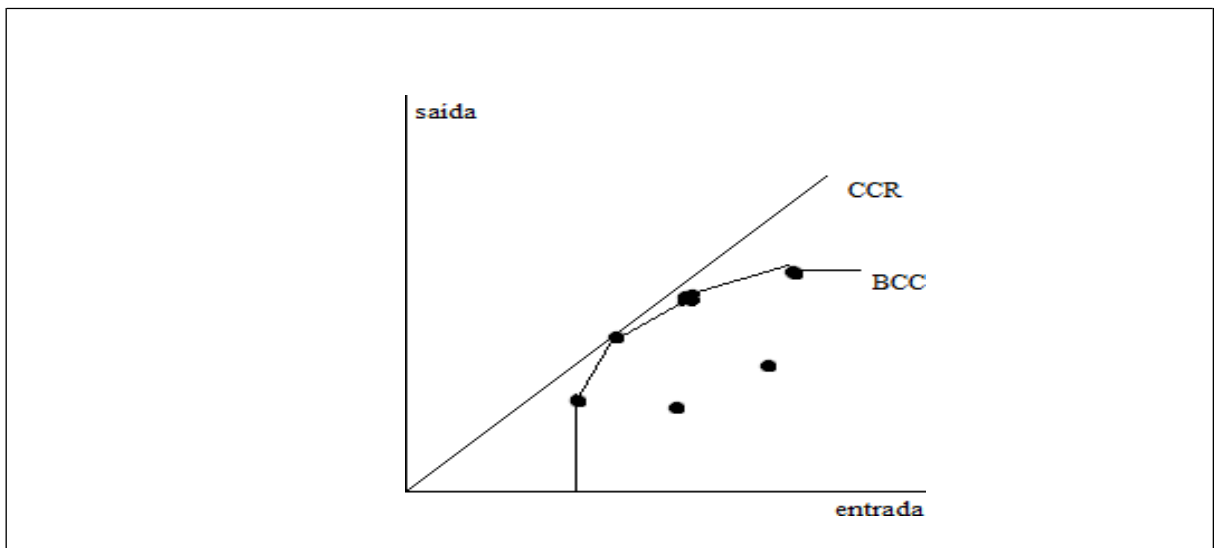
Santos e Costa (1997) destacam que não há um formato perfeito de varejo. Nesse sentido, Casas e Garcia (2007) ressaltam que o varejo precisa de uma boa administração, pautada em gestores que planejem, organizem, dirijam e controlem o crescimento de seus negócios. Assim, o administrador que atua nesse setor precisa se adaptar, de forma rápida, às mudanças internas e externas ao ambiente da empresa, e agir de forma inovadora em relação aos seus clientes e concorrentes.

2.2 ANÁLISE ENVOLTÓRIA DE DADOS

A Análise Envoltória de Dados (DEA) é um modelo matemático não-paramétrico, utilizado para medir a eficiência de um grupo de empresas. Proposta pela primeira vez por Charnes, Cooper e Rhodes (1978), essa metodologia foi concebida para analisar várias empresas que desenvolvem atividades semelhantes.

Há dois modelos utilizados da metodologia DEA, um é denominado CCR, em virtude do nome dos seus autores Charnes, Cooper e Rhodes (1978), e o outro é o BCC, desenvolvido por Banker, Charnes e Cooper (1984). A diferença principal entre esses modelos está nos retornos de escala de cada modelo. No modelo CCR, presume-se que haja, entre insumos e produtos, retorno constante de escala e no modelo BCC que haja retornos variáveis de escala. A figura abaixo mostra a comparação entre eles.

Figura 1 – Curva de eficiência CCR e BCC



Fonte: Batista (2009)

A orientação a Input, minimiza o movimento em direção à fronteira, através da redução proporcional dos Inputs, e com os Outputs mantidos constantes. Já o modelo com orientação ao Output, maximiza o movimento em direção à fronteira através do acréscimo proporcional de Outputs, com os Inputs mantidos constantes (FERREIRA; BRAGA,2007).

De acordo com Cooper, Seiford e Zhu (2004), a Análise Envoltória de Dados, ou Data Envelopment Analysis (DEA), é utilizada para avaliar o desempenho de um conjunto de entidades que são chamadas de Decision Making Units (DMUs) ou unidades tomadoras de decisão, que convertem múltiplas entradas (Inputs) em múltiplas saídas (Outputs).

Ainda segundo os autores, a definição de DMU é genérica e flexível, podendo ser organizações propriamente ditas ou também unidades internas de uma mesma organização ou até mesmo programas de atividades, desde que utilizem processos tecnológicos semelhantes para transformar os mesmos insumos e recursos em produtos e resultados semelhantes.

A aplicação da DEA, permite comparar as produtividades e investigar o que leva uma unidade a ser mais produtiva que outra. De certa forma, a empresa que é mais produtiva tomou decisões melhores aproveitando seus recursos eficientemente. Assim, este tipo de análise considera que as unidades produtoras tomaram as devidas decisões. (AMADO; SANTOS; MARQUES, 2012).

Como o principal objetivo do modelo é o de encontrar o máximo indicador de

eficiência θ_k onde u_r é o peso a ser encontrado para um determinado produto (y) e v_i para o peso específico de cada insumo (x). Resultando em:

$$\begin{aligned} \max \theta_k &= \sum_{r=1}^s u_r Y_{rk} \\ \text{Sujeito a: } & \sum_{r=1}^m u_r Y_{rj} - \sum_{i=1}^n v_i X_{ij} \leq 0 \\ & \sum_{i=1}^n v_i X_{ij} = 1 \end{aligned}$$

Y= Produtos X= Insumos U e V=

Pesos =1

Entende-se, baseado em Cooper, Seiford e Tone (2007), que existe diferença no conceito de Eficácia e Eficiência. De acordo com os autores, eficácia descreve o cumprimento de um objetivo, ou seja, quando uma empresa consegue estabelecer um produto final dentro de seu sistema produtivo.

Desta maneira, todas as empresas em atividade são consideradas eficazes. Por sua vez, os autores estabelecem que Eficiência seja um conceito mais fino, pois além de ser eficaz a empresa precisa ter a maior quantidade de Outputs com a menor quantidade de Inputs quanto for possível.

A DEA, pode ser, ainda, definida como uma técnica de pesquisa operacional que se baseia em programação linear e tem por objetivo comparar o desempenho operacional de unidades de produção quanto à transformação de seus insumos em produtos, buscando a construção de uma fronteira de eficiência relativa (COOPER; SEIFORD; ZHU, 2004).

2.3 INPUTS VERSUS OUTPUTS

Segundo Souza e Giuseppe (2011), os Inputs podem ser entendidos como os insumos ou recursos de entrada do sistema produtivo da entidade e Outputs como seus produtos ou saídas. No modelo DEA, deve haver a utilização dos mesmos Inputs e Outputs, para que tenha autonomia na tomada de decisão.

Desse modo, no Setor Varejista os Inputs compreendem o Ativo Total, Patrimônio Líquido, Endividamento Oneroso e Endividamento Geral. Já os Outputs,

compreendem na Receita Líquida, Lucro Líquido, Margem Líquida e Lucro da Atividade.

2.3.1 AtivoTotal

Conforme Botelho e Ferraz (2018), o Ativo Total é a soma de todos os ativos de uma empresa, que em geral são subdivididos em três categorias de acordo com a sua liquidez e duração (Ativo Circulante, Realizável em Longo Prazo e Permanente). Representa os Bens e Direitos da empresa, propiciando benefícios a curto e longo prazo (MARION,2006).

2.3.2 PatrimônioLíquido

Botelho e Ferraz (2018), afirmam que o Patrimônio Líquido reflete a soma do Capital Social realizado, Reservas de Capital, Reservas de Reavaliação, Reservas de Lucro e Lucro ou Prejuízo acumulado no período. O total de ativos de uma empresa equivale à soma de todos os seus passivos mais seu patrimônio líquido.

2.3.3 EndividamentoOneroso

Conforme Moore, Hilgert e Alves (2013), o Endividamento Oneroso trata-se do cálculo do endividamento deduzido das disponibilidades aplicadas no mercado financeiro. É bastante útil nos casos de empresas que têm baixo custo de captação de empréstimos e o fazem com intuito de realizar o que chamamos de arbitragem, ou seja, captam de um lado e aplicam do outro, gerando ganhos líquidos.

2.3.4 EndividamentoGeral

Chamado também de dependência financeira, este quociente indica qual o volume do Ativo Total é financiado com capital de terceiros. Segundo Assaf Neto (2012), este endividamento revela a dependência da empresa com relação a suas exigibilidades totais, isto é, do montante investido em seus ativos, qual a participação dos recursos de terceiros.

Para Gitman (2010), este índice representa a proporção do Ativo Total financiada pelos credores da empresa. Quanto mais elevado, maior o montante de capital de terceiros usados para gerar lucros.

2.3.5 Receita Líquida

É que a quantidade de dinheiro que uma companhia recebe durante um período específico de seu exercício. Ela mostra a competência da empresa em realizar suas vendas e gerir os seus custos, após dedução de despesas e até devolução de mercadoria (ALVES, 2019).

2.3.6 Lucro Líquido

O Lucro Líquido da entidade é obtido após as deduções de participações e contribuições do lucro remanescente. Essas deduções referem-se às participações das partes beneficiárias, como administradores e empregados. (ASSAF NETO, 2002). Hong, Marques e Prado (2007), comentam que o Lucro Líquido mede a capacidade de negócio da empresa, indicando o sucesso ou não das operações.

2.3.7 Margem Líquida

A Margem Líquida é aquela que mensura a percentagem de cada unidade monetária proveniente das vendas, que resta após todos os custos e despesas, incluindo juros e imposto de renda, terem sido deduzidos, ou seja, indica qual o lucro em relação à receita operacional líquida (HOJI, 2003).

2.3.8 Lucro da Atividade

Segundo Copeland, Koller e Murrin (1995), o Lucro da Atividade, ou EBIT, é o Lucro Operacional antes dos impostos que a empresa teria caso não possuísse dívidas. Ele inclui todos os tipos de itens operacionais, inclusive a maioria das receitas e despesas.

3 MATERIAIS EMÉTODOS

A pesquisa dar-se á um estudo descritivo de cunho quantitativo, permeado por um levantamento bibliográfico e documental alicerçado em dados obtidos via plataforma online do site Valor Econômico. A população da pesquisa compreende 1000 empresas listadas nos indicadores do ranking “Valor 1000” edição 2017 disponibilizado no seguinte link:

[https://www.valor.com.br/valor1000/2018/ranking1000maiores.](https://www.valor.com.br/valor1000/2018/ranking1000maiores)

A amostragem será caracterizada pelas 30 empresas melhores elencadas no ranking do segmento de Setor Varejista, edição 2017. Para análise dos dados utilizam-se os Inputs: Ativo Total, Patrimônio Líquido, Endividamento Oneroso e Endividamento Geral versus Outputs: Receita Líquida, Lucro Líquido, Margem Líquida e Lucro da Atividade.

O software utilizado como base será MaxDEA pelo modelo BCC orientado à saídas (Outputs), onde calculará a eficiência das empresas através de seus dados. Depois disso, resultará nas empresas cujo seu Score foi o mais eficiente.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Os resultados apresentados são referentes aos dados resultantes do Software MaxDEA, onde 30 empresas do Setor Varejista foram ranqueadas conforme as informações listadas na revista “Valor 1000” edição 2017, de modo que permitisse saber quais foram as eficientes e asineficientes.

Primeiramente, foi feito uma planilha dessas informações, onde foram escolhidas as quantidades de Inputs que essas empresas consomem com a quantidade de Outputs que elas produzem. Em seguida, foi definido o modelo BCC, orientado a Output para ser utilizado nesta análise.

Este modelo, elaborado por Banker, Charnes e Cooper (1984), utiliza o retorno variável de escala, sejam eles crescentes ou decrescentes, assim, resultando no Score de eficiência entre um intervalo de 0 a 1. Para Ferreira e Braga (2007), o modelo DEA BCC, com orientação para o produto (Outputs), tem por objetivo maximizar o aumento dos níveis de produto, mantendo fixa a quantidade de insumos(Inputs).

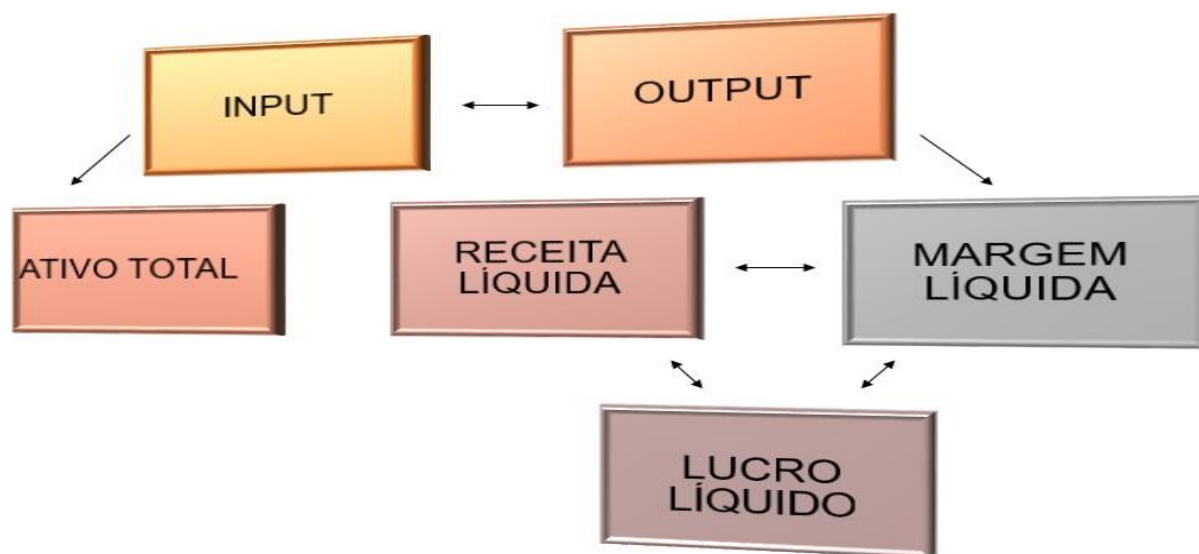
Tabela 1 – Informações utilizadas

EMPRESAS	AT	PL	EO	EG	RL	LL	ML	LA
ATACADÃO CARREFOUR	33878,00	13140,00	2477,00	1,58	50280,00	1713,00	0,03	2343,00
GPA	47928,00	13292,00	4704,00	2,61	44634,00	865,00	0,02	1569,00
VIA VAREJO	19931,00	2959,00	4199,00	5,74	25690,00	195,00	0,01	1016,00
WALMART	0,00	0,00	0,00	0,00	25152,60	0,00	0,00	0,00
LOJAS AMERICANAS	27536,40	6106,30	15624,80	3,51	17044,70	81,20	0,01	1912,60
RAIA DROGASIL	6464,20	3250,40	611,00	0,99	13212,50	512,70	0,04	776,90
MAGAZINE LUIZA	7419,50	2074,00	871,50	2,58	11984,30	389,00	0,03	841,80
DROGARIAS DPSP	3492,20	1448,10	407,20	1,41	8825,00	282,20	0,03	484,10
CENCOSUD	0,00	0,00	0,00	0,00	7739,50	0,00	0,00	0,00
LOJAS RENNER	7547,70	3223,40	1874,00	1,34	7444,30	732,70	0,10	1087,20
GUARARAPES	7981,80	4025,00	1299,70	0,98	6444,70	570,30	0,09	775,90
DIA BRASIL	0,00	0,00	0,00	0,00	6198,90	0,00	0,00	0,00
FARMACIA PAGUE MENOS	2915,60	941,30	728,70	2,10	5962,80	81,60	0,01	180,80
ZAFFARI	6530,40	2058,90	2,20	2,17	4906,70	479,40	0,10	327,10
SUPERMERCADOS BH	0,00	0,00	0,00	0,00	4884,70	0,00	0,00	0,00
MC DONALD'S	0,00	0,00	0,00	0,00	4777,90	0,00	0,00	0,00
MATEUS MERCADOS	1318,80	73,10	284,90	17,05	4593,30	1,40	0,00	73,80
LOJAS CEM	3671,20	2697,60	3,50	0,36	4051,60	340,60	0,08	542,00
SAGA	986,20	197,20	174,30	4,00	3962,00	13,40	0,00	-16,30
CASAS PERNAMBUCANAS	5285,30	1516,10	1382,80	2,49	3591,50	203,20	0,06	272,10
GAZIN	2456,30	1281,40	230,00	0,92	3294,20	237,30	0,07	206,50
SONDA SUPERMERCADOS	939,70	407,00	13,50	1,31	2956,30	111,11	0,04	-218,40
LOJAS MARISA	2832,70	959,60	1035,70	1,95	2875,60	-60,40	-0,02	78,80
SAVEGNAGO	640,20	220,70	76,30	1,90	2521,00	48,70	0,02	81,70
LIDER	0,00	0,00	0,00	0,00	2436,90	0,00	0,00	0,00
SUPERMERCADO ANGELONI	0,00	0,00	0,00	0,00	2343,70	0,00	0,00	0,00
DIMED	950,20	426,70	158,40	1,23	2258,20	59,80	0,03	-38,00
COOP	885,60	542,80	43,40	0,63	2201,50	34,00	0,02	57,70
SUPERMERCADO BAHAMAS	574,30	193,90	104,10	1,96	2053,20	40,60	0,02	41,50
CIA. SULAMERICANA DE DISTRIBUIÇÃO	936,90	342,10	175,80	1,74	2008,60	16,50	0,01	23,50

Fonte: Dados da pesquisa (2019)

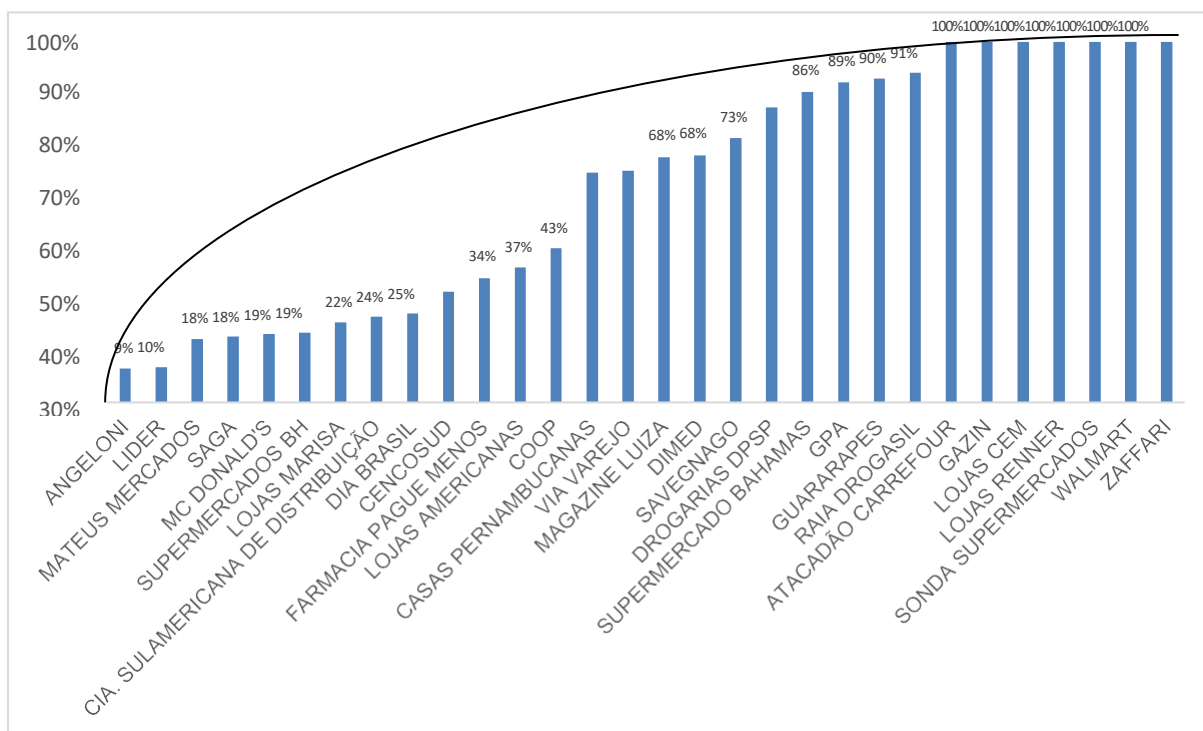
O primeiro cruzamento de informações foi feito pela quantidade de Ativo Total (Input), que as empresas consomem, pelas quantidades de Receita Líquida, Lucro Líquido e Margem Líquida (Outputs) que elas produzem.

Tabela 2 – Inpus e Outpus



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Gráfico 1 – 1º Cruzamento



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

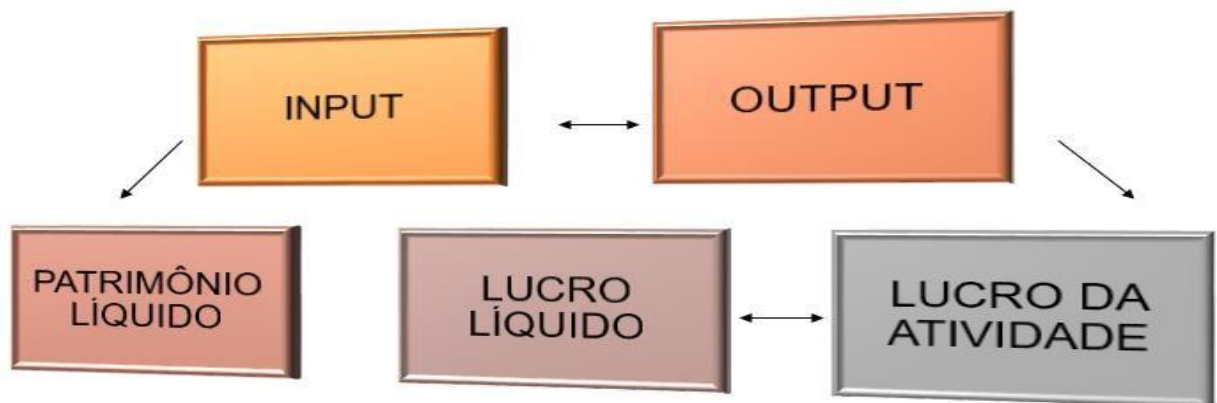
Pode-se analisar no gráfico 1, que das 30 empresas analisadas, apenas 7 obtiveram eficiência total igual a 100%. Sendo elas, Atacadão Carrefour, Gazin, Lojas Cem, Lojas Renner, Sonda Supermercados, Walmart e Zaffari Supermercados e Hipermercados.

Isso faz com que se perceba que destas empresas com totais eficiências, o

Input (Ativo Total) consumido que é todos os bens e direitos da empresa, está sendo eficaz para os Outputs (Receita Líquida, Lucro Líquido e Margem Líquida) que são o dinheiro, as participações e as vendas deduzidas produzidos. Já nas demais, isto não acontece, de modo que estão consumindo mais do que produzindo, trazendo assim, a pouca eficiência ou ineficiênciatotal.

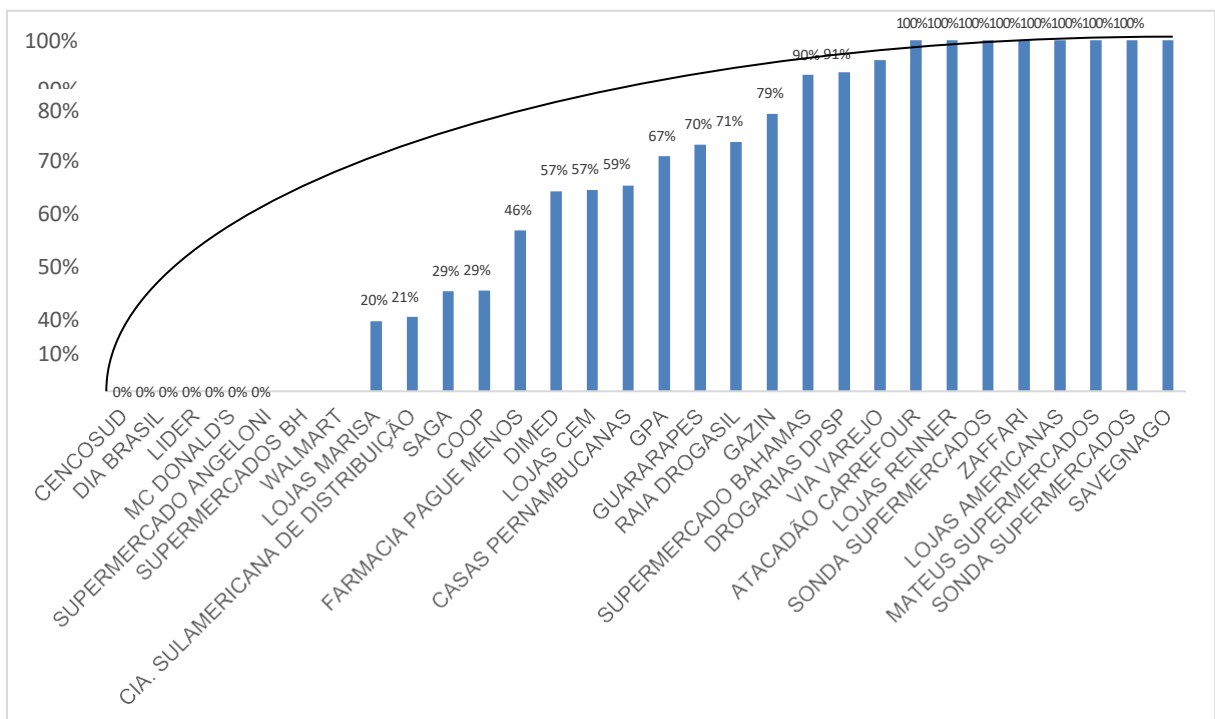
O segundo cruzamento de informações foi feito pela quantidade de Patrimônio Líquido (Input) que as empresas consomem, pelas quantidades de Lucro Líquido e Lucro da Atividade (Outputs) que elas produzem.

Tabela 3 – Inpus e Outpus



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Gráfico 2 – 2º Cruzamento



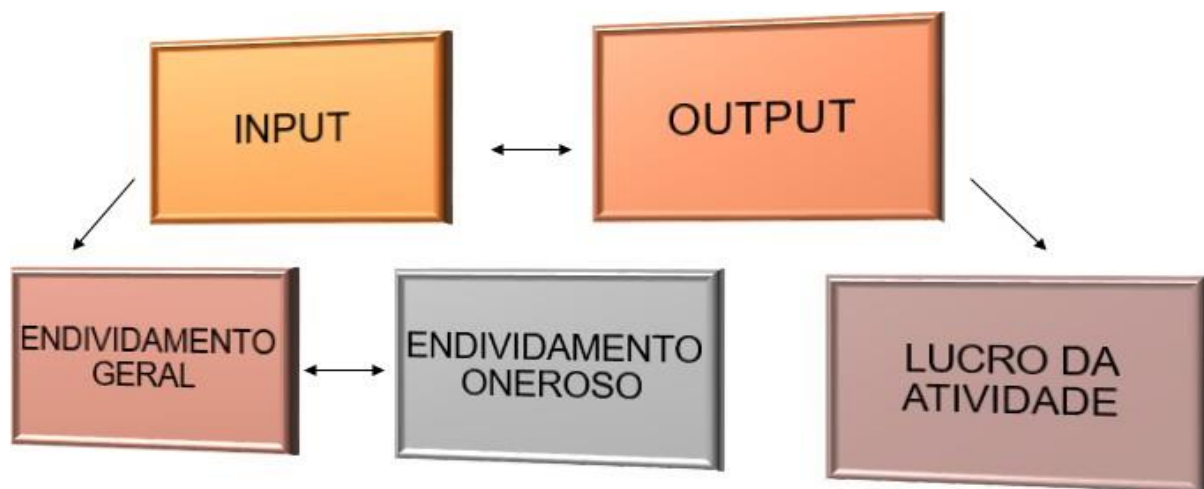
Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Ao analisar o gráfico 2, vê-se um aumento de empresas eficientes, ao comparar com o gráfico 1, onde 8 das 30 empresas obtiveram eficiência total igual a 100%, permanecendo eficientes as empresas Atacadão Carrefour, Lojas Renner, Sonda Supermercados e Zaffari Supermercados e Hipermercados. Além dessas, Lojas Americanas, Magazine Luiza, Mateus Supermercados e Supermercados Savegnago também obtiveram totais eficiências.

Assim, vê-se que nas empresas eficientes, o Input (Patrimônio Líquido) consumido que é o capital da empresa, está sendo eficaz para os Outputs (Lucro Líquido e Lucro da Atividade) que são as participações deduzidas produzidos. Nas empresas que se mantiveram eficientes ao comparar-se com o gráfico 1, pode-se articular que este resultado vem ao encontro da ideia de que os Inputs e Outputs utilizados nelas, se encontraram entre si fazendo com que houvesse está permanência.

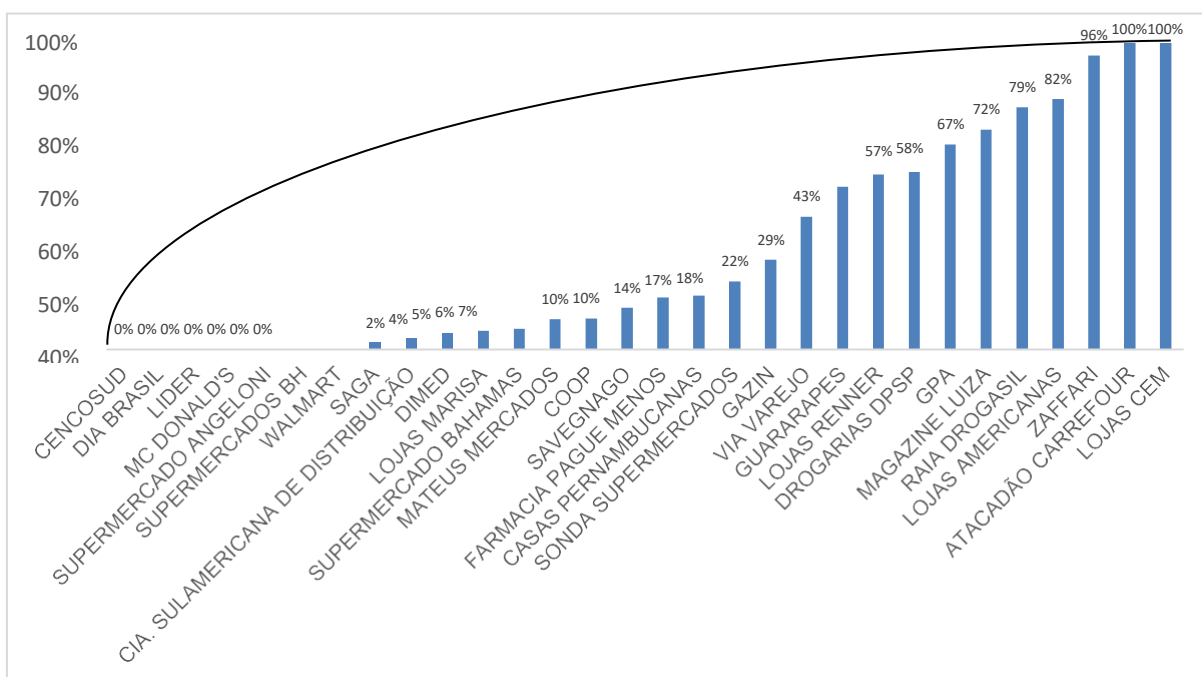
O terceiro cruzamento de informações foi feito pelo Endividamento Geral e Endividamento Oneroso (Inputs) que as empresas consomem, pela quantidade de Lucro da Atividade (Output) que elas produzem.

Tabela 4 – Inpus e Outpus



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Gráfico 3 – 3ª Cruzamento



Fonte: Dados da pesquisa (2019)

Observa-se no gráfico 3, que das 30 empresas, apenas 2 obtiveram eficiência total igual a 100%. A empresa Atacadão Carrefour, que se manteve eficiente em todos os cruzamentos e a empresa Lojas Cem, que havia obtido eficiência no primeiro cruzamento, gráfico 1. Vê-se que 80% das empresas analisadas obtiveram total ineficiência neste cruzamento, isto, porque há um grande índice de endividamento entre elas, fazendo com que seus Inputs (Endividamento Geral e Oneroso) consumidos, sejam muito maiores que seu Output (Lucro) produzido.

Neste cruzamento, pode-se ainda, mostrar a realidade de muitas empresas, não só destas analisadas, como do país todo. Segundo dados do (FECOMÉRCIO, 2019), em setembro deste ano, cerca 59,9% dos consumidores estão endividados, sejam eles, com qualquer tipo de negócio que tenham. Isto mostra que este estudo tem total relevância, não apenas no Setor Varejista, mas em todos os inúmeros que existem. Pois, através desta análise de dados, pode-se avaliar a eficiência das empresas de forma clara e correta, fazendo com que gere dados de extrema importância para a população em geral.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Saber o quanto se aplica para cada indicador econômico-financeiro e o que é gerado por tal aplicação, não é uma informação suficiente para entender os resultados alcançados pelo Setor Varejista. É necessário entender a eficiência de como essa aplicação de entradas e saídas é alcançada para a melhoria da análise financeira.

Para tanto, o presente trabalho teve como objetivo, avaliar os resultados analisando a curva de eficiência ou de máxima produtividade, considerando a relação de insumo/produto onde este objetivo foi atingido utilizando como ferramenta a Análise Envoltória de Dados BCC orientado a Output e verificando quais os fatores externos que afetam essa escala de eficiência.

Nas análises efetuadas foi possível perceber que o setor Alimentício é o mais representativo, com seis empresas nomeadamente: Atacadão Carrefour, Supermercados Sonda, Mateus Supermercados, Walmart, Supermercados Savegnago e Zafarri Supermercados e Hipermercados, seguido do setor de Móveis e Eletro com as empresas: Móveis Gazin, Lojas Americanas, Magazine Luiza e Lojas Cem, e no setor de vestuário e moda com a empresa: LojasRenner.

O Atacadão Carrefour, destaca-se com bons resultados em todas as Análises Envoltórias de Dados efetuadas, com Scores extremamente representativos. Os bons resultados dos setores supermercadistas e atacadista do setor Alimentício são notórios, bem como o resultado de Móveis e Eletro que ao longo do tempo vem mudando sua estratégia e não mais vende produtos ao consumidor, mas sim crédito.

Este trabalho, não só fornece as empresas dados analíticos que demonstram o real impacto de seus insumos e produtos em sua eficiência, ainda que dados por métodos tradicionais. Ele vai além, ao desenvolver e entregar um modelo matemático que permite posteriormente, empregar os dados obtidos para que a empresa passe a contar com informações mais claras para gestão dos custos que suas unidades produtivas precisam cobrir com sua produção através do seu consumo.

Destacam-se como limitações desse trabalho, as variáveis escolhidas para seus modelos, o modelo e orientação selecionados para se construir a escala de eficiência. Por fim, espera-se que esse trabalho seja uma motivação para pesquisas futuras.

Para concluir, sugere-se a construção de modelos que utilizem outras variáveis, modelos DEA, com orientação diferente e até mesmo outro método estatístico para medir a eficiência dos indicadores econômico-financeiros, não só do Setor Varejista.

REFERÊNCIAS

ALVES, W. C. **Receita líquida**. 2019.

Disponível em: <https://andrebona.com.br/buggpedia-o-que-e-a-receita-liquida-net-revenue/>. Acesso em: 30 de set.2019.

AMADO, C. A. F.; SANTOS, S. P.; MARQUES, P. M. **Integração da abordagem Data Envelopment Analysis e Balanced Scorecard para avaliação de desempenho aprimorada**. Omega, v. 40, n. 3 p. 390-403,2012.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e Análise de Balanços: um enfoque econômico financeiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, p. 149, 2012.

BANKER, R. D.; CHARNES, A.; COOPER, W.W. **Some models for estimating technical scalein efficiencies in DEA**. Management Science, v. 30, n. 9, p. 1078- 1092, 1984.

BATISTA, F. D. **Metodologia para o uso da análise por envoltória de dados no auxílio à decisão**. 107 p. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Itajubá, Itajubá,2009.

BOTELHO, M. H. C; FERRAZ, N. N. **Concreto armado eu te amo vai para a obra**.

Ed. Edgar Blucher, p. 310, 2018.

BINS, M. S.; CASAS, G. de A.; SOUZA F, E. M. de. **Avaliação de empresas do setor de varejo: uma abordagem via análise envoltória de dados**. In: Congresso Nacional de Engenharia da Produção, 31, Belo Horizonte, 2011. Anais... Rio de Janeiro: ABEPRO, 2011.

CASAS, A. L.; GARCIA, M. T. **Estratégias de marketing para varejo: inovações e diferenciações estratégicas que fazem a diferença no marketing de varejo**. São Paulo: Novatec, 2007.

CHARNES, A.; COOPER, W.; RHODES, E. **Medindo a eficiência das unidades de tomada de decisão**. European Journal of Operational Research, v. 2, p. 429-444, 1978.

COOPER, W. W.; SEIFORD, L. M.; ZHU, J. **Handbook on Data Envelopment Analysis**. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004.

COOPER, W. W.; SEIFORD, L. M.; TONE, K. **Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software**. Springer. New York, 2007.

COPELAND, T; KOLLER, T; MURRIN, J. **Valuation: measuring and managing the value of companies**. 2.ed. New York. John Wiley & Sons, 1995.

FECOMERCIO. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor**. Disponível em: <https://www.fecomercio.com.br/pesquisas/indice/peic>. Acesso em: 01 de nov. 2019.

FERREIRA, M, A, M; BRAGA, M, J. **Eficiência das sociedades cooperativas e de capital na indústria de laticínios**. Revista Brasileira de Economia, v. 61, n. 2, p. 231-244,2007.

GITMAN, L, J. **Princípios da Administração Financeira**. 12. Ed, São Paulo. Pearson, 2010.

GOUVEIA, F. S; CONCEIÇÃO, F, R; ANTES, J, M; BRITO, P. S; BOAS, G. C. V. **O marketing e sua importância para o varejo**. Revista Científica do ITPAC, v. 4, n. 1, p. 28-39, jan., 2011.

Disponível em: <https://assets.itpac.br/arquivos/Revista/41/4.pdf>. Acesso em: 16 de ago. 2019.

HOJI, M. **Administração Financeira. Uma abordagem pratica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

HONG, Y. C.; MARQUES, F.; PRADO, L. **Contabilidade e Finanças: para não especialistas**. 2. ed. São Paulo: Prentice Hall, p. 322, 2007.

MARION, J. C. **Análise das Demonstrações Contábeis: contabilidade empresarial**. 3. Ed. São Paulo: Atlas,2006.

MOORE, M; HILGERT, S. P; ALVES, W. **Como analisar e escolher empresas**. 2. ed, p. 32, 2013.

NUNES, A. Q.; MACEDO, M. A. S.; ALMEIDA, K.; SOUZA NETO, S. P.; VILELA, A.

C. Análise do desempenho organizacional: aplicando a abordagem DEA a indicadores financeiros e não financeiros. In: Seminário em Administração, 11, 2008, São Paulo. Anais... São Paulo: USP, 2008.

PEREIRA, A. P. C.; LAMOSO, L. P. **O comércio varejista na cidade de Dourados**

- **MS.** Geografia (Londrina), v. 14, n. 1, p. 131-144, 2010.

Disponível em: <http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/geografia/article/view/6753> Acesso em: 17 de set. 2019.

SANTOS, A.; COSTA, C. S. **Características gerais do varejo no Brasil.** 1997. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/7125/2/BS%2005%20Caracteristicas%20gerais%20do%20varejo%20no%20Brasil_P.pdf. Acesso em: 17 de set. 2019.

SOUZA, C, A; GIUSEPPE, A. **TI e eficiência organizacional:** um estudo no setor brasileiro de bens de capital mecânico com foco em micro, pequenas e médias empresas. Produção, 2011.

SOUZA F, E. M; FERREIRA F, V. J; LIMA, L, S. **Pesquisa de bairro aplicado ao problema de distribuição duto viário.** In: Simpósio Nacional de Pesquisa Operacional, 34, Fortaleza, 2007. Anais... Rio de Janeiro: SOBRAPO, 2007.

AVALIAÇÃO DO IMPACTO DAS ELEIÇÕES NACIONAIS DE 2018 SOBRE A CONFIANÇA DO CONSUMIDOR CHAPECOENSE

Valsir Machado da Silva Junior; UNOCHAPECO; valsir.junior@gmail.com

Cássia Heloisa Ternus; UNOCHAPECO; cassia_ternus@unochapeco.edu.br

Cristian Rafael Pelizza; UNOCHAPECO; cpelizza@unochapeco.edu.br

Área Temática 1: Temas Especiais.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo avaliar o impacto das eleições nacionais de 2018 sobre as expectativas dos consumidores chapecoenses no período de maio de 2018 a abril de 2019. Para isso, utilizou-se a teoria da Escolha Pública, que explica como os indivíduos agem na hora de votar, e para complementar, um estudo sobre a confiança do consumidor, e os indicadores desenvolvidos para captar as expectativas dos indivíduos. A amostra é composta por 1930 observações, disponibilizados pelo banco de dados do curso de Ciências Econômicas, da Universidade Comunitária da Região de Chapecó – Unochapecó, que realiza mensalmente o cálculo do Índice de Confiança do Consumidor Chapecoense (ICC). A partir da disponibilidade dos dados, construiu-se um indicador de confiança para cada indivíduo da amostra. Para mensurar o impacto das eleições nacionais, utilizou-se o método *propensity score matching (PSM)*, este método permite criar um grupo de comparação artificial, de modo que seja possível captar efeitos de diversas variáveis sobre a confiança dos consumidores chapecoenses antes e depois da intervenção, neste caso, as eleições. Os dados foram analisados levando em consideração, especialmente, o gênero dos indivíduos. As análises também foram realizadas com e sem o pareamento da amostra, na comparação dos resultados, pode-se perceber que amostra estava bem pareada antes da nova organização dos dados. Como resultado, foi possível identificar que com o passar do tempo a população chapecoense ficou mais confiante, porém, não é possível afirmar que este aumento foi motivado pelas eleições. Este resultado pode indicar que as eleições não foram um bom tratamento, pois é difícil estabelecer a exogeneidade das eleições sobre o ICC.

Palavras-chave: Teoria da escolha pública; Índice de confiança do consumidor; *Propensity Score Matching*.

1 INTRODUÇÃO

Pesquisas de tendências são levantamentos estatísticos que geram informações usadas no monitoramento de algumas situações. Usando deste mecanismo, é possível realizar uma sondagem e medir o otimismo ou o pessimismo dos consumidores – Índice de Confiança do Consumidor (ICC) –, além disso, pode-se acompanhar o sentimento do consumidor, indicando as futuras decisões dos indivíduos em relação as suas perspectivas de gastos ou de poupança, e conseqüentemente, anteceder os rumos da economia de um país.

De acordo com Barros (2016, p. 9), “o consumidor, quando está pessimista em relação ao futuro, por exemplo, pode diminuir seu nível de consumo no presente e, assim, aumentar seu nível de poupança como uma forma de prevenção aos dias mais difíceis que estão por vir”. Desta forma, ainda segundo o autor, a economia além de ser afetada por variáveis econômicas como inflação, desemprego e taxa de juros, ela também pode ser influenciada por variáveis não econômicas, como a confiança.

Diante disso, um dos períodos em que as incertezas com relação ao futuro podem aumentar, e que pode ser capaz de influenciar as expectativas dos agentes, é o período de eleições presidenciais. Com isso, este trabalho tem como principal objetivo avaliar o impacto das eleições nacionais de 2018 sobre as expectativas dos consumidores chapecoenses no período de maio de 2018 a abril de 2019.

Weiss (2003) afirma que os índices de confiança representam mais do que apenas uma opinião pública, eles transmitem forças políticas, econômicas e sociais. Diante disso, e das expectativas dos indivíduos, busca-se responder: As eleições nacionais de 2018, no Brasil, impactaram na confiança do consumidor chapecoense no período de maio de 2018 a abril de 2019?

Ainda de acordo com Weiss (2003), é fundamental reconhecer a importância do papel que o consumidor representa em manter a economia em atividade, assim os indicadores de confiança podem auxiliar na previsão da atividade econômica. Dado isso, com este trabalho, será possível identificar como o processo eleitoral influencia na confiança dos consumidores, de modo que previsões para períodos futuros possam ser realizadas com maior precisão. Essas influências na confiança podem ser tanto positivas quanto negativas, e isto pode resultar em impactos sobre a economia.

O trabalho está dividido em quatro seções além da introdução. A segunda seção apresenta a revisão de literatura sobre as escolhas dos indivíduos, e também sobre a confiança dos consumidores. A terceira seção apresenta os métodos econométricos utilizados, e também como o indicador de

confiança foi desenvolvido. A quarta seção é dedicada para apresentar e explicar os resultados encontrados por meio das estimações econométricas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Com o propósito de fundamentar a pesquisa, segue a revisão de literatura sobre a teoria da escolha pública, e além disso, apresentar uma abordagem teórica da confiança do consumidor, e como ela pode ser medida por meio de um indicador.

2.1. ESCOLHA PÚBLICA

A Teoria do Comportamento do Consumidor tem como objetivo de estudo descrever como os consumidores vão agir em relação a alocação de sua renda, sempre em busca de maximizar seu bem-estar. O comportamento do consumidor pode ser explicado em três etapas, sendo a primeira delas a preferência do consumidor⁷⁷, que consiste em descrever por que as pessoas preferem uma cesta de mercado a outra (PINDYCK; RUBINFELD, 2013).

A segunda etapa utilizada para explicar o comportamento do consumidor é a restrição orçamentária, que representa as restrições que os consumidores enfrentam como resultado de suas rendas serem limitadas, ou seja o consumo dos indivíduos é limitado de acordo com a sua renda. A terceira e última etapa é a escolha do consumidor, que busca sempre maximizar seu grau de satisfação, de acordo com as suas preferências e a sua restrição orçamentária (PINDYCK; RUBINFELD, 2013).

Dado isso, Cruz (2011) afirma que da mesma forma com que as pessoas agem no mercado para fazerem as suas escolhas entre as cestas de mercado, elas vão agir na hora de escolherem seus votos em um processo eleitoral. O autor explica esta relação por meio da Teoria da Escolha Pública (Public Choice), esta teoria é um estudo das preferências dos eleitores em um processo eleitoral.

⁷⁷ As preferências dos consumidores podem ser explicadas de acordo com as suas três premissas básicas. A primeira premissa é a integralidade, ou seja, assume-se que as preferências dos consumidores são completas, isto é, os consumidores conseguem comparar e ordenar todas as suas cestas de mercado. A segunda premissa é a transitividade, que significa que as preferências são transitivas, em outras palavras, se um consumidor prefere a cesta de mercado A em relação a B e prefere B a C, então, conseqüentemente, ele também prefere A em vez de C. A terceira premissa é que mais é melhor do que menos, neste caso os consumidores sempre vão preferir quantidades maiores de qualquer mercadoria (PINDYCK; RUBINFELD, 2013).

A Escolha Pública, segundo Dias (2009, p. 202), “se caracteriza por introduzir o individualismo metodológico e o instrumental matemático na ciência política”, este estudo teve início no final da década de 1940. Porém, os estudos mais aprofundados envolvendo esta teoria, só começam a ter notoriedade quando ela é entendida como mercado político, e não somente como uma extensão da teoria econômica convencional. Isso ocorre pois, não importa se fosse no mercado ou na política, os indivíduos sempre agem da mesma maneira, isto é, buscam sempre maximizar seus interesses pessoais (DIAS, 2009).

É possível explicar a Escolha Pública como:

The economic study of non-market decision-making, or simply the application of economic to political science. The matter of public choice is the same as that of political science: the theory of the state, voting rules, voter behavior, party politics, the bureaucracy, and so on. The methodology of public choice is that of Economics, however. The basic behavioral postulate of public choice, as for economics, is that man is an egoistic, rational, utility maximizer (MUELLER, 2003, p. 1-2).

Figueiredo (2000 apud SANTOS et al., 2013), afirma que para antecipar a forma com que os eleitores vão agir em um processo eleitoral será preciso reconhecer seus interesses e também os seus pontos de vistas. Pois, a escolha do voto é formada como produto de uma ação racional e individual, que é guiada pelo interesse e pela utilidade pessoal. Utilidade, que de acordo com Varian (2015), é o modo com que as pessoas descrevem suas preferências. Complementando, Downs (1999, p. 57), explica a utilidade como “uma medida de benefícios, na mente de um cidadão, que ele usa para decidir entre caminhos alternativos de ação.”

Downs define o homem racional da seguinte maneira:

Um homem racional é aquele que se comporta da seguinte maneira: (1) ele consegue sempre tomar uma decisão quando confrontado com uma gama de alternativas; (2) ele classifica todas as alternativas diante de si em ordem de preferência de tal modo que cada uma é ou preferida, indiferente, ou inferior a cada uma das outras opções; (3) seu ranking de preferências é transitivo; (4) ele sempre escolhe, dentre todas as alternativas possíveis, aquela que fica em primeiro lugar em seu ranking de preferências; e (5) ele sempre toma a mesma decisão cada vez que é confrontado com as mesmas alternativas (DOWNS, 1999, p. 28).

Para Downs (1999), os benefícios que os eleitores avaliam, ao tomar suas decisões de voto, são fluxos de utilidade obtidas a partir da atividade do governo, além disso, o homem racional geralmente escolhe, entre inúmeras alternativas, aquela que irá lhe trazer a maior utilidade, ou seja, ele vai agir de acordo com a sua preferência.

Introduced the notion that individuals make vote choices based on their comparisons of expected utilities for each of the competing parties; here the citizens behave as consumers in a political market situation. Voters maximize their satisfaction having in mind government action and the parties achieve satisfaction from their electoral success. The interest calculation of the voter is carried out in accordance with the expected utility differential between the parties based on what the government in power offers in comparison with what would be obtained if the opposition were there (DOWNS, 1957 apud FERNANDES; FERNANDES, 2019, p. 116-117).

Para entender melhor a Escolha Pública, é preciso observar a evolução dos gastos públicos, que crescem devido ao auto interesse dos eleitores, políticos e burocratas (DIAS, 2009). Isso ocorre pois, de acordo com Downs (1999), os partidos políticos preparam suas políticas do modo que irá atrair mais votos, ou seja, o governo deve descobrir alguma relação entre o que faz, e como os cidadãos votam. Além disso, o autor afirma que cada cidadão vota no partido ou no candidato que ele acredita que lhe acarretará mais benefícios do que qualquer outro.

Dado isso, algumas ferramentas foram desenvolvidas para mensurar o comportamento dos indivíduos e como eles vão agir no futuro, a partir disso será possível observar se as pessoas estão otimistas ou não. Estas ferramentas são os indicadores de confiança do consumidor, que serão melhor abordadas na seção seguinte.

2.2. CONFIANÇA DO CONSUMIDOR

Nos últimos anos, de acordo com Aranha (2017), foram desenvolvidos alguns indicadores antecedentes, que veem sendo acompanhados na tentativa de antecipar o comportamento da economia e o sentimento dos agentes em relação as políticas econômicas. Com isso, um índice de confiança, como o do consumidor, aponta como está o sentimento dos agentes e como estão reagindo a determinadas mudanças na economia.

Fuhrer (1993), define sentimento ou confiança do consumidor, tanto como um conceito econômico quanto um conjunto de medidas estatísticas. As definições das medidas estatísticas são claras, pois, estes índices são baseados nas respostas dos consumidores em relação a perguntas específicas sobre as condições econômicas atuais e futuras, tanto pessoais quanto nacionais. Já em relação ao conceito econômico, as teorias de padrão do comportamento do consumidor atribuem flutuações nas despesas de consumo às flutuações atuais e esperadas quanto a renda, riqueza e taxas de juros, independentemente mudanças na confiança dos consumidores. Portanto, enquanto medidas de confiança podem ser descritas detalhadamente, é difícil definir o papel preciso da confiança em influenciar as decisões dos consumidores.

Um índice de confiança é uma medida, realizada por meio de questões quantitativas, e representa a percepção de determinados grupos de agentes sobre uma situação presente ou futura da economia (GRAMINHO, 2015). Além disso, de acordo com Bentes (2006, p. 2), “um índice de confiança do consumidor pode ser definido como um conjunto de informações econômicas construídas a partir de respostas sobre as condições corrente e futura esperada pelos consumidores em níveis micro e macroeconômicos”.

O indicador de confiança do consumidor, tem como principal objetivo antecipar a evolução futura do nível de gastos dos consumidores, contribuindo assim, na antecipação de possíveis impactos deste fenômeno sobre a demanda agregada (BENTES, 2006). Além disso, pela divulgação do índice acontecer de forma bem rápida, pois ocorrem, geralmente, no próprio mês da coleta de dados, o indicador se mostra como um popular antecedente de atividade econômica (GRAMINHO, 2015). De modo complementar, segundo Aranha (2017, p. 17), “um indicador é considerado antecedente quando procura antecipar o comportamento ou a evolução de um determinado âmbito econômico”.

O primeiro índice desenvolvido com o objetivo de avaliar o grau do comportamento do consumidor, foi criado na década de 1940 na Universidade de Michigan, Estados Unidos. O indicador conhecido como *Michigan Consumer Sentiment Index* (MCSI), tem como finalidade, prever a percepção dos consumidores em relação as suas condições econômicas de curto prazo em nível nacional. Anos depois, em 1967, também nos Estados Unidos, foi criado outro índice nacional, o *Consumer Confidence Index* (CCI), calculado a partir de 1977 pelo *Conference Board*⁷⁸ (BENTES, 2006).

No Brasil, alguns índices de confiança já são divulgados, alguns abrangendo o país inteiro, outros cobrindo estados específicos, e há ainda aqueles calculados municipalmente. O primeiro indicador de intenção de consumo no Brasil, foi o Índice de Confiança do Consumidor da Federação do Comércio

⁷⁸ Organização norte-americana sem fins lucrativos, que é dedicada a elaboração de índices e pesquisas econômicas de interesse público.

do Estado de São Paulo (FCESP), divulgado a partir de junho de 1994 (calculado apenas com dados do estado de São Paulo), apesar de algumas alterações, o indicador segue a mesma metodologia da Universidade de Michigan. Em 1996, aplicado em nível nacional, surgiu o Índice Nacional de Expectativas do Consumidor (INEC), calculado pelo Instituto Brasileiro de Pesquisa de Opinião e Estatística (IBOPE), e era realizado sob encomenda da Confederação Nacional da Indústria (CNI). Em 2000, o Instituto Fecomércio – RJ, de uma forma semelhante ao da FCESP, começou a divulgar o Índice da Expectativa do Consumidor (IEC). Alguns anos depois, em outubro de 2002, o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (IBRE/ FGV) iniciou a Sondagem de Expectativas do Consumidor (SEC) com o objetivo de monitorar o comportamento do consumidor nas 12 principais capitais do país (BENTES, 2006 apud TERNUS; OLIVEIRA, 2017).

A Fundação Getúlio Vargas (FGV), realiza o cálculo a nível nacional, desde 2002, teve uma revisão metodológica em outubro de 2005, adequando a pesquisa as melhores e mais recentes práticas internacionais. Os dados são coletados nas sete principais capitais brasileiras: Belo Horizonte, Brasília, Porto Alegre, Recife, Salvador, Rio de Janeiro e São Paulo. Além disso, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (Fecomércio), também realiza a pesquisa em algumas regiões metropolitanas do país, tendo como objetivo identificar o comportamento dos consumidores de acordo com as suas repostas, em relação as suas finanças, perspectivas futuras das suas condições, bem como das condições econômicas do país (TERNUS; OLIVEIRA, 2017).

Análises e estudos envolvendo o Índice de Confiança do Consumidor (ICC) ainda são pouco desenvolvidos no Brasil, ressaltando-se trabalhos como o de Bentes (2006), que analisou o ICC calculado pela Federação do Comércio do Estado de São Paulo, com o objetivo de avaliar a capacidade que este indicador tem de antecipar o consumo futuro em diversas categorias, além disso, o autor ressalta que um dos principais benefícios de se utilizar o índice de confiança do consumidor, é pela forma rápida – em comparação com outras variáveis macroeconômicas – que o indicador é divulgado, fornecendo assim informações em relação ao consumo futuro dos agentes.

Aranha (2017), utilizando os dados do IBRE/FGV, avaliou como os índices de confiança podem ser usados como antecipadores do PIB (Produto Interno Bruto), e identificou que estes indicadores podem ser bons previsores de crescimento econômico, mas, não devem ser usados separadamente para estabelecer um ciclo econômico.

Simões et al. (2016), realizaram uma análise do poder preditivo do Índice Nacional de Expectativas do Consumidor (Inec), calculado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), em antecipar a evolução dos gastos futuros, podendo, assim, prever possíveis influências sobre a demanda

agregada. Com isso, os resultados obtidos pela pesquisa foram de que há uma correlação positiva entre o Inec e os gastos com consumo, ao longo do período de 2001 a 2014.

Graminho (2015), utilizou os índices de confiança do consumidor e da indústria, divulgados pelo IBRE/FGV, para verificar a previsibilidade e a antecedência do consumo e da produção industrial, para isso, o autor realizou os testes de causalidade de Granger e modelos simples de previsão. Através dos testes realizados o autor identificou que há nos índices de confiança um poder preditivo com relação ao consumo e a produção industrial.

3 MÉTODOS E TÉCNICAS

Esta pesquisa caracteriza-se como quantitativa, de acordo com Fonseca (2002, p. 20), “a pesquisa quantitativa recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre variáveis, etc.” Este estudo se enquadra como explicativo, segundo Gil (1991), este tipo de estudo tem como principal objetivo identificar os fatores que determinam ou contribuem nas causas de um fenômeno.

Esta pesquisa pode ser classificada como indutiva, que representa um processo onde se parte de dados particulares, suficientemente constados, e infere-se em uma verdade universal (LAKATOS; MARCONI, 2017). “O argumento indutivo baseia-se na generalização de propriedades comuns a certo número de casos até agora observados e a todas as ocorrências de fatos similares que poderão ser verificadas no futuro” (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2014, p. 44).

Além disso, a pesquisa adota o método de experimento natural, que de acordo com Wooldridge (2006), este tipo de experimento ocorre quando algum tipo de evento exógeno, que pode alterar o ambiente em que os indivíduos, famílias, empresas estão inseridos. Vale ressaltar que neste tipo de experimento sempre há um grupo de controle que não foi afetado pela mudança do evento. No caso deste trabalho, o evento exógeno são as eleições nacionais de 2018.

Para mensurar os efeitos gerados pelo processo eleitoral sobre a confiança dos consumidores nos períodos pré-eleições e pós-eleições de 2018, utilizou-se o pareamento por escore de propensão (PSM ou em inglês *Propensity Score Matching*). quaisquer diferenças entre os grupos de tratamento e de comparação (GERTLER et al., 2018).

Essa técnica utiliza-se da estatística para criar um grupo de comparação artificial. Então para cada possível unidade do grupo de tratamento, procura-se identificar uma unidade de não tratamento

que tenha características semelhantes (GERTLER et al., 2018). De acordo com Heckman et al. (1997), este método tem como objetivo encontrar um grupo de comparação que seja parecido com o grupo que sofreu intervenção.

Para encontrar uma boa combinação para cada indivíduo da pesquisa é preciso identificar o máximo de características possíveis. Porém, na medida que se aumenta o número de características para se realizar o pareamento, se torna mais difícil de se encontrar um par ideal, deparando-se então com o problema da dimensionalidade (GERTLER et al., 2018). Entretanto, uma das formas mais utilizadas para se realizar um pareamento é por meio do método de pareamento por escore de propensão, que de acordo com Rosenbaum e Rubin (1983) corrige o problema de dimensionalidade.

Segundo Souza (2010), o PSM é definido como a propensão ou probabilidade do indivíduo de uma amostra ser designado a um determinado grupo (uma intervenção, que no caso deste trabalho é a eleição nacional de 2018), condicional aos valores da exposição. Rosenbaum e Rubin (1983), definem que o escore de propensão é a probabilidade de uma variável receber um tratamento particular, condicionado as covariáveis observadas.

Essa probabilidade (ou escore de propensão) é calculada com base nos valores das características observadas (variáveis explicativas) de cada indivíduo tanto do grupo de tratamento quanto para o grupo de comparação, o valor dessa probabilidade varia de 0 a 1. Após o escore de propensão ser calculado, cada indivíduo do grupo de tratamento pode ser combinado com o seu par do grupo de comparação, ou seja, serão combinados indivíduos que possuem escores de propensão próximos (GERTLER et al., 2018).

Gertler et al. (2018, p. 161), enfatiza que “o método de pareamento por escore de propensão tenta imitar a seleção aleatória aos grupos de tratamento e de comparação ao selecionar para o grupo de comparação aquelas unidades que têm propensões semelhantes às das unidades do grupo de tratamento”.

Para calcular o PSM, será utilizado o modelo de regressão logit, que pode ser caracterizado como uma regressão não linear, no qual a variável dependente é binária, isto é, assume valores entre 0 e 1 de acordo com as variáveis escolhidas (GUJARATI; PORTER, 2011). A equação (Equação 3) desse modelo, conforme Gujarati e Porter (2011, p. 551) definiram é a seguinte:

$$Pi = \frac{1}{1 + e^{-Zi}} = \frac{e^z}{1 + e^z} \quad (3)$$

Após, também foi utilizado o modelo *Difference in Differences (diff – in – diff)* para criar uma variável de interação e captar os efeitos de antes e depois. O método de diferença em diferenças compara as tendências entre os grupos de tratamento e de controle. Esta tendência é a diferença no resultado antes e depois do programa para um indivíduo. Além disso, com este método é possível corrigir. A variável dependente deste trabalho é o índice de confiança do consumidor, que será apresentada na próxima seção.

3.1. ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR

Os dados utilizados nesta pesquisa foram disponibilizados pelo banco de dados do curso de Ciências Econômicas, da Universidade Comunitária da Região de Chapecó – Unochapecó, que em parceria com o Sindicato do Comércio de Chapecó (Sicom), realiza mensalmente o cálculo do Índice de Confiança do Consumidor Chapecoense (ICC).

O indicador foi desenvolvido por meio de uma adaptação do mais antigo e conhecido indicador de confiança do mundo, o Michigan Consumer Sentiment Index (MCSI), realizado desde 1940 pela Universidade de Michigan, Estados Unidos, e que abrange todo o país norte-americano. Após a adaptação, o indicador foi ajustado para a realidade de Chapecó/SC, e a partir de novembro de 2012 se iniciou o cálculo e o monitoramento do ICC.

A pesquisa é realizada através de entrevistas com moradores de Chapecó, com idade superior a 16 anos e que estejam trabalhando ou procurando emprego. As repostas dos indivíduos são captadas por meio de questionários, e as questões que servem de base para o indicador, podem ser divididas de duas formas: perguntas que captam as expectativas futuras dos indivíduos, e perguntas que captam as percepções sobre a condição financeira atual tanto pessoal quanto do país como um todo.

As cinco questões que servem como base para o cálculo são as seguintes:

X_1 = Você (e a família com quem reside) estão em uma situação financeira melhor, igual ou pior que há 12 meses atrás?

X_2 = Agora olhando para o futuro, você pensa que daqui há um ano você (e a família com quem reside) estará em uma situação financeira melhor, igual agora ou pior?

X₃ = Agora analisando as condições de negócios no país como um todo, você pensa que durante os próximos 12 meses teremos tempos financeiramente bons, iguais ou ruins?

X₄ = Analisando as condições de negócio no país como um todo, nos próximos 5 anos teremos tempos financeiramente, bons, iguais agora ou ruins?

X₅ = Sobre as grandes coisas que as pessoas compram para suas casas como mobília, geladeira, fogão, televisão etc. De um modo geral, você pensa que é uma boa ou má hora para as pessoas comprarem itens domiciliares?

Neste trabalho, por se tratar de um agrupamento de *cross-section*, o cálculo do ICC foi adaptado. Assim, para obter o índice de confiança de cada indivíduo foi utilizada a seguinte metodologia: as respostas favoráveis (melhor, bons e boa) foram pontuadas com o número 1, as respostas neutras (igual, igual agora) receberam pontuação 2, e as respostas negativas (pior, ruins, má hora), tiveram a pontuação 3. Com isso, soma-se o valor das cinco respostas e posteriormente, divide o resultado por 5 (Equação 4), desta forma, o resultado obtido será uma média das expectativas dos indivíduos.

$$ICC = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5}{5} \quad (4)$$

Os valores do indicador podem variar de 1 a 3 pontos, e a taxonomia adotada neste trabalho para o ICC se caracteriza da seguinte forma, valores entre 1 e 1,50 ponto representam um alto otimismo (excelente); entre 1,50 e 2 pontos, confiança moderada (moderado-bom); igual a 2 representa um equilíbrio entre uma situação pessimista e otimista (confiança estável); entre 2 e 2,5 pontos, início da desconfiança (desaceleração); acima de 2,5 pontos representa um alto pessimismo da população (recessão).

A amostra selecionada para este trabalho contém, ao todo, as respostas de 1930 indivíduos, destas, 955 foram de mulheres e 975 de homens. Na Tabela 2, pode-se observar algumas informações da amostra, como a quantidade de homens e mulheres entrevistados em cada mês, a idade média de cada período, e também a renda média mensal dos participantes da pesquisa.

Tabela 2: Estatísticas da amostra

Meses	Mulheres	Homens	Idade média	Renda média
Maio	67	73	35,88	R\$ 1924,00

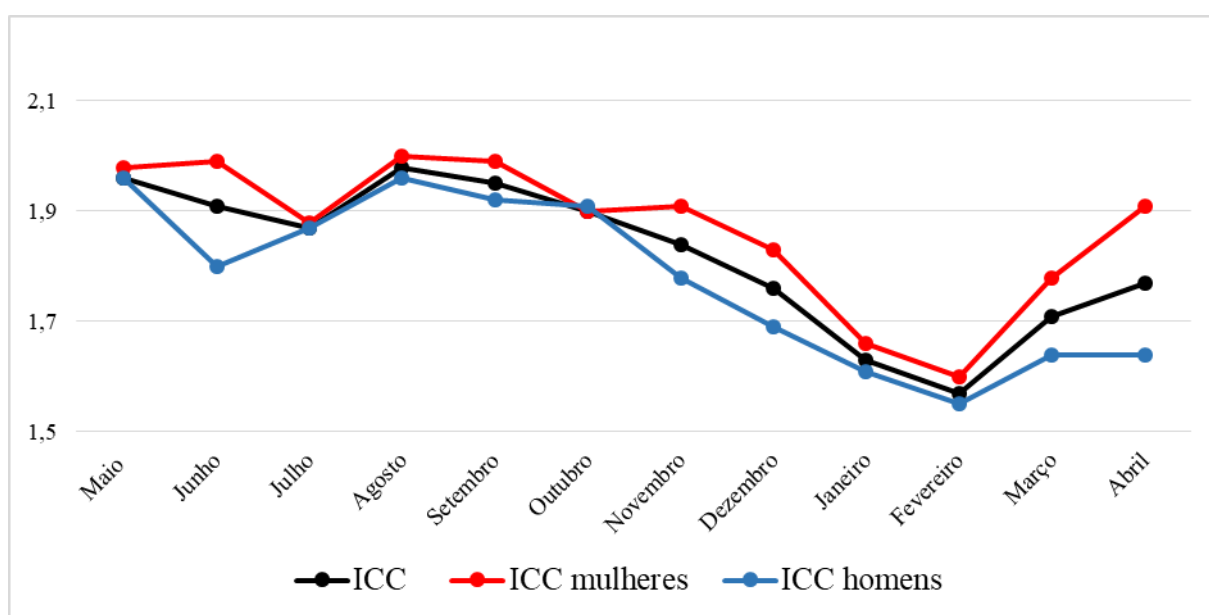
Junho	95	74	34,40	R\$ 1620,35
Julho	61	77	32,04	R\$ 2258,86
Agosto	88	92	34,46	R\$ 2004,77
Setembro	79	79	34,41	R\$ 1927,20
Outubro	75	68	39,94	R\$ 1687,21
Novembro	74	88	34,86	R\$ 2949,89
Dezembro	74	69	35,33	R\$ 2201,53
Janeiro	95	91	39,20	R\$ 2380,36
Fevereiro	78	93	36,72	R\$ 2655,46
Março	96	91	37,00	R\$ 2203,82
Abril	73	80	37,14	R\$ 2688,03

Fonte: Elaboração própria (2019).

O período de maio de 2018 a abril de 2019, foi determinado pois as eleições nacionais de 2018 foram realizadas no mês de outubro, com isso, a amostra contém dados com 6 meses antes das eleições – de maio até outubro de 2018 –, e 6 meses depois – de novembro de 2018 a abril de 2019.

No Gráfico 1 pode-se observar as movimentações da confiança dos consumidores durante o período selecionado para a pesquisa. Vale ressaltar que, quanto mais próximo de 1 o indicador for, mais confiante os indivíduos estão.

Gráfico 1: Variação do Índice de Confiança do Consumidor



Fonte: Elaboração própria (2019).

Por meio Gráfico 1, é possível verificar que após agosto de 2018, o indicador, a cada mês que passava se aproximava mais ao valor de 1 ponto, indicando assim que as pessoas estavam com boas expectativas com relação ao futuro e ficando mais confiantes com o passar do tempo. Porém, observa-se que, após fevereiro a movimentação do índice modificou-se e inverteu a tendência, indicando assim, uma diminuição na confiança dos indivíduos. Além disso, observando as linhas do gráfico, é possível analisar que na maioria dos períodos, os homens são mais confiantes do que as mulheres.

Além das respostas utilizadas para calcular o índice de confiança do consumidor, a pesquisa também coleta outras informações, que serão utilizadas neste trabalho como uma forma de controle. Essas variáveis, podem ser classificadas de duas formas, como contínuas e categóricas. As covariáveis que possuem as informações como: idade, quantidade de filhos e a renda média do indivíduo, são classificadas como contínuas. Já as categóricas, são as seguintes, situação trabalhista, estado civil, grau de escolaridade, tipo de residência, endividamento, inadimplência, aplicação financeira, e avaliações do governo nacional, estadual e municipal.

4 RESULTADOS

Nesta seção serão apresentados os resultados do modelo *propensity score matching*, utilizado com o intuito de identificar se o processo eleitoral impacta sobre a confiança dos agentes. Além do processo eleitoral, em função das demais variáveis inseridas no modelo, pode-se verificar quais impactam sobre a confiança dos indivíduos.

Os resultados apresentados na Tabela 3, foram obtidos ao realizar pareamento da amostra antes das eleições, de maio a outubro de 2018, e pareamento da amostra após as eleições, de novembro de 2018 a abril de 2019. Para realizar os pareamentos foi utilizado o modelo *logit*. Após esses dois processos, foi aplicado o método *difference in differences* com as duas amostras pareadas.

Tabela 3: Resultados *propensity score matching*

Modelo	
Covariáveis	Coefficientes (Erro Padrão)
Intercepto	1,96991 *** (0,01788)
Tempo	-0,23582 *** (0,02482)
Mulher	0,00395 (0,02529)
Interação	0,01154 (0,03510)
R² ajustado	0,05827
Número de observações	2736

Legenda: * significativa a um nível de 10%, ** significativa a um nível de 5%, *** significativa a um nível de 1%.

Fonte: Elaboração própria (2019).

Com os resultados obtidos, pode-se perceber que, com o passar do tempo a confianças dos indivíduos, em média, aumentou, pois, o coeficiente foi de -0,23582. Neste modelo mais uma vez a

diferença entre mulheres e homens, não foi estatisticamente significativa (covariável Mulher), logo não houve diferenças entre a confiança dos homens e mulheres.

A covariável de interação, que neste caso seria a diferenças das diferenças das amostras pareadas não foi estatisticamente significativa. Isso demonstra que o pareamento não melhorou os resultados da amostra, indicando que a regressão já estava bem controlada.

Para analisar os controles antes e depois do pareamento, foi realizado um balanço das covariáveis. A Tabela 4 apresenta as médias e os desvios padrões da amostra antes de ser pareada.

Tabela 4: Balanço das covariáveis, sem pareamento.

	Amostra antes das eleições, de maio a outubro				Amostra depois das eleições, de novembro a abril			
	Mulheres (465)		Homens (463)		Mulheres (490)		Homens (512)	
	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões
Trabalhando	0,67527	0,46827	0,67387	0,46880	0,71429	0,45175	0,79061	0,40688
Desempregado e procurando emprego	0,18280	0,38650	0,16847	0,37428	0,16735	0,37329	0,10763	0,30992
Aposentado	0,05806	0,23387	0,11663	0,32098	0,09592	0,29448	0,09785	0,29711
Ensino fundamental incompleto	0,12043	0,32546	0,15119	0,35823	0,09796	0,29726	0,09980	0,29974
Ensino fundamental completo	0,10323	0,30425	0,14471	0,35181	0,11224	0,31567	0,10959	0,31238

Ensino médio incompleto	0,08817	0,28354	0,09719	0,29622	0,06122	0,23974	0,07632	0,26551
Ensino médio completo	0,31398	0,46411	0,30670	0,46112	0,28367	0,45078	0,35029	0,47706
Ensino técnico	0,01720	0,13003	0,01728	0,13031	0,01633	0,12673	0,02153	0,14513
Ensino superior incompleto	0,17849	0,38293	0,17495	0,37992	0,18367	0,38722	0,13503	0,34175
Ensino superior completo	0,13763	0,34452	0,08423	0,27774	0,17143	0,37688	0,15656	0,36338
Pós-graduação	0,03871	0,19290	0,01944	0,13806	0,06939	0,25411	0,04305	0,20298
Endividados	0,69677	0,45965	0,66523	0,47191	0,70612	0,45554	0,69667	0,45970
Inadimplentes	0,10538	0,30704	0,08855	0,28410	0,12245	0,32780	0,11742	0,32192
Governo federal ótimo	0,00215	0,04632	0,00864	0,09255	0,03061	0,17226	0,05871	0,23508
Governo federal bom	0,02796	0,16485	0,03024	0,17124	0,15510	0,36200	0,18200	0,38584
Governo federal regular	0,17849	0,38293	0,22462	0,41733	0,31837	0,46584	0,30920	0,46216
Governo federal ruim	0,25161	0,43394	0,22894	0,42015	0,17755	0,38213	0,18395	0,38745
Governo estadual ótimo	0,00645	0,08006	0,00648	0,08023	0,01224	0,10998	0,03327	0,17934
Governo estadual bom	0,16129	0,36780	0,20950	0,40695	0,21020	0,40745	0,28180	0,44988
Governo estadual regular	0,37634	0,48447	0,43844	0,49620	0,40816	0,49149	0,40117	0,49014
Governo estadual ruim	0,17419	0,37928	0,14687	0,35397	0,12653	0,33245	0,13112	0,33753
Governo municipal ótimo	0,03656	0,18768	0,05616	0,23022	0,03878	0,19306	0,05088	0,21975
Governo municipal bom	0,32258	0,46746	0,37797	0,48488	0,32245	0,46741	0,36595	0,48170
Governo municipal regular	0,36344	0,48099	0,34341	0,47485	0,39592	0,48905	0,37378	0,48381
Governo municipal ruim	0,11613	0,32038	0,07775	0,26778	0,10204	0,30270	0,11155	0,31481

Fonte: Elaboração própria (2019).

Na Tabela 4, é possível observar que algumas variáveis após as eleições tiveram algumas alterações significativas, como por exemplo o número de pessoas que responderam que estavam trabalhando após as eleições foi maior do que no período pré-eleições.

Outras variáveis que tiveram variações expressivas entre os dois períodos. Avaliações que consideram os governos nacional e estadual como ótimo, bom e regular aumentaram significativamente após as eleições, já as respostas que o avaliam os governos com ruins tiveram uma redução. Isso pode representar o aumento nas expectativas da população com relação aos novos candidatos eleitos, tanto na presidência de república, quanto no governo do estado de Santa Catarina.

Na Tabela 5 é possível observar o balanço das covariáveis com o pareamento, antes e depois das eleições.

Tabela 5: Balanço das covariáveis, com o pareamento

(continua...)

	Amostra pareada antes das eleições, de maio a outubro				Amostra pareada depois das eleições, de novembro a abril			
	Mulheres (658)		Homens (658)		Mulheres (710)		Homens (710)	
	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões	Média	Desvio Padrões
Trabalhando	0,67781	0,46731	0,66565	0,47176	0,73944	0,43894	0,73662	0,44047
Desempregado e procurando emprego	0,18845	0,39107	0,20365	0,40271	0,16479	0,37099	0,13944	0,34640
Aposentado	0,06079	0,23895	0,05775	0,23327	0,08028	0,27173	0,09859	0,29811
Ensino fundamental incompleto	0,13830	0,34521	0,13374	0,34037	0,10423	0,30555	0,11831	0,32297
Ensino fundamental completo	0,10334	0,30441	0,11246	0,31593	0,11127	0,31446	0,09577	0,29428
Ensino médio incompleto	0,10030	0,30040	0,07447	0,26253	0,06620	0,24863	0,05634	0,23057
Ensino médio completo	0,31307	0,46374	0,31307	0,46374	0,30986	0,46244	0,30423	0,46008
..Ensino técnico	0,01216	0,10959	0,01520	0,12234	0,01549	0,12350	0,01268	0,11187
Ensino superior incompleto	0,18085	0,38489	0,18085	0,38489	0,18028	0,38442	0,19014	0,39241
Ensino superior completo	0,12006	0,32503	0,13070	0,33707	0,15775	0,36450	0,17606	0,38087

Pós-graduação	0,03040	0,17167	0,03799	0,19118	0,05211	0,22225	0,03944	0,19463
Endividados	0,68997	0,46251	0,68997	0,46251	0,71268	0,45251	0,65352	0,47585
Inadimplentes	0,10638	0,30833	0,08663	0,28129	0,11549	0,31962	0,12254	0,32790
Governo federal ótimo	0,00152	0,03895	0,00152	0,03895	0,02817	0,16546	0,04507	0,20746
Governo federal bom	0,03040	0,17167	0,02280	0,14925	0,15352	0,36049	0,15775	0,36450
Governo federal regular	0,20517	0,40382	0,18693	0,38986	0,30141	0,45887	0,31408	0,46415
Governo federal ruim	0,24468	0,42990	0,26140	0,43940	0,19859	0,39894	0,19014	0,39241
Governo estadual ótimo	0,01064	0,10259	0,00912	0,09505	0,01408	0,11784	0,00845	0,09154
Governo estadual bom	0,17325	0,37847	0,17477	0,37977	0,21127	0,40821	0,21690	0,41213
Governo estadual regular	0,38450	0,48648	0,37994	0,48537	0,39859	0,48961	0,40000	0,48990
Governo estadual ruim	0,16565	0,37177	0,16717	0,37313	0,14366	0,35075	0,15915	0,36582
Governo municipal ótimo	0,03951	0,19481	0,04407	0,20526	0,03521	0,18431	0,04648	0,21052
Governo municipal bom	0,33435	0,47176	0,32827	0,46958	0,32817	0,46955	0,29859	0,45764
Governo municipal regular	0,36018	0,48005	0,33435	0,47176	0,38873	0,48746	0,42958	0,49502
Governo municipal ruim	0,10182	0,30242	0,09574	0,29424	0,11972	0,32463	0,11549	0,31962

Fonte: Elaboração própria (2019).

Analisando individualmente cada variável das tabelas 4 e 5, é possível observar que as médias e os desvios padrões das covariáveis antes do pareamento e depois são bem próximas. Isso pode significar que as variáveis utilizadas como controle no modelo, já estavam bem pareadas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho teve como principal objetivo avaliar o impacto das eleições sobre as expectativas dos consumidores chapecoenses, por meio dos métodos utilizados, pode-se observar, que com o

passar do tempo, em média, as pessoas ficaram mais confiantes. Entretanto, não é possível afirmar que o aumento na confiança foi motivado pelos candidatos eleitos em 2018.

Porém, vale ressaltar, que de acordo com o Tribunal Regional Eleitoral de Santa Catarina, o presidente eleito em 2018 recebeu 64,47% dos votos válidos em Chapecó, e o governador eleito recebeu 56,27% dos votos válidos. Isso pode significar que de acordo com a Teoria da Escolha Públicas, a utilidade da maioria dos cidadãos chapecoenses foi de certa forma maximizada, pois, seus candidatos foram eleitos.

É importante destacar também que o índice de confiança do consumidor possui um certo poder preditivo, e o aumento na confiança pode ter sido motivado pelas expectativas com relação ao futuro. Dessa forma, o aumento da confiança nos meses próximos as eleições podem indicar uma antecipação do comportamento do consumidor chapecoense. Porém, não é possível isolar o evento das eleições, e afirmar que ele motivou o aumento da confiança.

Com isso, o tratamento utilizado no trabalho, as eleições, não foi um bom tratamento, pois é difícil estabelecer a exogeneidade das eleições sobre o ICC. Não é possível separar o impacto gerado pelo evento, pois, há eventos antes, que podem já interferir na confiança do consumidor, como por exemplo, as pesquisas de intenção de voto, que podem causar aumento nas expectativas dos indivíduos.

Como sugestão para próximos trabalhos, pode-se considerar utilizar grupo que não seja o sexo, podendo utilizar, como por exemplo, renda ou a idade. Além disso, analisar diferentes períodos de tempo, como alguns meses antes dos candidatos serem aptos a registrar a candidatura, e a partir do período em que os eleitos assumem os seus cargos.

REFERÊNCIAS

AMARAL, Ernesto F. L. **Aplicação do método de diferença em diferenças**. Disponível em: <<http://www.ernestoamaral.com/docs/dcp046-112/Aula29.pdf>>. Acesso em: 02 jun. 2019.

ARANHA, Danielle Macedo. **A Relação dos Indicadores de Confiança com o Crescimento Econômico**. 2017. 45f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getulio Vargas (FGV), São Paulo, 2017.

BARROS, Pedro Henrique Batista. **Os índices de confiança do consumidor como instrumento de previsão do comportamento para o futuro**. 2016. 68f. Monografia (Bacharel em Ciências Econômicas) – Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, 2016.

BENTES, F. G. M. **O Poder Preditivo do Índice de Confiança do Consumidor no Brasil: Uma Análise através de Vetores Autorregressivos**. 2006. 96f. Dissertação (Mestrado Profissionalizante em Economia) - Faculdade de Economia e Finanças, IBMEC, Rio de Janeiro, 2006.

CERVO, Amado Luis; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2014.

CRUZ, A. A. B. R. **Teoria da escolha pública - Uma visão geral de seus elementos sobre a ótica de Gordon Tullock em sua obra Government Failure**. Revista Virtu@l (Faculdades Milton Campos. Online), v. 9, p. 1, 2011.

DIAS, Marco Antonio. **James Buchanan e a “política” na escolha pública**. Ponto-e-vírgula, São Paulo, v. 6, p. 201-217, 2009.

DOWNS, Anthony. **Uma Teoria Econômica da Democracia**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1999.

FERNANDES, I. F. A. L.; FERNANDES, G. A. A. L. **Economic voting in brazilian presidential elections: evidence with panel data from municipalities in São Paulo**. Revista Organizações & Sociedade, Salvador/BA, v. 26, n. 88, p. 114-137, 2019.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

FUHRER, J. C. **What Role Does Consumer Sentiment Play in the U.S. Macroeconomy?** Federal Reserve Bank of Boston, New England Economic Review, 1993 Janeiro/Fevereiro, p. 32-44.

GERTLER, Paul J. *et al.* **Avaliação de Impacto na Prática.** 2 ed. Washington, DC: Banco Interamericano de Desenvolvimento e Banco Mundial, 2018.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 1991.

GRAMINHO, F. M. **Sentimento e Macroeconomia: uma análise dos índices de confiança no Brasil.** Texto para discussão 408. Brasília: Banco central do Brasil, 2015.

GUJARATI, Damodar; POTER, Dawn C. **Econometria Básica.** 5 ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.

HECKMAN, J. *et al.* **Matching as an econometric evaluation estimator: evidence from evaluating a job training programme.** Review of Economic Studies, v. 64, n. 4, p. 605-654, 1997.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LEE, Myoung-jae. **Matching, Regression Discontinuity, Differencein Differences, and Beyond.** Nova York: Cambridge University Press, 2016.

MACKINNON, J.G; WHITE H. **Some Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimators with Improved Finite Sample Properties.** Journal of Econometrics, 29, p. 305– 325, 1985.

MUELLER, Dennis C. **Public Choice III.** Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia.** 8 ed. São Paulo: Pearson, 2013.

ROSENBAUM, P.R.; RUBIN, D.B. **The central role of the propensity score in observational studies for causal effects.** Biometrika, v.70, n. 1, p. 41-55. 1983.

SANTOS, Marcos Ferreira *et al.* **Como o povo decide seu voto? Um estudo de caso do comportamento do eleitor.** Revista Eletrônica de Ciência Administrativa, [s.l.], v. 12, n. 2, p.233-245, 31 ago. 2013. IBEPES (Instituto Brasileiro de Estudos e Pesquisas Sociais).

SIMÕES, Jorge Eduardo Macedo *et al.* **Índice de expectativas do consumidor no brasil: uma análise do poder preditivo no período entre 2001 e 2014.** Planejamento e Políticas Públicas: PPP, Brasília, ano 2016, v. 47, p.187-218.

SOUZA, M.C.S.C. **Escores de propensão: aplicações à Epidemiologia.** 2010. 42f. Monografia (Bacharel em Estatística) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2010.

TERNUS, C.H; OLIVEIRA, Guilherme. **Índice de confiança do consumidor: uma análise para o município de Chapecó/SC.** Revista Cadernos de Economia, Chapecó/SC, ano 2017, v.21, n. 37, p. 46-62.

TRIBUNAL REGIONAL ELEITORA-SC: Resultado por município. Resultado por município. 2018. Disponível em: <<http://www.tre-sc.jus.br/eleicoes/eleicoes-2018/resultados-do-2o-turno/resultado-por-municipio>>. Acesso em: 01 nov. 2019.

VARIAN, H. R. Microeconomia: Uma abordagem moderna. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

WEISS, M. J. **Inside Consumer Confidence Surveys.** Adage, 01 fev. 2003. Disponível em: <<http://adage.com/article/american-demographics/inside-consumer-confidence-surveys/44734/>>. Acesso em: 30 abr. 2019.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introdução à Econometria:** uma abordagem moderna. 2 ed. São Paulo: Thomsom, 2006.

AVALIAÇÃO DOS DOMÍNIOS DA QUALIDADE DE VIDA DOS TRABALHADORES NA REGIÃO CENTRAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA-BRASIL

**Jennyffer Aparecida dos Santos Leismann, UnC. E-mail:
jennyffer_asl@hotmail.com**

**Debora Aparecida Almeida UnC, Doutoranda PPGDS -UNESC.
E-mail:deboraalmeida@unesc.net**

**Dimas de Oliveira Estevam, PPGDS- UNESC. E-mail:doe@unesc.net
Maria João Santos, Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) da ULisboa.**

E-mail: mjsantos@iseg.ulisboa.pt

RESUMO

O clima organizacional baseia-se em normas e estratégias definidas pela gestão, a qual determina a forma de agir do colaborador. Uma política de valorização profissional desenvolvida pelo setor de Recursos Humanos(RH) melhora a autoestima e resulta em melhores resultados. Por isso, o tema gestão de pessoas tem se tornado cada vez mais abordado, principalmente quando se trata da qualidade de vida do trabalhador e suas implicações decorrentes para os resultados da organização. Nesse sentido o presente capítulo tem por objetivo avaliar a qualidade de vida dos trabalhadores da região Central do Estado de Santa Catarina- Brasil. O procedimento metodológico adotado foi composto por um estudo descritivo de cunho quantitativo, com base em um formulário validado no Brasil, denominado de o SF-36 (Medical Outcomes Study 36 – Item Short – Form Health Survey), do qual trata-se de um instrumento genérico de avaliação da qualidade de vida, cuja a análise foi efetuada, conforme a escala padrão (RawScale). Os resultados demonstram que os trabalhadores em geral possuem boa capacidade funcional; no entanto, estão condicionados a limitação por aspectos emocionais, mesmo apesar disso, conseguem superar os desafios por meio da capacidade que possuem nos aspectos sociais. Na sequência percebeu-se limitações nos aspectos físicos que é um agravante no ambiente de trabalho, refletindo na saúde psíquica e mental, principalmente quando relacionado com a dor. Conclui-se que os trabalhadores pesquisados estão perdendo sua vitalidade, mesmo os mais jovens.

Palavras-Chave:Medical OutcomesStudy 36. Qualidade de Vida. Trabalhador.

1. INTRODUÇÃO

Os desafios atuais centrados nos resultados e na produtividade, muitas vezes, coloca o trabalhador em segundo plano. Por isso, construir um ambiente de harmonia e competências adequadas a cada função são aspectos determinantes para se alcançar melhores resultados, o que resultará em benefícios para o trabalhador e a organização.

Para a prática de um sistema organizacional que atenda a essas especificidades, desde de capacitações e orientações para exercer funções adequadamente, a área de recursos humanos deve buscar estratégias de alinhamento para responder aos desafios atuais.

O clima organizacional baseia-se em normas e políticas adotadas pela organização, ou seja, a cultura da empresa contribui no modo de agir e no desempenho de cada colaborador. Por isso, a área de RH tem grande relevância na definição e na diferenciação competitiva, compreendendo que se vive num ambiente de grande competitividade; isso exige desempenho e flexibilidade dos colaboradores na adaptação para exercer inúmeras funções na organização. O desafio é manter o trabalhador com a autoestima elevada para alcançar um resultado eficiente.

A gestão de pessoas tem sido um tema cada vez mais necessário ser abordado, principalmente quando se trata da qualidade de vida do trabalhador e suas implicações no ambiente de trabalho. Quanto mais saudável (fisicamente e mentalmente) estiver o trabalhador no ambiente de trabalho, melhores serão resultados os alcançados. Nesse sentido, como está a qualidade de vida dos trabalhadores da região Central do Estado de Santa Catarina - Brasil, especificamente a região de Curitiba/SC? Tendo por base a questão norteadora se define o objetivo geral do presente capítulo: avaliar a qualidade de vida dos trabalhadores da região Central do Estado de Santa Catarina- Brasil, especificamente a região de Curitiba/SC.

O propósito central do estudo configura-se como um estudo pautado em teste já validado e reconhecido internacionalmente, dada a sua importância e representatividade tende a contribuir sobremaneira para que empresários e trabalhadores possam re/pensar suas posturas e alinhamentos no ambiente organizacional. Quanto mais saudável for o ambiente interno da empresa, melhores resultados se alcançará, portanto, tratar da saúde do trabalhador, tanto físico quanto psíquico, vai além do clima organizacional, trata-se de uma questão social, impactando em todos os setores econômicos e sociais.

O capítulo subdivide-se da seguinte forma: na primeira seção trata da introdução constando de apresentação do tema, problema e objetivo. Na segunda seção, apresenta-se transformações no mundo do trabalho, além da contextualização da lei orgânica da saúde e suas implicações no ambiente de trabalho e, o estresse ocupacional. Na seção três são apresentados os procedimentos metodológicos da pesquisa. A quarta seção são feitas a

análises dos resultados da pesquisa de campo. Por fim, apresenta-se as considerações finais e recomendações finais.

2.AS TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DATRABALHO

O trabalho em sua trajetória tem sofrido inúmeras transformações, na atualidade essas mudanças são cada vez mais velozes do que em sociedades pretéritas. Esses aspectos do trabalho se concretizam no momento em que o ser humano buscou satisfazer suas necessidades de sobrevivência, com o passar do tempo o trabalho foi se modificando e ganhando novos contornos e significados. Segundo Zaneli (2014) entender o mundo do trabalho é muito complexo e ambíguo, pois são atribuídos inúmeros significados e sentidos. O autor busca demonstrar a multiplicidade de sentidos denotada para o trabalho, na prática, na perspectiva dos trabalhadores é um meio de viabilizar os meios de sobrevivência, através do esforço físico e mental, adaptando-se as condições e culturas de cada organização. Contudo, para se obter bons resultados a estrutura organizacional deve identificar se as pessoas estão de algum modo satisfeitas com a organização e sua vida social.

Na atualidade, observa-se grandes transformações no mundo do trabalho, com o aumento do tamanho das organizações e a busca incessante para manter e conquistar espaços no mercado. Somando a isso tem-se as mudanças constantes das tecnologias e inovações que foram denominadas por Morin (2014), como teoria da complexidade em que as organizações se enquadram como sistemas adaptativos complexos. Desta forma, conforme o autor, observa-se o desaparecimento de grande empregos estáveis e, simultaneamente, aparecem o trabalho flexível adaptados as novas tecnologias e formas inovadoras de trabalho. Se por um lado, estas mudanças fizeram com que boa parte dos trabalhadores perdessem o emprego, por outro, os que estão empregados terem que trabalhar excessivamente. O autor revela que a tecnologia está tomando o espaço do trabalhador nas empresas, numa atividade que eram necessários vários trabalhadores para executar a tarefa em décadas passadas, atualmente uma máquina com uma pessoa operando dá conta de todo o processo produtivo. Isso, em muitos casos, resulta em excesso de trabalho, submetendo o trabalhador a fadiga e excesso de responsabilidade.

Outros autores, como Cardoso e Silva (2019) relatam que as modificações ocorridas no ambiente de trabalho, em função da tecnologia e as consequentes modificações dos processos de trabalho, trouxeram novos desafios para o departamento ou setor de recursos humanos/gestão de pessoas das organizações, os quais passassem a observar o aumento de problemas oriundos da saúde física e mental dos colaboradores.

A energia física e psíquica dos trabalhadores precisa ser usada como força de trabalho em benefício das organizações, trazendo resultados positivos. Para isso, Queiroz *et al.* (2019) elucidam que cada vez mais as organizações (públicas e privadas) tem investido em programas de qualidade de vida no trabalho, com no intuito de minimizar os resultados negativos e elevar a autoestima dos colaboradores proporcionando ambiente favorável a criatividade e incremento a produtividade.

Para que as organizações não percam seus talentos, precisam criar programas de qualidade de vida em ambientes propícios ao bem-estar e satisfação no trabalho. Alcançar rendimentos satisfatórios no trabalho, precisa de ambientes favorável para progredir na carreira, em que o trabalhador esteja satisfeito em executar sua função, se sinta realizado. As empresas precisam dar oportunidades a seus colaboradores internamente e externamente. Outro fator a auxiliar, na motivação, são benefícios, além da remuneração salarial, como premiações e bônus. A autonomia no trabalho é outro fator a colaborar, o trabalhador a se sentir mais seguro e engajado, e, por último, não menos importante, são as dinâmicas em grupo para a integração das equipes e desenvoltura dos funcionários, a fim de criar um ambiente favorável de convivência.

Com a preocupação de melhorar a saúde dos trabalhadores no ambiente de trabalho, o Ministério da Saúde, no Brasil, em 1998, criou a política pública específica para tratar a saúde do trabalhador. Essa medida foi necessária, porque muitas organizações, principalmente as de pequeno porte, tinham a compreensão de que as doenças eram de cunho físico, as doenças psíquicas são ainda discriminadas e carecem de informações e esclarecimentos. No próximo tópico trata-se, especificamente sobre a mudança na legislação no Brasil.

2.1 A LEI ORGÂNICA DA SAÚDE E SUAS IMPLICAÇÕES NO AMBIENTE DE TRABALHO

Para a proteção da saúde do trabalhador brasileiro, foram criadas leis específicas de apoio a saúde e direitos dos trabalhadores. Entre elas cabe destaque a Lei Orgânica da Saúde (LOS), implantada em 30 de outubro de 1998 por ações do SUS (Sistema Único de Saúde). Segundo o Ministério da Saúde (2001) a Lei nº 8080 (LOS) determina a direção nacional do SUS, a responsabilidade de coordenar a política de saúde do trabalhador. A LOS orienta a execução das ações voltadas para a saúde do trabalhador, e doenças decorrentes com a execução do trabalho. Na Lei Orgânica consta um conjunto de atividades que se destina, por meio das ações de vigilância epidemiológica e vigilância sanitária, a proteção da saúde do trabalhador, assim como a recuperação dos trabalhadores submetidos aos riscos e agravos advindos das condições de trabalho. A LOS orienta o seguinte:

I- a assistência ao trabalhador vítima de acidente de trabalho ou portador de doença profissional e do trabalho; II- a participação em estudos, pesquisas, avaliação e controle dos riscos e agravos potenciais à saúde existentes no processo de trabalho; III- a participação na normatização, fiscalização e controle das condições de produção, extração, armazenamento, transporte, distribuição e manuseio de substâncias, de produtos, de máquinas e de equipamentos que apresentam riscos à saúde do trabalhador; IV- a avaliação do impacto que as tecnologias provocam à saúde; V- a informação ao trabalhador, à sua respectiva entidade sindical e às empresas sobre os riscos de acidente de trabalho, doença profissional e do trabalho, bem como os resultados de fiscalizações, avaliações ambientais e exames de saúde, de admissão, periódicos e de demissão, respeitados os preceitos da ética profissional; VI- a participação na normatização, fiscalização e controle dos serviços de saúde do trabalhador nas instituições e empresas públicas e privadas; VII a revisão periódica da listagem oficial de doenças originadas no processo de trabalho; VIII- a garantia ao sindicato dos trabalhadores de requerer ao órgão competente a interdição de máquina, do setor, do serviço ou de todo o ambiente de trabalho, quando houver exposição a risco iminente para a vida ou saúde do trabalhador. (BRASIL, 1990, p. 2-3).

Diante do aumento substancial de doenças e acometimentos decorrentes do trabalho e de consequências advindas dele. O item a seguir trata das doenças decorrentes de atividades ocupacionais.

2.1.1 Doenças decorrentes de atividades ocupacionais

A adoção de novas tecnologias, o excesso de trabalho, a instabilidade no emprego, aumentam as chances de doenças relacionadas as atividades ocupacionais, indiferente se está tendo esforço físico ou mental. Segundo Souza (2017) doenças ocupacionais são as

moléstias de evolução lenta e progressiva, originárias de causa igualmente gradativa e durável, vinculadas às condições de trabalho. A doença ocupacional é toda e qualquer alteração na saúde do trabalhador, é ocasionada no momento que adoece em decorrência da função executada na organização.

Acidente de trabalho e doenças ocupacionais tem suas diferenças e semelhanças, ambas envolvem o trabalhador. Segundo Moraes (2014) a doença ocupacional é aquela em que o trabalhador ficou exposto a agentes nocivos para sua saúde, sem que houvesse a proteção necessária, ou mesmo com a proteção, o grau de exposição foi acima do tolerável pela legislação, em períodos longos, médios ou curtos.

Já os acidentes de trabalho, segundo Moraes (2014) ocorrem de forma imediata, e são provocados pelos mais variados fatores, entre os mais comuns são: cortes, queimaduras, amputações de membros, quebras, entre outros. Enquanto a doença ocupacional é ocasionada pelo tempo, o acidente de trabalho já como diz é um “acidente” que não se pode prever quando irá ocorrer, já a doença ocupacional pode ser evitada com medidas preventivas.

Todavia, algumas pessoas são mais sensíveis aos componentes suspensos no ar, outras desenvolvem doenças devido a exposições a componentes irritantes presentes no ar, mesmo não sendo alérgicos desenvolvem a doença. Um outro tipo de doença ocupacional é a DORT (Distúrbio Osteomuscular Relacionado ao Trabalho) ou LER (Lesão Por Esforço Repetitivo) como geralmente é mais conhecida. (MORAES, 2014).

Os profissionais mais propícios ao risco da LER, são pessoas que operam microcomputadores, operários de linha de produção, digitadores, músicos, ou seja, todas as pessoas submetidas a algum esforço de repetição. Entre as doenças mais preocupantes é a PAIR (Perda Auditiva Induzida por Ruído), segundo Moraes (2014), essa doença acarreta a diminuição na capacidade auditiva, decorrente exposição a níveis elevados de barulho. Além da perda da audição, o trabalhador ainda perde importantes índices de qualidade de vida, causando irritabilidade, ansiedade, isolamento e aumento da pressão arterial.

Para evitar qualquer tipo de doença é aconselhável ao empregado usar os meios de proteção adequados, além de treinamentos para que os colaboradores tenham consciência acerca dos cuidados com a saúde no ambiente de trabalho.

Além das doenças físicas, no ambiente de trabalho também se desenvolvem doenças psíquicas. O stress advindo do local de trabalho é um fator que causa impacto negativo sobre a saúde mental dos indivíduos. Segundo Rossi, Quick, Perrewé (2009), o stress prolongado pode causar problemas de saúde, sendo que os efeitos negativos incluem doenças cardíacas, problemas gastrointestinais, ansiedade e depressão. Outros problemas decorrentes do stress é o consumo excessivo de álcool e o tabagismo que contribuem para degradação da saúde do trabalhador.

O nível de stress depende do trabalho realizado, segundo Rossi, Quick, Perrewé (2009), diferentes ocupações apresentarão diferentes estressores, por exemplo: a ameaça de violência, a falta de controle sobre as decisões no trabalho ou jornadas longas. No entanto, depende muito da função que o indivíduo exerce, pessoas que esforçam mais a mente, tem a maior probabilidade de vivenciar consequências negativas do stress.

Já algumas ocupações podem ser mais desgastantes, pela probabilidade maior do envolvimento com emoções. Segundo Parrewé Rossi, Quick (2009) os trabalhos que exigem maior esforço emocional, por exemplo, cuidadores, enfermeiros, assistentes sociais, policial são mais desgastantes, pois terão que demonstrar emoções intensas em seu trabalho. Cada função é caracterizada pelo seu grau de desgaste emocional, uma é diferente da outra pelas situações vivenciadas no dia a dia, mas todos podem desenvolver uma síndrome chamada *Burnout* que o trabalhador passa por três dimensões até chegar à exaustão total. Conforme os autores, o *burnout* é composto por três elementos: exaustão emocional, despersonalização, realização pessoal de forma negativa. A primeira fase do *Burnout* é caracterizada por falta de energia para atividades comuns, a segunda fase a pessoa passa pensar que é só um mero objeto para servir as pessoas e, a terceira fase, o indivíduo se avalia de forma negativa e tudo que faz não está bom.

2.2. A PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL DO TRABALHO (POT) E A QUALIDADE DE VIDA NO TRABALHO

A Psicologia Organizacional do Trabalho (POT) tem por objetivo auxiliar a organização enfrentar as grandes mudanças globais, com a preocupação do comportamento e ação humana no contexto organizacional. Segundo Figueiredo (2016)

a POT caracteriza-se pelo estudo do fator humano na organização e compreende a criação de condições organizacionais e de trabalho que auxiliem na elaboração de um clima propício para que os colaboradores possam atingir suas metas de trabalho e de desenvolvimento pessoal. Desta forma, o profissional da POT deve compreender o indivíduo e o meio em que convive, para definir estratégias que articulem as necessidades da organização, juntamente com a qualidade de vida dos trabalhadores.

A relativa singularidade se divide em três campos articulados: psicologia do trabalho, psicologia organizacional e a gestão de pessoas. Segundo Zanelli (2014) a psicologia do trabalho, estuda a natureza dos processos de organização do trabalho e seus impactos psicossociais, especialmente sobre a qualidade de vida e a saúde do trabalhador tanto individual quanto coletivamente. O autor relata quanto é afetado o campo do desempenho no trabalho por fatores sociais e ambientais e pela forma como o trabalho está organizado.

O segundo campo é a psicologia organizacional, conforme o autor, tem como interesse central, atender e liderar com processos psicossociais que caracterizam as organizações de trabalho como conjunto de pessoas, cuja as ações precisam ser coordenadas, a fim de atingir objetivos e definir a missão na organização. A psicologia organizacional articula-se apoiada na diversidade individual, sejam atitudes, crenças, valores, percepção, construção de significados e emoções, que por sua vez constituem um contexto que configura limita e afeta os próprios processos organizacionais.

Por fim, o terceiro campo, gestão de pessoas, segundo Zanelli (2014) surge da relação humana e a organização propriamente dita, enfocando o conjunto de políticas e práticas que revelam a estratégia utilizada para organizar as ações individuais e coletivas com os objetivos e missões. A prática e o domínio de fenômenos ou processos da construção de condições organizacionais propicias as contribuições dos colaboradores que maximizem seus ganhos, assegurando assim níveis de qualidade de vida no trabalho.

A qualidade de vida no trabalho é importante as organizações, trabalhadores motivados e bem com si mesmo produzem mais. E para a construção dessa qualidade de vida para o trabalhador tem-se que observar o biopsicossocial. No qual o trabalhador tem que estar em dia com sua saúde, o seu lado emocional equilibrado e satisfeito com sua família e pessoas que estão em seu círculo social. De Mesquita *et al.* (2018) relatam que as diversas maneiras dos colaboradores interagirem entre si podem afetar de forma

passiva ou não com relação a qualidade de vida no trabalho. Essa questão interfere sobremaneira na dimensão relacionada ao comportamento das pessoas no ambiente organizacional, tornando os relacionamentos interpessoais passíveis de problemas mais sérios e muitas vezes podendo gerar até problemas físicos.

A partir da psicologia organizacional se estabelece a relação coma qualidade de vida no trabalho. Neste sentido, Sampaio (2012)delimita conceitualmente qualidade de vida no trabalho, tendo por base Hackman e Oldham (2010) dentre várias questões consideram as mudanças ocorridas nos ambientes de trabalho, tais como: trabalho a distância, trabalho multifuncional, equipes temporárias, equipes de projetos, sem a segurança de um emprego a longo prazo, largo número de atividades e responsabilidades.

Vale mencionar Estelle Morin, Tonelli e Pliopas (2007) quando apresentam a pesquisa no campo da qualidade de vida no trabalho aperfeiçoando os estudos clássicos, além da ênfase ao ambiente de trabalho. Neste sentido destaca-se a prevenção do distresse (é o estresse excessivo, ao ponto de causar problemas de sofrimento) ocupacional, conforme sintetizado no quadro 1 abaixo:

Quadro 1 – Prevenção do distresse ocupacional segundo Morin

1. Promover condições de trabalho seguras e saudáveis, que envolvem o ambiente físico, jornada de trabalho, salário e benefícios.
2. Dar-lhes um propósito para trabalhar, que envolve orientação, direção e um sentido para trabalhar.
3. Promover comportamentos éticos para fazer um trabalho moralmente aceitável em seus processos e resultados, o que possibilita que as pessoas falem de seu trabalho sem culpa ou vergonha, mas com dignidade e orgulho
4. Estimular a eficácia pessoal, que é ser capaz de fazer o trabalho solicitado de forma efetiva.
5. Ajustar a carga de trabalho (física, mental e emocional) e dar orientações claras, recursos suficientes e feedback de tempos em tempos. 6. Encorajar o prazer, ou seja, curtir o trabalho que estão fazendo.
6. Encorajar o prazer, ou seja, curtir o trabalho que estão fazendo
7. Desenvolver sua autonomia, dar alguma liberdade de escolha na realização do trabalho, que permite que o empregado possa exercitar suas habilidades, julgamento, inteligência para resolver problemas e melhorar métodos e resultados e que possam aprender, desenvolver, melhorar suas habilidades e se tornar otimistas quanto ao futuro.
9. Mostrar-lhes reconhecimento pelas suas competências, seus resultados e promover o respeito pelos outros.
10.Promover relacionamentos positivos que possibilitem trabalhar com um espírito de equipe, ter oportunidade de encontrar pessoas e se relacionar.

Fonte: Adaptado de Sampaio (2012, p. 127-128)

As organizações devem promover ações que propiciem condições para melhoria continua desses processos, o trabalho significativo está relacionado com essas dez questões discriminadas no quadro 1, acima. Gallie (2003) num estudo realizado nos

países escandinavos, destacou a importância do envolvimento dos colaboradores no processo decisório, das tarefas, a oportunidade de estabilidade no emprego e poder seguir com uma carreira na empresa, são ações que amenizam as questões relacionadas ao stress.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O procedimento metodológico foi composto por um estudo descritivo de cunho quantitativo com base em um formulário já validado no Brasil denominado de oSF-36⁷⁹ (*Medical Outcomes Study 36 – Item Short – Form Health Survey*) é um instrumento genérico de avaliação da qualidade de vida, de fácil administração e compreensão.

Observa-se que é um questionário multidimensional formado por 36 itens, englobados em 8 escalas ou domínios, que são os seguintes: capacidade funcional, aspectos físicos, dor, estado geral da saúde, vitalidade, aspectos sociais, aspectos emocionais e saúde mental. Apresenta um escore final de 0 (zero) à 100 (obtido por meio de cálculo do *Raw Scale*), onde o zero corresponde ao pior estado geral de saúde e o 100 corresponde ao melhor estado de saúde.

A pesquisa de campo foi realizada numa amostragem aleatória com aplicação de 29 formulários, durante o mês de outubro de 2018. Os trabalhadores foram abordados intencionalmente, todos do município de Curitiba/SC, foram aplicados 10 formulários para área de serviços, 10 para a indústria e 9 para área comercial.

O objetivo do estudo foi efetivamente de mapear o perfil dos trabalhadores da região e comparar as possíveis diferenciações entre os setores econômicos e o sexo. As informações de campo coletadas são apresentadas, a seguir.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

⁷⁹OSF-36 (*Medical Outcomes Study 36 – Item Short – Form Health Survey*) é um instrumento genérico de avaliação da qualidade de vida, de fácil administração e compreensão. Consiste em um questionário multidimensional formado por 36 itens, englobados em 8 escalas ou domínios, que são: capacidade funcional, aspectos físicos, dor, estado geral da saúde, vitalidade, aspectos sociais, aspectos emocionais e saúde mental. Apresenta um escore final de 0 (zero) a 100 (obtido por meio de cálculo do *Raw Scale*), onde o zero corresponde ao pior estado geral de saúde e o 100 corresponde ao melhor estado de saúde. É um questionário bem desenhado e suas propriedades de medida, como reprodutibilidade, validade e suscetibilidade á alterações, já foram bem demonstradas em diversos trabalhos. A tradução para o português do SF-36 e sua adequação às condições socioeconômicas e culturais de nossa população, bem como a demonstração de sua reprodutibilidade e validade, tornam este instrumento um parâmetro adicional útil que pode ser utilizado na avaliação de diversas patologias.

A faixa etária dos respondentes variou entre 18 a 38 anos de idade, sendo 59,6% do sexo masculino e 40,4% do sexo feminino. Primeiramente foram tabulados os 29 testes individuais de forma anônima para posteriormente aglutinar os resultados em tabelas:

Tabela 1 – Análise dos domínios por sexo

Domínio	Feminino %	Masculino %
Capacidade Funcional	79,28	88,67
Limitação por aspectos físicos	71,42	73,33
Dor	56,42	72,46
Estado geral de saúde	60,64	77,8
Vitalidade	58,92	61
Aspectos sociais	73,57	77,33
Limitação por aspectos emocionais	74,42	82,13
Saúde mental	66	71,33

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A análise com relação ao sexo revela que por ordem de pontuação os domínios masculinos estão melhores pontuados nos seguintes itens: Capacidade funcional; Limitação por aspectos emocionais ;Estado geral de saúde; Aspectos sociais; Limitação por aspectos físicos; Dor; Saúde mental e Vitalidade.

Nota-se que os principais itens superiores masculinos apontam para a capacidade funcional como aspecto positivo e para a limitação por aspectos emocionais como aspecto negativo, em seguida aparece o estado geral de saúde como positivo. Os três itens com pontuações mais baixas foram: dor, saúde mental e vitalidade, sendo a vitalidade o ponto mais delicado e mais preocupante.

A análise com relação ao sexo revela que por ordem de pontuação os domínios femininos estão melhores pontuados nos seguintes itens: Capacidade funcional; Limitação por aspectos emocionais; Aspectos sociais; Limitação por aspectos físicos; Saúde mental; Estado geral de saúde; Vitalidade e dor.

Cabe ressaltar que os domínios femininos pontuaram abaixo dos masculinos em todos os itens, e nenhum pontuou acima de 80%.O primeiro item superior feminino assim como o masculino foi à capacidade funcional, seguido de limitação nos aspectos emocionais e em terceiro diferente do item masculino aparece o aspecto social. Nota-se que as mulheres de fato têm maior facilidade e desenvoltura social que os homens.

Já com relação aos pontos com menor pontuação vale salientar os seguintes itens: estado geral de saúde, vitalidade e dor, sendo a dor o ponto mais preocupante, ou seja, as mulheres sofrem demasiadamente com a dor.

Tabela 2 - Área de atuação

Domínio	Indústria %	Comércio %	Serviços %	Autônomo %
Capacidade Funcional	81,5	80,9	83	90
Limitação por aspectos físicos	80	59	85	73,33
Dor	75	60	52	57
Estado geral de saúde	66,6	73	73,7	66
Vitalidade	59,5	65	60	61
Aspectos sociais	75,3	70,4	70,8	77,33
Limitação por aspectos emocionais	80,2	75,9	80	82,13
Saúde mental	75,3	65	71,2	71,33

Fonte: Dados da pesquisa (2018)

As questões relacionadas com a área de atuação determinadas pelos domínios indicam que na capacidade funcional, o autônomo teve a maior pontuação, a limitação por aspectos físicos que obteve o indicador mais preocupante foi da área de serviços e menos preocupante foi no comércio. Com relação a dor o setor industrial revelou o índice mais alto e o índice mais baixo apareceu na área de serviços.

Com relação ao estado geral de saúde, o índice mais alto apareceu na área de serviços e o mais baixo os autônomos. Relacionado a vitalidade, o comércio ficou com a área mais representativa e a mais baixa ficou com a indústria. No que se refere aos aspectos sociais os autônomos tiveram o índice mais alto e o mais baixo ficou com o comércio. A limitação por aspectos emocionais ficou mais pontuada pelos autônomos e com menor pontuação no setor de comércio. Por fim, a saúde mental teve os maiores índices com a indústria e o menor índice com o comércio.

O setor industrial possui limitações latentes na vitalidade, na limitação por aspectos emocionais e por aspectos físicos. Como pontos positivos tem a capacidade funcional, aspectos sociais e suporta a dor melhor que trabalhadores de outras áreas.

O setor do comércio possui como pontos negativos limitação por aspectos emocionais, limitações por aspectos físicos e dor. Como pontos positivos destacam-se capacidade funcional, estado geral de saúde e aspectos sociais.

O setor de serviços possui como aspectos negativos limitações por aspectos físicos e por aspectos emocionais e dor. Já os aspectos positivos são: capacidade funcional, estado geral de saúde e saúde mental. Já os autônomos tem como pontos positivos capacidade funcional, aspetos sociais e saúde mental. Nos pontos negativos revelam limitação por aspectos emocionais, limitação por aspectos físicos e estado geral de saúde.

Tabela 3 – Domínios por faixa etária predominante

Domínio	19 a 28 anos	29 a 38 anos
Capacidade Funcional	81	95
Limitação por aspectos físicos	72,5	78,5
Dor	68,7	51,8
Estado geral de saúde	68,7	69
Vitalidade	56,5	67,7
Aspectos sociais	73,6	76,8
Limitação por aspectos emocionais	73,5	95,8
Saúde mental	68,2	71,42

Fonte: Dados da pesquisa (2018)

É importante ressaltar que a análise relacionada com a idade a faixa etária de 29 a 38 anos teve indicadores superiores em todos os itens. Só no item dor que o índice foi inferior a faixa etária de 19 a 28 anos.

Na análise da faixa etária de 29 a 38 anos por ordem de pontuação estão melhores classificados os seguintes itens: Limitação por aspectos emocionais; Capacidade funcional; Limitação por aspectos físicos; Aspectos sociais; Saúde mental; Estado geral de saúde; Vitalidade e Dor.

É perceptível que os trabalhadores à medida que avançam nas suas responsabilidades e afazeres acabam por aumentar o nível de stress e sobrecarga no ambiente de trabalho e consequentemente os três primeiros itens apresentados tornam-se comuns quando relacionados à propagação das chamadas “doenças modernas”⁸⁰ tais como: depressão, DORT, etc. A alta limitação dos aspectos emocionais e dos aspectos físicos alinhada à

⁸⁰**Transtornos de Humor: Bipolaridade, Fobias, Depressão e Síndrome do Pânico.** Os transtornos do humor e de ansiedade se tornaram tão comuns nos últimos 30 anos que estão entre as principais causas de incapacidade no mundo. “**Não é que o número de casos necessariamente aumentou, mas o preconceito diminuiu e os diagnósticos melhoraram**”, diz o psiquiatra André Brunoni, do Instituto de Psiquiatria do Hospital das Clínicas da Universidade de São Paulo (USP). O mais conhecido deles, **a depressão, deve atingir uma a cada quatro pessoas em algum momento da vida.** A explicação fisiológica está relacionada a uma deficiência nos neurotransmissores, substâncias que transmitem os impulsos nervosos entre os neurônios, o que provoca tristeza, desinteresse, desânimo, dificuldade de concentração e alterações no sono e apetite. Em geral, é causada por predisposição genética ou fatores externos, como estresse ou trauma. Link: <https://revistagalileu.globo.com/Revista/noticia/2016/02/quais-sao-doencas-da-moda-e-como-podemos-combate-las.html>

alta capacidade funcional tende a gerar a médio e longo prazo o caos funcional. Dentre os itens com baixos índices e também considerados preocupantes há o estado geral de saúde, a vitalidade e a dor. Sendo que a dor aparece como o ponto mais elevado.

Na análise da faixa etária de 18 a 28 anos por ordem de pontuação estão melhores classificados os seguintes itens: Capacidade funcional; Aspectos sociais; Limitação por aspectos emocionais; Limitação por aspectos físicos; Dor; Estado geral de saúde; Saúde mental e Vitalidade.

Na faixa etária mais jovem é possível detectar que a capacidade funcional e os aspectos sociais são muito elevados e positivos, porém o descontrole emocional revela que há necessidade de lapidação, melhoria e cuidado. Já nos aspectos negativos e que carecem de cautela tem-se o estado de saúde geral, a saúde mental e a vitalidade são cruciais para a juventude.

Tabela 4 – Análise geral

Domínio	Estimativa Geral
Capacidade Funcional	82,5
Limitação por aspectos físicos	72,4
Dor	64,5
Estado geral de saúde	69,9
Vitalidade	60,4
Aspectos sociais	74,9
Limitação por aspectos emocionais	79,4
Saúde mental	70,2

Fonte: Dados da pesquisa (2018)

A análise geral de dados demonstra que os trabalhadores em geral possuem uma boa capacidade funcional, no entanto, estão condicionados a limitação por aspectos emocionais, e apesar disso, conseguem superar muitos desafios por meio da capacidade que possuem nos aspectos sociais.

Na sequência percebe-se a limitação nos aspectos físicos é um agravante no ambiente de trabalho, reflete-se na saúde mental e no estado geral de saúde, principalmente quando relacionado com a dor. Desta forma, a vitalidade do trabalhador acaba por ser afetada e é o item mais delicado e preocupante.

Tabela 5 - Itens superiores e itens inferiores

Domínio	Estimativa Geral	Domínio	Estimativa Geral
Capacidade Funcional	82,5	Saúde mental	70,2
Limitação por aspectos emocionais	79,4	Estado geral de saúde	69,9
Aspectos sociais	74,9	Dor	64,5
Limitação por aspectos físicos	72,4	Vitalidade	60,4

Fonte: Dados da pesquisa (2018)

Com relação aos itens melhor pontuados, acima de 70%, teve cinco indicadores, porém dois indicadores elencados nos itens acima de 70% apresentam fatores limitantes tais como: limitação por aspectos emocionais e limitação por aspectos físicos. Apenas um item alcançou a avaliação acima de 80%, nomeadamente capacidade funcional. O ponto preocupante com relação aos trabalhadores em geral relaciona-se ao estado geral de saúde e a vitalidade, outra questão bem criteriosa deve ser investigada quando trata-se da dor, em todas as pesquisas a dor tornou-se uma evidência clara e notória.

Os comerciários estão com os pontos mais negativos no domínio limitação por aspectos emocionais, sabe-se que o trabalhador do comércio tem que enfrentar todos os dias os desafios com pressões em vendas para ganhar comissões. Onde além de vender as pessoas que trabalham nesta função tem que satisfazer e prender a atenção do consumidor, sendo desgastante e tendo uma sobrecarga maior no quesito emocional.

O setor de serviços possui aspectos negativos limitação por aspectos físicos, limitação por aspectos emocionais e dor. Os prestadores de serviços atuam em variadas áreas, mas a maioria dos prestadores de serviços abordados na pesquisa foram secretarias e auxiliares administrativos, cujas funções pode desencadear lesões por esforço repetitivos, por estarem sempre na mesma posição em frente ao computador, e problemas causados pela pressão do dia a dia e papeladas a resolver é o fator que afeta o emocional do trabalhador do setor de serviços.

O autônomo possui sua própria atividade econômica e não precisa ser subordinado a ninguém, então precisa investir em seu próprio esforço para ter a sua renda mensal, já que os trabalhadores desta área pontuaram em praticamente em todos os domínios acima de 70%, que é considerado muito bom, quando comparado com os outros setores abordados na pesquisa. Os números revelam que o setor autônomo está entre as quatro áreas de atuação com os melhores resultados obtidos.

O setor industrial teve-se a limitação por aspectos emocionais e aspectos físicos, pois entende-se que o setor industrial é a função que mais tem serviços pesados, e a extrema atenção com as máquinas ao seu redor, pode afetar de algum modo, o emocional e uma sobrecarga pela responsabilidade exposta do trabalhador.

No aspecto setor de atuação tem-se os resultados de três áreas distintas: indústria, comércio e serviços. Neste cenário tem-se nas três áreas suas diferenças nos problemas desenvolvidos de acordo a função exercida.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Traçar o perfil da qualidade de vida do trabalhador da região de Curitiba/SC foi um desafio e demonstrou que a capacidade funcional dos trabalhadores está em pleno funcionamento, porém o estado geral de saúde e a vitalidade carecem de um olhar mais apurado e cuidadoso. Os resultados foram avaliados em oito dimensões e por aspectos centrados em idade, sexo e setor de atuação. O aspecto mais preocupante da pesquisa, chama a atenção a idade do trabalhador em que os mais jovens estão desenvolvendo doenças laborais. Pelas circunstâncias da correria diária, também os jovens estão desenvolvendo doenças, se alimentando mal e dormindo incorretamente, isso acarreta pontos negativos no trabalho e contribuem no aparecimento de doenças físicas e mentais.

Na questão relativa ao sexo, as mulheres em todos os domínios não ultrapassaram a 80%. O domínio mais baixo mostrado na pesquisa, a mulher sente mais dor e está sendo prejudicada no lado emocional. Ressalta-se que as mulheres tem o emprego, a casa e a família para cuidar, isto se torna desgastante, fragilizando o lado emocional, desencadeando doenças, como depressão e síndromes. Em relação aos homens observou-se maior resistência emocional, mas nos domínios dor e estado de saúde foram mais afetados, podendo se agravar, e conseqüentemente se afastar do trabalho.

Em síntese os resultados revelam a perda de vitalidade dos trabalhadores, mesmo os mais jovens, sentem dores físicas e emocionais oriundas das atividades ocupacionais. Por fim, recomenda-se a continuidade do estudo, e um aprofundamento qualitativo para ampliação dos dados e análises.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. **Lei 8.080 de 19 de setembro de 1990**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/18080.htm Acesso em: 28 out. 2018.
- BRASIL. Ministério da Saúde. **Doenças relacionadas ao trabalho: manual de procedimentos para os serviços de saúde**, 2001. Disponível em: http://bvsmms.saude.gov.br/bvs/publicacoes/doencas_relacionadas_trabalho1.pdf Acesso em: 27 out. 2018
- CALVOSO, L. B.; SILVA, G. E. Moral do Assédio e Assédio Moral no Trabalho em Empresas Familiares: Das Violências às Possibilidades em Saúde do Trabalhador. **Farol - Revista de Estudos Organizacionais e Sociedade**, v. 6, n. 15, p. 255-291, 2019.
- FIGUEIREDO, Priscila; TESER, Nayara Lissoni. **Psicologia organizacional do trabalho: o que é**. 2016. Disponível em: <http://psicologiaparacuriosos.com.br/psicologia-organizacional-e-do-trabalho-o-que-e>. Acesso em: 28 out. 2018.
- DE MESQUITA, R. F. et al. As dimensões da qualidade de vida no trabalho em empresas privadas. **Exacta**, [s. l.], v. 16, n. 1, p. 43–54, 2018. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=foh&AN=128810049&lang=pt-br&site=ehost-live>>. Acesso em: 15 nov. 2019.
- GALLIE, D. The quality of working life: is Scandinavia different? **European sociological review**, 19 (1), 61-79, 2003.
- HACKMAN, J. R. & OLDFHAM, G. R. (2010) Future of job redesign research. **Journal of organizational behavior**, 31, 463-479. DOI: 10.1002/job
- MORIN, Estele. Os sentidos do trabalho. **Administração de empresas**, São Paulo, v. 3, n. 41, p.9-14, set. 2014. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rae/v41n3/v41n3a02.pdf>. Acesso em: 26 out. 2018.
- MORIN, E.; TONELLI, M. J., & PLIOPAS, A. L. V. O trabalho e seus sentidos. **Psicologia & Sociedade**, 19 (1, edição especial), p. 47-56, 2007.

MORIN, E. (2004) **The meaning of work in modern times**. Retrieved from http://web.hec.ca/criteos/fichiers/upload/MOW_in_MTimes_EMM200804.pdf

MORAES, Marcia Vilma Gonçalves de. **Doenças ocupacionais: agentes: físico, químico, biológicos, ergonômico**. 2. ed. São Paulo: Érica, 2014. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788576140818/cfi/4!/4/4@0.00:27.3>. Acesso em: 27 out. 2018.

QUEIROZ, F. L. V.; CORREIA, A. M. M.; OLIVEIRA, R. M. A.; SILVA, A. M.; SOUSA, J. P. Qualidade de Vida no Trabalho (QVT): Estudo Comparativo em Três 'Campi' de uma Instituição Federal de Ensino no Rio Grande do Norte/RN . **Revista de Administração da Unimep**, v. 17, n. 1, p. 1-33, 2019.

ROSSI, Ana Maria; QUICK, James Cambrell; PERREWE, Pamela. **Stress e qualidade de vida no trabalho: o negativo e o positivo**. São Paulo: Atlas, 2009.

SAMPAIO, Jáder dos Reis. Qualidade de vida no trabalho: perspectivas e desafios atuais. **Rev. Psicol., Organ. Trab.** [online]. 2012, vol.12, n.1 [citado 2019-11-15], pp. 121-136 . Disponível em: <http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1984-66572012000100011&lng=pt&nrm=iso>. ISSN 1984-6657.

SOUZA, Aline Ribeiro de. Riscos ocupacionais: impactos a saúde do trabalhador. **Revista Conexão Eletrônica**, Três Lagoas, v. 14, n. 3, p.1333-1336, out. 2017.

ZANELLI, Jose Carlos; ANDRADE, Jairo Eduardo Borges de; BASTOS, Antônio Virgílio Bitencurt. **Psicologia organizações e trabalho no brasil**. 2. ed. São Paulo: Artmed, 2014.

CGV E OS IMPACTOS DO MARCO REGULATÓRIO DO SETOR LÁCTEO NO VALE DO TAQUARI (RS)

Janaína Führ; UFSC; fuhr.janaina@gmail.com⁸¹

Hoyêdo Nunes Lins; UFSC; hoyedo.lins@ufsc.br

Área Temática 10: Temas especiais.

RESUMO

O processo de ampliação do comércio internacional e das tecnologias relacionadas à comunicação e ao transporte vem desde as últimas décadas do século XX. No presente século ele se intensificou e alargou. Em meio a essa intensificação, e representando, a rigor, um aspecto básico desta, observa-se o fortalecimento e a disseminação da forma de organizar a produção e o comércio em escala mundial, em diferentes setores, designada como cadeia global de valor (CGV). Destaca-se que o amplo setor agroalimentar, e mais especificamente o setor lácteo, não ficaram à margem desse processo. Um exemplo disso é a intensificação da presença de empresas multinacionais no Brasil, como a Parmalat e a Nestlé, desde os anos 90 que alteraram a estrutura da indústria, a tecnologia empregada no setor, entre outros aspectos. Todo esse processo há de afetar muito (e, talvez, sobretudo) a esfera produtiva, especialmente no que diz respeito aos produtores de leite, isto é, ao âmbito rural, incluindo as atividades de processamento (localizadas ou não nesse meio). Neste contexto o marco regulatório adquire um papel de destaque, seja relacionado com aspectos sanitários, barreiras não-sanitárias ao comércio internacional do setor agroalimentar, políticas de formação dos preços e subsídios, estruturas de mercado, entre outros pontos. O presente artigo tem como base a literatura sobre CGV's que ressalta os diferentes impactos territoriais e as consequências socioeconômicas dos processos de globalização econômica e desenvolvimento, por exemplo, buscando verificar reações no âmbito local às exigências das CGV's. Mais especificamente, será caracterizado o marco regulatório do setor lácteo, por exemplo, as Instruções Normativas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), dada a sua influência sobre as decisões dos atores do setor, analisando as iniciativas dos diversos atores do Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede) Vale do Taquari para se adaptarem ao marco regulatório e/ou até mesmo reagir a ele. Este artigo conta com pesquisa bibliográfica e documental, e principalmente com pesquisa de campo, com 88 entrevistas, sendo a maioria delas realizadas junto a produtores de leite; mas também com indústrias e instituições do Vale do Taquari. No

⁸¹ O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

tocante aos resultados da pesquisa destacam-se as preocupações expressas pelos entrevistados com os impactos das novas IN's, principalmente em relação aos produtores menores, sem sucessão e/ou aposentados, mais especificamente sobre a potencial saída de um grupo expressivo de produtores e a necessidade de reinserção destes em outra atividade economia. Observou-se um elevado nível de formalização da produção de leite, ao mesmo tempo que os produtores entrevistados não adentram em etapas de maior agregação de valor, principalmente devido as crescentes exigências da legislação do setor. Além disso, foi apontado por alguns entrevistados o interesse de exportar produtos lácteos para outros países, mas que para isso há a necessidade de elevar a qualidade do produto e ampliar as certificações para evitar barreiras sanitárias e não sanitárias. Outros aspectos destacados foram a necessidade de adequação do marco regulatório para as realidades locais como é o caso das novas IN's e os impactos da Operação Leite Compensado na cadeia láctea do Estado.

Palavras-chave: Setor Lácteo; Marco Regulatório; Vale do Taquari/RS.

1 INTRODUÇÃO

A literatura tem destacado as mudanças que ocorreram no amplo setor agroalimentar em escala mundial nas últimas décadas, como o aumento da concentração nas estruturas de oferta e a diversificação de produtos. Nesse processo, grandes empresas, notadamente aquelas cujas atividades têm abrangência internacional (ou global), penetram em diferentes mercados nacionais e regionais, ampliando a sua presença em termos produtivos e comerciais.

Neste contexto o marco regulatório adquire um papel de destaque, seja relacionado com aspectos sanitários, barreiras não-sanitárias ao comércio internacional do setor agroalimentar, políticas de formação dos preços e subsídios, como no caso da política agrícola comum da União Europeia (UE), estruturas de mercado, entre outros pontos. Um exemplo mencionado por Carvalho (2008) é o caso da implementação das cotas leiteiras na Europa, que estimularam as empresas ali situadas a se expandirem em outros territórios.

Além disso, grandes estruturas de produção e comercialização, as cadeias globais de valor (CGV), que passaram a caracterizar diferentes indústrias de alcance mundial têm captado movimentos na direção de influenciar significativamente em diferentes setores/segmentos da produção e comercialização agroalimentar, e relativos a vários países e regiões onde estão presentes. No caso do setor lácteo isso se torna visível na intensificação da presença de

empresas multinacionais no Brasil, como a Parmalat e a Nestlé, desde os anos 90 que alteraram a estrutura da indústria, a tecnologia empregada no setor, entre outros aspectos. Todo esse processo há de afetar muito (e, talvez, sobretudo) a esfera produtiva, especialmente no que diz respeito aos produtores de leite, isto é, ao âmbito rural, incluindo as atividades de processamento (localizadas ou não nesse meio).

A realidade brasileira justifica um estudo sobre as mudanças no setor lácteo registradas no país: foi o 3º maior produtor mundial em 2017 (FAO, 2019). Além disso, no âmbito regulatório a entrada em vigor em 2019 das novas Instruções Normativas (IN's) do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) agregam complexidade e interesse ao assunto.

O presente artigo tem como base a literatura sobre CGV's que ressalta os diferentes impactos territoriais e as consequências socioeconômicas dos processos de globalização econômica e desenvolvimento, por exemplo, buscando verificar reações no âmbito local às exigências das CGV's. Mais especificamente, será caracterizado o marco regulatório do setor lácteo, por exemplo, as Instruções Normativas do MAPA, dada a sua influência sobre as decisões dos atores do setor, analisando as iniciativas dos diversos atores do Conselho Regional de Desenvolvimento (Corede) Vale do Taquari para se adaptarem ao marco regulatório e/ou até mesmo reagir a ele. A realidade desse Corede justifica um estudo sobre o assunto: em 2017, esse setor apresentou em tal Corede a 3ª maior produção de leite e a 7ª maior produtividade, de 3.608 litros/vaca/ano (bem acima da média estadual), entre os Coredes gaúchos. Esses dados permitem considerar que tal área merece despontar em estudo sobre os reflexos territoriais das mudanças no setor lácteo brasileiro.

O artigo se encontra dividido em quatro seções, além desta introdução. Na seção 2 é realizada uma breve revisão de literatura sobre a temática das cadeias globais de valor e o marco regulatório do setor lácteo. Na terceira seção consta a metodologia da pesquisa empírica, realizada diretamente na forma de levantamento de dados e informações em sobretudo, de entrevistas. Na quarta seção se apresentam e discutem os resultados dessa pesquisa de campo. A quinta seção contém as considerações finais do artigo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O processo de ampliação do comércio internacional e das tecnologias relacionadas à comunicação e ao transporte vem desde as últimas décadas do século XX. No presente século ele se intensificou e alargou. Conforme Bacelar (2008) globalizaram-se as empresas, os principais fluxos econômicos (comerciais, de investimento produtivo e financeiros), os mercados e os padrões. Em meio a essa intensificação, e representando, a rigor, um aspecto básico desta, observa-se o fortalecimento e a disseminação da forma de organizar a produção e o comércio em escala mundial, em diferentes setores, designada como cadeia global de valor (CGV). Cadeias estas que são das mais diversas, considerando os setores de incidência, desde a produção de automóveis até a produção de vegetais frescos, por exemplo, e contando com diferentes formas de organização.

Na literatura sobre cadeia global de valor são destacadas duas formas principais de organização da cadeia global de valor, comandadas por produtores, de um lado, e comandadas por compradores, de outro. Sob o comando dos produtores, é das firmas líderes o papel central no processo produtivo. No tipo comandado por compradores, grandes varejistas e comerciantes e donos de marcas são os atores centrais, sendo a produção realizada (via subcontratação/terceirização) em diversos países exportadores, principalmente em desenvolvimento; aqui o core de competências das empresas líderes engloba design e marketing (HUMPHREY; SCHMITZ, 2000).

Outro aspecto realçado na literatura sobre cadeias globais de valor são as formas de governança, quer dizer, de comando e controle sobre as atividades enfileiradas nas cadeias, que dependem do tipo de cadeia, dos arranjos institucionais, da complexidade das operações, das capacitações dos atores envolvidos na cadeia, entre outros fatores. Já no tocante ao *upgrading* - ascensão no interior da cadeia -, Humphrey e Schmitz (2000) definem quatro tipos, de processo, de produto, funcional ou intersetorial. Bair (2005) ressalta que as barreiras aumentam à medida que a empresa e/ou o país se move ao longo da cadeia em direção a atividades que permitam uma maior agregação de valor e retenção deste. Gereffi et al. (2011) destacam que “os padrões de *upgrading* diferem tanto na indústria quanto no país, com base na estrutura de insumo-produto da cadeia global de valor e o contexto institucional de cada país” (p. 3, tradução nossa).

Em relação as possibilidades de inserção na CGV, Sturgeon et al. (2013) chamam a atenção ao fato de que o Brasil está se inserindo nas CGV's num momento diferente de diversos países, numa conjuntura em que as empresas líderes estão transferindo funções mais

sofisticadas do que no passado. Além disso, outros países já preencheram diversos nichos de mercado com valor agregado menor, tanto na produção de bens quanto na de serviços. Para o Brasil se inserir em nichos de maior valor agregado nas CGV's Sturgeon et al. (2013) destacam a necessidade de elevar a qualificação da sua mão de obra, de melhorar a infraestrutura logística, entre outros gargalhos a serem corrigidos (STURGEON et al., 2013).

Ao analisarem as políticas que permitem aumentar a retenção de valor agregado na cadeia global de valor, Kummritz, Taglioni e Winker (2017) destacam três grupos de políticas. O terceiro grupo de políticas aborda a qualidade e as condições de produção dos insumos e dos produtos; envolve educação e habilidades do capital humano, padrões de produto e inovação, além de padrões sociais e ambientais (KUMMRITZ; TAGLIONI; WINKLER, 2017). Apesar das CGV's serem dinâmicas e oferecerem oportunidades para a inserção dos países em desenvolvimento na economia global, a participação nessas estruturas não garante o desenvolvimento do país. São necessárias

“[...] políticas comerciais e de investimento abertas, transparentes e previsíveis que criem um ambiente econômico propício ambiente, bem como políticas complementares adequadas necessárias ao reforço das capacidades produtivas e à garantia de um crescimento inclusivo e generalizado” (BAMBER et al., 2013, p. 34, tradução nossa).

No caso da agricultura, analisado por Bamber et al. (2013), cinco fatores se apresentaram mais relevantes: o custo, a disponibilidade e o nível de capacitações da mão de obra; o custo, a qualidade e a regulamentação do transporte; normas sanitárias e fitossanitárias locais e sua implementação; acesso a financiamento; e maturidade da indústria, incluindo a presença de atores a montante e a jusante. Além disso, as normas sanitárias e os certificados são elementos necessários para inserir-se em mercado de maior valor agregado, e o acesso ao financiamento é fundamental para que os pequenos e médios produtores consigam realizar investimentos visando a adaptação às normas.

Esse processo de globalização envolve uma reorganização espacial de processos produtivos, o Estado passa a enfrentar maiores dificuldades para exercício do papel regulador e pressões significativas sobre os trabalhadores (COLETTI; LINS, 2011). Destaca-se que as cadeias produtivas estão cada vez mais organizadas em escala mundial, resultando numa “maior

concentração de poder entre os grandes conglomerados econômicos” (COLETTI; LINS, 2011, p. 342). Essa tendência é visível em diversos setores inclusive no lácteo, foco deste artigo.

A possibilidade de desenvolvimento em ambientes articulados com as cadeias globais adquiriu destaque na literatura a partir dos anos 1990 (LINS, 2015). Para análise desse processo são úteis as quatro principais dimensões das cadeias destacadas por Gereffi em diversos trabalhos, a primeira relaciona-se com as estruturas de insumo-produto, mais especificamente o encadeamento das atividades agregadoras de valor, e a segunda trata da geografia dos vínculos tanto produtivos como comerciais, a territorialidade. Já a terceira dimensão são as estruturas de governança, mais especificamente as relações de poder na cadeia global de valor, enquanto que a última dimensão está relacionada com a estrutura institucional, particularmente os impactos das iniciativas políticas nos âmbitos internacional, nacional e local (GEREFFI apud LINS, 2015). Alguns exemplos da dimensão institucional são a regulação do comércio externo pelos governos e a promoção das empresas locais via capacitação para participar do fornecimento nas cadeias (LINS, 2015).

Observa-se que as políticas públicas são importantes no nível local para

arregimentar forças e instalar vetores de mudança na trajetória territorial [...]. Mas o peso da macroeconomia é sempre decisivo, como exemplificado pelo papel condicionante que a política de câmbio exerce sobre as relações comerciais de quaisquer regiões com o exterior. E, sobretudo, os processos globais determinam cada vez mais poderosamente o que ocorre no plano territorial, estreitando os graus de liberdade para as medidas executadas localmente (COLETTI; LINS, 2011, p. 358).

No caso específico do setor lácteo, uma variável importante na análise relativa às importações de produtos lácteos refere-se às tarifas médias de importações, destacadas por Rebizo e Rodríguez (2011). De uma maneira geral, observa-se o elevado grau de restrição das importações por parte do Japão e do Canadá, com tarifas atingindo 635%. No caso do México, há tarifas de 100% para determinados produtos, como algumas categorias de queijos e leite em pó. As barreiras tarifárias no setor de lácteos já foram destacadas por Pereira, Soares e Silva (2009), sendo que, em geral, os produtos mais industrializados apresentaram as maiores tarifas. Quando comparadas as tarifas dos demais produtos agropecuários, as tarifas dos produtos lácteos são extremamente elevadas, principalmente nos países desenvolvidos. De fato, é

possível verificar que as maiores tarifas de produtos lácteos se encontram nos países desenvolvidos e não nos países como China e Índia.

Além disso, os autores apontaram um aumento das barreiras não tarifárias, como medidas técnicas e sanitárias, aplicadas com maior intensidade em produtos de maior valor agregado como queijos, requeijão, manteiga e iogurtes. Dois países que se destacaram na aplicação de barreiras com base em medidas técnicas e sanitárias foram os Estados Unidos e o Japão. Ambos também se destacam na aplicação de barreiras tarifárias, principalmente o Japão, indicando que os países empregam uma combinação de barreiras tarifárias e não tarifárias sobre as importações de produtos lácteos.

Quando se analisa o que acontece internacionalmente, em relação ao marco regulatório e a estrutura da indústria láctea, percebe uma realidade variada. Uma característica de destaque da cadeia láctea europeia foi o sistema de cotas de produção adotado desde 1984. A finalidade era a sustentação dos preços pagos aos produtores via mercado, mantendo o seu poder aquisitivo, além da redução dos estoques de produtos lácteos e do montante de subsídios absorvidos pelo setor lácteo (CARVALHO, 2008). Sendo que a UE criou uma rede de sustentação para o caso de uma crise no setor lácteo decorrente do fim de sistema de quotas em 2015 (YILMAZ, 2017).

Já no caso da Oceania, o que confere competitividade a esses países são os baixos custos de produção. Esses países focam no comércio exterior dado que o seu potencial de consumo interno é relativamente baixo (SCHUBERT, 2012). Tanto a Austrália quanto a Nova Zelândia apresentam suas indústrias de lácteos voltadas para a exportação, tendo como vantagem internacional a competitividade dos seus custos (WOODFORD, 2009).

A cadeia norte americana, por sua vez, tem um sistema de organização baseado em contratos formais, permitindo um melhor planejamento e evitando as atitudes oportunistas por parte dos fornecedores dos laticínios (CARVALHO, 2008). A cadeia láctea torna-se cada vez mais complexa devido à proliferação de novos produtos como leite sem lactose e iogurte orgânico, e devido à legislação mais rigorosa, como é o caso da lei de modernização da segurança dos alimentos de 2011, nos Estados Unidos (KROLL, 2015). Questões como sustentabilidade, saúde animal e aplicação de tecnologias na produção primária de leite também merecem destaque na cadeia láctea, sendo as duas primeiras cada vez mais observadas pelos consumidores (CERES, 2017).

Um outro exemplo, é a cadeia queniana que apresenta predominância dos pequenos produtores (WOOLFRED; BILAL, 2017). Nessa cadeia apenas 20% do leite comercializado é processado e embalado pelo canal formal; os 80% restante são comercializados no canal informal (FINTRAC INC., 2015). Entre os pontos críticos da cadeia observa-se que “[...] testes de qualidade confiáveis são praticamente inexistentes e o equipamento utilizado para manuseio e transporte de leite não atende aos padrões mínimos de segurança alimentar estabelecidos pelos reguladores da indústria (FINTRAC INC., 2015, p. 7 - 8, tradução nossa)”.

Já para o caso brasileiro, autores como Benetti (2004) e Feix (2016) ressaltam a influência da abertura e da desregulamentação no setor lácteo brasileiro, especialmente em relação às aquisições de empresas brasileiras por empresas estrangeiras e ao padrão de concorrência da indústria de laticínios no Brasil. Conforme Schubert (2012), antes da década de 1990 não ocorreu modernização no setor de leite. Não se tratava de um setor estratégico na geração de divisas, e era caracterizado por informalidade, baixa qualidade e deficiência tecnológica tanto na produção quanto no processamento. Destaque-se o papel significativo dos freteiros intermediários no setor do leite dessa época (SCHUBERT, 2012).

A cadeia produtiva do leite era fortemente regulada pelo governo no período anterior à década de 90. Isso contribuiu para os problemas gerenciais e tecnológicos do setor, sendo que, com o preço tabelado, não havia incentivos para modernizar a produção. O aumento da eficiência econômica e da competitividade nesse setor só foi estimulado após as transformações da década de 90 (BREITENBACH, 2008).

Em relação às mudanças institucionais ocorridas após a década de 90 no Brasil, destaca-se a IN número 51 do MAPA, instaurada em 2002. Essa regulamentação contém normas sanitárias a serem adotadas pelo setor, tais como as que envolvem refrigeração e transporte do leite, normatizando também o uso de medicação no rebanho, além de requerer padrões de qualidade físicos, químicos e microbiológicos do leite cru. Já na IN 62/2011 foram estabelecidas regras sanitárias mais rigorosas como, por exemplo, o fato de que o tempo transcorrido entre a ordenha inicial e seu recebimento no estabelecimento que vai beneficiá-lo (pasteurização, esterilização, etc.) deve ser de no máximo 48 horas e o maior controle na etapa de transporte do leite (RAUPP, 2013).

Em síntese, a IN 51/2002 entrou em vigor em 2002, contendo faixas com o número máximo de Contagem Bacteriana Total (CBT) e Contagem de Células Somáticas (CCS). Na IN 51/2002 estavam fixadas datas para a redução destas faixas e para a obrigatoriedade do uso do

resfriador à granel, sendo que a redução das faixas foi adiada algumas vezes. Em 2011 foi criada a IN 62/2011 substituindo a IN 51/2002, nela foram atualizadas as datas de mudança das faixas. A IN 07/2016 adia por dois anos a implementação da mudança de faixa prevista na IN 62/2011, e a IN 31/2018 a adia por mais um ano. As IN's 76, 77 e 78 de 2018, por sua vez, iniciam sua vigência em maio de 2019.

Desde o início dos anos 1990 o ambiente institucional da cadeia láctea passou por mudanças, entre as quais a desregulamentação dos preços, a abertura comercial, a reestruturação da indústria láctea (concentração e centralização do processamento) e as exigências sanitárias da IN 51/2002 do MAPA. Essas mudanças institucionais impactaram de maneira significativa a cadeia produtiva do leite, especialmente a IN 51/2002, “mas afetaram de forma diferenciada os produtores, principalmente em virtude da escala de produção e das condições prévias para atender às exigências sanitárias” (BUAINAIN, 2014, p. 218). Entre as implicações da Instrução Normativa 51, de 2002, estão a perda gradual de espaço do pequeno produtor não especializado, além da ampliação do setor informal, incluindo, por exemplo, a venda de leite e queijos ao consumidor final sem inspeção sanitária (CARVALHO, 2008).

As alterações que ocorreram no setor lácteo desde o início dos anos 1990 resultaram em: ampliação da concorrência em um nível mais sistêmico e aumento da dispersão de preços pagos ao produtor.

Com a desregulamentação do mercado dos produtos lácteos (fim do controle estatal na oferta e na demanda), a abertura comercial, sobretudo com o Mercado Comum do Sul (Mercosul), e as inovações tecnológicas no setor, principalmente a difusão do consumo do leite UHT (longa vida), modificaram-se as condições de concorrência na indústria de laticínios no Brasil. O mercado do leite deixou de ser exclusivo do produtor local e passou a ser disputado por empresas de abrangência nacional e internacional. As fusões e aquisições que se sucederam, além de aumentarem o porte médio das empresas do setor, induziram mudanças na relação entre o produtor rural e a indústria. A indústria estabeleceu exigências mínimas de escala e qualidade de produção para manter seus contratos. Agricultores com pequena escala de produção e situados fora das “linhas de coleta” foram descartados como fornecedores de algumas das grandes empresas privadas. Simultaneamente, investimentos nas propriedades rurais passaram a ser exigidos e incentivados (FEIX, 2016, p. 532).

Outro aspecto a ser observado no setor lácteo, mais especificamente no gaúcho, é o sanitário. Destacasse que nesse estado foi deflagrada a Operação Leite Compensado com a intenção de apurar casos de adulteração do leite. Essa operação, iniciada em 2013, investigou a

prática da adição de água e outras substâncias químicas para mascarar a deterioração do leite. De uma maneira geral,

[...] a quinta fase da Operação Leite Compensado, deflagrada em maio de 2014, identificou fraudes na cadeia produtiva de laticínios em oito municípios da região. [...] Os prejuízos acumulados impossibilitaram [...] [uma das empresas investigadas] de continuar operando e de honrar seus compromissos com produtores de leite, fornecedores e funcionários. [...] Na primeira fase da Operação Leite Compensado, deflagrada em 2013, lotes do leite da marca [...], comercializados [...] [por uma empresa da região], já haviam sido retirados de circulação. No ano seguinte, após novas suspeitas de fraude, a fábrica sofreu intervenção e foi fechada. [...] Em outubro de 2014, em razão de dificuldades financeiras, [outra empresa investigada] paralisou seus postos de resfriamento em Estrela. A empresa atuava como elo intermediário na cadeia entre as empresas fabricantes de laticínios e os produtores rurais. Segundo comunicado da empresa, ao longo daquele ano, seu principal cliente (LBR) passou a atrasar pagamentos referentes ao volume de leite entregue. Como se não bastassem as dificuldades de recebimentos de seus créditos, outros fatores negativos, como a Operação Leite Compensado, restringiram o crédito bancário para empresas do setor lácteo. [...] Parte das empresas de laticínios envolvidas na Operação Leite Compensado, por exemplo, deixaram de operar ou arrendaram suas plantas industriais, deixando passivos entre seus fornecedores (FEIX; JORNADA, 2015, p. 51).

A Operação Leite Compensado evidenciou a necessidade de ampliação da fiscalização e de uma maior transparência no controle de qualidade do produto. Em decorrência dessa operação, a figura do transportador autônomo passou a ser questionada, dado que parte expressiva das fraudes ocorria nessa etapa da cadeia (FEIX; JORNADA, 2015).

Além disso, outro aspecto importante do setor lácteo gaúcho foi a crise das importações de leite em pó, juntamente com a crise econômica nacional, que resultou na ampliação do processo de saída de produtores da produção primária de leite. Estima-se que entre 19 e 20 mil produtores deixaram a atividade entre 2015 e 2017 no Rio Grande do Sul⁸².

As transformações observadas nas últimas décadas, em escala internacional, no setor lácteo, especialmente com respeito ao aumento da concentração e à entrada de empresas multinacionais em diferentes mercados, mas também com respeito a processos na produção (envolvendo tecnologia, por exemplo) e na organização produtiva (implicando, entre outros aspectos, relações entre empresas e entre estas e produtores rurais, além de instituições), serviram de base para o presente artigo. Indagou-se, à luz dos debates sobre cadeias globais de valor, a respeito dos reflexos de tais mudanças em escala de Brasil e no plano dos territórios

⁸² Dado obtido por FÜHR (2019) nas entrevistas realizadas durante a pesquisa de campo.

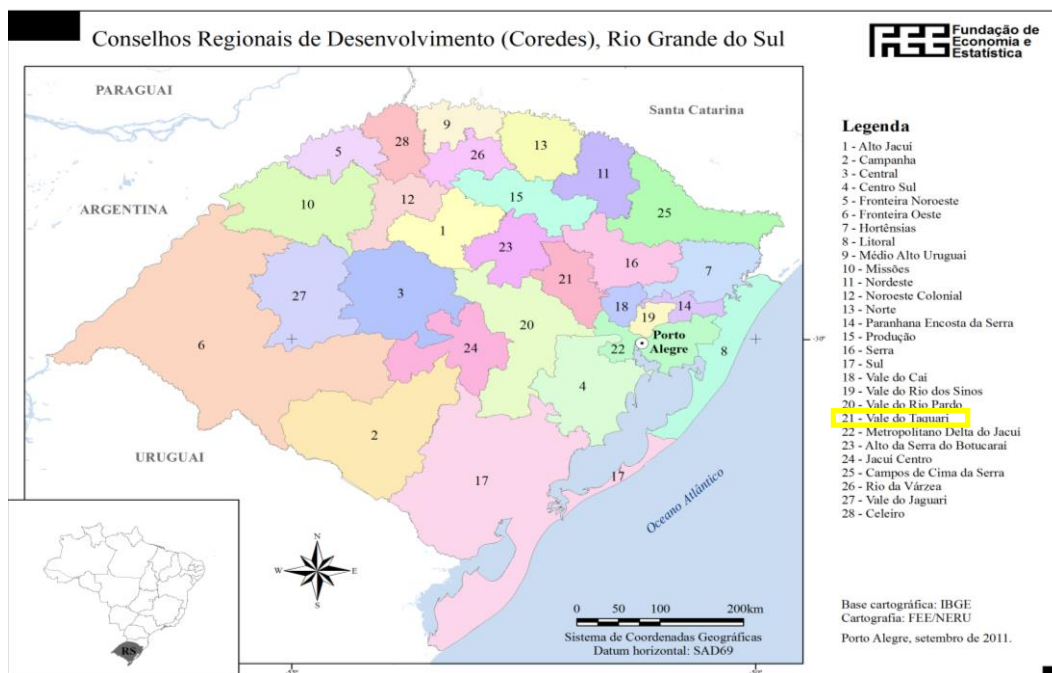
diretamente implicados, neste caso com a atenção voltada à uma tradicional e expressiva bacia leiteira do Corede Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul. Mais especificamente, objetiva-se caracterizar o marco regulatório, comparar com o que acontece internacionalmente e depois ver a realidade da região, por exemplo, buscando entender os impactos das IN's do MAPA.

Destaca-se que a região escolhida tem como uma das suas particularidades o tamanho das propriedades, conforme dados do Censo Agropecuário 2017, 69% dos estabelecimentos do Vale do Taquari que produziam leite tinham menos de 20 ha. Outra particularidade é a incidência de manifestações de espírito ou perfil cooperativo, algo que se pode atribuir à influência sociocultural do processo de colonização da região por imigrantes alemães e italianos (FEIX; JORNADA, 2015). Além disso, a região se destaca pela presença significativa da agricultura familiar.

3 METODOLOGIA

Os procedimentos metodológicos englobam a pesquisa documental e a pesquisa bibliográfica. Além disso, foi realizada uma pesquisa de campo na região para a melhor compreensão da dinâmica local. O Corede Vale do Taquari é composto por 36 municípios (Figura 6) e para a pesquisa de campo decidiu-se realizar as programadas entrevistas em 6 desses municípios, Arroio do Meio, Colinas, Estrela, Imigrante, Teutônia e Westfália, a partir de critérios como a representatividade no setor, a heterogeneidade e a proximidade geográfica.

Figura 6 – Mapa dos Coredes, Rio Grande do Sul



Fonte: FEE, 2018.

Os municípios selecionados responderam por aproximadamente 36% do volume de leite comercializado pelos produtores rurais do Corede em 2017. Além disso, nos municípios de Arroio do Meio, Estrela e Teutônia, laticínios de maior porte marcam presença e dinamizam o setor. Esse é o caso da Cooperativa Languiru, da Tangará Foods, da Lactalis do Brasil e da Cooperativa de Suinocultores de Encantado (Cosuel), entre outras organizações.

Após a definição dos municípios para a realização da pesquisa de campo, com aplicação de questionários em entrevistas diretas, calculou-se o tamanho mínimo de uma amostra aleatória simples. Conforme Barbetta (2012), o cálculo é dado pela seguinte expressão:

$$n_0 = (z^2 * \sigma^2) / E_0^2 \quad (1)$$

Onde n_0 é uma primeira aproximação para o tamanho da amostra, z é o valor da distribuição normal em função do nível de confiança desejado, σ é o desvio-padrão e E_0 é o erro amostral tolerado. O nível de confiança e o erro amostral tolerado são fixados *a priori* (BARBETTA, 2012). Dada a disponibilidade de informações, o desvio padrão usado no cálculo referiu-se à produtividade média litros/vaca/ano do Corede. Adotou-se nível de confiança de

95%, e a referência do erro amostral tolerado foi 25% do desvio padrão da população. Ressalte-se que, quando a população é grande, $N > 20 n_0$, pode-se considerar n_0 como o tamanho da amostra (BARBETTA, 2012). No presente caso, o tamanho da população é de 8.508, podendo-se empregar $n_0 = n$.

A fonte dos dados para calcular a amostra é o Censo Agropecuário 2017, sendo que $n=62$ propriedades rurais produtoras de leite. Após definir o tamanho amostral mínimo, calculou-se a distribuição entre os 6 municípios selecionados, obedecendo à proporção de cada um no total dos produtores de leite. Como resultado, definiram-se 14 entrevistas em Arroio do Meio, 13 em Estrela e em Teutônia, 8 em Imigrante e em Westfália e 6 em Colinas.

Para as empresas, escolheu-se entrevistar as mais representativas da área. Das cinco selecionadas, só uma não participou da pesquisa. Durante os trabalhos, uma empresa não instalada no Vale do Taquari foi inserida, por ter sido citada recorrentemente pelos produtores rurais. Por questões de sigilo e respeito ao que foi tratado no agendamento das entrevistas, nenhuma dessas indústrias aparece identificada no trabalho.

Além disso, foram realizadas 21 entrevistas com instituições relevantes no setor lácteo dos municípios: Emater, Sindicato dos Trabalhadores Rurais (STR) e Secretaria Municipal de Agricultura. Ressalta-se que o STR de Westfália é uma extensão de base do STR de Teutônia, tendo a entrevista sido realizada, assim, somente no segundo. Apenas um escritório municipal da Emater optou por não participar da pesquisa de campo, e neste caso foi necessário realizar uma entrevista substitutiva no escritório regional da Emater. Outras instituições foram igualmente objeto de entrevistas: o Conselho de Desenvolvimento do Vale do Taquari (Codevat), o Centro Regional de Treinamento de Agricultores (Certa), a Associação das Pequenas Indústrias de Laticínios do Rio Grande do Sul (Apil) e o Sindicato das Indústrias de Laticínios (Sindilat/RS).

Após a seleção da amostra foram realizadas entrevistas semiestruturadas, com roteiros diferentes para os três públicos alvos. Empregou-se roteiro com questões abertas, fechadas e de múltipla escolha, abrangendo, portanto, assuntos de caráter qualitativo e quantitativo. Nas entrevistas realizadas junto às empresas foi aplicada a análise de “conteúdo”, enquanto os dados e as informações obtidos nas entrevistas com os produtores foram analisados qualitativamente e quantitativamente, dependendo do caso.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS: IMPACTO DO MARCO REGULATÓRIO NO VALE DO TAQUARI

Nesta seção são apresentadas as discussões referentes aos aspectos sanitários e o marco regulatório, focando nos reflexos das IN's na região. A partir de uma caracterização geral realizada junto aos produtores entrevistados constatou-se que os produtores em média comercializavam 96% do volume da sua produção de leite com o laticínio. Essa informação vai de encontro com o dado da pesquisa desenvolvida pela Emater, em parceria com outras instituições, que indicou que apenas 7,7% da produção total de leite do Estado envolve produto não inspecionado, ou seja, oriundo de atividades marcadas pela informalidade (EMATER, 2017).

Essa elevada taxa de comercialização com o laticínio do leite produzido indica ausência ou insignificância do mercado informal de leite, situação em que o produto é comercializado diretamente com o consumidor final ou através de um comerciante informal. Essa prática ainda é comum na cadeia láctea queniana, na qual 45% da produção de leite é destinada ao autoconsumo do produtor, e o canal informal é responsável por 80% do leite comercializado (FINTRAC INC., 2015).

Quando perguntados se os produtores comercializavam os derivados de leite, as principais respostas de justificativa da não comercialização se referiram à fiscalização e às exigências para produzir. Alguns casos pontuais chamam a atenção: um produtor já possuía uma agroindústria no segmento do leite, e outros dois já tinham realizado a comercialização de queijo, mas pararam devido às exigências crescentes, entre outros fatores. Como apontado por um produtor entrevistado, “as leis hoje no Brasil, [para] as agroindústrias familiares, principalmente de derivados de animais, queijo, leite, são iguais às para uma fábrica grande. “Tu” pode olhar ao redor e ver quantas tinha e quantas ainda tem”. Para Schneider (2006), há a necessidade de harmonização das exigências e normas das diversas esferas de governo, para resolver entraves burocráticos decorrentes de sobreposição da legislação ambiental, sanitária e/ou tributária que restringem o desenvolvimento de atividades vinculadas à pequena agroindústria e ao turismo rural.

No tocante às certificações citadas pelos produtores entrevistados destacaram-se os testes de sanidade animal – no sentido, por exemplo, de evidenciar propriedade livre de tuberculose – e o certificado de boas práticas da fazenda (BPF), que podem ajudar a criar

oportunidades de exportação dos produtos lácteos do país. Conforme o entrevistado de uma das empresas, o Sindilat incentiva as empresas a terem produtos diferenciados, e também tem um projeto que busca criar mecanismos que possibilitem a exportação. Atualmente a Lactalis e a Nestlé exportam lácteos, mas “são empresas grandes que geralmente [...] exportam para elas mesmas” (EMPRESA ENTREVISTADA). O Sindilat está coordenando os estudos sobre os possíveis públicos alvo das exportações, sobre que produtos são desejados, sendo que o estado e o país ainda têm a necessidade de avançar no aspecto da qualidade e da sanidade do leite para atender mercados mais exigentes. Algumas iniciativas nesse sentido apontadas pelo entrevistado em outra empresa são a busca por certificados de propriedades livres de brucelose e o Projeto Leite Saudável, do estado. Vale chamar a atenção para o fato de que, conforme Humphrey e Schmitz (2000), muitos dos produtos produzidos nos países em desenvolvimento são comercializados globalmente, mas no setor lácteo da região as exportações não são significativas.

Uma iniciativa nesse sentido é a portaria do leite saudável cujo funcionamento foi detalhado pelo entrevistado de uma empresa. As empresas normalmente tinham 20% de créditos fiscais, que elas não conseguiam utilizar, e com a portaria conseguem de volta 50% dos impostos de PIS/COFINS. Desses 50%, a empresa tem a obrigação de aplicar 5% no produtor, necessitando comprovar a aplicação dentro de um projeto maior que explique onde incidirá o uso, qual a finalidade e qual o público alvo; sobre os 45% restantes a empresa tem liberdade de escolher onde será aplicado o recurso.

Ainda em relação às certificações, o entrevistado de uma empresa ressaltou que as grandes redes de varejo trabalham com parâmetros internacionais de qualidade, programas que lidam com ameaças de terroristas (devido à legislação internacional), programas que observam a questão da diferença salarial entre os gêneros, entre outros aspectos. São muito exigentes, principalmente se a empresa fornece para as marcas próprias das redes de varejo; suas inspeções são mesmo mais rigorosas do que as da vigilância sanitária e do MAPA. Essas redes zelam pela qualidade dos produtos das suas marcas próprias, porque é o nome da empresa que será prejudicado se ocorrer algum problema.

Esse aspecto evoca o problema do relacionamento no seio das cadeias globais de valor comandadas por compradores, conforme abordado por Gereffi (1999 apud HUMPHREY; SCHMITZ, 2000). Os grandes varejistas desempenham os papéis fundamentais na configuração das redes de produção descentralizadas, nas quais as especificações são fornecidas

pelos compradores; no caso da cadeia láctea as especificações poderiam ser os parâmetros de qualidade.

Um aspecto central no âmbito do marco regulatório do setor está relacionado com os aspectos sanitários. Em relação aos aspectos sanitários, foram citadas questões relacionadas com a qualidade do leite e a ausência de antibióticos. O que os produtores entrevistados apontam é que a maneira de requerer estes aspectos é diferente. No caso da presença de antibiótico no leite comercializado pelo produtor, este não receberá pagamento por esse volume de leite, e ainda terá de realizar o pagamento do leite dos demais produtores que estava no caminhão e teve que ser descartado. Já no aspecto da qualidade, diversas empresas levam o atendimento de critérios em consideração no momento da definição do preço pago para cada produtor individualmente, sendo realizados exames mensais para verificar a qualidade do leite em cada caso. Entre os aspectos considerados na avaliação da qualidade do leite estão a contagem de células somáticas (CCS) e a contagem bacteriana total (CBT), cujos parâmetros são regulados pelas IN's do MAPA. Destaca-se que diversos produtores enfatizaram que o cuidado com a higiene e as exigências de qualidade são importantes porque eles também são consumidores, também querem ter certeza sobre a procedência dos alimentos que consomem.

Alguns produtores e instituições entrevistados manifestaram preocupação com a entrada em vigor, na metade de 2019, de uma nova IN que apresenta critérios mais rígidos como, por exemplo, a redução do nível de CCS e CBT permitido no leite. A preocupação está no fato de que muitos produtores, principalmente os menores, terão dificuldade de se adequar a esses novos parâmetros, podendo ocasionar a sua saída da atividade. Conforme Agostini (2019 apud PEIXOTO; MALLMANN, 2019), estima-se que 50% da cadeia produtiva do Vale do Taquari não possua condições para atender às IN's 76/2018 e 77/2018. Já na opinião do entrevistado de uma empresa há uma tendência de entre 20% e 30% dos produtores saírem da atividade, quando ocorrer a implantação da nova IN. Ele indicou que de uma maneira geral, no caso das famílias onde há sucessão, vêm ocorrendo investimentos e melhorias, ao passo que os produtores que querem permanecer na atividade até se aposentar, caracterizando-se, assim, pela idade mais avançada, são mais resistentes à mudanças, e a implantação da nova IN deverá significar para diversos deles a antecipação da saída da atividade. Além disso, muitas propriedades onde a atividade do leite não está sendo lucrativa no estado estão migrando para a produção de soja, cujo cultivo representa um dos principais concorrentes dos laticínios.

Ao abordar a influência dos diversos atores da cadeia nos aspectos sanitários adotados na propriedade, como, por exemplo, tipo de medicamento utilizado e higiene, os produtores entrevistados indicaram que apenas a empresa que capta o leite influencia. A influência pode ser verificada no descarte do leite contendo antibióticos e no pagamento por qualidade. Conforme os entrevistados, a maneira de trabalhar dos vizinhos, o sindicato e a Emater têm pouca ou nenhuma influência nesse aspecto.

Um produtor entrevistado ressaltou que ocorreram muitas mudanças no setor nos últimos anos. Nas suas palavras, “volta e meia muda alguma coisa”, sendo que a empresa realiza reuniões com os produtores para indicar o que é melhor. Aspecto semelhante foi destacado por outro produtor entrevistado que assinalou que com o tempo vieram algumas exigências como o uso do resfriador a granel, a construção da sala de ordenha e uma maior atenção para a qualidade do leite. Um fato importante destacado pelo produtor é que as cobranças pela qualidade do leite partem do Governo, por exemplo, via IN 51/2002 e IN 62/2011, que fiscaliza as empresas as quais, por sua vez, cobram dos produtores. Um exemplo de programa de incentivo para melhorar a qualidade do leite é o Programa Leite Saudável desenvolvido por uma das empresas atuantes na região. Os produtores que participam desse programa recebem ajuda de custo no atendimento veterinário e fazem análises do leite, mas não recebem um preço maior por se engajarem.

Alguns entrevistados das instituições destacaram os reveses da cadeia do leite que ocorreram nos últimos anos com a Operação Leite Compensado. A Operação Leite Compensado ocorreu apenas no Rio Grande do Sul, sendo que para o consumidor o estado ficou com a imagem de ser o único estado com problemas, no momento da operação houveram supermercados em São Paulo e no Rio de Janeiro que afixaram faixas dizendo que não adquiriam leite gaúcho. Ainda conforme os entrevistados, esse processo da Operação Leite Compensado foi positivo para a evolução do setor porque as empresas que praticavam as fraudes saíram do mercado ou tiveram a marca manchada perante a opinião pública, mas ressaltam que a operação também deveria ser realizada nos demais estados. Como ressaltou pelo entrevistado de uma instituição, após essa operação houve um aumento das exigências em relação à qualidade do leite oriunda do Rio Grande do Sul, resultando em situação na qual atualmente, “o leite gaúcho é o leite de melhor qualidade do país”.

Ainda em relação à fraude do leite, diversos entrevistados destacaram que esta foi praticada principalmente pelos transportadores, e, em geral, não pelos produtores. Sendo que

todos os integrantes da cadeia foram afetados pela repercussão da Operação Leite Compensado, em decorrência da fraude muitos consumidores deixaram de consumir leite, e isso levou à redução dos preços, impactando toda a cadeia.

Já ao abordar as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo, os entrevistados das empresas destacaram diversos aspectos relacionados com a qualidade do leite, a profissionalização dos atores da cadeia e a incorporação de novas tecnologias. Ainda em relação às exigências, o entrevistado de uma empresa ressaltou que a implantação da nova IN será uma mudança positiva para o setor. O resultado será um maior controle da qualidade, e isso se revelará positivo, inclusive por evitar que episódios de fraude voltem a ocorrer. Além disso, essa normativa é importante para que o setor tenha a possibilidade de exportar futuramente.

Outro entrevistado no âmbito das empresas considera como positivas as mudanças que vêm ocorrendo no setor lácteo nos últimos 10 – 15 anos; na sua opinião a maior exigência da legislação faz com que o produtor e a indústria se profissionalizem mais. Essa maior profissionalização também foi citada por outro entrevistado das empresas, que apontou ser a profissionalização dos produtores lenta e gradativa. Outras mudanças destacadas pelo mesmo entrevistado foram o maior controle e regulamentação do transporte e da industrialização, o aumento da fiscalização e a maior punição dos atores que praticam fraudes, sendo que os vários segmentos da cadeia do leite (produção primária, indústria e mercado) evoluíram em ritmos diferentes.

Quando questionados se as empresas e os produtores rurais estão conseguindo se adaptar às instruções normativas 51/2002 e 62/2011, os entrevistados das instituições apontaram para a intensa fiscalização sobre as indústrias, para a necessidade de melhoria do leite gaúcho – com vistas à exportação no futuro – e para a dificuldade (ou não) dos produtores quanto à adaptação às exigências. O entrevistado de uma instituição destacou a intensa fiscalização que ocorre nos laticínios, praticamente a cada semana ocorrendo visita de fiscal. Em relação à nova IN, o mesmo entrevistado destacou que um ponto de difícil adaptação será a temperatura que o leite deverá apresentar ao chegar ao laticínio; atingir os 7º graus propostos na IN é algo difícil, devido às particularidades das linhas de coleta: algumas destas chegam a 10 horas de coleta. Outro ponto destacado é que o leite não é um produto homogêneo durante o ano. Sofre influência do clima, da alimentação do rebanho e das particularidades da região, sendo que a IN é uma lei que, naturalmente, se refere ao país como um todo.

A heterogeneidade do país no setor lácteo foi citada pelo entrevistado de uma instituição, ressaltando que há desde produtores que produzem menos de 100 litros por dia até produtores com 7 mil litros diários. Enquadrar essas realidades diferentes numa lei só é muito difícil. O entrevistado de outra instituição também ressaltou que entender todo mundo como sendo igual nesse setor é um aspecto negativo: devido às diferentes realidades, é necessário pensar as políticas setorialmente e territorialmente. Um exemplo de dificuldade ao pensar numa política só setorialmente é o caso da implantação da nota fiscal eletrônica para o produtor rural. Foi ressaltado por um entrevistado numa empresa que as instituições do setor lácteo, como os sindicatos das empresas, são importantes pelo fato de promoverem o debate sobre temas como as exigências da nova IN, e para que possa ocorrer adaptação das políticas à realidade da região.

Em relação à nova IN, o entrevistado de uma instituição indicou que há aspectos que ainda estão sendo modificados, mas, em geral, serão aumentadas as exigências, principalmente em termos de qualidade. Questões relacionadas com esse tipo de problema aparecem em estudos sobre cadeias globais como o realizado por Rammohan e Sundaresan (2003 apud BAIR, 2005), discutindo como o *upgrading* se traduz na vida dos trabalhadores periféricos. Explorando esse tipo de preocupação na realidade do setor lácteo do Corede Vale do Taquari, pode-se questionar como as exigências para possibilitar as exportações afetam e/ou excluem os produtores de leite, principalmente os menores e os mais defasados tecnologicamente. Mais especificamente, a indagação que permanece é quais são as implicações sociais desse possível *upgrading*.

Na opinião do entrevistado de outra instituição, há necessidade de implantação gradual das IN's e dos graus de exigências que vem com elas, para não ocorrer a eliminação de mais produtores da atividade. Além disso, para o país se tornar um exportador de lácteos há necessidade de melhoria da qualidade e da sanidade, evitando, por exemplo, que outro país crie uma barreira, principalmente em aspectos sanitários. Pereira, Soares e Silva (2009) abordam esse tipo de problema, apontando o aumento das barreiras não tarifárias, como medidas técnicas e sanitárias, em relação aos produtos lácteos no cenário mundial; essas barreiras são aplicadas com maior intensidade em produtos de maior valor agregado como queijos e iogurtes.

Por sua vez, sob o ponto de vista de um terceiro entrevistado das instituições, o produtor, em geral, não está conseguindo acompanhar as muitas exigências. Adaptar-se a essas exigências se torna muito caro, tanto que muitos produtores estão deixando a atividade. As adaptações às exigências requerem investimentos que a maioria das pequenas propriedades não realizam,

principalmente quando se trata de produtores já aposentados. Outro entrevistado no âmbito das instituições também destacou a dificuldade dos pequenos produtores de se adequarem às exigências, o que produz o efeito de concentrar e centralizar da produção. Mais especificamente, “quem ficou no setor foi automaticamente aumentando a sua produção, mas [a IN 51/2002] não deixa de ser um instrumento de exclusão do pequeno produtor; [para o aposentado] talvez foi a gota da água para parar” (INSTITUIÇÃO ENTREVISTADA). Uma exemplificação do aumento da escala pode ser observada na fala do entrevistado de uma instituição: “há uns 3 - 4 anos atrás a gente comentava que quem tinha 250 litros estava bem; hoje quem tem isso está fora”.

Neste aspecto o entrevistado de uma instituição enfatizou a perda de aproximadamente 19 a 20 mil produtores de leite no estado, principalmente no ano de 2017, atribuindo parte dessas perdas às exigências elevadas, principalmente em termos sanitários e na qualidade do leite. Os critérios de fiscalização ficaram mais rigorosos devido a exigências legais como a IN 51/2002 e, hoje, a nova IN, devido às fraudes no leite ocorridas em 2015/2016, além da proposta de exportar leite. Três pontos destacados na fala desse entrevistado. O primeiro refere-se ao aumento da fiscalização após a fraude no leite, sendo o Rio Grande do Sul o estado mais fiscalizado (esse aspecto foi citado por diversos entrevistados). O segundo tem a ver com a queda do preço do leite pago ao produtor em decorrência da importação; ainda em relação à fraude do leite, o entrevistado de outra instituição apontou que o produtor está pagando pelas fraudes que ocorreram fora da propriedade. O terceiro ponto está relacionado com a dificuldade de vender o leite para outros estados por conta da questão logística, do custo do frete e da questão fiscal, envolvendo o aumento do ICM do estado.

Por fim, entre as tendências futuras foram apontadas que as auditorias serão intensificadas nas propriedades e nas empresas, e que a cobrança ambiental também aumentará. Outro aspecto será o aumento das exigências em termos de qualidade e a redução do número de produtores na atividade. As questões ambientais e de bem estar animal estão na pauta de longo prazo do setor lácteo europeu (JANSIK; IRZ; KUOSMANEN, 2014) e também norte americano (CERES, 2017), indicando representarem temas de alcance global. De fato, o aspecto ambiental foi incorporado nas políticas públicas brasileiras, tendo Abramovay e Morello (2010) considerado essa incorporação de temas socioambientais contemporâneos como uma das mais importantes mudanças do meio rural brasileiro nos últimos 20 anos. O enraizamento da questão socioambiental na nova ruralidade também foi observado por Wanderley e Favaretto (2013).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao analisar a dinâmica contemporânea do segmento lácteo no âmbito mundial e no recorte territorial do Corede Vale do Taquari/RS, observou-se o papel expressivo desempenhado pelo marco regulatório em áreas como a organização da indústria e os padrões sanitários. Um aspecto central observado no plano do Corede Vale do Taquari foram as preocupações com os impactos das novas IN's, principalmente em relação aos produtores menores, sem sucessão e/ou aposentados, mais especificamente sobre a potencial saída de um grupo expressivo de produtores e a necessidade de reinserção destes em outra atividade economia.

Observou-se um elevado nível de formalização da produção de leite, ao mesmo tempo que os produtores entrevistados não adentram em etapas de maior agregação de valor, principalmente devido as crescentes exigências da legislação do setor. Além disso, foi apontado por alguns entrevistados o interesse de exportar produtos lácteos para outros países, mas que para isso há a necessidade de elevar a qualidade do produto e ampliar as certificações para evitar barreiras sanitárias e não sanitárias.

Ainda referente ao marco regulatório foi citado que o mesmo é elaborado para a realidade do país como um todo, mas que ao analisar os níveis subnacionais o mesmo necessita de adequações para as realidades locais como é o caso das novas IN's. Ou seja, a política não deve possuir apenas o enfoque setorial necessitando também um enfoque territorial.

A Operação Leite Compensado foi outro tópico de análise, destacando-se que a mesma afetou a imagem dos produtos lácteos gaúchos que dada a dimensão do mercado estadual são exportados para outros estados, tendo sido elevada a fiscalização após a mesma. Os entrevistados destacaram que as fraudes foram praticadas em alguns elos da cadeia, mas que afetaram consideravelmente a imagem de toda a cadeia láctea gaúcha, indicando a importância do marco regulatório e da fiscalização na dinâmica do setor.

De maneira geral foi apontado pelos entrevistados que há diversas maneiras pelas quais as medidas regulatórias são cobradas, como é o caso da ausência de antibióticos e dos aspectos relacionados com a qualidade do leite. Observou-se também uma elevação da profissionalização dos integrantes do setor, por exemplo, via aumento da escala de produção.

Por fim, em relação às tendências futuras foram citadas na pesquisa de campo a intensificação das auditorias nas propriedades e nas empresas, o aumento das exigências em termos de qualidade e a redução do número de produtores na atividade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVAY, R.; FAVARETO, A. Contrastes territoriais nos indicadores de renda, pobreza e desigualdade no Brasil da década de 1990. *Ruris: Revista do Centro de Estudos Rurais, Campinas*, v. 4, n. 1, p. 39 - 83, 2010.
- BACELAR, T. Globalização e território. *Le Monde Diplomatique Brasil*, p. 8 - 10, jun. 2008.
- BAIR, J. Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition & Change*, v. 9, n. 2, p. 153 – 180, jun. 2005.
- BAMBER, P. et al. **Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains**. OCDE, 2013. 51 p. (OCDE Trade Policy Paper, n. 160).
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às ciências sociais**. 8ed. rev., Florianópolis, Editora da UFSC, 2012.
- BENETTI, M. D. **Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990**. Porto Alegre: FEE, 2004.
- BREITENBACH, R. **Estruturas de mercado de fatores e governança na cadeia produtiva do leite**: um estudo de caso do município de Ajuricaba – RS. 2008. 114 f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) – Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2008.
- BUAINAIN, A. M. Alguns condicionantes do novo padrão de acumulação da agricultura brasileira. *In*: BUAINAIN et al. (ed.). **O mundo rural no Brasil do século 21**: a formação de um novo padrão agrário e agrícola. 1. ed. Brasília: Embrapa, 2014, p. 211 – 240.
- CARVALHO, V. R. F. **Reestruturação do sistema lácteo mundial**: uma análise da inserção brasileira. 2008. 186 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.
- CERES. **An Investor Brief on Impacts that Drive Business Risks: Dairy**. 2017. Disponível em: <https://engagethechain.org/dairy> Acesso em: nov. 2018.
- COLETTI, T.; LINS, H. N. A agricultura no vértice das relações entre agroindústria e agricultura familiar no oeste de Santa Catarina. *Ensaios FEE*, Porto Alegre, v. 32, n. 2, p. 339 - 360, 2011.
- EMATER. Rio Grande do Sul/ASCAR. **Relatório socioeconômico da cadeia produtiva do leite no Rio Grande do Sul**: 2017. Porto Alegre: 2017, 64 p.

FAO. Food and agriculture organization of United Nations. **FAOSTAT**. Disponível: <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QL>. Acesso: nov. 2019.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. **Corede Vale do Taquari**. 2018. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/perfil-socioeconomico/coredes/detalhe/?corede=Vale+do+Taquari>. Acesso em: dez. 2018.

FEIX, R. D. A aglomeração produtiva de laticínios do Vale do Taquari. *In*: MACADAR, B. M. de; COSTA, R. M. da. (org.). **Aglomerções e Arranjos Produtivos Locais no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2016. p. 521 - 564.

FEIX, R. D.; JORNADA, M. I. H. **Aglomerção produtiva de laticínios na região do Corede Vale do Taquari**. Porto Alegre: FEE, 2015. (Relatório do Projeto Estudo de Aglomerações Industriais e Agroindustriais no Rio Grande do Sul). Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/publicacoes/relatorios/>. Acesso em: ago. 2018.

FINTRAC INC. **USAID- Kenya Agricultural Value Chain Enterprises (KAVES) dairy value chain analysis**. 2015. Disponível em: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00M2T1.pdf. Acesso em: fev. 2017.

FÜHR, J. **O setor lácteo em transformação: esferas internacional, brasileira e regional, com detalhamento dos processos em curso no Vale do Taquari/RS**. 2019. 701 f. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

GEREFFI, G. et al. **Meeting the upgrading challenge: dynamic workforces for diversified economies**. Durham: Center on Globalization, governance & Competitiveness, Duke University, 2011.

HUMPHREY, J.; SCHMITZ, H. Governance and upgrading: linking industrial cluster and value chain research. Brighton: IDS, 2000. 37 p. (**IDS Working Paper**, n. 120).

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017**. 2018. Disponível em: <https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/censo-agropecuario/censo-agropecuario-2017>. Acesso em: dez. 2018.

JANSIK, C.; IRZ, X.; KUOSMANEN, N. **Competitiveness of Northern European dairy chains**. MTT Agrifood Research Finland, 2014.

KROLL, K. M. **The Dairy Supply Chain: From Farm to Fridge**. Inboundlogistics. 8 dez. 2015. Disponível em: <https://www.inboundlogistics.com/cms/article/the-dairy-supply-chain-from-farm-to-fridge/> Acesso em: nov. 2018.

KUMMRITZ, V.; TAGLIONI, D.; WINKLER, D. **Economic upgrading through global value chain participation**: which policies increase the value added gains? World Bank Group, 2017. 45 p. (Policy Research Working Paper, n. 8007).

LINS, H. N. Estruturas globais de produção e territórios: processos recentes na indústria automotiva em Santa Catarina. **Revista de Economia**, v. 41, n. 2, p. 151 - 174, maio/ago. 2015.

PEIXOTO, J.; MALLMANN, L. **Cadeia leiteira do Vale do Taquari tem agenda marcada em Brasília**. Disponível em <<http://informativo.com.br/geral/cadeia-leiteira-do-vale-do-taquari-tem-agenda-marcada-em-brasilia,293442.jhtml>> Acesso em: fev., 2019.

PEREIRA, P. C.; SOARES, C. F.; SILVA, O. M. da. Barreiras tarifárias e não tarifárias às exportações de produtos lácteos do Brasil. In: LEITE, J. L. B.; SIQUEIRA, K. B.; CARVALHO, G. R. (org.). **Comércio internacional de lácteos**. 2. ed. revista e ampliada, Juiz de Fora, MG: Embrapa gado de leite, 2009. p. 131 - 152.

RAUPP, A. K. **Sindicalismo rural no âmbito do sistema agroindustrial leiteiro do Rio Grande do Sul – 1995 - 2010**. 2013. 345 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

REBIZO, M. M.; RODRÍGUEZ, A. T. **Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentina**. Santiago: CEPAL, 2011.

SCHNEIDER, S. A pluriatividade no Brasil: proposta de tipologia e sugestão de políticas. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), 44., 2006, Fortaleza. **Anais** [...]. Disponível em: <https://ageconsearch.umn.edu/record/145064/files/193.pdf>. Acesso em: abr. 2019.

SCHUBERT, M. N. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina**. Porto Alegre. 2012. 246 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

STURGEON, T. et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, n. 115, p. 26 – 41, abr-jun, 2013.

WANDERLEY, M. N. B.; FAVARETO, A. A singularidade do rural brasileiro: implicações para as tipologias territoriais e a elaboração de políticas públicas. In: MIRANDA, C.; SILVA, H. (org.). **Concepções da ruralidade contemporânea: as singularidades brasileiras**. Brasília, DF: IICA, 2013. p. 413 - 466. (Desenvolvimento Rural Sustentável, n. 21).

WOODFORD, K. Dairy production, structure and performance in Oceania. *In*: LEITE, J. L. B.; SIQUEIRA, K. B.; CARVALHO, G. R. (org.). **Comércio internacional de lácteos**. 2. ed. revista e ampliada, Juiz de Fora: Embrapa gado de leite, 2009. p. 321 - 333.

WOOLFREY, S. BILAL, S. **The impact of Economic Partnership Agreements on the development of African value chains**: case studies of the Kenyan dairy value chain and Namibian fisheries and horticulture value chains. ECDPM – European Centre for Development Policy Management, 2017. 40 p. (Discussion Paper, n. 213).

YILMAZ, Ö. T. A Study of Milk Support Policies in the European Union and in Turkey. **European Journal of Interdisciplinary Studies**, v. 9, p. 1 – 17, 2017.

Como a Economia veio a explicar a Criminalidade?

Felipe Coelho Sigrist Silva; UFSC; felipe_sigrist@yahoo.com.br

Solange Regina Marin; UFSC; solmarin@gmail.com

Área Temática 10: Temas especiais

RESUMO

Este artigo tem como objetivo investigar como se tornou possível a ciência econômica explicar a criminalidade. A principal motivação deste trabalho é jogar luz sobre as contribuições que a economia pode dar aos legisladores no que se refere a formulação de políticas de segurança pública, isto porque dentro das diversas escolas de pensamento econômico, apenas a neoclássica possui uma teoria específica ao entendimento da criminalidade e, desta forma, a Teoria Econômica do Crime é constantemente comparada a teorias criminológicas de outras áreas do conhecimento. Trata-se de um trabalho teórico analítico em que buscamos resgatar a evolução da teoria microeconômica, partindo da Teoria do Valor de Uso, passando pela Revolução Marginalista, debate cardinalidade *versus* ordinalidade, Preferências Reveladas, metodologia positivista e instrumentalista até as expansões na aplicação da microeconomia na década de 60, com maior ênfase sobre a Teoria Econômica do Crime. Seguimos para uma interpretação da Teoria Econômica do Crime como um problema individual de alocação de tempo, identificando quais ideias econômicas possibilitaram essa interpretação, as implicações analíticas impostas pelas escolhas de ferramentas teóricas na descrição do modelo bem como quais aspectos da criminalidade podem ser explicados a partir desta teoria. Concluímos que o surgimento da Teoria Econômica do Crime é um resultado da evolução da teoria microeconômica, principalmente dos esforços em dissociar a economia da psicologia, em especial o trabalho de Hicks e Allen, a formulação da Teoria da Utilidade Esperada por Von Neumann e Morgenstern, possibilitando a aplicação da escolha racional a situações que envolvam risco e da guinada positivista na ciência econômica iniciada por Lionel Robbins e consolidada por Milton Friedman.

Palavras-chave: Teoria Econômica do Crime; Criminalidade; Teoria da Escolha.

1 INTRODUÇÃO

A criminalidade é um dos problemas sócio econômicos mais sérios do Brasil. Crimes violentos desestruturam famílias e podem causar danos psicológicos irreparáveis àqueles próximos a vítima. Segundo dados do Atlas da Violência 2019, houve 65.602 homicídios no ano de 2017, o que equivale a uma taxa de 31,6 mortes por cem mil habitantes, representando o nível máximo na série histórica do país (p. 5), indicando que o problema da violência e criminalidade não está próximo de ser resolvido, mas pior, é crescente.

Os crimes também geram problemas de natureza econômica. Gastos privados de segurança podem ser interpretados como uma má alocação de recursos, haja visto que não são gastos produtivos, elevando preços de bens e serviços; a perda de capital humano decorrente da morte de jovens também impede que o país consiga se desenvolver. Os resultados do Atlas da Violência 2019 apontam para um gasto de aproximadamente 5,9% do PIB, decorrente da violência.

Ainda que autores clássicos como Smith e Beccaria já tratassem do problema da criminalidade dentro de uma abordagem econômica, é creditado a Becker (1968) o início desta tradição. Em abordagem pioneira, Becker procurou derivar as condições ótimas de alocação de recursos para combater a criminalidade, a fim de sugerir políticas públicas eficientes. Não havendo outras abordagens na economia para além da neoclássica sobre a criminalidade, a Teoria Econômica do Crime acaba por competir com teorias criminológicas de outras áreas do conhecimento como as sociológicas e psicológicas.

Dito isto, o objetivo deste artigo é resgatar a origem das ideias econômicas que possibilitaram Becker elaborar uma teoria econômica que explicasse o comportamento criminoso. Acreditamos que desta forma seria possível melhor compreender os argumentos teóricos e analíticos da teoria econômica na explicação dos aspectos da criminalidade e ainda buscar uma relação com a elaboração de políticas públicas. O artigo é composto por três seções além desta introdução. Na primeira, fazemos um resgate histórico da evolução da teoria econômica moderna, com foco especial sobre os processos de decisão individuais; na segunda seção apresentamos o modelo teórico de Becker sobre a decisão individual de cometer, ou não, um crime, e em sequência destacamos as origens

das ideias beckerianas conforme a discussão da primeira seção; e por fim, tecemos algumas considerações.

2 EVOLUÇÃO DA TEORIA ECONÔMICA MODERNA

2.1 UTILIDADE, REVOLUÇÃO MARGINALISTA E MENSURAÇÃO

Viner (1925) define a Teoria do Valor Utilidade como “*an attempt to explain price-determination in psychological terms*”. A ideia de utilidade, usado pelos clássicos, refere-se à capacidade que um bem tem de gerar prazer, ou satisfazer o desejo, ao ser consumido.

O conceito de utilidade foi introduzido no pensamento econômico por Adam Smith (1776), em seu célebre livro *The Wealth of Nations*, quando este propõe a existência de dois tipos de valor: o valor de uso, referente ao quanto tal bem proporciona de utilidade à quem o possui; e valor de mercado, representando o valor de troca do bem. No famoso paradoxo do diamante-água, Smith (1776) argumenta que mesmo possuindo maior utilidade ao indivíduo, o valor de mercado da água é menor do que o do diamante, mesmo este tendo menor valor de uso. Foi somente nos custos de produção que os clássicos encontraram uma explicação para a determinação dos preços de troca.

Liderados por Ricardo, os clássicos rejeitam o uso da Teoria do Valor de Uso em suas explicações nas formações dos preços em contraposição a Teoria do Valor Trabalho.

A ideia de utilidade passa a ser mais desenvolvida por Bentham (1789), que sugere o uso da utilidade como forma de mensurar os prazeres e as dores, sendo os fatores “intensidade” e “duração” os principais para este cálculo (STIGLER, 1950, p. 309).

A grande preocupação de Bentham recaía sobre o problema da distribuição de renda. Mesmo antes do surgimento do cálculo diferencial, Bentham (1802) já propunha o que veio a ser conhecido como Utilidade Marginal Decrescente, ao constatar que um acréscimo de renda à um indivíduo rico proporciona um acréscimo de felicidade menor que um mesmo acréscimo de renda à um indivíduo pobre. Segue que uma sociedade mais igualitária resultaria em um nível social maior de utilidade.

Apenas no fim do século XIX, graças aos avanços no cálculo diferencial, que o utilitarismo passa a ter maior aceitação entre os economistas, com Menger⁸³, Jevons e Walras liderando o movimento que ficou conhecido como Revolução Marginalista e dando início a Moderna Teoria Econômica (STIGLER, 1950).

Os três autores atacavam a teoria ricardiana do valor trabalho pela sua falta de generalidade e, como argumenta Marin e Quintana (2006, p. 120):

Para os revolucionários, o valor seria melhor determinado pelo grau de utilidade da mercadoria, uma vez que o julgamento da utilidade do objeto seria o fato da experiência humana mais comum do que a troca de trabalhos como argumento para a origem do valor das mercadorias. Desta forma, para eles, uma teoria do valor-utilidade concederia maior generalidade na análise econômica.

A ciência econômica na virada do século é marcada pela aproximação com as ciências naturais, em especial a física, influenciada pelos grandes avanços na mecânica (BRUNI; SUGDEN, 2007, p. 149). O problema passa a ser, ao menos para Jevons e Walras, encontrar formas de medir a utilidade (utilidade cardinal), afim de aproximar a economia das ciências exatas⁸⁴.

Para Jevons não se tratava de uma mensuração do total de utilidade obtido em um bem, mas sim quanto mais prazer que uma unidade adicional deste bem (acréscimo marginal) seria capaz de gerar, sendo os preços a unidade geral de medida (MARIN; QUINTANA, 2006).

O mesmo escreve a função utilidade como a soma de utilidades independentes pertencentes a cada bem:

$$1. U = V_1(x_1) + V_2(x_2) + \dots + V_n(x_n)$$

$$2. V'_i(x_i) > 0$$

$$3. V''_i(x_i) < 0$$

83 Menger é uma exceção ao uso da matemática para alcançar as conclusões marginalistas. Como expõe Jaffé (1976), Menger procurou analisar as relações de troca (mercado), estabelecendo ideias fundamentais como valoração subjetiva de bens. Nunca foi o intuito de Menger elaborar uma teoria que conectasse os ganhos de prazer com a formação de preços.

84 Jevons entendia que por lidar com quantidades, em específico, preços, a ciência econômica deveria se aproximar da matemática (HODGSON, 2013), e Walras criticou os seguidores de Menger na escola austríaca por não utilizarem o método e linguagem matemática para expor suas ideias de utilidade marginal, apesar de Walras concordar com o conceito elaborado por Menger (MARIN; QUINTANA, 2006, p. 122).

A única aplicação dada por Jevons a sua teoria da utilidade foi a demonstração de que em uma troca, ambas as partes são beneficiadas. A ideia implícita nesta afirmação vai de encontro com o que já havia sido explorado por Smith ao afirmar que a busca individual pelo próprio interesse levava a uma melhora geral da sociedade, cabendo a formulação de Jevons conferir elegância e generalidade (STIGLER, 1950, p. 320).

Já Walras chegou a mesma conclusão pelo “caminho inverso”, partindo de seu sistema de equilíbrio geral para encontrar na utilidade marginal, ou rareté, a explicação necessária para a formação de preços (JAFFÉ, 1976).

A maior aplicação das descobertas de Walras se deu dentro da economia do bem-estar através do Teorema da Satisfação Máxima, demonstrando que sob perfeita competição (*free competition*) os serviços produtivos podem ser combinados a fim de satisfazer o máximo de necessidades dentro da dupla condição de preços em equilíbrio e igualdade de oferta e demanda (STIGLER, 1950, p. 322).

Como bem notado por Viner (1925), ambos os autores mudam o foco da determinação dos preços pelos custos, como nos clássicos, para a demanda, sendo a demanda construída sob a ideia de utilidade decrescente⁸⁵. Em outras palavras, passa a ser a utilidade o determinante dos preços.

Francis Edgeworth continuou, ainda com mais afinco, a tradição de Jevons e Walras, tornando-se um dos maiores defensores da mensuração da utilidade, inclusive defendendo a elaboração de um “hedonímetro” para que se pudesse medir a utilidade em análises no mundo real (COLANDER, 2007, p. 216).

Edgeworth foi diretamente influenciado pelos avanços na psicologia, em especial pela Lei de Weber-Fechner, que quantificava a percepção de um indivíduo a um novo estímulo, com relação ao estoque de estímulo, tal que o peso do estímulo não era percebido pelo seu valor real, mas sim pelo seu valor em relação ao estoque previamente acumulado.

85 Esses economistas procuraram explicar a razão da inclinação decrescente da curva de demanda com relação aos preços. Através da ideia de utilidade decrescente, i.e. o valor atribuído a uma unidade adicional em relação a quantidade consumida deste mesmo bem, encontraram a explicação, matematicamente fundamentada, para a inclinação da curva de demanda.

Em seu livro *Mathematical Psychics* (1881) sugere que a condição proposta por Jevons da função utilidade ser a soma de utilidades de bens independentes era desnecessária, propondo no seu lugar a seguinte função:

$$4. U = \rho(x_1 + \dots + x_n),$$

sendo ρ uma função conjunta das quantidades de todos os bens, e com:

$$5. \rho_{ij} = \delta^2 \rho / \delta x_i \delta x_j.$$

Nesta tentativa de demonstrar a não independência das utilidades de cada bem, Edgeworth introduziu a noção de curvas de indiferença, que no entendimento de Edwards (1954, p. 383), significou o início da destruição da Teoria da Utilidade Clássica.

Outras contribuições de Edgeworth ao uso da matemática na economia que valem destaque foram: a fundamentação do multiplicador de Lagrange nas análises de equilíbrio e, elaboração do diagrama de contrato e das curvas de contrato. Contudo, para que esses resultados fossem alcançados, algumas simplificações teóricas foram feitas, sendo as mais notáveis: a homogeneização dos indivíduos, a suposição de que os indivíduos só agem de forma egoísta (*self-interest*) e que as utilidades de diferentes indivíduos poderiam ser comparadas (MARIN; QUINTANA, 2011).

Apoiados nesses avanços teóricos, os cardinalistas passaram a dedicar sua atenção à derivação das condições de máximo bem-estar social. Segundo Tarascio (1969), a principal preocupação da economia do bem-estar⁸⁶ foi o desenvolvimento de um critério para se fazer julgamentos sobre o bem-estar econômico. Na exposição de Bergson (1938) acerca dos diversos modelos de bem-estar econômico fica claro que as simplificações teóricas - homogeneidade dos indivíduos, egoísmo e comparação de utilidades - são condições necessárias para se alcançar um ponto de maximização. São essas simplificações que passam a ser alvo de diversas críticas no início do século XX, nos volumosos debates entre ordinalistas e cardinalistas.

86 *Economic welfare* como usa Bergson (1938), ou *material welfare* como aparece nas críticas de Robbins (1932).

Ainda que vinculado as tentativas de cálculo do bem-estar social, Pareto foi o responsável pelos primeiros passos das ideias ordinalistas dentro da teoria da utilidade. A partir das curvas de indiferença elaboradas por Edgeworth, Pareto (1906) demonstrou ser possível elaborar a teoria econômica com bases em suposições mais fracas, isto é, que a função utilidade não necessitava cardinalidade, mas apenas ser ordenada. Contudo, como defendem Bruni e Guala (2001), nunca foi a intenção de Pareto iniciar um programa ordinalista dentro da economia. Seu intuito era de transformar a ciência econômica em uma ciência pura e para tanto, via como fundamental o abandono das questões éticas, filosóficas e psicológicas nas suposições teóricas fundamentais da economia.

Pareto se afasta das suposições hedonistas presentes em Jevons, Walras e Edgeworth, ao argumentar que pouco importa para a economia supor que os indivíduos agem de forma egoísta, altruísta, avarenta, entre outros, desde que o indivíduo estivesse maximizando esta sua utilidade. Este então, cria o conceito de *ophelimity* em contraposição ao conceito de utilidade tradicionalmente utilizado pelos economistas⁸⁷.

Pode-se afirmar, como o fazem Bruni e Sugden (2007), que Pareto foi o primeiro a introduzir as ideias behavioristas, no sentido proposto por J.B. Watson (1913), na economia.

2.2 POSITIVISMO E ESCOLHA RACIONAL

A década de 30 marca o rompimento da economia com as ideias de mensurabilidade da utilidade, tanto pela introdução das ideias positivistas na economia por Robbins (1932), quanto pela consolidação do programa ordinalista por Hicks e Allen (1934).

Em seu livro *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Robbins tece duras críticas ao que ele chama de *materialistic welfare*, isto é, a ideia de que o bem-estar individual, e por agregação, coletivo, pode ser medido via consumo de bens. Segundo o autor, a economia do bem-estar restringe o escopo da ciência econômica ao estudo do consumo de bens materiais, como se a “materialidade” do bem que lhe

87 A *ophelimity* englobaria quaisquer sensações, não somente o egoísmo, sendo tratada por alguns autores, como Tarascio (1969), como a saciação do desejo, enquanto que utilidade representaria a saciação exclusiva do prazer.

concedesse o *status* de bem econômico (p. 21); não representa uma ciência pura ao ser refém de proposições psicológicas na construção de seus axiomas; e na defesa da taxa de utilidade decrescente como determinante dos preços.

Sendo um defensor do uso da metodologia positivista na economia, Robbins entende que a validação dos postulados econômicos deve passar pelo teste empírico. Contudo, a satisfação das necessidades, ou o ganho de prazer com o consumo, são fatos não observáveis. A única variável observável no comportamento humano são as suas escolhas em si e, portanto, estas deveriam ser as fontes de dados para as análises dos economistas.

Robbins (1932) rejeita que o escopo da ciência econômica seja o estudo das causas do bem-estar material, visto que bens não-materiais também são valorados pelos indivíduos e fazem parte de suas cestas de consumo. No lugar da materialidade do bem, defende que é a sua escassez que lhe confere valor, como vemos no trecho:

when time and the means for achieving are limited and capable of alternative application, then behaviour necessarily assumes the form of choice . Every act which involves time and scarce means for the achievement of one end involves the relinquishment of their use for the achievement of another (p. 13).

Sendo o problema da economia a alocação de meios escassos para satisfazer fins variados, o uso da utilidade decrescente como explicação para a inclinação negativa da demanda e, conseqüentemente, para a formação dos preços é insatisfatória, primeiramente por ainda depender de uma concepção de ganho de utilidade atrelado ao consumo, mas principalmente por atribuir ao bem, e somente a ele, a razão de sua perda de valor. Um bem só pode ter valor se comparado a outro bem, e portanto, o conceito de taxa marginal de substituição deveria ser usado no lugar da utilidade decrescente.

Outro desdobramento do uso da escassez como determinante dos preços, é sua adequação ao uso de funções ordinais, pois é apenas necessário saber se, para duas cestas de bens X e Y: X é preferível a Y; Y é preferível a X; ou se X é indiferente a Y. A intensidade dessas diferenças de preferências, além de serem imensuráveis, passam a ser irrelevantes para explicar o comportamento do consumidor.

Mesmo a ideia de ordinalidade das escolhas ter sido introduzida por Pareto, é creditado a John Hicks a divulgação de consolidação dessa tradição entre os economistas (BRUNI; GUALA, 2001, p. 24).

Em artigo escrito com Allen, *A Reconsideration of the Theory of Value* (1934), os autores assumem partir dos avanços propostos por Pareto e se propõe a corrigir as inconsistências⁸⁸ detectadas na teoria paretiana, a fim de construir uma “Teoria Pura do Consumidor”.

Os autores passam a apresentar alguns dos conceitos desta teoria pura, além de suas vantagens com relação a formulação cardinalista: a igualdade entre a taxa marginal de substituição de dois bens e a razão dos seus respectivos preços; a substituição do conceito de utilidade marginal decrescente por taxa marginal de substituição crescente⁸⁹; e introdução da elasticidade de substituição como consequência do uso da taxa marginal de substituição.

A forma de análise ordinalista não necessita da suposição de maximização do prazer. Ao invés, e nas palavras de Samuelson (1947): “*The utility analysis rests on the fundamental assumption that the individual confronted with given prices and confined to a given total expenditure selects that combination of goods which is highest on his preference scale*”. Na prática, trata-se de um problema de maximização com restrição, em que procura-se maximizar a cesta de consumo sob uma restrição de gastos (restrição orçamentária).

O último passo no sentido de libertar a ciência econômica das suposições introspectivas foi feita por Samuelson (1938), na elaboração da Hipótese das Preferências Reveladas.

Bruni e Guala (2001) classificam Samuelson diferentemente de Hicks e Allen, sendo esses últimos considerados ordinalistas e Samuelson um operacionalista. A distinção básica entre as taxonomias reside na rejeição, por parte dos operacionalistas, do uso de qualquer termo teórico que não possa ser diretamente operacionalizado.

De fato, a motivação de Samuelson (1938) para desenvolver sua hipótese partiu de um descontentamento na forma como a teoria de Hicks e Allen havia sido construída. Na visão de Samuelson, afirmar que os indivíduos maximizam preferências ainda contém

88 Tais inconsistências são melhor discutidas em Lange (1934).

89 Na prática ambas as suposições têm a mesma funcionalidade. Enquanto que na primeira, a utilidade de um bem adicional é ponderada com relação ao consumo deste mesmo bem, a segunda postula que quanto mais abre-se mão de Y para se ter X, maior será a quantidade de X requerida para abrir mão de uma nova unidade de Y. No mais, a taxa marginal de substituição crescente explica a convexidade com relação à origem das curvas de indiferença sem nenhuma hipótese adicional.

traços da teoria clássica de utilidade, pois por mais que as escolhas dos indivíduos sejam um reflexo de suas preferências, não há como saber se, de fato, as preferências estão sendo maximizadas, preferências encontram-se na cabeça dos indivíduos, portanto não observáveis.

Samuelson demonstra que observando exclusivamente as escolhas dos indivíduos é possível construir um mapa de curvas de indiferenças, da mesma maneira que era feito sob a hipótese de preferências ordinais. Enquanto que para os ordinalistas, as preferências individuais explicavam as escolhas, Samuelson usa as escolhas para construir relações de preferências.

Trazendo o foco para as escolhas e, somente para as escolhas, Samuelson alcançou seu objetivo de extinguir os últimos vestígios da teoria da utilidade na teoria da escolha.

2.3 ESCOLHA SOB RISCO E UTILIDADE ESPERADA

Apesar dos avanços obtidos ao longo dos 30, a Teoria da Escolha do Consumidor ainda tinha uma aplicabilidade restrita, pois apenas perspectivas certas, i.e. escolhas que não envolvessem riscos, podiam ser analisadas neste arcabouço teórico.

No ano de 1944, John von Neumann e Oskar Morgenstern publicam *Theory of Games and Economic Behavior*, considerado o marco inicial para as pesquisas envolvendo risco na teoria econômica moderna.

Os autores reconhecem a importância que o uso da matemática trouxe na formalização de causalidades na economia, mas entendem que uma teoria da escolha que trata a escolha individual de forma isolada é pouco representativa da realidade. As escolhas dos indivíduos são, também, restrita pelas suas interações sociais, especificamente sobre o que ele espera que os demais indivíduos façam de escolha. Portanto, para diversas situações de escolha que os indivíduos se deparam no seu cotidiano, as opções de escolhas não são feitas com base em perspectivas certas, mas sim, em escolhas sob risco.

Como nota Edwards (1954), até a publicação de von Neumann e Morgenstern, a literatura de escolhas com risco consistia essencialmente do paradoxo de São

Petesburgo⁹⁰, cuja resolução, proposta por D. Bernoulli (1738), envolvia usar o conceito de utilidade esperada em vez de valor esperado.

Na visão de Friedman e Savage (1948), este atraso da economia com relação ao estudo de escolhas sob risco é uma consequência do longo período em que a hipótese da utilidade marginal decrescente foi utilizada, pois a desutilidade gerada pela perda de uma unidade monetária é maior que a utilidade que o ganho desta mesma unidade monetária pode gerar. Sendo assim, os indivíduos não teriam incentivos a entrar em apostas, fato que não se observava empiricamente.

Tendo como base o conceito de utilidade esperada, proposto por D. Bernoulli e dos avanços recentes no ordenamento de preferências, von Neumann e Morgenstern demonstraram ser possível, sob alguns axiomas⁹¹, que os indivíduos ordenassem suas preferências, mesmo que as alternativas fosse loterias e, desta forma, construir uma função de utilidade esperada com as mesmas funcionalidades função proposta por Hicks e Allen.

As recepções à Teoria da Utilidade Esperada foram das mais diversas entre os economistas, contando tanto com críticos quanto com apoiadores.

Aqueles que a criticavam temiam que a teoria econômica estaria regredindo às premissas psicológicas que foram superadas a duras penas. Dois problemas principais eram apontados por esses críticos: o fato de que as probabilidades atribuídas por um indivíduo a um determinado evento são formadas dentro de sua cabeça, não precisando equivaler as probabilidades objetivas, que são os valores usados no cálculo da utilidade esperada, desses eventos; e o ressurgimento da ideia de utilidade cardinal.

Num exemplo clássico do livro de 1944, os autores descrevem a seguinte situação: para um indivíduo que prefere A à B e B à C - logo, por transitividade, A é preferido à C - ao ser confrontado com as seguintes escolhas, i) uma loteria com iguais chances (50-50) entre A e C; ou ii) B sem risco, os autores mostram que o indivíduo só escolherá a primeira opção se a distância da preferência entre A e B for maior que a distância entre B e C. Esta

90 O paradoxo consiste na oferta a um indivíduo da chance de entrar em uma aposta (lançamento de moeda) em que ganhará 2^{n-1} quando o resultado do lançamento for “cara”, sendo n o número de vezes que a moeda foi lançada até resultar em cara. O valor esperado desta aposta é infinito, tal que o indivíduo deveria, também, estar disposto a pagar uma quantidade infinita para entrar nesta aposta.

91 Os axiomas postulados foram consequencialismo, continuidade, racionalidade e independência (CUSINATO, 2003).

pequena faísca foi suficiente para reacender o acalorado debate sobre cardinalidade *versus* ordinalidade⁹².

Por outro lado, os que saíram em defesa das contribuições de von Neumann e Morgstein, argumentavam a favor das grandes possibilidades de aplicação empírica que a teoria da utilidade esperada possibilitava, argumentando que “*risky proposition can be ordered in desirability, just as riskless ones can*” e “*the concept of expected utility is behaviorally meaningful*” (EDWARDS, 1954, p. 392).

A defesa do uso da utilidade esperada por conta de suas possibilidades empíricas recebeu uma defesa especial por parte de Friedman e Savage (1948). Partindo de uma orientação metodológica instrumentalista⁹³, os autores defendem o uso da Teoria da Utilidade Esperada com base nas possibilidades de uso (“*fruitfulness*”) e possibilidades de previsão. Em outra publicação, Friedman e Savage (1952) argumentam que as hipóteses geradas a partir do uso da utilidade esperada são “*capable of being contradicted*” e “*will not in fact being contradicted*”, ou seja, suas previsões não são vazias.

A Teoria da Utilidade Esperada ainda seria complementada, dez anos após a publicação de *Theory of Games and Economic Behavior*, pelo livro de Savage (1961, 1954) *Foundations of Statistics*, em que o autor desenvolve sua teoria da utilidade subjetiva, dando passos ainda mais significativos no estudo das escolhas sob risco na economia.

2.4 INSTRUMENTALISMO METODOLÓGICO E IMPERIALISMO ECONÔMICO

As décadas de 30 e 40 foram marcadas por uma aproximação da economia com os métodos estatísticos, em especial com a consolidação da econometria como ferramenta de análise para os economistas.

Essa tradição teve início em 1930, com a fundação da *Econometric Society* nos EUA, com a formalização da Teoria da Escolha do Consumidor de Hicks e Allen e da

92 Para uma revisão completa deste debate ver Ellsberg (1954); Baumol (1951); e Marschak (1950).

93 Optamos pelo uso de instrumentalista, proposto por Boland (1979), para descrever a concepção metodológica de Friedman e para não haver confusão com o positivismo de Robbins.

Teoria das Preferências Reveladas por Samuelson, e na década seguinte, a adição de variáveis probabilísticas na Teoria da Escolha, pelo modelo de Utilidade Esperada de von Neumann e Morgenstern. Ao final dos anos 40 já há, entre os economistas, uma maior apreciação por modelos capazes de gerar previsão, em relação aos modelos teóricos meramente descritivos (BACKHOUSE; MEDEMA, 2009).

No que diz respeito aos debates metodológicos, o artigo de Friedman (1953), *The Methodology of Positive Economics*, teve grande impacto dentro da comunidade ao defender uma posição mais pragmática, ou instrumental, na forma de se fazer ciência na economia, sendo alvo de diversas críticas nos anos seguintes a sua publicação (BOLAND, 1979).

O objetivo de Friedman era expor seus critérios de aceitação ou rejeição de uma hipótese dentro de um corpo teórico. Sendo um defensor do método positivista dentro da economia, argumenta que este procura lidar com a economia “como é” (“*what is*”) e não como “deveria ser” (“*what ought to be*”) e, portanto, o principal critério de aceitação de uma hipótese deriva de sua capacidade de fazer previsões corretas (FRIEDMAN, 1953).

Neste espírito, as hipóteses devem ser confrontadas com os dados empíricos, pois somente a aderência à realidade pode validar uma hipótese. A hipótese é rejeitada quando suas observações não são observadas empiricamente. Por outro lado, a confirmação da hipótese pela realidade não é capaz de prová-la, apenas de não rejeitá-la, atribuindo confiança à hipótese conforme esta não tem suas previsões rejeitadas.

A evidência empírica apresenta uma dupla função nesta interpretação, sendo vital tanto na elaboração das hipóteses, quanto na sua validação.

Como bem observa Friedman, os dados empíricos são, por natureza, limitados, enquanto as explicações para seus acontecimentos, infinitas. Diversas hipóteses podem apresentar aderências aos mesmos dados, devendo existir outros critérios de seleção para além da capacidade de previsão. Propõe que a “simplicidade”, i.e. quanto menos conhecimento prévio for necessário para compreender a hipótese, e a “frutividade”, i.e. capacidade da hipótese gerar novos problemas de pesquisa, sejam esses critérios (FRIEDMAN, 1953, p. 10).

Friedman (1953) entende existir uma má interpretação do papel das hipóteses, na qual não somente as previsões destas não tomadas como relevantes no processo de

validação, mas também, se suas suposições apresentam aderência à realidade. Opondo-se a último critério, argumenta que “uma hipótese é importante se explica muito de pouco” (p. 14), e que as suposições verdadeiramente importantes deveriam ser descrições inacuradas da realidade, sendo, de maneira geral, melhores quanto mais abstratas e irrealistas forem.

Dentro deste argumento, como destaca Boland (1979), Friedman rejeita a necessidade de testar hipóteses (“*testing for truth*”), pelo simples fato de ser impossível. As hipóteses são vistas como instrumentos capazes de gerar previsões, e os sucessos dessas previsões sendo o critério de seleção entre as diversas hipóteses.

Esta tradição instrumentalista foi muito bem recebida entre os membros da Escola de Chicago, da qual Friedman fazia parte, em especial Gary Becker, que é reconhecido por suas aplicações da teoria econômica a problemas sociológicos.

Ao longo da década de 60, Becker publicou diversos artigos aplicando a teoria econômica a problemas até então nunca explorado por economistas, como casamento, discriminação, democracia, crime e fertilidade (BECKER, 1976).

As análises, de maneira geral, estudam o comportamento dos indivíduos e das famílias sob o postulado destes estarem procurando maximizar sua utilidade. Procura-se encontrar analogias as situações de mercado competitivo em “mercados” sociológicos (STIGLER, 1984).

Tomando como exemplo seu estudo sobre casamentos, Becker (1976) argumenta que existe um “mercado” de casamentos, no qual os participantes procuram maximizar suas receitas entre as opções de se casar ou permanecer solteiro. Argumenta também que o pedido de casamento seria proporcional a um aumento de demanda por esposas. Conclui-se que sociedades poligâmicas favorecem o aumento de renda das mulheres através do casamento, pois podendo o homem casar-se com várias mulheres, eleva-se a demanda por esposas quando comparado com sociedades monogâmicas.

Neste exemplo podemos identificar algumas das propostas de Friedman sendo aplicadas. A principal hipótese do modelo - de que os indivíduos procuram maximizar sua renda através do casamento - é uma hipótese cuja veracidade é de difícil prova, mas quando abstraída, possibilita a previsão de resultados aderentes à realidade.

Apesar da ampla preocupação com os resultados empíricos, essas novas aplicações da teoria econômica retomaram as ideias de Robbins sobre o escopo da economia como ciência (BACKHOUSE; MEDEMA, 2009).

Esses avanços “imperialistas” da ciência econômica sobre outros campos do conhecimento, como destaca Stigler (1984), não foram bem recebidos pelos cientistas destas outras áreas, nem pelos próprios economistas. A maioria das críticas reside nas suposições teóricas da teoria econômica, em especial, a racionalidade dos agentes (HODGSON, 2012; SEN, 1977), ignorando o apelo de Friedman sobre a irrelevância da realidade dessas suposições.

Feito este breve resgate da história da Teoria da Escolha analisaremos a Teoria Econômica do Crime, destacando o uso de teorias e hipóteses apresentadas nesta seção, além de suas respectivas implicações teóricas e analíticas.

3 APLICAÇÃO DA TEORIA ECONÔMICA AO PROBLEMA DA CRIMINALIDADE

O artigo de Becker (1968) é considerado ponto de partida no uso da teoria econômica para explicar a criminalidade, ainda que artigos anteriores já investigassem a relação do crime com o desemprego (FLEISHER, 1963) e com a renda (FLEISHER, 1966).

A inovação de Becker nesta aproximação foi a formalização de uma função de utilidade esperada capaz de explicar a decisão individual de cometer, ou não, um crime. Ainda que, como bem destaca Block e Heineke (1975), a formulação de Becker não passe de um problema de alocação de tempo, entre atividades legais e ilegais, e que este *insight* apareça explicitamente em Fleisher (1963, p. 543), a não formulação de uma função utilidade por este impede que regras de escolha possam ser derivadas.

2.1 CRIME AND PUNISHMENT: AN ECONOMIC APPROACH

Segundo a definição de Posner (1985) de crime como uma violação de mercado, isto é, o criminoso se apropria do bem de outrem sem que lhe retorne algo em troca, todo crime gera uma perda de bem-estar social⁹⁴ e, portanto, é socialmente indesejado.

Por sua vez, como observa Becker (1968, p. 169), “*obedience to law is not taken for granted, and public and private resources are generally spent in order both to prevent offenses and to apprehend offenders*”. A questão que segue é: quantos recursos devem ser aplicados para que seja cumprido a lei?

Para Becker, a quantidade ótima de enforcement depende de três fatores: i) o custo de prender e condenar os criminosos; ii) a natureza das punições (multas ou prisões); e iii) respostas dos criminosos a mudanças no *enforcement*. Quatro fatores - custo social do crime, custo de apreensão e condenação, punição e oferta de crimes - são analisados para que se alcance uma condição de equilíbrio, ou seja, que o custo marginal de dissuadir um crime seja igual ao ganho marginal de cometê-lo.

Dado que o objetivo deste trabalho é compreender como a Teoria da Escolha do Consumidor pode ser expandida para a decisão de cometer um crime, nossa análise se restringirá apenas ao último dos fatores citados.

O autor descreve uma função relacionando o número de crimes cometidos por um indivíduo com sua probabilidade de condenação, a punição se condenado, e outras variáveis como renda disponível em atividades legais⁹⁵, vontade de cometer um delito, entre outros, podendo esta ser representada pela seguinte forma funcional:

$$6. O_j = O_j(p_j, f_j, u_j),$$

94 Em equilíbrio competitivo, uma situação ótima no sentido de Pareto é alcançada quando todas as trocas são exauridas. Se um indivíduo se apropria do bem alheio sem lhe compensar por isso, entende-se que o criminoso atribui um valor menor ao bem do que a vítima, dado que não estava disposto a pagar o valor de troca por este bem. Portanto, o ganho de utilidade do criminoso é menor do que a perda da vítima. Becker (1968) chega a mesma conclusão supondo, ad hoc, que os criminosos recebem ganhos marginais decrescentes e causam, às vítimas, danos marginais crescentes (p. 173).

95 Originalmente, Becker propõe esta forma funcional para explicar crimes específicos, considerando a possibilidade de que o tempo alocado a um crime possa competir com o tempo a ser alocado em outras atividades ilegais. Como nossa análise não se restringe a um tipo específico de crime, mas a atividade criminal como um todo, apenas consideramos as possibilidades alocativas em atividades legais.

sendo O_j o número de crimes que seriam cometidos em um determinado período, p_j a probabilidade de condenação por crime, f_j sua punição por crime, e u_j uma variável representando as demais influências.

Em vista que apenas alguns criminosos são de fato condenados, há um componente de incerteza na tomada de decisão individual sobre cometer um crime, podendo esta ser descrita pela seguinte função de utilidade esperada:

$$7. \quad EU_j = p_j U_j(Y_j - f_j) + (1 - p_j) U_j(Y_j),$$

sendo Y_j o ganho, monetário e psicológico, do crime, U_j a função utilidade, e f_j o equivalente monetário à punição.

Por reduzirem a utilidade esperada do crime, as variáveis p_j e f_j podem ser interpretadas como os custos referentes à atividade criminosa, tal que:

$$8. \quad \delta EU_j / \delta p_j < 0$$

$$9. \quad \delta EU_j / \delta f_j < 0$$

tendendo, também, a reduzir o número de crimes cometidos por um indivíduo

$$10. \quad \delta O_j / \delta p_j < 0$$

$$11. \quad \delta O_j / \delta f_j < 0$$

Colocando em palavras, aumentos na probabilidade de condenação ou na severidade da pena diminuem a oferta de crimes.

O uso de uma função de utilidade esperada em (7) traz algumas implicações interessantes ao modelo. Enquanto um aumento em p_j compensado por uma igual redução percentual de f_j não alteraria a renda esperada de um crime, o mesmo não pode ser dito sobre a utilidade esperada, pois o risco mudaria. Segue que para indivíduos com preferência ao risco, aumentos em p_j reduzem mais a utilidade esperada do que aumentos em f_j , sendo o contrário válido para indivíduos avessos ao risco (BECKER, 1968, p. 178).

A conclusão que pode ser tirada do modelo descrito acima é que “*a person commits a offense if the expect utility to him exceeds the utility he could get by using his time and resources in other activities*” (BECKER, 1968, p. 176).

2.2 ORIGEM DAS IDEIAS

Traçada a evolução da teoria da escolha neoclássica e apresentado o modelo da Teoria Econômica do Crime de Becker, podemos agora rastrear as origens da ideias que possibilitaram a ciência econômica explicar o comportamento criminoso.

Primeiramente, a expansão da análise econômica para áreas que até então não a pertenciam foi originalmente proposto por Robbins (1932). Ao definir o escopo da ciência econômica como “estudo da alocação de meios escassos”, abriu-se a possibilidade de utilizar as ferramentas microeconômicas para analisar qualquer mercado, cabendo ao pesquisador conseguir definir as escolhas, as restrições e, principalmente em casos de mercados não monetizados, os critérios de análise e comparação.

No caso em estudo, criminalidade, o grande mérito de Becker (1968) foi olhar para a questão da criminalidade sem “lentes morais”. O próprio autor comenta sobre o negligenciamento do tema por parte dos economistas, dizendo: “*This neglect probably resulted from an attitude that illegal activity is too immoral to merit any systematic scientific attention.*” (p. 170).

Ao tratar do crime como uma atividade qualquer, Becker (1968) pôde definir o problema de escolha do consumidor como um problema de alocação do tempo em atividades produtivas. A partir deste ponto, usou as ideias que já havia desenvolvido em *A Theory of the Allocation of Time* sobre as famílias serem iguais a firmas, ou seja, produtoras e consumidoras, e produzirem commodities combinando os insumos *bens* e *tempo* as regras de minimização de custo familiar as firmas (BECKER, 1965).

Interessante notar as influências de Becker (1965) em uma das hipóteses auxiliares usadas em *Crime and Punishment*. Como podemos ver na descrição das variáveis na equação (7), Becker supõe que a *Y* seja capaz de englobar tanto os ganhos monetários quanto psicológicos do crime. A possibilidade de equiparar ganhos psicológicos a monetários é uma consequência do tratamento das famílias como firmas. Sob esta hipótese, os recursos das famílias passa a ser medido pelo que Becker chama de renda

cheia (*full income*), composta pela renda monetária e pela renda “perdida”, isto é, aquela renda que o indivíduo deixa de obter por alocar seu tempo em atividades que lhe gerem utilidade. Este valor monetário perdido seria o equivalente, para um indivíduo, a utilidade ganha.

Aplicando esta ideia no problema da escolha entre atividades legais ou ilegais, situações em que o indivíduo prefira a atividade ilegal mesmo que esta seja monetariamente equivalente as suas oportunidades nos meios legais podem ser explicadas pela presença de um ganho positivo em Y , não observável, gerado pelo ganho psicológico de utilidade em cometer um crime. A mesma lógica se aplica na hipótese da punição f_j ser mensurada monetariamente. Neste caso, o valor expressa tanto a perda de renda decorrente da incapacidade de trabalhar quanto a desutilidade referente à perda de liberdade.

Outra hipótese auxiliar que Becker, intuitivamente, sugere é a de ganhos marginais decrescentes ao criminoso e danos marginais crescentes às vítimas, tal que:

$$12. D'' = H'' - G'' > 0,$$

sendo D o custo líquido (dos crimes) à sociedade; H é o dano às vítimas e G o ganho do criminoso. Como o próprio Becker (1968) afirma, tal condição é importante para a análise de condições de ótimo (p. 173).

Cada uma a sua maneira, essas hipóteses auxiliares seguem as ideias instrumentalistas de (FRIEDMAN, 1953), existindo apenas para possibilitar que o modelo gere previsões, sem haver compromisso com a veracidade delas.

A possibilidade de comparação entre utilidades de atividades legais e ilegais é resultado das contribuições de Hicks e Allen (1934) e Neumann e Morgenstern (1944). Becker assume, implicitamente, que a decisão de alocar tempo em atividades legais não apresenta risco e, portanto, pode ser descrita por uma função utilidade igual a proposta por Hicks e Allen. Por outro lado, a utilidade resultante da atividade criminal, como descrita em (7), contém risco, necessitando uma função de utilidade esperada para que possa ser descrita.

Por fim, as variáveis escolhidas por Becker para descrever a quantidade de crimes que seriam cometidos, equação (6), também seguem uma linha instrumentalista.

Ao definir as variáveis contidas em uma função utilidade, o pesquisador delimita que o comportamento da função seja explicado apenas por essas variáveis. Portanto, o número de crimes é explicado pela probabilidade de condenação, pela punição por crime e por uma variável u_j que contém vários fatores capazes de influenciar o número de crimes. Ainda que faça algumas considerações sobre o efeito esperado de variações em u_j sobre O_j (p. 177), as derivações das condições de equilíbrio são feitas apenas com relação a p_j e f_j .

Uma explicação para esta escolha vem do fato de p_j e f_j serem variáveis observáveis, enquanto que muitos dos fatores que Becker (1968) sugere estarem presentes em u_j não são. Visto que para os instrumentalistas o principal critério de seleção de uma hipótese é sua capacidade de gerar previsões, o pesquisador teórico deve ter o cuidado de selecionar variáveis observáveis em seu modelo para que este possa ser aplicado empiricamente.

A relação simplicidade e frutividade também merece atenção. Propor que o número de crimes cometidos por um dado indivíduo é uma função apenas da probabilidade de condenação e da punição pelo crime é, claramente, uma simplificação da realidade. Contudo, tal simplificação não impediu que o autor chegasse a conclusões interessantes acerca de como o Estado pode articular essas duas variáveis a fim de dissuadir a criminalidade, não sendo prejudicado pela possível existência de um *tradeoff* entre simplicidade e frutividade⁹⁶ como sugere Boland (1979, p. 8).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste artigo consistiu em resgatar as ideias que possibilitaram Becker (1968) formular uma teoria econômica que explicasse os determinantes da criminalidade. Para tanto, foi feito um resgate da evolução da teoria microeconômica moderna, visto que

96 Vale ressaltar que uma das principais conclusões do modelo de Becker deriva de uma simplificação sobre os pesos que a probabilidade e a punição têm sobre a escolha individual. Becker sugere que ambas têm o mesmo peso e, enquanto que um aumento na probabilidade de condenação exija esforços alocativos substanciais por parte do Estado no *law enforcement*, para se elevar uma pena basta uma “canetada”. Segue que a situação ótima é aquela em que p_j é o mais próximo possível de zero e f_j o mais próximo possível de 1. Contudo, estudos empíricos mais recentes, como Grogger (1991) concluíram que tal hipótese estava errada, ou seja, os indivíduos são mais dissuadidos por aumentos na probabilidade de condenação do que por aumentos na severidade das penas.

esta é a utilizada por Becker em seu modelo. Seguimos a linha descritiva proposta por Stigler (1950) acrescentando, ao final, a visão instrumentalista de Friedman, década de 50, e as expansões na aplicação da teoria econômica feita por Becker nos 60.

Iniciamos com a introdução do conceito de Valor Utilidade na economia clássica por Adam Smith pois, mesmo sendo preterida pela Teoria do Valor Trabalho, veio a se tornar hegemônica no debate do fim do século XIX, período no qual os economistas procuraram aproximar a ciência econômica com as ciências naturais, em especial a física.

A chamada Revolução Marginalista marca, de certa forma, o sucesso desta aproximação. Munidos dos avanços matemáticos de seu tempo, i.e. cálculo diferencial, Jevons e Walras buscaram formas de mensurar a utilidade, com ambos formalizando, ainda que por caminhos diferentes, o conceito de utilidade marginal decrescente.

Edgeworth deu continuidade aos trabalhos desenvolvidos por Jevons e Walras, retirando a condição de independência da utilidade individual dos bens e, como consequência, introduzindo o conceito de curvas de indiferença.

Uma característica comum ao trabalho dos três autores é o uso de uma função cardinal para descrever a utilidade derivada do consumo de bens, sendo “possível” calcular o valor absoluto da utilidade de cada indivíduo. Sendo a utilidade um valor absoluto, havia a possibilidade de comparações entre a utilidade de diferentes indivíduos. Estes economistas, conhecidos como cardinalistas, passaram a se dedicar a derivar as condições de maximização do bem-estar social, i.e. a situação na qual a soma das utilidades de todos os indivíduos da sociedade fosse máxima.

Já no século XX, houve um forte movimento na ciência econômica a fim de torná-la livre de questões éticas, psicológicas e filosóficas, sendo Pareto o pioneiro nesta abordagem. Ironicamente, Pareto parte do conceito de Edgeworth de curvas de indiferença para demonstrar a não necessidade de cardinalidade na função utilidade, bastando esta ser ordinal. Pareto entendia que a mensuração da utilidade era carregada de suposições psicológicas e que para uma ciência econômica pura, bastaria saber a maneira como o indivíduo ordena suas preferências e faz suas escolhas de consumo como base nessas.

Este rompimento da economia com a psicologia só se consolida na década de 30. Na metodologia, destaca-se o trabalho de Robbins (1932) sobre economia positiva e sua

crítica ao *Materialistic Welfare*. As principais críticas de Robbins foram: i) a restrição, imposta pela crença da utilidade ser uma derivação direta do consumo de bens materiais, ao escopo da ciência econômica; e ii) o hedonismo presente na mensuração da utilidade. Como um positivista que era, Robbins defende que a validação dos postulados científicos deve passar pelo teste empírico e, portanto, a ciência econômica pura deveria ater a fatos observáveis, substituindo a ideia de ganhos de utilidade derivados do consumo pela simples observação das escolhas individuais.

Robbins também propôs uma nova concepção de escopo para a ciência econômica, sendo este utilizado no *mainstream* até os dias de hoje, da economia ser a ciência que estuda a alocação de bens escassos para fins variados, ao invés do estudo das causas do bem-estar econômico, como propunham os materialistas.

As ideias de Robbins foram formalizadas poucos anos depois da publicação de sua obra, através do artigo de Hicks e Allen (1934). Os autores demonstram que apenas supondo uma função de preferências ordinais e a restrição orçamentária era possível prever as escolhas de um dado consumidor. Para isto, refinaram as ideias inicialmente propostas por Pareto, incorporando novas ideias ao que chamam de Teoria Econômica Pura, como: a substituição do uso da utilidade marginal decrescente pela taxa marginal de substituição, e a igualdade da taxa marginal de substituição de dois bens com a relação de preços dos mesmos. Aqui temos a substituição da Teoria da Utilidade pela Teoria da Escolha do Consumidor.

Contudo, foi Samuelson (1938) quem sepultou o afastamento completo da economia com a psicologia. Descontente com a formulação de Hicks e Allen, Samuelson entendia que o uso do conceito de preferências, mesmo que ordenadas, ainda remetia a fatos não observáveis, sugerindo que as escolhas, e somente estas, fossem o espaço de análise dos economistas. Enquanto Hicks e Allen partiram das preferências dos indivíduos para deduzir suas escolhas, Samuelson demonstrou ser possível o caminho inverso, ou seja, da observação das escolhas traçar as preferências dos indivíduos, ficando conhecida esta hipótese como Preferências Reveladas. Assim, a Teoria Econômica Pura passou a se basear apenas em fatos observáveis, não dependendo de suposições psicológicas acerca do comportamento dos indivíduos.

Ainda que as contribuições ordinalistas tenham representado avanços importantes para a economia como ciência, tanto a teoria de Hicks e Allen quanto a de Samuelson

eram restritas a aplicações que não envolviam risco. Os precursores do estudo de escolhas sob risco na economia moderna, von Neumann e Morgenstern, entendiam que diversas situações de escolhas nas quais os indivíduos se deparam não envolvem apenas suas próprias ações, mas também a de outros indivíduos dos quais estes se relacionam e, portanto, uma abordagem que englobasse apenas eventos certos, sem risco, era insuficiente.

Com axiomas que, operacionalmente, eram muito similares aos de Hicks e Allen, von Neumann e Morgenstern retomam a ideia de utilidade esperada desenvolvida ainda no século XVIII e formalizam a Teoria da Utilidade Esperada. Interessante notar que após grande esforço dos economistas ordinalistas, há uma retomada do conceito de utilidade a teoria econômica para que esta possa tratar de eventos sob risco.

Para alguns críticos da Teoria da Utilidade Esperada esta significou um retrocesso da economia às suposições psicológicas, seja pela atribuição das probabilidades dos eventos de forma interna pelos indivíduos, sem que haja correspondência com a realidade, como pelo ressurgimento das ideias cardinalistas e de mensuração de utilidade.

Por outro lado, seus defensores destacavam a capacidade preditiva das aplicações da Utilidade Esperada e argumentavam que os axiomas nos quais a teoria se baseava não necessitavam ser realistas, muitos menos testados empiricamente, cabendo apenas as hipóteses geradas pelo modelo teórico essa obrigação. O grande defensor desta visão, Milton Friedman, é conhecido como difusor da metodologia instrumentalista.

Defendendo o uso do positivismo como método na economia, Friedman (1953) argumenta que o principal critério de escolha entre hipóteses concorrentes é a capacidade de preditiva destas, não havendo necessidade dos pressupostos que geraram essas hipóteses serem realistas. Sugere como critérios secundários para a escolha das hipóteses a simplicidade e a frutividade dessas.

A aplicação das ideias de Friedman levou a ciência econômica a expandir seus campos de atuação à temas que antes pertenciam apenas a sociologia e a ciência política, sendo Gary Becker o grande difusor desta tradição.

A evolução da teoria econômica moderna não se deu de forma homogênea entre seus participantes, havendo diversos pontos de disputa, como foi abordado neste trabalho.

Contudo, percebemos que as novas ideias surgem inspiradas em *insights* de ideias anteriores ou na forma de superar um problema.

Para o nosso caso em análise, identificamos que a Teoria Econômica do Crime, ainda que fortemente baseada nas ideias de Friedman, utilizou as ideias de diversos autores aqui tratados, como Robbins, Hicks e Allen, e von Neumann e Morgenstern.

Na ausência de outras teorias dentro da ciência econômica, além da neoclássica, que tratem da questão da criminalidade, a Teoria Econômica do Crime é constantemente comparada a teorias criminológicas de outras áreas do conhecimento, em especial as sociológicas e psicológicas. Portanto, é vital compreendermos quais aspectos da criminalidade são de fato explicados pela Teoria Econômica do Crime, e resgatando as origens das ideias que levaram Becker a desenvolver uma explicação econômica para a criminalidade iluminamos este problema, facilitando o uso, e justificativa, das ferramentas econômicas por parte dos formuladores de políticas públicas na área de segurança.

REFERÊNCIAS

BACKHOUSE, R. E.; MEDEMA, S. G. **Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition.** *Economica*, v. 76, p. 805–820, 2009.

BAUMOL, W. J. **The Neumann-Morgenstern Utility Index—An Ordinalist View.** *Journal of Political Economy*, v. 59, n. 1, p. 61–66, fev. 1951.

BECKER, G. **A Theory of the Allocation of Time.** *The Economic Journal*, v.75, n. 299, p.493-517, 1965.

BECKER, G. **The Economic Approach to Human Behavior.** The University of Chicago Press, 1976.

BECKER, G. **Crime and Punishment: An Economic Approach.** *Journal of Political Economy*, v. 76, n. 2, p. 169–217, mar. 1968.

BERGSON, A. **A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics.** *The Quarterly Journal of Economics*, v. 52, p. 310–334, 1938.

BLOCK, M. K.; HEINEKE, J. M. **A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice.** *American Economic Review*, v. 65, n. 3, p. 314–325, 1975.

BOLAND, L. **A Critique of Friedman’s Critics.** *Journal of Economic Literature*, v. 17, n. 2, p. 503–22, 1979.

BRUNI, L.; GUALA, F. **Vilfredo Pareto and the Epistemological Foundations of Choice Theory.** *History of Political Economy*, v. 33, n. 1, p. 21–49, 2001.

BRUNI, L.; SUGDEN, R. **The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics, and How it Might Be Brought Back.** Rochester, NY, 2007.

CERQUEIRA, D.; BUENO, S. **Atlas da Violência 2019.** [S.l.], 2019. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/relatorio_institucional/190605_atlas_da_violencia_2019.pdf>

COLANDER, D. **Retrospectives: Edgeworth’s Hedonimeter and the Quest to Measure Utility.** *Journal of Economic Perspectives*, v. 21, n. 2, p. 215–226, jun. 2007.

CUSINATO, R. T. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos.** 2003. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/1961>>.

EDGEWORTH, F. Y. **Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences.** [S.l.]: London: Paul Kagen, 1881.

EDWARDS, W. **The Theory of Decision Making.** Psychological Bulletin, v. 51, n. 4, p.380–417, 1954.

ELLSBERG, D. **Classic and Current Notions of “Measurable Utility”.** The Economic Journal, v. 64, n. 255, p. 528–556, set. 1954.

FLEISHER, B. M. **The Effect of Unemployment on Juvenile Delinquency.** Journal of Political Economy, v. 71, p. 543–543, 1963.

FLEISHER, B. M. **The Effect of Income on Delinquency.** The American Economic Review, v. 56, n. 1/2, p. 118–137, 1966.

FRIEDMAN, M. **The Methodology of Positive Economics.** In: FRIEDMAN, M. (Ed.). Essays in Positive Economics. [S.l.]: University of Chicago Press, 1953.

FRIEDMAN, M.; SAVAGE, L. J. **The Utility Analysis of Choices Involving Risk.** Journal of Political Economy, v. 56, n. 4, p. 279–304, 1948.

FRIEDMAN, M.; SAVAGE, L. J. **The Expected-Utility Hypothesis and the Measurability of Utility.** Journal of Political Economy, v. 60, 1952.

GROGGER, J. **Certainty vs. Severity of Punishment.** Economic Inquiry, Wiley Online Library, v. 29, n. 2, p. 297–309, 1991.

HICKS, J. R.; ALLEN, R. G. D. **A Reconsideration of the Theory of Value.** Part I. Economica, v. 1, n. 1, p. 52–76, 1934.

HODGSON, G. M. **On the Limits of Rational Choice Theory.** Economic Thought, v. 1, n. 1, p. 1–5, 2012.

HODGSON, G. M. **On the Complexity of Economic Reality and the History of the use of Mathematics in Economics.** Filosofía de la Economía, v. 1, n. 1, p. 125–148, 2013.

JAFFÉ, W. **Menger, Jevons and Walras De-Homogenized**. *Economic Inquiry*, v. 14, n. 4, p.511–524, 1976.

LANGE, O. **The Determinateness of the Utility Function**. *Review of Economic Studies*, v. 1, n. 3, p. 218–225, 1934.

MARIN, S. R.; QUINTANA, A. M. **A Transformação Marginal na Teoria do Valor dos Primeiros Clássicos**. n. 19, 2006. ISSN 1415-3939.

ARIN, S. R.; QUINTANA, A. M. **Adam Smith e Francis Ysidro Edgeworth: uma crítica do utilitarismo**. *Nova Economia*, v. 21, n. 2, p. 197–218, ago. 2011.

MARSCHAK, J. **Rational Behavior, Uncertain Prospects, and Measurable Utility**. *Econometrica*, v. 18, n. 2, p. 111–141, 1950.

NEUMANN, J. V.; MORGENSTERN, O. **Theory of Games and Economic Behavior**. Princeton, NJ, US: Princeton University Press, 1944.

POSNER, R. **An Economic Theory of Criminal Law**. *Columbia Law Review*, v. 85,n. 6, p. 1193–1231, 1985.

ROBBINS, L. **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. [S.l.]:MacMillan Company, 1932.

SAMUELSON, P. A. **A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour**. *Economica*, v. 5, n. 17, p. 61–71, 1938.

SAMUELSON, P. A. **Foundations Of Economic Analysis**. [s.n.], 1947. Disponível em: <<http://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.150369>>

SAVAGE, L. J. **The Foundations of Statistics Reconsidered**. In: The Regents of the University of California, 1961.

SEN, A. K. **Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory**. *Philosophy and Public Affairs*, v. 6, n. 4, p. 317–344, 1977.

STIGLER, G. J. **The Development of Utility Theory**. *Journal of Political Economy*, v. 58, p. 307–307, 1950.

STIGLER, G. J. **Economics: The Imperial Science?** The Scandinavian Journal of Economics, v. 86, n. 3, p. 301–313, 1984.

TARASCIO, V. J. **Paretian Welfare Theory: Some Neglected Aspects.** Journal of Political Economy, v. 77, n. 1, p. 1–20, 1969.

VINER, J. **The Utility Concept in Value Theory and Its Critics.** Journal of Political Economy, v. 33, p. 638–638, 1925.

WATSON, J. B. **Psychology as the behaviorist views it.** Psychological Review, v. 20, n. 2, p. 158–177, 1913.

FAKE NEWS MODIFICAM ESCOLHAS? UM EXERCÍCIO A PARTIR DA ÓTICA COMPORTAMENTAL

Nathan Gomes Zanoni, UNOCHAPECÓ, nathanzanoni@unochapeco.edu.br

Cássia Heloisa Ternus, UNOCHAPECÓ, cassia_ternus@unochapeco.edu.br

Área Temática 10: Temas Especiais.

RESUMO

Com amplo acesso à informação advindo do desenvolvimento das economias, as notícias são compartilhadas em uma velocidade cada vez mais rápida e nos mostram o quão estamos expostos informações desconhecidas que, muitas vezes, necessitam de análise antes de serem absorvidas. Neste contexto, as Fake News têm conquistado espaço na mídia e nas discussões rotineiras recentemente, embora no âmbito acadêmico ainda seja tímida a participação. O trabalho busca analisar se as notícias falsas podem influenciar o processo de tomada de decisão dos agentes a partir da ótica da economia comportamental. Utilizou-se de pesquisa exploratória e como instrumento de coleta de dados desenvolveu-se um questionário para englobar fatores que pudessem identificar a tomada de decisão dos indivíduos. O mesmo buscou evidenciar três aspectos principais: variáveis de perfil dos entrevistados, uma questão relacionada a racionalidade dos entrevistados e a tomada de decisão com e sem notícias falsas. A amostra foi composta por professores, técnicos administrativos e estudantes de uma universidade da região Oeste de Santa Catarina. Como controle para as Fake News, metade da amostra foi exposta a notícias verdadeiras e apenas metade a notícias falsas. Utilizou-se o teste T para avaliar a significância estatística. Os resultados obtidos mostram que Fake News influenciam, em partes, a tomada de decisão dos agentes. Os respondentes expostos a notícias falsas foram mais propensos a mudar suas escolhas em relação contribuição com o programa proposto. No entanto, respondentes expostos a notícias verdadeiras se mostraram mais sensíveis à disponibilidade de contribuição monetária com o mesmo programa. Por outro lado, o teste de racionalidade realizado pelos indivíduos não é suficiente para garantir que há uma relação direta entre mudança nas escolhas após as Fake News e a racionalidade limitada.

Palavras-chave: Fake News; Economia comportamental; Racionalidade Limitada.

1 INTRODUÇÃO

A medida em que o processo de globalização avança, as informações ficam cada vez mais fáceis de se obter. No entanto, o amplo acesso à internet associado a facilidade de obtenção e disseminação de informações fez com que se intensificasse um fenômeno conhecido como Fake News. Desta forma, as notícias falsas podem influenciar a tomada de decisão dos indivíduos e impedir que uma escolha maximizadora de utilidade se concretize.

Os indivíduos no ponto de vista da economia clássica são sempre racionais, maximizam sua utilidade dado uma restrição orçamentária. Mas nem sempre isso é possível, pois diversas situações podem impactar na tomada de decisão, de modo que o consumidor apresenta um comportamento que não é racional o tempo todo, ou seja, com racionalidade limitada. Duarte (2017, p.13) explica que economia comportamental é a ciência que engloba as análises de racionalidade limitada e segue conceitos da psicologia para entender como os indivíduos realizam suas escolhas.

Sobre as escolhas dos indivíduos, o presente trabalho se propõe a compreender a disseminação de informações com tendências falsas, popularmente conhecido como Fake News e seus impactos na tomada de decisão. Para Allcott e Gentzkow (2017, p.213) Fake News são sinais distorcidos e desconectados da verdade, que dificultam a visão da verdade ou do estado verdadeiro do mundo. Artigos ou informações com características de notícias intencionalmente e verificadamente falsos, que possuem a intenção deliberada de enganar os leitores.

O meio de comunicação sempre esteve presente, notícias falsas não são atuais, o historiador Darnton (2017 apud GOMES, 2018) afirma que desde os tempos do século XVI na Itália essa forma de propagação estava presente, principalmente no cenário político. Mas a tecnologia disponível e

amplamente utilizada atualmente auxilia a espalhar essa forma de manipular notícias cada vez mais rápido.

Com o amplo acesso às informações e a facilidade de informar e ser informado, tem-se a ideia de que o processo de tomada de decisão do agente pode sofrer influências de notícias e informações que nem sempre são verídicas. Assim, nem sempre se tem conhecimento sobre veracidade de alguma notícia. Além disso, com base na economia comportamental, há o questionamento sobre a racionalidade dos agentes, de modo que a falta de discernimento entre uma notícia verdadeira e outra falsa poderia ser gerada pela racionalidade limitada dos agentes.

Neste sentido, a presente pesquisa busca responder ao seguinte questionamento: As Fake News influenciam no processo de tomada de decisão dos agentes? A justificativa para o desenvolvimento deste estudo está relacionado à ampla disseminação de informações – verdadeiras ou não -, a ampliação dos debates e exposições de Fake News, além da carência de estudos na área, especialmente quando atrelados notícias falsas e comportamento humano.

Para responder ao problema de pesquisa, o objetivo geral do presente artigo é analisar se as Fake News influenciam no processo de tomada de decisão a partir da ótica da economia comportamental. Os objetivos específicos são identificar na literatura da economia comportamental os fatores que influenciam a tomada de decisão dos indivíduos; construir um instrumento para mensurar como as decisões dos indivíduos são influenciadas pelas Fake News; e, analisar sob a perspectiva da economia comportamental como as decisões dos indivíduos são influenciadas por Fake News.

Este artigo está dividido em mais quatro seções além desta introdução, a saber: revisão de literatura; métodos e técnicas; análise dos resultados e, por fim, considerações finais.

2 REVISÃO DE LITERATURA

As informações são a base para todas as nossas decisões, em 1960 a economia da informação começou a ganhar destaque, porém segundo Fernandes (1991) foi em 1980 que a mesma foi abordada com custos e eficácia de serviços de informação, seguindo-se discussões sobre o valor da informação para o usuário e a produtividade da informação no trabalho.

Cleveland (1991 apud FERNANDES, 1991) caracteriza a informação da seguinte forma: a) informação é "humana": somente há informação através da observação humana; b) informação é multiplicável :quanto mais nós a usamos, mais útil ela se torna; c) a informação é substituível: ela pode substituir outros recursos como dinheiro, pessoas, matéria-prima etc.. d) informação é transferível: a velocidade e facilidade com que a informação é transferida é um fator considerável para o desenvolvimento de todas as áreas do conhecimento; e) a informação é difusiva: ela tende a se tornar pública, mesmo que nossos esforços sejam em contrário; f) informação é compartilhável: bens podem ser trocados, mas, na troca da informação, o vendedor continua possuindo o que ele vendeu.

2.1 COMO O CONSUMIDOR DECIDE?

Com base em informações o consumidor pode decidir qual bem ou serviço gera o maior nível de utilidade, para os economistas clássicos a teoria do consumidor explica que o agente é sempre racional e toma a melhor decisão para si. Segundo Feldmann (2008) a restrição orçamentária indica não ser possível realizar todos os nossos desejos, por isso o indivíduo necessita fazer escolhas.

As escolhas são baseadas em premissas sobre preferências, a saber: integridade, transitividade e mais é preferível a menos. A primeira assume as preferências como completas, ou seja, se existir duas cestas de bens A e B, qualquer uma irá maximizar sua utilidade. Na segunda, tem-se que as preferências são transitivas significando que se a cesta A é melhor que B e B

preferível a C, logo, A é preferível a C. Por fim, mais é melhor que menos: todas as mercadorias são desejáveis, o consumidor aumenta sua utilidade quando consegue adquirir maiores quantidades (PINDYCK; RUBINFELD, 2014).

A teoria da utilidade esperada apresenta que os indivíduos fazem as melhores escolhas dado ao que elas querem, sabem e podem pagar, no entanto, sem levar em consideração os fatores comportamentais e subjetivos envolvidos no processo de tomada de decisão. Desta forma, sugerir que o indivíduo tome decisões apenas baseadas em escolhas matemáticas não garante a correta identificação do comportamento dos agentes, pois pode haver outras variáveis importantes não consideradas ou captadas pelo modelo. Neste contexto, surge uma área que busca suprir as lacunas deixadas pela teoria clássica, conhecida como economia comportamental (PAIVA, 2013).

A economia comportamental busca compreender como o indivíduo toma suas decisões, uma área que surge da psicologia junto com a economia para melhor atender questões relacionadas à escolhas (FRANCESCHINI; FERREIRA, 2019). Esta área não abandona as ideias da economia clássica, mas traz um complemento com novos pressupostos e com análises empíricas de como os indivíduos se comportam no dia a dia. Para Costa (2013), as decisões subótimas dos agentes não são um problema, apenas essas escolhas não são realizadas da melhor forma possível, de modo que em geral os consumidores são racionais.

Segundo Duarte (2017) a economia comportamental busca complementar a teoria tradicional, pois buscam entender e modelar as decisões dos agentes de uma forma mais realista, inserindo a importância das emoções e contrapondo o pressuposto da economia clássica: a racionalidade.

Herbert Simon foi o pioneiro no estudo da economia comportamental na década de 1950, sua contribuição surgiu com uma alternativa ao usar modelos para observar o comportamento dos indivíduos. Ele definiu o termo “racionalidade limitada” para propor que às vezes os indivíduos tomam decisões que não maximizam a utilidade, ou seja, não são racionais (DUARTE, 2017). Mesmo assim, o autor ressalta que existe racionalidade

nas escolhas, no entanto, ela não está presente o tempo e em todas as decisões.

No entanto, a ruptura de paradigma ocorreu em meados dos anos 70, quando Daniel Kahneman e Amon Tversky desenvolveram a Teoria do Prospecto, onde indicavam falhas nos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada. A conclusão que os autores chegaram foi na mudança dos indivíduos em determinadas preferências e situações, os chamados efeitos de enquadramento, logo, diferentes enquadramentos resultam em diferentes decisões (DUARTE, 2017).

Os economistas comportamentais sugerem que as influências do ambiente, as emoções e o contexto na qual o indivíduo toma decisões impactam nas escolhas. Os vieses que levam os consumidores a escolhas que não são ótimas fornecem uma possibilidade de aprimoramento do agente, de modo que é possível aprender com erros e melhorar as escolhas ao longo do tempo (ARIELY, 2008).

No que tange aos atalhos mentais, boa parte das decisões são baseadas em crenças com relação a probabilidades de eventos incertos. Estas decisões partem de pessoas que utilizam um número limitado de heurísticas, evitam ou reduzem as tarefas complexas de se calcular ou, até mesmo, prever valores de operações decisivas mais simples, desta forma, as decisões não são tomadas considerando o lado racional do cérebro, uma vez que o lado emocional age de forma intuitiva e mais rápida (KAHNEMAN; TVERSKY, 1978 apud MULLER, 2008).

Kahneman e Tversky (2012) instauram uma maneira de pensar no processo cognitivo através de dois sistemas complementares. O sistema 1 é responsável pela tomada de decisões intuitivas e rápidas, enquanto o sistema 2 desempenha observações e cálculos mais densos acerca das decisões, o qual é utilizado, portanto, nos momentos que realizamos tarefas mais complexas. Apesar de sua ação complementar na maioria dos casos, a impulsividade do sistema 1 pode induzir o cérebro a vieses em algumas decisões.

Desta forma, o indivíduo que utiliza o sistema 1 e 2, toma sua decisão, podendo ser intuitiva ou mais complexas, no entanto o montante de informações que recebe acaba se tornando uma dificuldade de assimilar todo o processo na hora de realizar uma escolha. O sistema 2, quando não estimulado, pode dar espaço para o sistema 1 tomar as decisões. Quando as decisões são tomadas de maneira mais intuitivas e rápidas, o indivíduo está mais suscetível a vieses e heurísticas. Desta forma, a distinção entre notícias falsas e verdadeiras pode ser mais difícil e a exposição a notícias falsas podem induzir sua decisão, gerando escolhas subótimas.

2.3 FAKE NEWS

Para Sastre e Carvalho (2018), as notícias falsas ou Fake News são um fenômeno social que teve seus efeitos e impactos ampliados em decorrência das novas tecnologias, no entanto sua difusão ainda tem como principal característica a ação do usuário. A informação e sua disseminação em toda a parte influenciam e muito o mesmo.

Para Andrade (2018) a mentira sempre foi um hábito humano, apenas o termo fake News é novo. Popularizado em 2016 nas eleições presidenciais dos Estados Unidos (EUA), no qual boatos se espalharam tanto a favor ou contra determinados candidatos (VIANA, 2018).

O termo Fake News para Gomes (2018) pode ser entendido como notícias falsas, inventadas, manipuladas com a intenção de propagar e viralizar uma mentira ou induzir ao erro. Essa forma de indução ao erro reflete a tomada de decisão do agente, isto ocorre com força maior em aspectos relacionados a política, pois vieses falsos disseminados apenas com intenções ideológicas afetam a sociedade como um todo. Para Gelfert (2018 apud FILHO, 2018) pode haver notícias falsas para afirmações verdadeiras.

As Fake News são propagadas através de meios digitais, empresas de armazenamento de conteúdo ou disparo de mensagens em massa. Nestes casos, a operacionalização é realizada, geralmente, em locais desconhecidos

(bunkers) com uma pequena equipe que realiza operações e faz o uso de ferramentas do tipo VPN (Virtual Private Network) ou PROXY, a fim de ocultar a sua real localização (CARNEIRO, 2018).

Brito (2017 apud NETTO, 2018) expõe cinco motivos da existência das Fake News apresentados pelo jornal britânico The Telegraph, que são: o intuito de enganar o leitor, como uma tomada acidental de partido que leva a uma mentira; com algum objetivo escondido do público, motivado por interesses; com a propagação acidental de fatos enganosos; ou com a intenção de fazer piada e gerar humor.

A questão por traz das notícias falsas diz respeito aos ganhos auferidos com a disseminação delas, pois o tempo de exibição de uma notícia é convertido em receita dos anunciantes. Desta forma, notícias sensacionalistas, que geram surpresa nos leitores ou confirmem uma ideia recebem maiores atenções, costumeiramente, dos indivíduos. Também pode-se apontar o incentivo econômico para produzir notícias falsas automatizadas que influenciam o comportamento emocional de grupos em redes sociais (MCSTAY; BAKIR, 2018). Uma norma social é ativada nestes aspectos, de modo que o comportamento de pessoas de determinado círculo social – virtual neste caso – influencia os demais agentes. Com base nas definições de notícias falsas e as contribuições teóricas da economia comportamental, elaborou-se um instrumento de coleta de dados com objetivo de analisar se as Fake News influenciam no processo de tomada de decisão dos indivíduos.

3 MÉTODOS E TÉCNICAS

Para construção deste artigo, valeu-se de pesquisa bibliográfica sobre economia comportamental, métodos para análise do comportamento dos indivíduos e *Fake News*, especialmente ao que tange sobre sua influência no processo de tomada de decisão. Assim, desenvolveu-se um instrumento de coleta de dados, o qual permitiu a análise de dados primários de forma qualitativa, no intuito de identificar mudanças – ou não – nas escolhas a partir da exposição à *Fake News*.

O método utilizado é enquadrado como hipotético-dedutivo, uma vez que não há conhecimento suficiente para explicar determinado fenômeno, de forma que foram criados problemas de pesquisas e formuladas hipóteses para defini-los. A pesquisa pode ser enquadrada como exploratória, uma vez que há pouco conhecimento sobre o tema e levantaram-se hipóteses e intuições a partir das leituras realizadas. Acredita-se, neste ponto, que as Fake News influenciam as decisões dos agentes e que a racionalidade limitada pode, em certo grau, explicar essa influência.

Nesta pesquisa, realizou-se um questionário para englobar fatores que pudessem identificar a tomada de decisão dos indivíduos. Esse questionário foi construído buscando evidenciar três aspectos principais: variáveis de perfil dos entrevistados, uma questão relacionada a racionalidade dos entrevistados e a tomada de decisão com e sem notícias falsas.

As variáveis para identificação de perfil referem-se à idade, gênero, escolaridade, curso, período, renda e profissão. Para identificar a racionalidade dos entrevistados, valeu-se de uma questão amplamente utilizada pela economia comportamental, retirada de Kahneman (2012). A pergunta que os entrevistados responderam é a seguinte: “Um bastão e uma bola juntos custam R\$ 1,10. O bastão custa R\$ 1,00 a mais do que a bola. Quanto custa a bola?”. Essa questão apresentava cinco alternativas de resposta, a saber: R\$0,05; R\$0,10; R\$0,15; R\$0,20; e, R\$0,25. A resposta correta é R\$0,05, no entanto, experimentos anteriores sugerem que as pessoas tendem a responder R\$0,10, por parecer mais intuitivo.

Por fim, o último aspecto refere-se à influência das notícias falsas sobre as decisões dos indivíduos. Para isso, construiu-se uma situação hipotética na qual os entrevistados precisariam optar por contribuir ou não, de forma financeira, com um programa que visasse a conscientização da população e o incentivo a práticas de cultivo e consumo mais sustentáveis. As notícias, dessa forma, possuem um viés relacionado à práticas sustentáveis e preservação do meio ambiente. Todos os entrevistados responderam à pergunta duas vezes, na primeira sem nenhum tipo de

informação e na segunda após serem apresentadas notícias relacionadas ao uso de agrotóxicos.

Para que fosse possível a comparação, metade dos entrevistados recebeu um questionário com notícias verdadeiras, denominados aqui como questionário 1 (Q1), e outra metade um questionário com notícias falsas, denominado aqui como questionário 2 (Q2). Ainda, foram duas notícias para cada modelo e nos dois casos uma notícia era relacionada ao risco de perder saúde e outra relacionada a chance de ganhar saúde.

Os questionários 1 e 2 totalizaram 100 respondentes, ele é formado por 18 perguntas objetivas, dentre elas 6 (seis) variáveis de controle, 1 (uma) variável de racionalidade e 11 (onze) variáveis de mensuração. Buscou-se observar se os indivíduos mudavam a tomada de decisão após lerem as notícias.

Como público alvo optou-se por acadêmicos, técnicos administrativos e professores de uma universidade do oeste de Santa Catarina. A coleta de dados foi realizada com via e-mail, com questionários elaborados via Google Forms, para facilitar o acesso aos entrevistados. A aplicação dos questionários ocorreu nas dependências da universidade e contou com o suporte de chromebooks para garantir o acesso ao questionário pelos participantes da pesquisa. O trabalho não utilizou outro estudo como base, em função da escassez de trabalhos na área. Foram realizados pré-testes com 10 (dez) indivíduos, considerado determinante para ajustar o instrumento de coleta de dados.

*Utilizou-se o teste T para identificar a significância estatística das variáveis, deste modo, as questões que apresentarem (**) possuem 0,05 de confiança estatística, ou seja, são significativas ao nível de 95% e quando indicadas com (*), possuem 0,10 de confiança estatística, sendo significativas ao nível de 90%. A próxima seção apresenta a análise dos resultados.*

4 ANÁLISES DOS RESULTADOS

Esta seção é dedicada à análise dos resultados obtidos e interpretação dos mesmos com subsídio da economia comportamental. A análise é iniciada com a apresentação da amostra dividida entre os dois modelos de questionários. A tabela 1 exibe os resultados das variáveis de perfil dos entrevistados, ou seja, idade, renda, sexo e a classificação entre estudantes, técnicos administrativos e professores.

Tabela 1: Características de controle

Variáveis	Q1	Q2
Idade (média)	21,8	21,28
Renda Individual (média)	R\$ 998,00 a R\$ 1996,00	R\$ 998,00 a R\$ 1996,00
Renda Familiar (média)	R\$ 999,00 a R\$ 2994	R\$ 2995,00 a R\$ 4990
Sexo Feminino (%)	68	52
Sexo Masculino (%)	32	48
Estudantes (%)	92	88
Técnicos Administrativos (%)	2	10
Professores (%)	6	2

Fonte: Elaboração própria (2019).

Conforme a tabela 1, observa-se que, em termos gerais, a média obtida das idades para Q1 foi de 21,8 anos enquanto para Q2 foi de 21,28 anos, médias muito próximas e que indicam uma participação massiva de estudantes. Referente ao sexo, a maioria dos respondentes foram mulheres, sendo 68% para Q1 e 52% para Q2. Sobre a categoria que melhor representa os entrevistados, a maioria destes eram estudantes com um total de 92% para Q1 e 88% para Q2, indícios destes resultados foram observados tanto na idade quanto na renda média da amostra. Na tabela 2 são apresentadas as fontes nas quais os entrevistados mais buscam informações.

Tabela 2: Fontes para busca de informações

Meios de informações	Q1	Q2
-----------------------------	-----------	-----------

Redes sociais	49%	45%
Jornais Eletrônicos	41%	45%
Televisão	6%	6%
Familiares e Amigos	2%	2%
Internet	2%	2%

Fonte: Elaboração Própria (2019).

A informação sempre esteve presente em todos os lugares segundo Cleveland (apud FERNANDES 1991) a informação é difusiva, então com base nos mecanismos de pesquisa, os resultados indicam que a maior busca por informações ocorre nas redes sociais. De acordo com a pesquisa, 49% dos entrevistados em Q1 utilizam as redes sociais como busca de informações, 41% jornais eletrônicos 6% televisões, 2% familiares e amigos e apenas 2% a internet. Para Q2, obteve-se uma igualdade nos mecanismos de pesquisa, 45% para redes sociais e 45% para jornais eletrônicos, os demais meios apresentam a mesma distribuição de Q1.

Optou-se por perguntar aos entrevistados qual o nível de conhecimentos gerais que eles julgavam possuir em uma escala de 1 (um) menor nível de conhecimento e 10 (dez) como maior para conhecimentos gerais. Nesta questão, a média para Q1 foi de 6,54 e enquanto para Q2 foi de 6,02, indicando níveis próximos quanto à percepção de conhecimento sobre conhecimentos gerais.

Somando as respostas de ambos os questionários se percebe que 65% dos entrevistados acreditam que as Fake News podem influenciar no seu processo de tomada de decisão. Isso pode ser reflexo das respostas apresentadas anteriormente, pois as redes sociais são o meio de busca de informação mais utilizado e geralmente nelas que as Fake News são mais propagadas. Além disso, acredita-se em uma racionalidade limitada dos agentes, de modo que os entrevistados ao julgar seu nível de conhecimento geral – pouco acima da média – também identifiquem a vulnerabilidade que podem sofrer em decorrência de Fake News.

No intuito de verificar a influência de notícias falsas sobre as decisões, os entrevistados foram expostos a duas notícias, uma associada ao risco de perder saúde e outra a chance de ganhar. Na sequência, foram questionados sobre suas percepções em relação a notícia quanto ao risco de perder saúde e chances de ganhar saúde, respectivamente. A pergunta contava com uma escala que variava de 1 (um) menor nível e 10 (dez) maior nível. Desta forma, 50% da amostra recebeu notícias verdadeiras (Q1) enquanto os outros 50% receberam notícias falsas (Q2). A tabela 3 mostra as respostas dos entrevistados sobre como eles classificam a informação recebida quanto ao risco de perder saúde e ganhar saúde.

Tabela 3: Percepção de ganho e perda não monetária

Questionários	Q1	Q2
Notícia com risco de perder saúde (média)	6,74	7,28
Notícia com chance de ganhar saúde (média)	7,62	6,02

Fonte: Elaboração própria (2019).

Cada questionário, como anteriormente citado, possui informações referentes ao meio ambiente, em Q1 notícias verdadeiras enquanto em Q2 notícias falsas. O questionário Q1 possui duas notícias verdadeiras, a primeira notícia apresentada foi: “Segundo o Ministério da agricultura foram liberados mais 57 agrotóxicos, chegando ao total de 382 registros em 2019, mantendo o nível de registros como o mais alto da série histórica, iniciada em 2005.”. Após apresentar a notícia, ao questionar sobre o nível percepção quanto à perda de saúde obteve-se uma média de 6,74, sendo que o valor mais elevado poderia ser 10.

A segunda notícia foi “Dos produtos anunciados, 10 são biológicos, que são utilizados na agricultura orgânica, 6 são novos e 41 são genéricos. O objetivo, de acordo com o ministério, é aprovar novas moléculas, menos tóxicas e ambientalmente mais corretas para substituir produtos antigos. Isso porque as empresas que desenvolvem agrotóxicos só podem registrar itens

de ação parecida se eles tiverem um risco à saúde menor ou igual do que os que já estão no mercado”, nesta questão, obteve-se uma média de 7,62. Aqui chegou-se a observar um resultado diferente do esperado pela visão da teoria comportamental pois a maior média foi verificada na notícia 2 (dois), que tratou sobre ganhos de saúde e não perdas. Cabe a ressalva de que se tratava de notícias distintas, de modo que os resultados fornecem indícios e não comprovações de comportamentos diferentes dos esperados pela economia comportamental.

Para Q2 também são 2 (duas) notícias, porém ambas falsas. A primeira apresentada foi “O Brasil é o país que mais utiliza agrotóxicos no mundo, em contraponto, a Europa já não usa tantos agroquímicos. Apenas este ano, a agricultura ganhou 262 novos defensivos.”, nesta questão, a pontuação média foi de 7,28. Já a segunda notícia foi “É possível garantir a produção em larga escala, e a preços acessíveis, sem o uso de defensivos agrícolas. Isso porque os princípios básicos dessa prática sustentável e racional são a reciclagem dos recursos naturais e o enriquecimento do solo com matéria orgânica e microrganismos”. Nesta questão, com ênfase ao ganho de saúde, a resposta média foi de 6,02. Logo, como a pontuação média foi maior para a notícia envolvendo o risco de perder saúde, pode-se considerar que os entrevistados possuem aversão as perdas, Halfed e Torres (2001) reconhecem que as pessoas sentem muito mais ao sofrimento pela perda do que ao ganho.

Para verificar se as notícias apresentadas anteriormente influenciariam, de alguma forma, as decisões dos agentes optou-se por construir uma situação na qual os indivíduos tivessem que tomar uma decisão. A referida questão é a seguinte: “Suponha que uma instituição da sociedade civil lance um programa que vise a conscientização da população e o incentivo de práticas de cultivo e consumo mais sustentáveis. Você estaria disposto a colaborar financeiramente com um programa que tenha esse objetivo?”. Ainda, para ser possível verificar as mudanças de escolhas a partir das notícias apresentadas, cada participante teve que responder a pergunta duas vezes, uma antes e outra depois da exposição às informações.

A tabela 4 mostra a disposição dos entrevistados a contribuir com um programa voltado à conscientização da população e o incentivo de práticas de cultivo e consumo mais sustentáveis, antes de serem expostos às notícias.

Tabela 4: Disposição para contribuir com o meio ambiente – depois das notícias

Questionários	Q1**	Q2*
Sim	46%	44%
Não	54%	56%
Valores Médios	R\$59,84	R\$97,65

(): Significância estatística ao nível de 0,10; (**): Significância ao nível de 0,05;*

Fonte: Elaboração própria (2019).

Nesta questão, procurou-se compreender como os entrevistados reagem e tomam uma decisão com base nas informações que possuem. Assim, para disposição a colaborar financeiramente com um programa, em Q1 46% responderam que estariam dispostos a contribuir enquanto 54% não. Já em Q2, 44% responderam sim e 56% não, logo, a maioria dos respondentes optaram por não contribuir financeiramente.

Após a tomada de decisão, se a resposta fosse afirmativa, os participantes deveriam indicar com qual valor (em R\$) estariam dispostos a contribuir. As médias de valores, quando se mostraram a favor da contribuição, foi de R\$ 59,84 para Q1 e de R\$ 97,65 em Q2. Até este ponto, os questionários não apresentavam nenhuma diferença, a partir de então foram expostas as notícias. A tabela 5, na sequência, apresenta os dados sobre a disposição para contribuir financeiramente com o meio ambiente após a exposição de notícias, ressaltando que os respondentes de Q1 leram notícias verdadeiras e Q2 notícias falsas.

Tabela 5: Disposição para contribuir com o meio ambiente – depois das notícias

Questionários	Q1**	Q2*
Sim	58%	72%
Não	42%	28%
Valores	R\$88,34	R\$121,20

(*): Significância estatística ao nível de 0,10; (**): Significância ao nível de 0,05;

Fonte: Elaboração própria (2019).

Quando defrontados novamente com a questão, após a leitura de notícias, 58% dos respondentes de Q1 indicaram estar dispostos a contribuir financeiramente com o meio ambiente, enquanto 42% não demonstraram interesse. Para os respondentes de Q2, 72% mostraram-se disponíveis à contribuição enquanto 28% não demonstraram interesse.

Pode-se observar que os resultados mudam consideravelmente, isso se dá em função das notícias apresentadas, tanto em Q1 quanto em Q2 obteve-se um aumento na aceitação do programa e no valor das contribuições. A economia comportamental explica que os indivíduos ao tomarem uma decisão estão expostos a diversos fatores e vieses que influenciam suas escolhas. Neste exercício, as informações foram expostas no intuito de modificar o contexto de tomada de decisão e verificar se haveria alguma mudança. Vale ressaltar que em Q2 percebeu-se um aumento mais significativo, ou seja, um aumento de aproximadamente 63% no número de pessoas que passaram a aderir ao programa. Já em Q1 foi de aproximadamente 26%. Esse resultado pode indicar que as notícias falsas modificam mais os comportamentos e escolhas do que notícias verdadeiras.

Ao analisar a disponibilidade de contribuir em valores monetários, o aumento foi maior para Q1 no qual o valor aumentou em R\$ 28,50, enquanto para Q2 o aumento foi de R\$ 23,65. Neste sentido, as notícias falsas modificaram em uma proporção maior e intenção em contribuir, porém, foram as notícias verdadeiras que geraram maior impacto em termos monetários.

Por fim, com a pretensão de relacionar o comportamento dos indivíduos expostos à Fake News com a racionalidade, incluiu-se o teste clássico da bola e do bastão, apresentados na seção métodos e técnicas do

presente artigo. A racionalidade limitada é apontada pela economia comportamental como o conjunto de vieses que limitam ou impedem decisões ótimas por parte dos agentes. A tabela 6, a seguir, apresenta os resultados para o teste de racionalidade.

Tabela 6: Teste de racionalidade

Valores	Q1	Q2
0,20	0	2
0,15	0	1
0,10	39	32
0,05	11	15

Fonte: Elaboração própria (2019).

Buscou-se compreender se a racionalidade limitada dos agentes poderia influenciar de alguma forma na tomada de decisão. Para Q1, dos 50 (cinquenta) entrevistados apenas 11 (onze) responderam corretamente a pergunta, e em Q2 aumentou para 15 (quinze) o número respondentes que acertaram. Parte-se do pressuposto que a maioria dos entrevistados utilizaram o sistema 1, que funciona de forma inconsciente, rápida e se utiliza de regras simples, e essas regras são baseadas em experiência e emoções. Neste caso, a opção “R\$0,10” pode ter influenciado para uma rápida decisão.

Por fim, cabe destacar que embora os indivíduos que foram expostos à fake News tenham modificado em uma proporção maior suas escolhas sobre o programa apresentado, a racionalidade limitada pode não ser suficiente para explicar esse comportamento, uma vez que em média, estes indivíduos apresentaram desempenho maior no teste de racionalidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A tomada de decisão de um agente é baseada no seu nível de informação, em seu estado emocional e, também, em sua experiência. O presente artigo buscou compreender essas situações com base nas Fake

News, no intuito de identificar a influência dela na tomada de decisão do agente. Este trabalho analisou o posicionamento de acadêmicos, técnicos administrativos e professores frente a perguntas objetivas a partir da ótica da economia comportamental, especialmente elementos teóricos da tomada de decisão, propensão ao ganho e aversão a perda.

Os resultados foram obtidos por meio dos questionários Q1 e Q2, desenvolvidos com as mesmas perguntas, alterando apenas as notícias neles contidas. Para Q1 o respondente era apresentado a uma notícia verdadeira e Q2 a uma falsa, essa foi a principal forma de mensurar se uma notícia, sendo ela falsa ou não, pode impactar a tomada de decisão do agente. Além de identificar se a notícia falsa impactava mais nas escolhas.

Para analisar os resultados, valeu-se de análises descritivas. Sobre a aversão a perda, os resultados foram condizentes com a teoria ao se analisar o Q2, ou seja, o ser humano possui maior aversão a perdas do que propensão a ganhos. Os estudos em economia comportamental sugerem, normalmente, uma análise voltada para remuneração financeira, este estudo construiu uma situação hipotética a partir deste conceito. Quanto a Q1, os resultados sugerem que a aversão a perda não foi tão percebida, uma vez que as maiores médias foram percebidas nas respostas para ganho de saúde.

*Para a pergunta envolvendo a tomada de decisão (tabela 5) foi disponibilizado em duplicidade, ou seja, teve a mesma pergunta em dois momentos no mesmo questionário. Assim, os entrevistados de Q1 e Q2 aumentaram a aceitação ao programa, passando dos 50% e aumentando também a contribuição, em valores monetários, para o programa, essas variáveis se mostraram significativamente aos níveis estabelecidos de 0,05 ** e 0,10*.*

Com os resultados obtidos e levando em consideração os objetivos do estudo, foi possível acompanhar que uma notícia pode sim impactar na tomada de decisão, principalmente se for Fake News. O posicionamento do indivíduo foi colocado a prova nestes questionários envolvendo seu nível de conhecimento gerais.

Para trabalhos futuros sugere-se acrescentar mais um questionário contendo apenas as variáveis sem nenhuma notícia para que o controle seja livre de qualquer tipo de intervenção. Ainda, para trabalhos futuros, sugere-se uma amostra maior e mais representativa da população, que ultrapasse os limites da universidade.

REFERÊNCIAS

ALLCOTT, H.; GENTZKOW, M. **Social media and fake news in the 2016 election.** *Journal of Economic Perspectives*, 31(2), 211-36. 2017.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente Irracional.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

BRISOLA, Anna; BEZERRA, Arthur Coelho. **DESINFORMAÇÃO E CIRCULAÇÃO DE “FAKE NEWS”: DISTINÇÕES, DIAGNÓSTICO E REAÇÃO.** In: **ENCONTRO NACIONAL DE PESQUISA EM CIÊNCIA DA INFORMAÇÃO**, Londrina. Política e Economia da informação [...]. [S. l.: s. n.], 2018.

CARNEIRO, Fabiana Lumena. **FAKE NEWS PROPAGADAS POR MEIO DIGITAL N BRASIL: desafios para governança e a gestão pública contemporânea.** 2018. Monografia (Especialização em administração pública) - MGS/CEAPPGG-MGS, Belo Horizonte, 2018.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Economia comportamental: de volta à filosofia, sociologia e psicologia.** Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1803&tp=a>>. Acesso em: 21 nov. 2019.

DUARTE, Viviane de Oliveira, **Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura.** Porto Alegre, 2017.

FERNANDES, Pedro Onofre. **Economia da Informação.** Informação, Brasília, p. 163-167, 17 dez. 1991.

GOMES, Nicolly Luana Carneiro. **UMA ANÁLISE ACERCA DO FENÔMENO DAS FAKE NEWS NO PROCESSO ELEITORAL E SUAS INTERFACES COM O DIREITO FUNDAMENTAL À LIBERDADE DE EXPRESSÃO.** Fake News, João Pessoa, 2018.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: Duas formas de pensar.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Teoria do Prospecto.** Economia Comportamental, Stanford, 1978.

LASTRES, H.; ALBAGLI, S. EDITORA CAMPUS. **Informação e globalização na era do conhecimento**, (30 pag).1999, RJ.

MCSTAY, Andrew; BAKIR, Vian. **Fake News: Media Economics and Emotional Button-Pushing**. Fake News, B, p. 1-7, 15 fev. 2018.

MULLER, Felipe de Matos. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA INVESTIGAÇÃO DA TOMADA DE DECISÃO DOS ACADÊMICOS DE ADMINISTRAÇÃO DA UNISUL SOB A PERSPECTIVA DOS ESTUDOS DE TVERSKY E KAHNEMAN (1974) E KAHNEMAN E TVERSKY (1979)**. Economia Comportamental, [S. l.], 2008.

PAIVA, Fabiana Silva. **O processo de decisão sob perspectiva da economia comportamental e da neurociência**. 2013. Dissertação (Faculdade) - Acadêmica, Lisboa, 2013.

PINDYCK, Robert Stephen; RUBINFELD, Daniel Lee. **Microeconomia**. [S. l.]: Pearson Education, 2005.

READ, Daniel. **A ciência Comportamental e a tomada de decisão pelo consumidor: Algumas questões para os reguladores**. São Paulo: [s. n.], 2015. Baseado no Guia da Economia Comportamental.

SASTRE, Angelo; DE CARVALHO, Juliano Mauricio. **O comportamento do usuário no processo de difusão de fake news: reflexões sobre o processo de comunicação nas plataformas digitais**. Fake News, Goiás, 2018.

SILVA, Fatima Rafela de Lima. **ANÁLISE DE FONTES DE INFORMAÇÃO COMO CRITÉRIO NO COMBATE À DESINFORMAÇÃO E FAKE NEWS**. 2019. Conclusão de curso (Bacharel em Biblioteconomia) - Faculdade de Biblioteconomia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal - RN, 2019.

SPINELLI, Egle Müller; SANTOS, Jéssica de Almeida. **JORNALISMO NA ERA DA PÓS-VERDADE: fact-checking como ferramenta de combate às fake news**. **Revista Observatório**, Palmas, p. 1-24, 29 abr. 2018.

TROUSDELL FRANCESCHINI, Ana Carolina, Conque Seco Ferreira, Diogo, **Economia Comportamental: uma introdução para analistas do comportamento**. Interamerican Journal of Psychology, 2012.

VIANA, Raianne Carolina Tenória. Os impactos das fake news na sociedade de usuários da informação. Fake News, Recife, 2018.

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: DETERMINANTES DE INVESTIMENTO EM PREVIDÊNCIA PRIVADA

Tainara Brugnera, UNOCHAPECÓ, tainara.brugnera@unochapeco.edu.br

Cássia Heloisa Ternus, UNOCHAPECÓ, cassia_ternus@unochapeco.edu.br

Cristian Rafael Pelizza; UNOCHAPECO; cpelizza@unochapeco.edu.br

Área Temática 1: Temas Especiais.

RESUMO

A previdência privada ainda é pouco demandada pelos indivíduos, entretanto, em decorrência da discussão sobre a reforma da previdência social levada ao plenário ainda pelo ex-presidente Michel Temer em 2018, despertou certa preocupação sobre a concessão do benefício da previdência social à população, partindo do ponto que o sistema previdenciário é deficitário. A análise deste artigo, buscou elencar, quais variáveis dispostas determinam a busca pelo investimento em previdência privada, através da estimação do modelo econométrico de probabilidade linear. Para tanto, utilizou-se de dados secundários disponibilizados pelo banco de dados do curso de Ciências Econômicas, da Universidade Comunitária da Região de Chapecó – Unochapecó, que realiza mensalmente o cálculo do Índice de Confiança do Consumidor Chapecoense (ICC). A análise dos dados e resultados de estimações econométricas foi realizada a partir da ótica das finanças comportamentais. Os resultados obtidos na análise demonstram que a variável com maior nível de significância foi o incentivo ao investimento, sendo que os indivíduos possuem 6,4% de chances à mais de investirem quando possuem algum tipo de incentivo, dentre outros determinantes, destacou-se também a condição do país para investimento a longo prazo, esta determinante é de grande valia no estudo das opções acerca de aderir ou não o investimento em previdência privada. O estudo torna-se relevante considerando que se analisadas as alternativas, seria possível ponderar todas as informações relevantes que contribuem para a identificação do custo de oportunidade, ou seja, ganho e benefício, de modo que nem todos os indivíduos investidores interpretam da mesma forma as informações divulgadas no mercado. Ainda, os resultados confirmam o proposto pela economia comportamental, ao ponto que incentivos são mais determinantes do que a própria renda na adesão por previdência privada.

Palavras-chave: previdência privada, finanças comportamentais, *logit*.

1 INTRODUÇÃO

As políticas governamentais referentes à previdência social, vistas por vezes como ineficientes, aliado ao sistema desequilibrado (déficit alto), onde é preciso alterar as regras de concessão de benefícios, e a busca de uma maior qualidade de vida na velhice, desencadeou certa preocupação das pessoas frente ao atual sistema previdenciário. Soma-se a isso, a perda no poder de compra, por conta da inflação e a diminuição dos valores recebidos e teto através da previdência pública. Considerando que o sistema previdenciário do Brasil, desenhado em modelos de longo prazo, referindo-se à proteção denominada seguridade social na Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, não atende a população brasileira atualmente no quesito da previdência social.

Neste cenário, as pessoas requerem de novas alternativas para complementar sua renda. Buscou-se desenvolver instrumentos que pudessem garantir a renda destas no momento da aposentadoria. Um dos instrumentos mais conhecidos pelos investidores brasileiros são os planos de previdência complementar ou privada.

O tema previdência privada começou a ganhar relevância no cenário brasileiro com o ex-presidente Michel Temer, que esteve no poder em 2018, principalmente em decorrência da discussão sobre a votação do texto da Reforma da Previdência Social, proposta pelo governo federal em que se prevê mudanças de alto grau, onde se dá início, sobretudo pela queda na arrecadação, causada pelo aumento do desemprego e aumento crescente dos gastos com Previdência Social, que além destes, outra ameaça ao sistema previdenciário é o envelhecimento da população brasileira (VIDAL, 2018).

Por se tratar de planos com desenho de longo prazo, com remuneração pouco convencional e incerta, variando de acordo com a situação da economia brasileira, onde exige-se um período de tempo maior sobre o investimento, faz com que as pessoas acabem desistindo de tal investimento, pela cultura financeira exercida nos indivíduos (BILK et al., 2018). O que leva a se pensar que as escolhas entre os investimentos ofertados no mercado podem ser baseadas em experiências passadas que influenciam o comportamento atual.

Sistematicamente busca-se fazer escolhas entre recompensas imediatas à recompensas futuras, os indivíduos se mostram muito mais resistentes em aumentar o seu índice de consumo hoje, provavelmente por que suas oportunidades de consumo atuais parecem ser mais

importantes no momento do que as oportunidades que terão no futuro (SANTOS; BARROS, 2011).

Utiliza-se das finanças comportamentais para explicar o comportamento dos indivíduos que atuam no mercado. As teorias sobre este tema, foram construídas a partir de abordagens microeconômicas neoclássicas, cujo os paradigmas iniciais era a racionalidade dos agentes econômicos. O campo de estudos das Finanças Comportamentais tenta identificar como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar nas decisões destes investidores e como estes comportamentos podem determinar mudanças no mercado (HAUBERT; LIMA; HERLING, 2012).

Diante disso, o presente trabalho objetiva analisar a busca pelo investimento em previdência privada no cenário atual do país a partir das finanças comportamentais. Com o desenho da nova reforma da previdência, o que faz os indivíduos aderirem ou não ao plano de previdência privada? O estudo foi realizado com indivíduos residentes no município de Chapecó-SC, a amostra é composta por 229 observações e utilizou-se do modelo *logit* para estimação do modelo econométrico. A pesquisa torna-se relevante ao discutir aspectos ligados às finanças comportamentais buscando uma melhor compreensão da decisão do investidor na área da previdência privada.

2 REVISÃO DE LITERATURA

A área das finanças comportamentais começou a ganhar força no meio acadêmico ao final da década de 1970, principalmente por meio dos trabalhos dos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979) sobre o comportamento e o processo da tomada de decisões dos indivíduos em situações de risco no mercado.

Para Franceschini (2015, pag. 177) “Trata-se de uma área “irmã” da Economia Comportamental, no sentido de que ambas compartilham muitos pressupostos, mas com enfoques diferentes. Ambas aplicam os avanços da Psicologia moderna e experimental a seus objetos de estudo. A Economia Comportamental está interessada em uma gama mais abrangente de comportamentos, qualquer comportamento que seja determinante na organização de nossos sistemas sociais – trabalhar, consumir, trocar etc. Já Finanças Comportamentais enfoca um conjunto mais exclusivo de temas: as decisões dos investidores financeiros e os fluxos de dinheiro resultantes.”

Os estudos das Finanças Comportamentais contribuem para o que já foi desenvolvido na Teoria da Utilidade Esperada (TUE) que parte do pressuposto que o investidor é um ser racional, e a alternativa da Teoria dos Prospectos, trazida pelos autores Kahneman e Tversky (1979) onde fala que o indivíduo apresenta aversão aos riscos sobre os ganhos e propensão aos riscos frente às possibilidades de perdas. (BILK et al., 2018). Outra teoria clássica, é a Hipótese dos Mercados Eficientes (HME), citada por Lintz (2004) em que também se sustenta sobre dois pilares: racionalidade do indivíduo na tomada de decisão e a eficiência dos mercados. Tais teorias deram início ao advento do estudo sobre finanças.

Embora esta área da economia comportamental tenha ganhado força, a eficiência do modelo para explicar o comportamento do mercado, acarretou em um crescimento e desenvolvimento muito pequeno ao longo da década de 80, fazendo com que o meio acadêmico menosprezasse esse ramo de estudo.

Segundo Halfeld e Torres (2001) no início da década de 90, o modelo moderno das finanças comportamentais começou a apresentar sinais de desgastes devido a anomalias do mercado financeiro, levando o estudo das finanças comportamentais alavancar, fortalecendo-se e ganhando adeptos, consolidando outros conceitos como a autoconfiança excessiva, ou exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo, que viessem a ter alterações na tomada de decisões do indivíduo.

As finanças comportamentais correspondem a uma área do conhecimento que vem apresentando grande crescimento, preocupando-se com o estudo da influência da psicologia no comportamento dos agentes do mercado financeiro. (HAUBERT; LIMA; HERLING, 2012). Hoje o estudo realizado nas Finanças Comportamentais contesta a teoria de que as tomadas de decisões vêm do pressuposto da racionalidade. Lintner (1998) *apud* Haubert, Lima e Herling (2012) define finanças comportamentais como sendo o estudo por meio do qual, investidores interpretam e agem frente às informações para decidir sobre investimentos.

Estudos como da escolha intertemporal, auxiliam na interpretação de escolhas dos indivíduos, bem como, esta é interpretada como toda escolha que envolve custos e/ou benefícios dispersos ao longo do tempo, constitui um campo de estudo de grande importância para a vida econômica. Isso porque a grande maioria das decisões econômicas abrange mais de um período do tempo, suscitando assim análises intertemporais. Padrões de comportamento com importantes consequências econômicas – consumo, poupança e investimento – são bons exemplos disso (MURAMATSU; FONSECA, p.13, 2009).

Outra teoria que nos ajuda a identificar a propensão de investimento nos indivíduos é a aversão à perda que segundo Thaler e Benartzi (1995) *apud* Muramasu e Fonseca (2009), se refere à tendência de os indivíduos serem mais sensíveis a reduções em seus níveis de bem-estar do que a acréscimos. Existe uma assimetria do adiar/adiantar, que evidenciam a maior indisposição dos agentes entre as perdas e ganhos.

Sabe-se que os agentes enxergam um rendimento negativo de uma ação como uma perda, e não como um movimento decrescente do fluxo de dinheiro ou de seus planos de consumo. (CAMERER; LOEWENSTEIN, 2003 *apud* MURAMATSU; FONSECA, 2009). Contudo, estas teorias tentaram abranger neste trabalho alguns padrões de comportamento observados no mundo econômico real, como comportamentos na adesão do plano de previdência privada por indivíduos chapecoenses.

Sabemos que em todo investimento devemos analisar sua rentabilidade, segurança e liquidez. Haubert, Lima e Herling (2012) nos trazem que:

Rentabilidade é apurada pelo resultado da divisão do valor de resgate ou venda pelo valor da aplicação ou compra. Representa o resultado financeiro da operação. A segurança pode ser mensurada como quanto mais previsível o valor de resgate/venda, maior a segurança e menor o risco do investimento. Já a liquidez é a capacidade de transformar o investimento em dinheiro (CAVALCANTE; MISUMI; RUDGE, 2005, p. 224).

No entanto o processo de seleção das alternativas de investimento que o mercado oferece deveriam ser analisadas detalhadamente ponderando todas as informações relevantes que contribuem para a identificação do custo de oportunidade, ou seja, ganho e benefício. Porém destaca-se que nem todos os indivíduos investidores, interpretam da mesma forma, as informações divulgadas no mercado. Segundo Santos e Barros (2011) pode ser explicado pelas condições divergentes e/ou diferentes como crenças, valores, qualidade das informações utilizadas, nível de conhecimento técnico e importância que se atribui as informações qualitativas e quantitativas.

O processo de tomada de decisões sobre um investimento em previdência privada implica no tempo a ser destinado para analisar as alternativas, e sobre diversos cenários sobre a própria vida, pelo fato de abrir mão do consumo no presente em prol da expectativa de um futuro mais confortável. “um agente cujas preferências apresentam um viés para o presente está

sujeito a subestimar o valor do futuro, dando um excessivo valor ao hoje e ao agora”. (GIANNETTI, 2015 *apud* VIDAL 2018 p. 19).

Segundo Mineiro (2007, p. 32) *apud* Ribeiro e Machado (2013) “na escala de preferências, coexistem inúmeras possibilidades de investimentos igualmente atraentes ao investidor, apresentando idênticos graus de utilidades em relação ao risco e retorno esperados”. Portanto, é necessário definir o tipo de investimento, o investidor deve considerar algumas questões importantes, como: qual o objetivo ao fazer este investimento; qual é a expectativa de rentabilidade; qual é o valor disponível para investir; quando vai precisar desse dinheiro; se a pessoa possui conhecimento sobre este tipo de investimento.

Kahneman (2003) *apud* Bilk et al., (2018) traz que outros aspectos cognitivos a serem observados como, a intuição e o raciocínio que auxiliam nas opções de escolhas.

As regras que governam a intuição e o raciocínio do indivíduo são assemelhadas com a percepção, assim os julgamentos e escolhas são feitas intuitivamente sob analogias visuais, de modo que a escolha intuitiva pode ser associada com o mau desempenho, tendo consequências negativas, mas também pode ser poderosa e precisa trazer bons resultados. Já o raciocínio é interpretado em termos de adequação das consequências na tomada de decisões que envolve as preferências, criação e expectativas de retorno de cada alternativa e probabilidade conexa.

Segundo Franceschini (2015) o que um indivíduo fará é incerto, mas o que milhares de indivíduos farão é muito menos incerto. Previsões confiáveis podem ser feitas sobre as ações prováveis de milhares de indivíduos, mas não sobre as ações prováveis de alguns poucos indivíduos.

O investidor brasileiro conhece pouco sobre seu modelo mental durante suas escolhas no mercado de capitais, ou melhor, não sabe que a racionalidade poderá limitar-se quando se faz escolhas entre opções arriscadas de investimentos. “A formação de poupança depende basicamente da renda auferida excedente ao consumo no presente e dos rendimentos derivados da aplicação desse excesso em opções de investimento. Além da influência sobre a decisão de quanto consumir e quanto poupar, o autocontrole pode mostrar-se importante, também, para as dinâmicas do processo decisório de investimento dos recursos poupados” (NUNES; ROGERS; CUNHA, p. 195, 2015).

Neste contexto, traz-se q o investimento em previdência privada exige um certo nível de conhecimento básico, na área de finanças, previdência, uma ampla gama de conhecimento que está e vai além da compreensão da população em geral. É notório que a deficiência nas escolhas do ponto de vista aposentadoria, é reflexo da falta de formação para o gerenciamento das finanças. Segundo Vidal (2018, p. 44) “a falta ou a insuficiência de conhecimentos financeiros pode causar aumento da insegurança em relação ao risco e ao retorno dos fundos de investimento; incapacidade de tomar decisões corretas de investimento, consumo e poupança; e adiantamento da formação de poupança previdenciária”.

Como um plano da previdência privada segundo Vidal (2018) depende da acumulação de recursos provenientes das contribuições e da receita dos juros a serem capitalizados em determinado período de tempo, se faz importante que os indivíduos conheçam seu perfil de investimento e também o valor de contribuição necessário para sua aposentadoria, que juntamente com a correção monetária será obtida o investimento futuro esperado.

Para definir o perfil de investidor, o mais importante é considerar sua tolerância ao risco. Existem pessoas que estão dispostas a tomar maiores riscos do que outras e, portanto, tendem a aguentar melhor as flutuações do mercado. A idade do investidor é fundamental na hora de decidir onde aplicar o dinheiro. Investimentos mais arriscados são mais recomendados para investidores jovens, pois, caso tenham prejuízos, terão mais tempo para recuperar seu dinheiro (HALFELD, 2005 *apud* HAUBERT et al., 2012).

Dentro da previdência privada foram “criados” três perfis de investimento de acordo com o desejado pelo investidor, busca-se neles identificar o grau de risco que o mesmo se propõe a obter para seu recurso final. Sendo definido os perfis em Conservador, Moderado e Arrojado. Debiasi (2004) classifica o modelo conservador aquele que definitivamente não gosta de correr risco e não possui tendência a aplicar em investimentos que oscilam muito, ficando basicamente com 100% de renda fixa, o perfil moderado é definido como aquele que aceita correr pouco risco em troca de uma rentabilidade maior, ou seja, mantém se em renda fixa com cerca de 80%, mas investe 20% em renda variável, já o perfil arrojado define-se aquele que o risco é facilmente incorporado o que lhe dá confiança para conviver com as oscilações do mercado sem se sentir ameaçado ou desesperado, mantendo seu investimento de forma mista, ou não, em cerca de 60% renda fixa e 40% renda variável, em busca de maior rentabilidade. Vale ressaltar que a definição de cada perfil fica restrito nos modelos de previdência privada aberta.

Segundo Cerbasi (2008) *apud* Vieira e Biazebete (2016) esses perfis devem ser considerados com certa ressalva, pois apresentam uma visão muito massificada e superficial por não contemplarem aspectos como: o conhecimento e o tempo que cada pessoa dedica ao estudo sobre investimento; a qualificação profissional de quem o orienta financeiramente; por quanto tempo suas economias de liquidez imediata consegue manter as despesas mensais em caso de perda da renda; a estabilidade no emprego; quais são seus projetos futuros e quanto tempo demoraria em concretizá-los.

Durante o período de discussão da reforma passa-se a acreditar que a aposentadoria pública não é suficiente para garantir uma boa qualidade de vida no futuro, por isso os indivíduos começam a investir em previdência privada. Sabe-se que os planos de aposentadoria funcionam na forma de um fundo, de onde sairão os benefícios dos participantes. Fortuna (2002) *apud* Debiasi (2004) destaca que há duas opções de fundos de acordo com o plano adquirido:

- a) benefício definido – em que o participante determina qual será o valor da futura renda mensal e faz os aportes necessários para atingi-lo; b) contribuição definida – em que o valor do benefício vai depender do saldo ao final do prazo de contribuição que é determinado pelo participante. A previdência privada ou complementar subdivide-se em previdência privada fechada (fundos de pensão) e aberta (bancos, seguradoras e montepios)

Ressalta a autora Valença (2013) no momento da adesão ao plano de benefício definido, o indivíduo já tem condições de conhecer o valor aproximado do benefício que receberá no futuro, uma vez que, o valor refere-se a um percentual do seu último salário de contribuição, já a contribuição definida baseia-se em regime financeiro de capitalização, constituindo reservas individualmente consideradas, que não necessariamente cobrirão satisfatoriamente as necessidades do indivíduo de forma vitalícia a partir do momento da concretização do risco social, uma vez que este pode acrescentar-se contribuições variáveis.

2.1 PREVIDÊNCIA: SOCIAL E PRIVADA

A previdência social é direito fundamental social assegurado a todos os trabalhadores, que visa à garantia de recursos nas situações em que não poderão ser obtidos pelos próprios trabalhadores, em virtude de incapacidade. É pública e obrigatória, integrando, com a Saúde e a Assistência Social, a Seguridade Social. Conforme citado por Debiasi (2004, p. 4) decreta a

Lei nº 8.212/91, em seu artigo 1º: “A Seguridade Social compreende um conjunto integrado de ações de iniciativa dos poderes públicos e da sociedade, destinado a assegurar o direito relativo à saúde, à previdência e à assistência social”.

No Brasil, está se baseia no modelo de repartição simples, que se pressupõe um equilíbrio coletivo, onde as contribuições previdenciárias pagas pelos trabalhadores ativos destinam-se a cobrir os gastos com os benefícios de aposentadoria dos inativos no mercado de trabalho. O que certamente não deu certo, diante dos déficits no sistema previdenciário, tomou-se alternativas como reduzir o valor dos benefícios e aumentar as alíquotas de contribuição. Enquanto em 1938 a alíquota de contribuição era de 3%, hoje a alíquota chega a 9% (para a fixa de até três salários mínimos) (PIERDONA, 2007).

Segundo Sachs (1998) *apud* Najberg e Ikeda (1999) há um limite para o aumento destas alíquotas, a partir de uma contribuição máxima, o que se projeta é o crescimento do mercado informal, sendo que o aumento das alíquotas em um modelo de repartição tende a ter um efeito na arrecadação cada vez mais reduzido, podendo até agravar o déficit. A redução da taxa de fecundidade contribui para que existam menos contribuintes no sistema, tornando cada vez menor o número de indivíduos que sustentam o pagamento dos atuais beneficiários desta aposentadoria. Além do aumento do desemprego, o envelhecimento da população brasileira e o aumento crescente dos gastos com a Previdência Social.

Conforme Valença (2013) a previdência social é organizada sob a forma de regime geral, e possui caráter contributivo e obrigatoriedade de filiação prévia. Trata-se de regime básico protetivo, de caráter universal, obrigatório a toda população economicamente ativa. Resume-se definitivamente com as palavras de Póvoas (2000) *apud* Debiasi (2004), que o sistema de Previdência Social no Brasil funciona em “regime de caixa” (ou pacto de gerações). Nesse sistema, as contribuições ao INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) vão todas para um fundo comum, de onde sai a renda de cada beneficiário, ou seja, as contribuições dos que estão na ativa ajudam a manter quem está aposentado.

Ganhou espaço no mercado brasileiro a partir da necessidade de os indivíduos terem uma renda complementar à da previdência social que é de direito à todo trabalhador, uma vez que o sistema desequilibrado, abriu brecha para a criação de um novo instrumento aos investidores que sentem-se ameaçados com o atual sistema previdenciário, pois para muitos acaba não suprimindo as exigências depois de aposentados, uma vez que o benefício disponibilizado é inferior ao do salário na vida ativa trabalhista.

O intuito da previdência privada também é o de garantir a seguridade social, proporcionando o bem-estar e justiça sociais, entretanto atua no domínio não coberto pelos regimes previdenciários básicos (regime geral e regimes próprios de previdência social). Atua basicamente em sua maior proporção como complemento da proteção oficial, formando um conjunto protetivo no âmbito de sociedade brasileira. A autonomia que lhe é peculiar, refere-se à organização do sistema previdenciário (VALENÇA, 2013, p. 29).

Então, pode-se dizer que, a previdência privada integra o Sistema de Seguridade Social, pois também objetiva minimizar os impactos substancializados de riscos sociais decorrentes da idade, onde busca manutenção do padrão de vida que os indivíduos tinham antes dos riscos sociais e garantia do mínimo necessário para sobrevivência. Almeja-se um desenvolvimento econômico aos indivíduos que buscam esse investimento, “uma vez que gerará a consciência e a disciplina individual necessária para o estabelecimento de uma poupança em longo prazo, que possui determinada data de início, e em regra, não possui data de término” (VALENÇA, 2013, P. 32).

O regime de previdência privada é autônomo, em relação ao regime de previdência social, sendo operado por meio de entidades privadas que administram planos dos benefícios de caráter previdenciário. “A previdência privada ou complementar subdivide-se em previdência privada fechada (fundos de pensão) e aberta (bancos, seguradoras e montepios)” (DEBIASI, 2004, p. 4).

3 METODOLOGIA

A metodologia se interessa pela validade do caminho escolhido para se terminar proposto pela pesquisa, indica a escolha teórica realizada pelo pesquisador para abordar o objeto de estudo (GERHARDT; SILVEIRA, 2009)

Diante disto, o presente trabalho caracteriza-se como sendo uma pesquisa exploratória de natureza quantitativa, com método indutivo. Para Gil (2010) a pesquisa exploratória tem como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista

a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Segundo Gerhardt e Silveira (2009) é a partir da observação realizada pelo método indutivo, que será possível formular uma hipótese explicativa da causa do fenômeno. Portanto, por meio da indução chega-se a conclusões que são apenas prováveis.

Por meio da pesquisa quantitativa que é centrada na objetividade, será verificado a influência, que segundo Fonseca (2002, p. 20) *apud* Gerhardt e Silveira (2009) considera que a realidade só pode ser compreendida com base na análise de dados brutos, recolhidos com o auxílio de instrumentos padronizados e neutros. A pesquisa quantitativa recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre variáveis, etc.

Será apresentado ao longo do trabalho, uma estimação do modelo de probabilidade linear, em que se pressupõe que a variável dependente é uma variável aleatória contínua e que tem por domínio o conjunto dos números reais, “em geral, a expectativa de uma variável aleatória é a probabilidade de que a variável aleatória seja igual a 1” (GUJARATI, 2006, p. 471). Como a probabilidade P_i deve situar-se entre 0 e 1, com a restrição:

$$0 \leq E (Y_i | X_i) \leq 1$$

Seguindo para o modelo *logit* que pressupõe que o logaritmo da razão de chances se relacione linearmente com X_i . Se L , o *logit*, é positivo, isso significa que, quando o valor de um ou mais regressores aumenta, as chances de que o regressando seja igual a 1, aumenta. Se L for negativo, as chances de que o regressando se torne igual 1 diminuem com o aumento do valor de X . Para fins de estimação usamos:

$$L_i = \ln \left(\frac{P_i}{1-P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i$$

A operacionalização foi a partir do uso do software R Studio, pelo modelo econométrico de probabilidade linear, que segundo Gujarati (2006) o coeficiente angular mede diretamente a variação da probabilidade da ocorrência de um evento em consequência de uma variação unitária no valor de um regressor, mantido constante o efeito e todas as demais variáveis. Tanto o modelo *logit* quanto no *probit*, todos os regressores estão

envolvidos no cálculo das variações de probabilidade, do ponto de vista qualitativo, oferecem resultados semelhantes.

Os modelos de probabilidade linear são estimados por meio de mínimos quadrados ordinários, com a variável dependente variando entre 0 e 1. Gujarati (2006) ainda comenta que esses modelos, no entanto, apresentam alguns problemas: os valores estimados apresentam valores inferiores a 0 e superiores a 1, o que ocasiona a impossibilidade de se definir a probabilidade do evento ocorrer, pois na teoria das probabilidades não existe chance superior a 100% ou inferior a zero de algum evento ocorrer; ausência de normalidade nos termos de erro (u_i); heterocedasticidade dos termos de erro (u_i); e, geralmente apresentam valores muito baixos para o R^2 .

Fez-se uso das variáveis binárias (dummy), com valor assumido de 0 e 1, e também das variáveis de controle como renda, idade, gênero, escolaridade, buscando assim, identificar quais destas, podem influenciar na decisão do indivíduo em aderir ou não o investimento em previdência privada. Assim, o modelo estimado pode ser descrito como:

$$Y = f(\beta_1 + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \beta_5 X_{5it} + \beta_6 X_{6it} + (\beta_7 X_{7it}) + X_{it} + u_t)$$

Esta equação representa o modelo econométrico a ser estimado, quanto a variável dependente, utilizou-se duas perspectivas distintas. Em um primeiro momento, a variável dependente utilizada foi a intenção de aderir a um plano de previdência privada até o final do ano, enquanto em um segundo momento utilizou-se a intenção de contratar um plano de previdência privada no futuro, sem estipular o tempo. A intenção, foi de captar diferenças quanto a perspectiva temporal, conforme abordado pelas finanças comportamentais. Com relação as demais variáveis, tem-se: idade ($\beta_2 X_{2it}$), empregado ($\beta_3 X_{3it}$), casado ($\beta_4 X_{4it}$), filhos menores de 18 anos ($\beta_5 X_{5it}$), mulher ($\beta_6 X_{6it}$) e renda ($\beta_7 X_{7it}$).

Além disso, a equação apresenta o termo X_{it} contempla as demais variáveis de controle individual, a saber: situação financeira; renda familiar; contribuição INSS; incentivo à previdência; preocupação com futuro; ensino fundamental completo; ensino médio completo; ensino superior completo; condição do país; intensão de consumo; governo ótimo; governo bom; governo regular; governo ruim e confiança no presidente. O modelo conta ainda com o

parâmetro β_1 que representa o intercepto, neste caso, é a base para interpretação das variáveis *dummies*, ou seja, a categoria não incluída na estimação para cada *dummy*. Por fim, a variável u_t representa o erro da equação, ou seja, todas as variáveis omitidas no modelo, porém, que afetam Y .

A amostra foi composta de dados primários e secundários, sendo os primários através de questionário formulado pelo autor do presente artigo e coletados pelo banco de dados do curso de Ciência Econômicas, por meio da coleta mensal de dados para o cálculo do ICC (Índice de Confiança do Consumidor) da Unochapecó. A amostra contempla 229 observações, os questionários realizados no período de agosto de 2019 no município de Chapecó – Santa Catarina. Já os dados secundários, foram disponibilizados pelo mesmo banco de dados, e utilizados na análise da evolução dos investimentos dispostos no mercado atual ao longo do tempo.

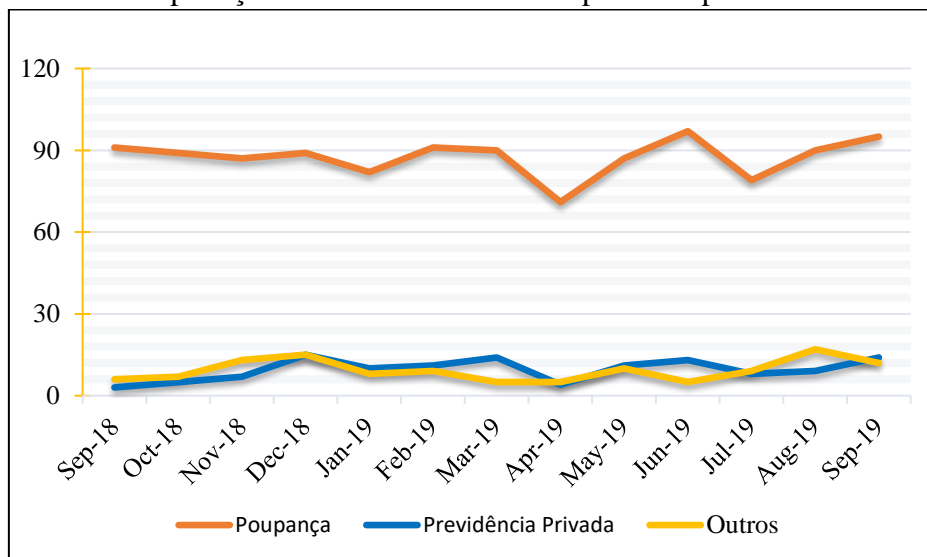
A análise dos dados buscou evidenciar os determinantes na busca pelo investimento em previdência privada dos chapecoenses, os quais sustentam a teoria utilizada no estudo, evidenciando um grande potencial a ser explorado neste meio. Para isto, foi disposto de dois modelos econométricos, sendo que o primeiro modelo, assumiu como variável dependente o desejo pelo investimento à previdência privada até o final do presente ano, e o segundo modelo, assumiu como variável dependente o desejo pelo investimento futuro - sem estipular prazo - em previdência privada, sendo assim, possível identificar quais das variáveis utilizadas no modelo, influenciam na tomada de decisão destes indivíduos.

4 RESULTADOS

As finanças comportamentais enfocam “nas decisões dos investidores financeiros e os fluxos de dinheiro resultantes.” (Franceschini, 2015). No entanto, este processo de análise das alternativas de investimento que o mercado oferece poderiam ser analisadas detalhadamente ponderando todas as informações relevantes que contribuem para a identificação do custo de oportunidade, ou seja, ganho e benefício.

Sobre as decisões de investimento dos chapecoenses, considerando o período de análise, ou seja, setembro de 2018 a setembro de 2019, tem-se que 51% não possuem nenhum tipo de investimento. Entre os 49% que possuem, observa-se a predominância pela caderneta de poupança. O gráfico 1 apresenta os resultados por tipo de investimento.

Gráfico 1: Aplicações financeiras realizadas pelos chapecoenses



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do ICC (2019)

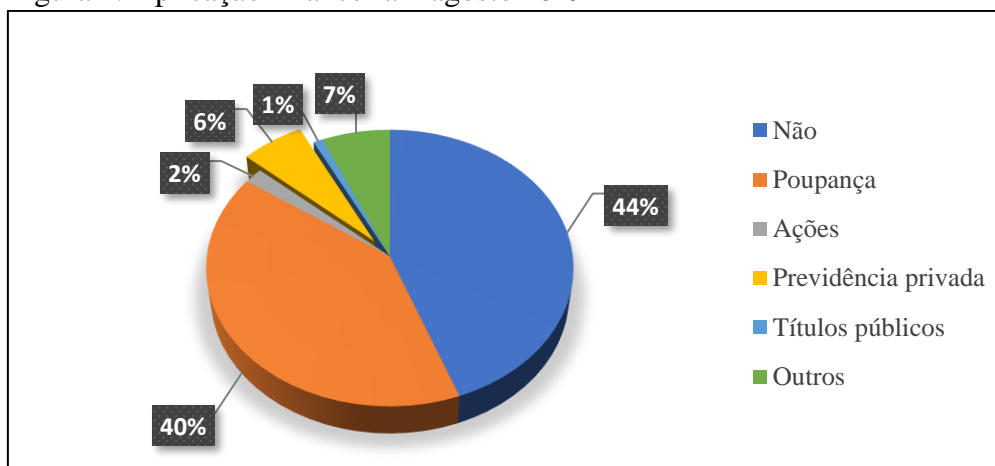
A predominância de investimento em caderneta de poupança reforça os resultados de estudos como do Infomoney (2019) em que mais de 40 milhões de poupadores investem na caderneta de poupança, por ser o investimento mais conhecido do país, “a aplicação financeira é bastante simples porque é isenta de Imposto de Renda e taxas de administração, além de permitir aplicação de valores muito menores. Mas o retorno do investimento é atualmente bastante baixo” (Infomoney, 2019).

A aplicação de recursos em previdência privada ainda é algo moderno no mercado, pouco comentado até então, com o início do debate em discussão sobre a reforma em 2018, esperava-se que os índices pelo investimento houvessem mudado. Mas, os dados analisados neste estudo, revelam que, a probabilidade de isso realmente ter acontecido é muito pouca. A linha do investimento acompanha – mesmo que em valores menores – a linha da “poupança” e “outros” (títulos públicos e ações), ou seja, quando houve redução nas aplicações financeiras no mercado chapecoense, não só no investimento em poupança foi afetado, mas o de previdência privada também.

Com relação a pesquisa aplicada em agosto de 2019, objeto central de análise neste artigo, evidenciou-se entre os 229 entrevistados que, 52,8% são do gênero feminino e 47,2%

do gênero masculino. A idade média é de 36 anos, enquanto a renda média mensal de R\$2.729,89 por indivíduo. Quanto aos investimentos realizados pela amostra, a Figura 2 apresenta os tipos de aplicações financeiras com seus respectivos percentuais.

Figura 2: Aplicação financeira – agosto 2019



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do ICC (2019)

Entre os entrevistados 44% dos indivíduos não possuem nenhum tipo de investimento financeiro, no entanto, 56% dos indivíduos aplicadores, 40% deles investem em caderneta de poupança, e apenas 6% em previdência privada.

A pesquisa realizada com os chapecoenses revela que 75,5% estavam trabalhando, 15,7% estavam desempregados, e 8,7% estavam aposentados, sendo que a renda possui impacto direto na disponibilidade de recursos para realização do investimento em previdência privada. O que sistematicamente também altera esta disponibilidade ao investimento próprio ou à terceiros (filhos), é a questão dos dependentes da renda atual, em torno de 33,7 % dos entrevistados possuem dependentes com idade menor à de 18 anos.

O investimento em previdência privada é assumido como uma renda complementar ou a própria renda após a vida trabalhista para os investidores mais jovens, entretanto, “a contribuição não espontânea ao INSS, significa que independentemente da vontade do contribuinte, se o indivíduo exerce atividade remunerada, suas contribuições serão descontadas mensalmente de seu salário como forma de alimentar o sistema da previdência social” (FAGUNDES, 2018). Neste sentido, 62,9% dos indivíduos entrevistados contribuem para o

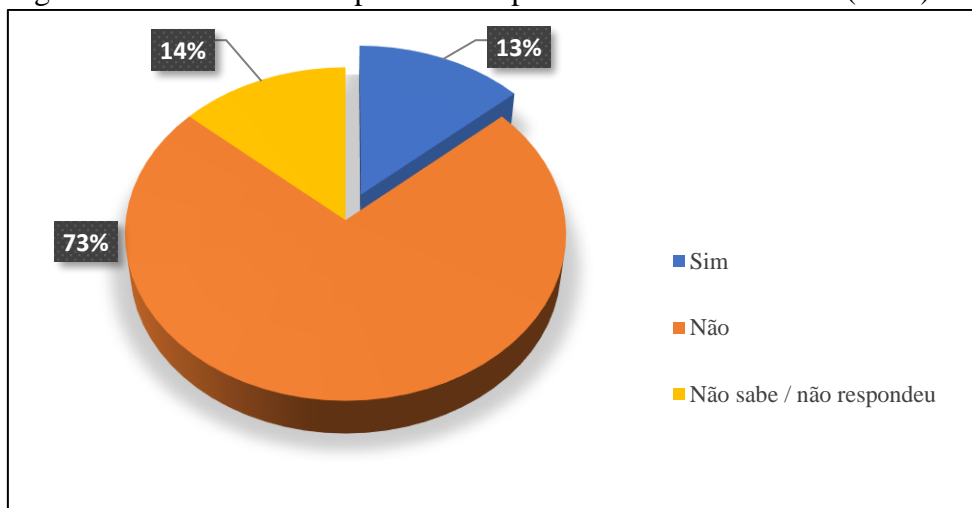
INSS, este fato está associado com o emprego formal, que não dá alternativa ao trabalhador e 36,2% não contribuem.

O incentivo ao investimento em previdência privada nada mais é que um estímulo, que pode levar a uma ação positiva, e até mesmo a preocupação futura, um aporte no investimento por exemplo, faz com que desperte o desejo de também contribuir. Nota-se que apenas 14,4% possuem esse incentivo, seja da empresa, pais ou outros, e 83,4% alegam não ter.

Dentre os questionamentos, a preocupação com o futuro foi destacada, da mesma maneira que o desejo aos investimentos futuros em previdência privada, 42% dos indivíduos pretendem realizar investimentos futuros, porcentagem esta, menor que os que não pretendem investir, 45%.

Embora a previdência privada seja um investimento a longo prazo, que demanda de espera por retorno monetário, tornando-se uma renda complementar futura, poucas pessoas pensam em aderir até o fim deste ano, dentre estes, estão 14% dos 229 entrevistados.

Figura 3: Investimento em previdência privada até o final do ano (2019)



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do ICC (2019)

O que adentra a teoria de Santos e Barros (2011), em que busca-se fazer escolhas entre recompensas imediatas à recompensas futuras, os indivíduos se mostram muito mais resistentes em aumentar o seu índice de consumo futuro, provavelmente por que suas oportunidades de consumo atuais parecem ser mais importantes no momento do que as oportunidades que terão no futuro. No entanto, quando questionados sobre a disposição a abrir mão de algum valor do seu consumo hoje por uma renda maior no futuro, os resultados confirmam o exposto por Santos

e Barros (2011). Comparativamente, 73% dos entrevistados não pretendem investir em previdência até o final do ano, e 55,5% dos entrevistados estariam dispostos a abrir mão de algum valor do consumo hoje por uma renda maior no futuro.

Com relação ao modelo econométrico de probabilidade linear, buscou-se identificar quais variáveis são preponderantes na busca pelo investimento em previdência privada dos chapecoenses. Sobre a regressão utilizada, ressalta-se que se utilizou um modelo no qual a variável dependente é binária (dummy). Para o modelo 1, a variável dependente assume valor igual a 1 caso o indivíduo possua interesse em aderir a previdência privada até o final do ano e 0 caso não possua. Já para o modelo 2, a variável dependente assume valor igual a 1 caso o indivíduo possua interesse em aderir a previdência privada no futuro e 0 caso não possua.

Os dados apresentados na Tabela 1, se referem aos 6 resultados do *odds ratio* – razão de chances, tendo como variável dependente o desejo do indivíduo adquirir a previdência privada até o final do presente ano.

Tabela 1: Resultados do *odds ratio* para investimento até o final do ano de 2019

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Idade	1.0004	1.0006	1.0028	1.0040	1.0070	1.0082
Empregado	0.6145	0.6135	0.4898	0.3893	0.5508	0.4943
Casado	1.0396	1.1686	1.6466	1.7938	2.1146	1.9540
Filhos – 18	1.4442	1.3604	1.1976	1.2384	1.3842	1.3582
Mulher	0.7961	0.8272	1.0042	0.8101	0.7811	0.8197
Renda	1.0002	1.0003	1.0003	1.0003	1.0002	1.0002
Sit. Financeira	1.1415	1.1590	1.2505	1.1579	1.0720	1.1022
Investimento Futuro	21.6023***	22.6269***	22.9030***	25.550***	31.3348***	30.2356***
Contribuição INSS	1.2790	1.2556	1.3206	1.5558	1.5530	1.7628
Incentivo Previdência	6.4772**	5.9216**	5.9533**	5.6119*	7.6697**	6.9541*
Preocupação Futuro	1.2335	1.2175	1.6848	1.3378	1.3372	1.1572
Renda Familiar Fundamental Completo		0.9999	0.9998	0.9999	0.9999	0.9999
			6852588.670	7812627.2	33583439.46	32728002.00
			89761	5779750	406046	509056
Médio Completo			20335385.09	18690111.	121907684.2	112574339.9
Superior Completo			987827	14766809	0506993	9119557
Condições País			23419237.92	22762372.	142576174.6	143221561.5
Consumo			920238	04686267	3503397	3021529
Gov. Ótimo				0.7955	0.7000	0.6897
Gov. Bom				4.02688	4.8180*	5.0277
Gov. Regular					0.7337	0.4571
Gov. Ruim					0.5536	0.3948
					0.2242	0.1935
					0.8573	0.9090

Confiança Presidente						1.6404
-------------------------	--	--	--	--	--	--------

Fonte: Elaboração própria (2019)

As variáveis que demonstraram ser estatisticamente significativas para o modelo 1, são: investimento futuro, incentivo a previdência privada e renda. Os indivíduos que possuem algum tipo de incentivo têm 6,4 vezes mais chances de aderir a um plano de previdência privada até o final do ano. De modo que as chances aumentam para 21,6 se estes possuem o desejo de investir futuramente em previdência privada. À medida que são inclusas novas variáveis ao modelo, buscando melhor ajuste, poucas alterações estatísticas ocorrem, há pouca ou quase nada de significância. Nos demais modelos, são considerados estatisticamente significativas as variáveis: consumo - que representa se o mês de agosto, estaria bom para consumir - e também a variável de avaliação do governo, que mostra significância em governo regular.

Há teorias da economia comportamental que explicam que incentivos mudam o comportamento dos indivíduos. Nota-se aqui que o incentivo, qualquer que seja, é mais importante que a própria renda, ou seja, a renda pode aumentar e não manifestar mudança estatística nas escolhas, mas os incentivos, sim. Isso pode estar funcionando como um *nudge* – empurrãozinho para a escolha certa – e pode ser de grande valia em termos de política pública para facilitar as escolhas por previdência privada dos indivíduos.

Em função dos coeficientes estimados pelo modelo *logit* não fornecerem informações relevantes para a análise, faz-se necessário calcular os efeitos marginais de cada variável. Assim, a Tabela 2 apresenta os valores dos efeitos marginais de cada variável, do modelo 1 ao 6.

Tabela 2: Efeito marginal para investimento até o final do ano de 2019

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Idade	0.0002	0.0003	0.0003	0.0004	0.0005	0.0006
Empregado	-0.0266	-0.0266	-0.0099	-0.0130	-0.0055	-0.0069
Casado	0.0019	0.0076	0.0058	0.0063	0.0062	0.0056
Filhos – 18	0.0179	0.0150	0.0020	0.0022	0.0026	0.0024
Mulher	-0.0112	-0.0093	0.0000	-0.0022	-0.0019	-0.0016
Renda	0.0001	0.0001	0.0000	0.0003	0.0000	0.0000
Situação financeira	0.0065	0.0072	0.0026	0.0015	0.0005	0.0007
Investimento Futuro	0.2287***	0.2334***	0.0639	0.0634	0.0544	0.0540
Contribuição INSS	0.0117	0.0108	0.0030	0.0044	0.0033	0.0043
Incentivo Previdência	0.1711 .	0.1578 .	0.0420	0.0367	0.0381	0.0351

Preocupação Futuro	0.0095	0.0089	0.0049	0.0027	0.0020	0.0011
Renda Familiar Fundamental Completo		-0.0001	-0.0001	-0.0008	-0.0006	-0.0007
Médio Completo			0.9972	0.9974	0.9983	0.9983
Superior Completo			0.9467	0.9407	0.9641	0.9634
Condições País				0.9995***	0.9995***	0.9998***
Consumo				-0.0023	-0.0026	-0.0028
Gov. Ótimo				0.0256	0.0237	0.02517
Gov. Bom					-0.0021	-0.0047
Gov. Regular					-0.0039	-0.0056
Gov. Ruim					-0.0113	-0.0127
Confiança					-0.0011	-0.0007
Presidente						0.0042

Fonte: Elaboração própria (2019)

Dentre as variáveis que não possuem significância estatística nos modelos apresentados, esperava-se que variáveis como estar empregado, ser do gênero feminino e se preocupar com o futuro fossem apresentar sinal positivo. No entanto, as variáveis idade e renda, mostrou-nos não exercer impacto sobre os determinantes do investimento em previdência privada.

Percebe-se que entre as variáveis apresentadas na Tabela 2, que demonstram não ser significativas nos determinantes do investimento, a idade e a renda apresentam impactos praticamente nulos. Estudos como o de Debiasi (2004) dispõe do pressuposto em que a idade do indivíduo impacta de modo a esperar um investimento menor ou nulo com idades mais alta, por ter que desembolsar de um valor maior para garantir o “benefício”, bem como “um investidor na casa dos 25 anos de idade tem uma vida toda pela frente e pode se dar ao luxo de arriscar e investir”.

Entre os efeitos marginais significativos, tem-se o investimento futuro - sem determinação de tempo – ou seja, se o indivíduo deseja investir futuramente em algum plano de previdência privada, um resultado já esperado neste modelo, bem como se o indivíduo deseja e dispõe de recursos para investir, a probabilidade de aderir o investimento em previdência privada é de 22,89% no modelo 1. O acesso a informação/conhecimento sobre o investimento apresenta grande significância, com chances de 0.99% maior de adesão quando o indivíduo possuir o ensino superior completo.

A segunda série de modelos desenvolvidos também tem o propósito de analisar quais são os determinantes pela busca do investimento em previdência privada. Para tanto, muda-se a variável dependente, adotando-se agora o desejo pelo investimento em previdência privada

no futuro, mantendo-se as mesmas variáveis explicativas. Os dados apresentados na Tabela 3, se referem aos 6 modelos estimados em *odds ratio*.

Tabela 3: Resultados do *odds ratio* para investimento futuro em previdência privada

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Idade	0.9729*	0.9734*	0.9731*	0.9728*	0.9727*	0.9725*
Empregado	0.7528	0.7539	0.6510	0.6476	0.6682	0.6224
Casado	0.8173	0.7889	0.8300	0.9035	0.8468	0.8179
Filhos – 18	0.9900	1.0029	0.9638	0.9767	0.9595	0.9690
Mulher	0.7751	0.7786	0.6376	0.5682	0.5723	0.5995
Renda	1.0000	1.0000	0.9999	0.9999	0.9999	1.0000
Situação financeira	1.4252	1.4010	1.4829	1.6659	1.6256	1.5556
Contribuição INSS	1.8271	1.8394	1.9677	1.9372	1.8997	2.0045
Incentivo Previdência	4.8441***	5.1043***	5.0434***	5.8249***	5.8300***	5.6191***
Preocupação Futuro	2.1995	2.2529	2.1004	1.9346	1.8993	1.7543
Renda Familiar Fundamental		1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Completo			2.2457	2.3235	2.0309	2.0561
Médio			1.3999	1.7421	1.4840	1.5350
Completo Superior			3.0489	3.6761	3.2166	3.4198
Completo						
Condições País				0.4789*	0.4606*	0.4310*
Consumo				0.6246	0.6197	0.6557
Gov. Ótimo					1.2637	0.9152
Gov. Bom					1.4847	1.1475
Gov. Regular					1.3322	1.1618
Gov. Ruim					1.2830	1.3008
Confiança Presidente						1.5331

Fonte: Elaboração própria (2019)

As variáveis do modelo Y2, demonstram ser estatisticamente mais significativas, nos modelos 4 e 6, sendo: idade, gênero feminino, contribuição INSS, incentivo a previdência privada, ensino superior completo e condições do país. Neste, é possível observar que à medida que são inclusas novas variáveis ao modelo, o mesmo apresenta resultados significativamente estatísticos.

Tabela 4: Efeito marginal para investimento futuro em previdência privada

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Idade	-0.0066	-0.0065*	-0.0065*	-0.0066*	-0.0066*	-0.0067*
Empregado	-0.0694	-0.0690	-0.1051	-0.1061	-0.0984	-0.1159
Casado	-0.0488	-0.0573	-0.0449	-0.0244	-0.0400	-0.0483
Filhos – 18	-0.0024	0.0007	-0.0089	-0.0056	-0.0099	-0.0075
Mulher	-0.0617	-0.0606	-0.1087	-0.1359.	-0.1342	-0.1230
Renda	0.00001	0.0000	-0.0000	-0.0000	-0.0000	0.0000
Situação financeira	0.0859	0.0817	0.0953	0.1231	0.1172	0.1065
Contribuição INSS	0.1431 .	0.1446 .	0.1597 .	0.1556 .	0.1511 .	0.1632 .
Incentivo Previdência	0.3719***	0.3824***	0.3803***	0.4091***	0.1511***	0.4024***
Preocupação Futuro	0.1752	0.1799 .	0.1655	0.1482	0.1443	0.1277
Renda Familiar Fundamental		0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Completo			0.1994	0.2076	0.1749	0.1779
Médio			0.0808	0.1322	0.0944	0.1023
Completo Superior			0.2712 .	0.3142*	0.2835 .	0.2977 .
Condições País				-0.1705*	-0.1790*	-0.1932*
Consumo				-0.1088	-0.1105	-0.0980
Governo Ótimo					0.0572	-0.0211
Governo Bom					0.0970	0.0334
Governo Regular					0.0694	0.0362
Governo Ruim					0.0610	0.0643
Confiança Presidente						0.1033

Fonte: Elaboração Própria (2019)

Dentre as variáveis apresentadas no modelo econométrico do Y2, grande parte apresenta sinal não esperado, sinal negativo, entretanto mostram relevância significativa. Com base nos valores estimados, percebe-se que as variáveis determinantes deste, é novamente o incentivo ao investimento. Pelo modelo econométrico é possível analisar que o incentivo ao investimento em previdência privada, possui maior nível de significância, embora esta modalidade de investimento não possua risco, pode-se buscar em teorias como de aversão à perda, onde a tendência do indivíduo investidor é ser mais sensível as reduções em seu nível de bem estar do que acréscimos (THALER, BENARTZI, 1995 *apud* MURAMATSU; FONSECA, 2009).

Ambos os modelos buscaram identificar os determinantes pela busca do investimento em previdência privada, no entanto, desde as análises descritivas pode-se observar os traços das teorias que sustentam as finanças comportamentais. A escolha intertemporal por exemplo, denota de características comportamentais que influenciam nas decisões, onde as preferências dos indivíduos apresentam viés para o presente, quando o indivíduo atribui mais importância

ao hoje e ao agora, do que a recompensas futuras, por buscar resultados em curtos períodos de tempo. Isso acontece, segundo Muramatsu e Fonseca (2009) porque as pessoas subestimam como seu próprio comportamento e os fatores exógenos afetam sua utilidade futura, e exageram no grau em que suas preferências futuras se parecerão com as atuais. Em consequência da existência desse viés, agentes equipados de racionalidade limitada não conseguem exibir padrões de comportamento consistentes com a hipótese de maximização de utilidade descontada.

Este processo de tomada de decisões sobre um investimento em previdência privada implica no tempo a ser destinado para analisar as alternativas, e sobre diversos cenários sobre a própria vida, pelo fato de abrir mão do consumo no presente em prol da expectativa de um consumo futuro, ou seja, a escolha dos agentes racionais exibe consistência intertemporal, isto é, o padrão de ordenação das preferências no presente e futuro se mantém ao longo do tempo, bem como a importância do consumo imediato cai à medida que o horizonte temporal se expande, sugerindo, dessa forma, uma função de desconto hiperbólico.

No entanto, é possível notar o quanto ainda não está enraizado a cultura do investimento nos indivíduos chapecoenses, esperava-se sinais particularmente positivos desde a análise histórica, mas é notório que não houve mudanças significativas, para argumentar que, após o início da discussão sobre a reforma da previdência, houve aumento na procura pelo investimento em planos de previdência privada. Analisando os resultados econométricos de modo geral, se os indivíduos chapecoenses tivessem acesso à informação sobre o investimento, por exemplo, e dispusessem de um incentivo para aderir a previdência privada, é possível que os resultados fossem mais significativos.

Os resultados chamam a atenção para a educação financeira, que ainda é um tema pouco abordado nas escolas e na construção de políticas públicas, denotando assim espaço para desenvolvimento de ações neste sentido.

Destaca-se que nem todos os indivíduos investidores, interpretam da mesma forma, as informações divulgadas no mercado. Segundo Santos e Barros (2011) pode ser explicado pelas condições divergentes e/ou diferentes como crenças, valores, qualidade das informações utilizadas, nível de conhecimento técnico e importância que se atribui as informações qualitativas e quantitativas.

De modo geral, as principais variáveis determinantes sobre a adesão do investimento em previdência privada dos chapecoenses consiste no desejo pelo investimento futuro, ensino superior completo, incentivos ao investimento. A condição do país mostra-se relevante ao estudo, o que faz todo sentido quando se trata de um investimento com remuneração pouco incerta, e convencional, variando de acordo com a situação do país, isso significa que, nesta condição os indivíduos têm 17,05% de chances de aderir a previdência privada futuramente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A previdência privada ainda é um assunto pouco comentado, começou a ganhar relevância no cenário brasileiro a partir da discussão da reforma da previdência em 2018, na tentativa de recuperar as contas públicas, referidas a seguridade social. O desenvolvimento deste trabalho objetivou elencar através da teoria das finanças comportamentais os determinantes pela busca do investimento em previdência privada dos munícipes chapecoenses.

Diante desta revisão, elencaram-se variáveis para construção do modelo econométrico a ser estimado pela técnica de *logit*, onde foi disposto de dois modelos econométricos, alterando-se apenas a variável dependente com o intuito de verificar em ambos, qual das variáveis determinam a busca ou impactam na adesão sobre o investimento de previdência privada. Contudo, os principais determinantes da decisão de investimento até o final do ano de 2019, é se o agente deseja investir futuramente em algum plano de previdência privada, se possui algum tipo de incentivo ao investimento e se a escolaridade for ensino superior completo.

E os determinantes da decisão sobre as investimento futuro em previdência privada elencadas no modelo econométrico são: idade; se o agente possui incentivo ao investimento; escolaridade em ensino superior completo e a condição do país – mesmo com impactos negativos, teve significância, quando analisados à propensão do investimento futuro.

Algumas hipóteses podem ser levantadas a partir da análise comportamentalista dos indivíduos chapecoenses, pode-se argumentar que com o sistema público pouco desenvolvido, onde a educação financeira é pouco exercida, os indicadores financeiros possuem resultados de pouca significância, com predominância de investimentos em caderneta de poupança. Entretanto, a análise buscou identificar resultados em previdência privada, neste sentido, se houvesse conhecimento adequado disponibilizado aos investidores, a cultura financeira

passaria a ser desenvolvida nos indivíduos, bem como as carteiras de investimentos passariam a ser diversificadas e possivelmente, os índices de investimentos em planos de previdência privada aumentariam.

Por fim, como sugestão para próximos trabalhos, considera-se viável a incorporação de novas variáveis que sejam capazes de explicar em maiores proporções a intenção sobre o investimento, uma vez que os resultados apresentados neste artigo, mostraram-se pouco significativos. Além disso, analisar ao longo do tempo, se fato da mudança nos termos da previdência social modificam as decisões dos agentes por previdência privada ou outro tipo de investimento.

REFERÊNCIAS

ABRAPP – Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Privada. Disponível em: <http://www.abrapp.org.br/Paginas/O-Sistema.aspx>. Acesso em: 01 jun. 2019.

ANAPP – Associação Nacional de Previdência Privada. Mercado Brasileiro. Disponível em: <http://www.anapp.com.br/feed>. Acesso em: 01 jun. 2019

BILK, Ângela; BARBOSA, Edmery Tavares; SILVA, Tarcísio Pedro da; NAKAMURA Wilson Toshiro. **AVERSÃO A PERDA E SATISFAÇÃO AO GANHO NOS ASPECTOS COMPORTAMENTAIS DOS ACADÊMICOS E PROFISSIONAIS DA ATUÁRIA**. 2018.

DEBIASI, Cristiano Minuzzi. **O MERCADO DE PREVIDÊNCIA PRIVADA NO BRASIL: ANÁLISE DAS MELHORES ALTERNATIVAS DE INVESTIMENTO PREVIDENCIÁRIO**. 2004.

FRANCESCHINI, Carol. INTRODUÇÃO A FINANÇAS COMPORTAMENTAIS. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **GUIA DE ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EXPERIMENTAL**. São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p. 177-189. Tradução de Laura Teixeira Motta Paulo Futagawa.

FAGUNDES, Marly. **Contribuição para o INSS: por que é obrigatório para profissionais liberais e rurais?**. por que é obrigatório para profissionais liberais e rurais?. Disponível em: <https://fagundesadv.com.br/blog/contribuicao-para-o-inss-por-que-e-obrigatorio-para-profissionais-liberais-e-rurais/>. Acesso em: 08 out. 2019.

GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Metodos de pesquisa**. 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GUJARATI, Damodar. **ECONOMETRIA BASICA**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. Tradução de Maria Jose Cyhlar Monteiro.

HAUBERT, Fabricio Luis Colognese; LIMA, Marcus Vinicius Andrade de; HERLING, Luiz Henrique Debei. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: Um estudo com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu da grande Florianópolis**. 2012.

HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: Aplicações no contexto brasileiro**. 2001.

INFOMONEY, <https://www.infomoney.com.br/infograficos/caderneta-de-poupanca/> Acesso em: 24 out. 2019.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: Duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Teoria do Prospecto. Economia Comportamental, Stanford, 1978.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

LINTZ, Alexandre Carlos. **DINAMICA DE BOLHAS ESPECULATIVAS E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: Um estudo aplicado ao mercado de câmbio brasileiro.** 2004.

MURAMATSU, Roberta; FONSECA, Patrícia. **Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal.** *Revista de Economia Mackenzie*, v. 6, n. 6, 2009.

NAJBERG, Sheila; IKEDA, Marcelo. **Previdência no Brasil: Desafios e Limites**, 1999.

NUNES, Bernardo; ROGERS, Pablo; CUNHA, Gustavo. O PAPEL DO AUTOCONTROLE NAS DECISÕES FINANCEIRAS. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **GUIA DE ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EXPERIMENTAL.** São Paulo: Economiacomportamental.org, 2015. p. 190-199. Tradução de Laura Teixeira Motta Paulo Futagawa.

PIERDONÁ, Zélia Luiza. A proteção social na Constituição de 1988. **Revista de Direito Social, Notadez, Porto Alegre**, 2007.

RIBEIRO, Roberto Portes; MACHADO, Mari Eldionara Rosa. **Análise do comportamento dos investidores no Multinvest.** 2013.

SANTOS, José Odálio dos; BARROS, Carlos Augusto Silva. **O que determina a toma de decisões financeiras: razão ou emoção.** 2011.

VALENÇA, Maria Cibele de Oliveira Ramos. **MIGRAÇÃO ENTRE PLANOS DE BENEFÍCIO: ALTERAÇÃO DA PROTEÇÃO PREVIDENCIÁRIA PRIVADA.** 2013.

VIDAL, Luís Fernando Morais. **Economia Comportamental e Alfabetização Financeira no Brasil: Impactos na Previdência Privada.** 2018

VIEIRA, Anderson Soligo; BIAZEBETE, Célia Martelli. **ORIENTANDO OS INVESTIMENTOS FINANCEIROS.** 2016.

MULHERES EMPREENDEDORAS: ANÁLISE DE INDICADORES DA GESTÃO DE UMA ESCOLA DE EDUCAÇÃO INFANTIL EM BLUMENAU-SC

Ana Clara Medina Menezes de Souza; IFC; ana.souza@ifc.edu.br

Roni Francisco Pichetti; FURB; ronipichetti@hotmail.com

Paulo Roberto de Freitas Junior; UFSC; jufreitasbnu@gmail.com

Área Temática 10: Temas especiais.

RESUMO

A capacidade empreendedora de uma empresa está relacionada com as capacidades e características dos gestores desta organização. Na literatura, existem diferentes classificações e análises para definir o perfil ideal de um empreendedor. Do gestor escolar em específico, é esperada a capacidade de dialogar com a comunidade escolar aliada a necessidade de empreender. Neste contexto, o presente trabalho é um estudo de caso e tem como objetivo realizar uma análise sobre a capacidade empreendedora da gestora da Y. T. Cèlestin Freinet School⁹⁷, com sede na cidade de Blumenau/SC. Trata-se de uma pesquisa qualiquantitativa, pois observam-se aspectos qualitativos na medida em que percebe uma relação dinâmica entre o mundo real e o objeto de estudo; e quantitativos, na necessidade de coleta e análise de dados sobre indicadores da capacidade empreendedora da gestora em questão. A estratégia utilizada é caracterizada foi a explanatória sequencial, que envolve a coleta e análise de dados quantitativos, seguida pela coleta e análise de dados qualitativos. No levantamento dos dados foi utilizado um instrumento que faz parte da metodologia *Skills*, criada pelo Centro Promotor de Inovação e Negócios de Portugal, para elencar capacidades de empreendedores. Esta metodologia conta com um conjunto de quatro variáveis e nove dimensões, organizadas em um questionário com mais de noventa itens. As respostas do questionário geraram uma matriz de competências empreendedoras. Para complementar as informações, foi realizada entrevista semiestruturada com a gestora em questão. Como resultados, foi possível identificar que tanto os dados quantitativos quanto qualitativos apontam como pontos fortes da gestora as capacidades de gestão e as capacidades pessoais. O que corrobora com os resultados obtidos pela empresa desde a sua aquisição pela atual gestão.

97 Nome da escola abreviado a pedido a gestora entrevistada.

Palavras-chave: Capacidade Empreendedora; Metodologia *Skills*; Mulheres Empreendedoras.

1 INTRODUÇÃO

O gestor é motivado por diferentes questões, entre elas o desejo de independência no trabalho ou de realização pessoal. Assim, pode-se dizer que empreendedores possuem algumas capacidades em comum. Entre elas estão a capacidade de iniciativa para desenvolver algo novo e de despender tempo e esforço para colocar em prática o seu empreendimento, além de assumir riscos (sociais, psicológicos ou financeiros) do insucesso do empreendimento (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010). Quanto à gestão escolar, Sanábio, Magaldi e Machado (2016) ressaltam que o gestor escolar precisa ser empreendedor e dialogar com a comunidade escolar, a fim de desenvolvê-la e proporcionar o bem-estar coletivo. Assim, os principais consumidores do serviço oferecido pela escola são os alunos, que precisam ser atendidos com o devido esforço e apreço a fim de que tenham uma educação de qualidade. Essa dinâmica atribui à gestão escolar responsabilidade pedagógica, administrativa e financeira. Ações que envolvem complexidade e ensejam a necessidade de capacidade técnica e tecnológica ao corpo diretivo.

A escola *Y. T. Cèlestin Freinet School*, da qual a gestora é objeto deste estudo, iniciou suas atividades em julho de 2005 na cidade de Blumenau/SC. A empresa trabalha com a concepção pedagógica baseada no modelo de educação proposto pelo pedagogo francês *Cèlestin Freinet* (1896-1966). Nesse sentido, a pergunta desta pesquisa é: qual a capacidade empreendedora de uma gestora na escola infantil *Y. T. Cèlestin Freinet School*? O que leva ao objetivo geral, que trata-se de analisar a capacidade empreendedora da gestora por meio do questionário desenvolvido por Almeida (2013). E para se alcançar o objetivo geral, foram delimitados os seguintes objetivos específicos: (a) analisar na literatura científica empreendedorismo e capacidade empreendedora; (b) identificar a capacidade empreendedora da gestora da *Y. T. Cèlestin Freinet School*; (c) verificar o alinhamento das capacidades empreendedoras da gestora entrevistada de acordo com a metodologia *Skills*.

2 METODOLOGIA

O presente trabalho trata-se de uma pesquisa quali-quantitativa, pois de acordo com Minayo (2002), observam-se aspectos qualitativos na medida em que percebe uma relação dinâmica entre o mundo real e o objeto de estudo; e quantitativos, na necessidade de coleta e análise de dados sobre indicadores da capacidade empreendedora da gestora em questão. Nesse sentido, as “[...] ações quantitativas e qualitativas não se opõem. Ao contrário, complementam-se, pois, a realidade não abrangida por eles interage dinamicamente” (MINAYO, 2002, p. 22). Para Cresswell (2010) a técnica de pesquisa que alia procedimentos quantitativos e qualitativos é chamada de técnica de métodos mistos. Na qual o pesquisador obtém dados tanto em forma numérica (métodos e instrumentos predeterminados) quanto em informações de texto (entrevistas com questões abertas e fechadas).

A estratégia utilizada é caracterizada por Cresswell (2010) como estratégia explanatória sequencial, a qual envolve a coleta e análise de dados quantitativos, seguida pela coleta e análise de dados qualitativos. Desta forma, o objetivo do estudo explanatório sequencial é usar os resultados qualitativos para auxiliar na interpretação dos resultados de um estudo inicialmente quantitativo. Para tanto, na etapa quantitativa deste trabalho foi utilizado o questionário empregado por Almeida (2003) em sua dissertação, a fim de levantar indicadores da capacidade empreendedora da gestora da escola *Y. T. Cèlestin Freinet School*. O referido questionário faz parte de uma metodologia criada pelo Centro Promotor de Inovação e Negócios (CPIN)⁹⁸, a Metodologia *Skills*, que abrange um grande número de características para identificar a capacidade empreendedora. O questionário foi enviado e respondido via e-mail. Posteriormente, realizou-se uma entrevista semiestruturada com a gestora, a fim de observar lacunas e confirmar informações levantadas por meio do questionário. A análise das informações foi realizada comparando os resultados obtidos com a Metodologia *Skills*, que se tratou da aplicação de um questionário fechado, e as respostas da entrevista semiestruturada.

⁹⁸ Associação comunitária sem fins lucrativos fundada pelo Instituto Tecnológico para a Europa Comunitária (ITEC), Instituto Superior Técnico (IST) e Instituto Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial (INETI) em Portugal.

3 EMPREENDEDORISMO E CAPACIDADE EMPREENDEDORA

O conceito de empreendedorismo possui diferentes vertentes, de acordo com o contexto em que for analisado. De forma geral, o empreendedorismo é associado à área econômica e gerencial. A palavra empreendedorismo (*entrepreneur*) teve origem na França e deriva dos termos franceses “*entre*” e “*prendre*”, o que pode ser compreendido como “fazer algo” ou “estar entre”, neste caso entre a procura e oferta. O economista francês Richard Cantillon (1680-1734) é tido como um dos primeiros a utilizar deste termo no final do século XVII, ao identificar como empreendedor uma pessoa que corre riscos para realizar uma atividade econômica. Assim, o ato de empreender é vinculado à perspectiva da geração de alguma forma de lucro (FERREIRA, 2015). De acordo com Sanábio, Magaldi e Machado (2016), foi Jean Baptiste Say (1767-1832), também economista francês, que utilizando o termo *entrepreneur* construiu uma teoria sobre as funções de um empresário e sua relação com o crescimento da economia.

Diferentes teóricos elaboraram estudos sobre o empreendedorismo, entre eles os autores clássicos Schumpeter, McClelland e Filion. O economista Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) conceitua o empreendedor como um agente essencial no processo de crescimento econômico, pois realiza algo que geralmente não seria colocado em prática. Já o teórico da psicologia David C. McClelland (1917-1998) realizou uma pesquisa em 1972, que teve como o objetivo demonstrar a existência de relação entre fatores psicológicos e a necessidade de atuar em atividades que propiciem o crescimento econômico. Para o teórico, os indivíduos empreendedores apresentaram uma necessidade acima do normal de realização e de poder. Sendo que estas necessidades puderam ser observadas e explicadas pelo estabelecimento de objetivos difíceis e possíveis riscos. Enquanto que Louis Jacques Filion descreve o empreendedor como alguém que imagina, desenvolve e realiza ideias ou visões (SANÁBIO; MAGALDI; MACHADO, 2016).

De acordo com Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2010) o empreendedor possui papel importante na teoria econômica neoclássica. Na qual seu papel era limitado a decidir quantidades de produtos a serem produzidos e seus preços de venda, enquanto que a dinâmica competitiva cuidava das demais questões. Com o crescimento de grandes

empresas foi necessário alterar este entendimento na teoria econômica. Os autores afirmam que houve economistas que verificaram esta falha na teoria econômica, entre eles Karl Marx. O teórico destaca o papel dos empreendedores como agentes de mudanças econômicas e tecnológicas, criticando ao mesmo tempo seu impacto sobre a sociedade. Por outro lado, Schumpeter colocou o empreendedor em evidência no pensamento econômico, ao considerar que o empreendedor é o responsável por manter o “motor do capitalismo” em movimento para frente. O que se refere ao desejo intenso e ininterrupto de crescimento econômico e acúmulo de riquezas por parte das empresas.

Ao encontro do que dizem os autores supracitados, Johnson (2019) afirma que empreendedor pensa diferente, pois assume riscos. Nesse sentido, entende que o empreendedorismo pode ser ensinado e aprendido, pois pode ser comparado a outras disciplinas que também requerem estudos teóricos e experiências práticas. Sobre este assunto, Gerber (2004) compreende que há três perfis de pessoas que tomam a decisão de abrir um negócio próprio, que são o empreendedor, o gerente ou administrador, e o técnico. Afirma também que cada pessoa possui um nível de características desses três perfis, que dificilmente está em equilíbrio. Para o autor, o perfil empreendedor é voltado para a estratégia, criatividade, inovação e criação de novos métodos de participação no mercado. Enquanto que o administrador preocupa-se com o planejamento e com a organização das atividades, prevenindo possíveis problemas. Por fim, o técnico é o responsável pela execução das atividades, aquele que confia mais no seu trabalho do que no dos outros.

Gerber (2004) reitera que o profissional com os perfis empreendedor, administrador e técnico equilibrados é incrivelmente competente. Assim, o perfil empreendedor deste profissional pode investir em novas áreas e negócios; o administrador solidificar a base de operações; e o técnico realizar seu trabalho operacional com perfeição. Porém, entende que infelizmente um pequeno número de pessoas que estão no mundo dos negócios consegue manter esse equilíbrio. Complementa ao dizer que geralmente o dono de uma pequena empresa é mais técnico, em parte administrador e em menor parcela empreendedor. Essa característica pode ser verificada em empresas com nenhum funcionário, por exemplo, na qual o dono é responsável por todas as funções, desde a produção, o pagamento de contas e a criação do novo negócio. Portanto, compreende-se que cada um dos perfis é importante, e o desafio do empreendedor é construir o equilíbrio necessário a fim de alcançar os objetivos do seu negócio.

De forma similar, Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2010) citam a teoria que divide o perfil do empreendedor em três atividades principais: fundador de uma organização, gerente da própria empresa e líder inovador de uma organização que pertence a outras pessoas. Complementam ao dizer que o “espírito empreendedor” foi originalmente associado aos criadores de negócios próprios e de forma gradual passou a abranger liderança personalizada, proativa e determinada dentro das organizações. Nesse sentido, pode-se dizer que o “espírito empreendedor” também é tratado por diferentes autores como a personalidade ou a capacidade empreendedora. Entre diferentes características que são atribuídas à personalidade empreendedora estão as grandes necessidades de: controle, independência, realização, ressentimento em relação à autoridade e a tendência a aceitar riscos, mesmo que moderados. Portanto, também para estes autores, o empreendedor prioriza liberdade para gerir a própria empresa e está disposto a correr riscos.

O sucesso do empreendedor não depende apenas da criação do empreendimento. Por este motivo, compreende-se não ser suficiente criar uma ideia inicial e não conseguir sustentá-la. Torna-se necessário também saber gerir o negócio para que ele possa ser mantido, obtendo o retorno sobre os investimentos realizados. O ato de saber administrar pode ser relacionado diretamente às funções de planejamento, organização, direção e controle das atividades relacionadas ao negócio. Visto que o perfil do empreendedor pode envolver risco, mas deve também preocupar-se com a racionalidade. O sucesso ou insucesso do empreendimento está diretamente ligado à capacidade do gestor em fixar metas, definir objetivos a serem alcançados, conhecer o produto ou serviço a oferecer, entender o cliente e suas necessidades, definir a missão e a visão do negócio, assim como saber lidar com sua equipe (CHIAVENATO, 2012). Assim, o empreendedor assume diferentes responsabilidades ao atuar em uma organização, seja sua ou de terceiros.

A motivação para o empreendedorismo varia de caso a caso, porém muitas vezes pode ser relacionada ao desejo de independência, de satisfação no trabalho ou de realização pessoal. Da mesma forma, existem pessoas que se sentem confortáveis e seguras em um emprego e que não estão dispostas a correr riscos sendo empreendedoras. Mesmo possuindo conhecimentos, habilidades e capacidades, bem como ideias viáveis para criação de novas empresas. Por este motivo que os empreendedores possuem algumas características em comum, que são seus traços ou capacidades principais. Entre eles estão algumas capacidades: de iniciativa para criar algo e de valor para si e seus clientes; de despender tempo e esforço para colocar em prática o seu empreendimento; de

obter retorno pelo empreendimento de forma financeira, por reconhecimento social e por realização social; de assumir riscos (sociais, psicológicos ou financeiros) do insucesso do empreendimento (FERREIRA; SANTOS; SERRA, 2010).

Assim como os demais autores citados anteriormente, Ferreira, Santos e Serra (2010) entendem que o empreendedor é definido por comportamentos e atitudes e não por traços de personalidade ou características inatas. Isso porque além de motivações próprias para empreender, existem fatores exógenos responsáveis pela condução ao empreendedorismo. Desta forma, as características de um empreendedor não podem ser previstas, porém podem ser desenvolvidas competências para tornar-se um. O que podemos antever, por exemplo, é o aumento do número de mulheres empreendedoras, visto o aumento expressivo da força de trabalho feminina no mercado de trabalho. As influências externas são variadas, mas entre elas podemos citar: o ambiente educacional, o ambiente familiar, o histórico profissional, a situação profissional atual e as possíveis perspectivas de mudança.

Além disso, segundo a Rede Mulher Empreendedora (2019), muitas empreendedoras tentam equilibrar o tempo dedicado à família e ao trabalho. Entretanto, muitas vezes abrem mão do crescimento do negócio para privilegiar a vida pessoal ou acabam direcionando poucas horas para a casa e os filhos. Visto que a mulher, na maioria das vezes, é a maior responsável por administrar a casa e cuidar dos filhos, funções que demandam muito de seu tempo e energia. Vale ressaltar que outro fator externo às empresas e que dificulta a gestão de mulheres é a dificuldade na obtenção de crédito e financiamento. Fator observado não somente no Brasil, mas em grande parte dos países, por este motivo foi um dos assuntos mais comentados no G20 de 2019. Conseqüentemente, a análise da capacidade empreendedora da gestora nesta pesquisa levará em conta a Metodologia *Skills* que se utiliza tanto de comportamentos e atitudes quanto fatores internos e externos à empresa.

4 CAPACIDADE EMPREENDEDORA NA GESTÃO DA Y. T. CÈLESTIN FREINET SCHOOL

O objeto de análise deste estudo é a capacidade empreendedora da diretora-geral da escola *Y. T Cèlestin Freinet School* (doravante denominada apenas como 'Y. T.').

Inicialmente, é apresentado o perfil da gestora e de sua experiência no mercado de trabalho, obtido por uma entrevista semiestruturada realizada com a gestora. Nesse sentido, levantou-se que a empreendedora em questão é graduada em Administração de Empresas e já foi proprietária de diferentes empresas antes de iniciar suas atividades na escola pesquisada. Ela começou a trabalhar com administração, contabilidade e administração de condomínios em 2003 como funcionária. Dois anos depois (2005), nasceu seu primeiro filho. Já em 2007, desligou-se do emprego e iniciou seu primeiro empreendimento: uma empresa administradora de condomínios. Apesar de seu superior lhe oferecer sociedade no negócio preferiu sair, pois não concordava com a maneira como ele tomava decisões e considerava que poderia administrar de forma diferente uma empresa do mesmo ramo. Nas palavras da entrevistada, esse foi o momento em que “montei o negócio com a cara e com a coragem; e com o FGTS que eu tinha na conta (risos)”.

Em 2009 a gestora assumiu a administração financeira da empresa do marido, quando atuou simultaneamente nas duas empresas. Já em 2010, gestando o segundo filho, iniciou mais um empreendimento, de importação de produtos chineses. Em 2012, em função dos filhos, inclusive gestando o terceiro filho, e com as alíquotas de importação em alta, ela e o marido decidiram encerrar a empresa de importação. Em 2014, ela conheceu a escola Y. T., e lá os seus dois filhos mais novos foram estudar. Em 2015 optaram por fechar também a empresa administradora de condomínios. Em 2016, a Y. T. estava passando por dificuldades e a atual gestora, gestando a quarta filha, optou por tirar seus filhos da escola. Em conversas com seu marido, com apoio financeiro de sua mãe, e com a parceria da professora do filho, decidiu abrir uma escola. Neste mesmo ano, após tratativas com a própria, a empresária acabou assumindo a escola. A escola possuía dívidas e estava com baixa credibilidade no mercado. Tanto que o número de clientes havia diminuído consideravelmente em relação a anos anteriores. Nesse sentido, pode-se dizer que a decisão da compra da escola foi fortemente influenciada pelos filhos da gestora que já estavam adaptados e gostavam muito da escola. Portanto, é possível perceber a influência da família, na tomada de decisão da empresária, o que reflete em alguns aspectos da sua capacidade empreendedora.

A matriz de correspondências apresentada no quadro 1 relaciona um resumo de indicadores, dimensões e variáveis dos principais aspectos da capacidade empreendedora da gestora da Y. T. Para resultar nos indicadores apresentados, a empreendedora respondeu ao questionário utilizado por Almeida (2003), da Metodologia *Skills*. No

questionário de autopercepção, preencheu 93 afirmações relacionadas à sua atuação como empreendedora, indicando uma pontuação de 01 (menor) a 07 (maior). Para facilitar a explicação e a análise dos resultados, estes critérios foram classificados em três níveis: baixo de 01 a 02; regular 03 a 05; e alto de 06 a 07.

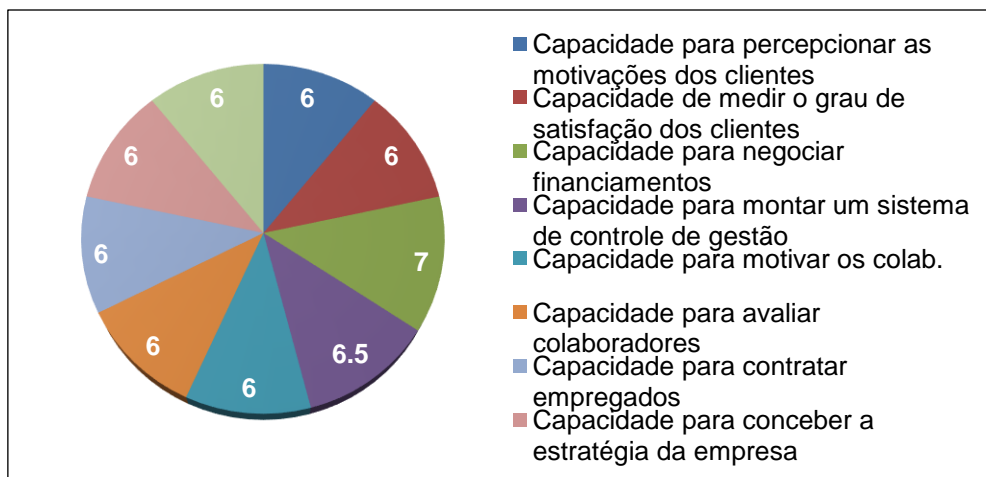
Quadro 1 – Matriz de Correspondências da Capacidade Empreendedora.

Matriz de Correspondências				
Capacidade Empreendedora		Resultados		
Variáveis	Dimensões	Dimensões	Variáveis	Média Final
Capacidades Instrumentais	Relacionamento Interpessoal	4,55	5,16	5,72
	Liderança	5,77		
Capacidades Pessoais	Comportamental	6,1	6,1	
Capacidades Técnicas	Conhecimento Técnico	5,83	5,42	
	Experiência	5		
Capacidades de Gestão	Marketing	6	6,19	
	Finanças	6,75		
	Recursos Humanos	6		
	Estratégia	6		

Fonte: Compilação dos Dados da Pesquisa – Adaptado de Almeida (2003).

Nesta matriz, a variável mais desenvolvida é relacionada às capacidades de gestão, o que mostra que a empresária considera ter domínio das principais áreas da empresa: marketing, finanças, recursos humanos e estratégia. Esta variável, apresentada no gráfico 1, apresentou resultados de nível alto. Este número pode ser confirmado pelos resultados da empresa desde sua aquisição em 2016, informados pela gestora na entrevista semiestruturada. A entrevistada informou que em 2016 a escola contava com 15 professores e 13 alunos. Bem como, na época, precisou utilizar recursos externos para conseguir colocar em dia os pagamentos atrasados. Atualmente, a escola possui 13 professores e 64 alunos e chegou a um ponto de equilíbrio, onde as receitas conseguem suprir as despesas. Entretanto, relata que “ainda não conseguimos retirar pró-labore da escola [...] chegamos no ponto de equilíbrio e a ideia é que em 2020 a escola saia do neutro para o positivo. Inclusive a gente tem uma empresa de consultoria para nos ajudar com a captação de clientes.”

Gráfico 1 – Capacidades de Gestão.

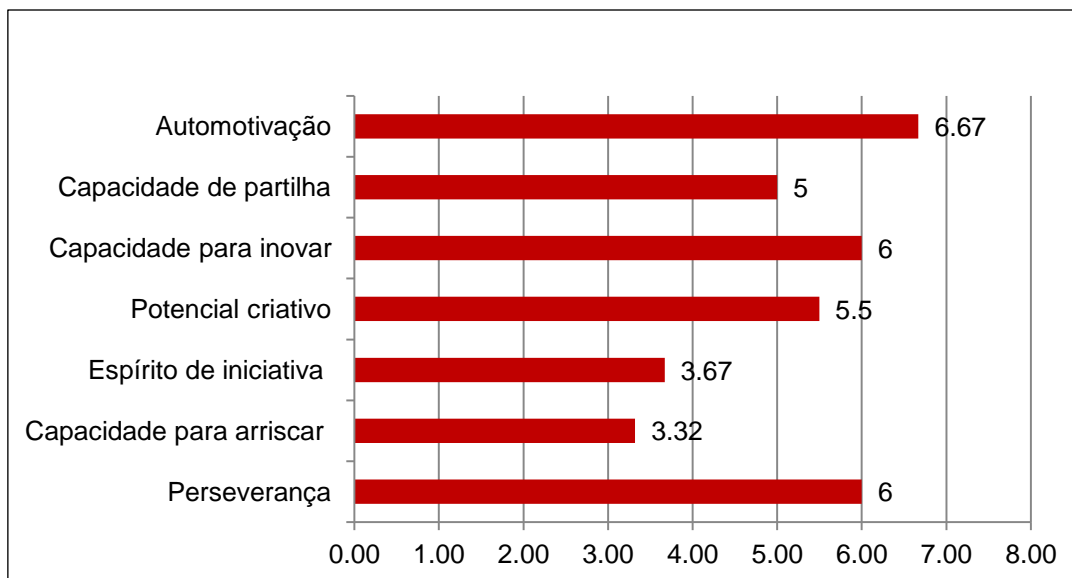


Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

A gestora relatou que contratou uma empresa de mentoria para ajudar na alavancagem de diferentes áreas administrativas da empresa, principalmente a gestão de vendas e marketing. Uma vez que considera que as mídias sociais possuem um papel importante no mercado, afirmando que “você precisa saber se comunicar pela internet pra saber se comunicar com os clientes, pois 99% das pessoas que vem aqui é porque nos viram no *Instagram*. A internet é um local que trabalha pra você enquanto você está dormindo.”

As capacidades pessoais, sobre as quais foram respondidas questões relacionadas ao comportamento, é a segunda variável mais desenvolvida, conforme os resultados apresentados no gráfico 1. Esta variável apresentou resultados de nível alto. Os indicadores desta variável foram: perseverança; capacidade para arriscar; espírito de iniciativa; potencial criativo; capacidade para inovar; capacidade de partilha e automotivação. Estes resultados podem ser confirmados quando a empreendedora diz que: “quando você é empreendedor, mesmo sendo funcionário você tem uma visão empreendedora. Por exemplo, eu não vou gastar 35 folhas para imprimir só porque é meu chefe que vai pagar. Eu sempre tive esta visão nos meus dois empregos”. Portanto, deixa claro que suas capacidades pessoais não se alteram sendo funcionária e ou empresária.

Gráfico 2 – Capacidades Pessoais.



Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

As capacidades técnicas, variável que trata de conhecimentos e experiências da empresária, apresentou resultado de nível regular. Sobre o conhecimento técnico na área de educação, relatou que não detinha “quando eu entrei [na escola] eu era mãe”. Já conhecia da pedagogia *Freinet* porque o filho mais velho já havia estudado numa escola com essa metodologia. E percebeu que isto fez diferença nas atitudes e comportamentos do filho, “ele era uma criança diferente, era interessado, inteligente, gostava de ler, de pesquisar, gostava de perguntar. E isto a gente não via nos filhos dos nossos amigos”. A gestora afirma que busca continuamente capacitação e atualização para sua equipe na área da educação.

Um exemplo disso é que ela e algumas professoras da escola viajaram a São Paulo durante o ano de 2019 para participar de um curso na Escola Curumim, que é referência em metodologia *Freinet* há 45 anos. Sobre este treinamento relata que “foi uma troca de experiências muito boa. Voltamos de lá com várias ideias, com muita literatura de lá. Na volta [da viagem] montamos um grupo de estudo.” Informou também que a escola organizou uma biblioteca sobre a metodologia utilizada para apoiar o grupo de estudos. Sobre o assunto, finaliza: “estamos nos preparando. Já fomos convidados para participar do encontro nacional das escolas *Freinet* deste ano. O encontro mundial é em Quebec, mas este ano a gente não vai. Mas ano que vem vamos!”. Compreende-se que apesar de a empreendedora ter as capacidades técnicas limitadas, busca alternativas para sanar essa dificuldade.

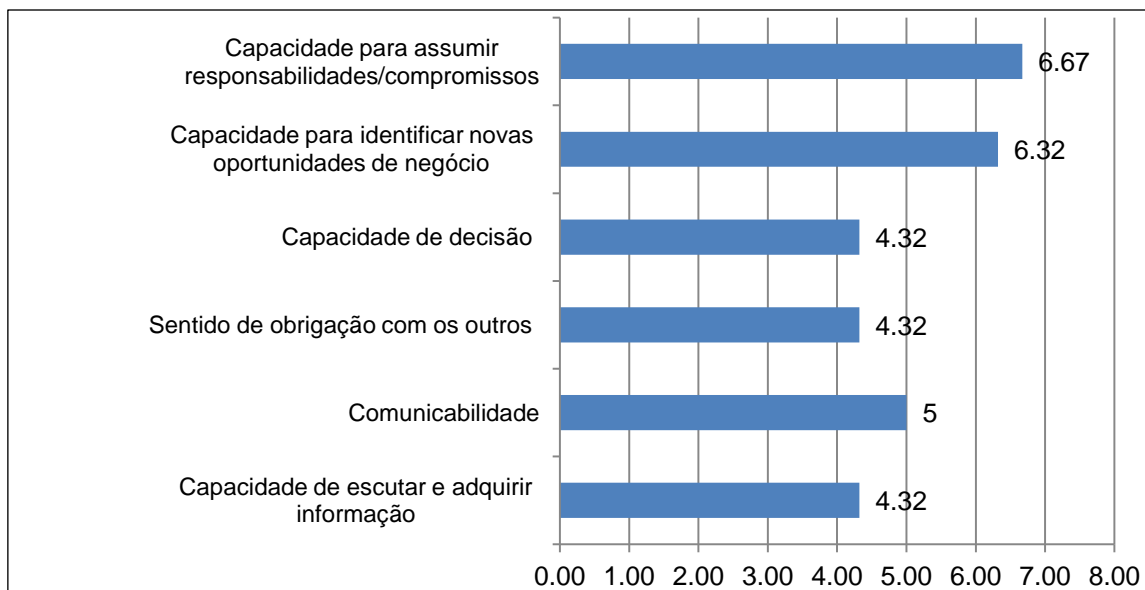
Gráfico 3 – Capacidades Técnicas.



Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

Em sequência, na variável que envolve as capacidades instrumentais a empreendedora apresentou resultado de nível regular. Analisando a fundo as dimensões de cada capacidade, o relacionamento interpessoal e a experiência são os aspectos em que a gestora apresentou resultados menos expressivos. No relacionamento interpessoal a empresária considera que suas capacidades de escutar e adquirir informação, comunicabilidade e sentido de obrigação com os outros são regulares. Entretanto, na entrevista quando falou da empresa, na grande maioria das vezes se referiu à equipe como um todo e não especificamente a ela. O que demonstra ter consciência de que a empresa não é feita de uma única pessoa, mas sim de um conjunto de pessoas. Além disto, o *slogan* da escola: “a nossa família cuidando da sua”; evidencia a forte responsabilidade que a empresa percebe no cuidado com os consumidores, que são as crianças. Desta forma, compreende-se que as capacidades instrumentais da gestora são desenvolvidas até certo ponto, e que existe uma preocupação em melhorá-las quando ela sente a necessidade.

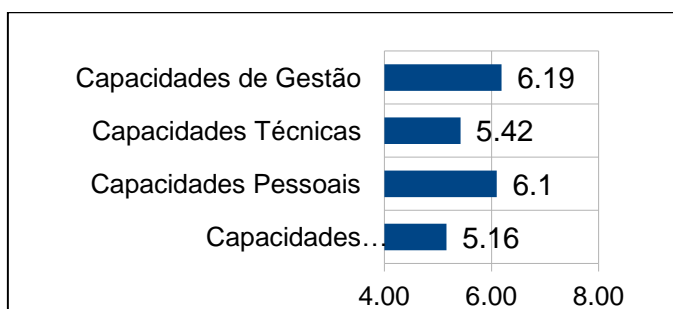
Gráfico 4 – Capacidades Instrumentais



Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

Por fim, apresentam-se os gráficos 5 e 6, nos quais se pode verificar as médias tanto das variáveis quanto das dimensões relacionadas a capacidades empreendedoras da gestora analisada neste estudo. No gráfico 5 confirma-se que as capacidades de gestão de as capacidades pessoais são os pontos fortes observados nos dados levantados.

Gráfico 5 – Variáveis.

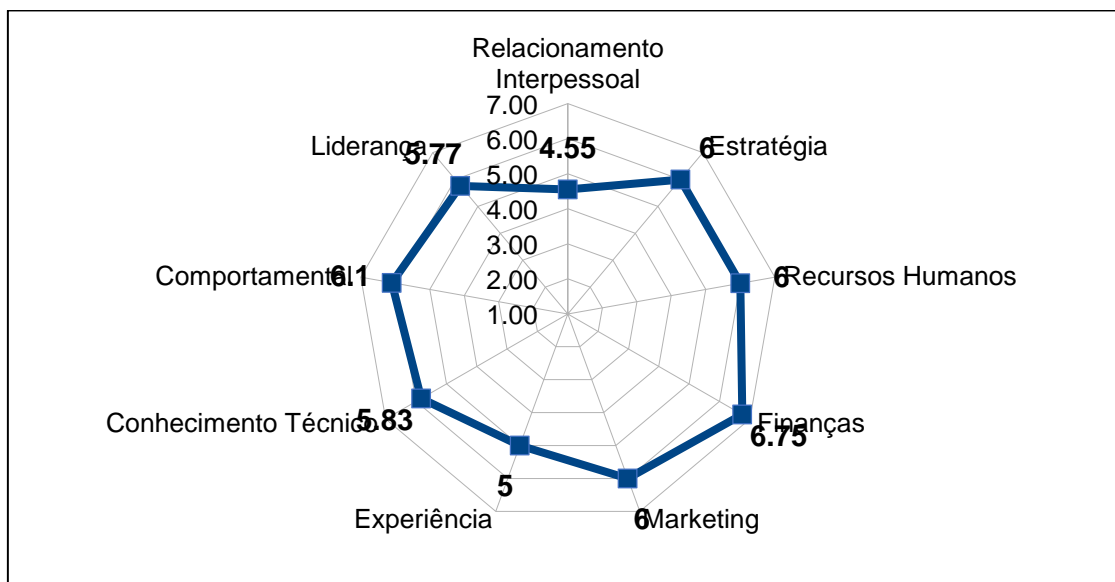


Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

Enquanto que no gráfico 6 é possível visualizar as dimensões que compõe as variáveis analisadas de forma mais específica. O que fica evidente, neste caso, é que a gestora possui uma pontuação maior na dimensão de finanças, seguida pela dimensão comportamental. Assim como, percebe-se que obteve as mesmas pontuações nas dimensões: estratégica, de recursos humanos e de marketing. O que leva a crer que estas cinco primeiras dimensões são as capacidades nas quais a empreendedora já obtém

resultados positivos, sendo que as demais necessita acompanhar mais de perto para buscar o aperfeiçoamento.

Gráfico 6 – Dimensões.



Fonte: Compilação dos dados da pesquisa - elaborado pelos autores.

A matriz de aceleradores e redutores da capacidade empreendedora é apresentada no quadro 2, ela também faz parte da Metodologia *Skills*. Nela, são abordadas as condições externas a personalidade e experiência profissional da gestora. As variáveis são organizadas em quatro tipos de condições que, se forem favoráveis funcionam como aceleradores, fortalecendo a capacidade empreendedora; e se forem desfavoráveis atuam como redutores, limitando o potencial empreendedor.

Quadro 2 – Matriz de Aceleradores e/ou Redutores da Capacidade Empreendedora.

Aceleradores e/ou Redutores		Resultados	
Variáveis	Indicadores	Indicadores	Variáveis
Disponibilidade	Quantas horas por dia se dedica em média à sua empresa	7,00	7,00
	Quantas horas por dia (em média) dedicou à empresa no início de atividade	7,00	
Condições Sócio-Culturais	Valorização pela família da iniciativa de criar uma empresa	7,00	7,00
	Apoio do cônjuge/família relativamente ao esforço que envolve uma empresa	7,00	
	Fase de crescimento do mercado	6,00	5,30

Condições Econômicas	Existência de nichos de mercado inexplorados	6,00	4,00
	Nível de inovação do produto elevado	6,00	
	Elevada necessidade do produto	7,00	
	Facilidade de identificar os clientes	6,00	
	Existência de clientes interessados no produto	6,00	
	Facilidade em obter o financiamento para os capitais próprios	4,00	
	Disponibilidade de capital de familiares/amigos	4,00	
	Acesso facilitado ao crédito Bancário	4,00	
	Facilidade de financiamento por operações de capital de risco	4,00	
Condições Políticas	Existência de incentivos que se adaptem à atividade da empresa	4,00	4,00
	Desburocratização que facilite o início de novos negócios	4,00	
	Apoio em nível de políticas públicas na elaboração do plano de negócios	4,00	
	Apoio de agências públicas	4,00	

Fonte: Compilação dos Dados da Pesquisa – Adaptado de Almeida (2003).

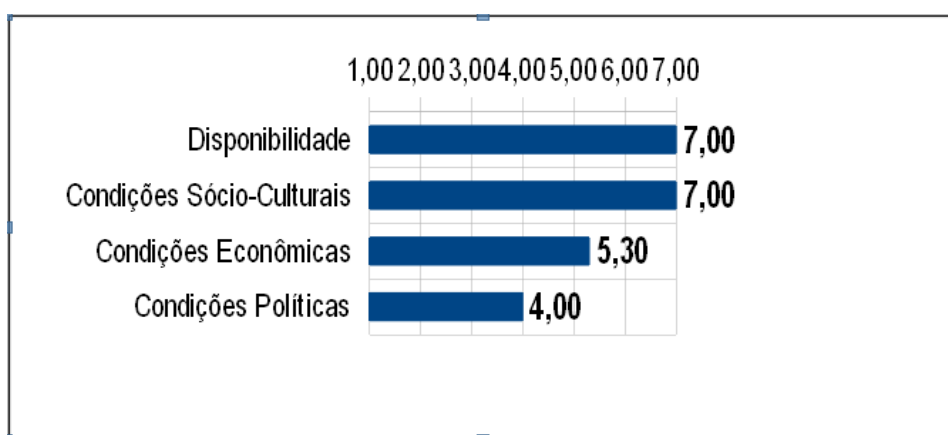
As variáveis que tiveram destaque nesta etapa foram:

- Condições de Disponibilidade: tempo dedicado ao empreendimento por dia, em que a gestora indicou pontuação máxima, uma vez que trabalha durante todo o horário de atendimento da escola (06h45min às 19h00). Além disso, relatou na entrevista que desde que sua família assumiu o negócio, trabalha aos finais de semana realizando manutenção predial, reuniões e cursos para a equipe;
- Condições Socioculturais: apoio da família para desenvolvimento do negócio, em que a gestora também indicou nota máxima, pois o negócio é familiar.

Sobre as condições econômicas, a empreendedora percebe ótimos resultados e um potencial para crescimento da empresa. Esta visão vem do fato de que a escola é a única da cidade de Blumenau/SC que trabalha o ensino norteado pela pedagogia *Freinet*, em meio a uma gama de escolas tradicionais, o que agrega diferencial ao produto. Ainda, a empreendedora diz que: “A ideia é ser *Freinet* de verdade, e não imitações! E tem um público aqui em Blumenau que deseja este tipo de escola [*Freinet*], mas não querem pagar o mesmo valor de uma escola tradicional. A gente tem trabalhado para mudar esta percepção do público.” Por esse motivo compreende-se que a empresa possui este potencial de crescimento citado pela gestora. A mesma complementa que “é muito valioso teu filho não precisar de uma apostila para aprender, é muito valioso teu filho saber pensar, conectar as informações e desenvolver seu próprio conhecimento”.

Ainda sobre as condições econômicas os indicadores, pode-se perceber que: facilidade em obter o financiamento para os capitais próprios; disponibilidade de capital de familiares/amigos; acesso facilitado ao crédito Bancário; e facilidade de financiamento por operações de capital de risco foram marcados como de nível regular, ou seja, funcionam como redutores do potencial empreendedor especialmente no que se refere a expansão do negócio. Enquanto que sobre as condições políticas a gestora marcou índices regulares, pois não percebe condições favoráveis para este tipo de negócio em relação a políticas públicas, como pode ser visto no gráfico 7.

Gráfico 7 – Aceleradores e/ou Redutores.



Fonte: Compilação dos dados da pesquisa – elaborado pelos autores.

Perguntada sobre como imagina que a escola estará em 05 anos, relata:

“Eu vejo a escola como referência na pedagogia *Freinet* no Brasil, porque este é meu objetivo. Vejo com a grade completa do ensino fundamental II até o nono ano. Faturando muito, uma empresa sólida, e que tenha esta cultura do fazer certo, do fazer direito, que a ‘Y. T’ seja reconhecida por isto. Que tem um nome forte, que impacta as pessoas. Que o nome fale sozinho, que o público ouça ‘Y. T.’ e isto remeta às principais forças da empresa, ensino de qualidade, qualidade de serviços, qualidade de vida das crianças, sustentabilidade, seriedade, referência em todos os sentidos. E que daqui a 5 anos que dê muito dinheiro (risos).”

Ela explica que no local onde a escola está atualmente é possível acomodar 100 alunos, que é sua meta para 2020. Embora com algumas adaptações pudessem ampliar salas e acomodar mais alunos, considera mais seguro manter esta meta, pois é o que está no limite dos olhos da sua atual equipe e estrutura física.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A metodologia *Skills* é uma importante ferramenta de análise empresarial para identificar pontos fortes e fracos no comportamento, nas habilidades e atitudes do empreendedor. Para o estudo do empreendedorismo, contribui para avaliar a capacidade empreendedora do negócio, de seus gestores e do próprio empreendedor. O que pode auxiliar na criação de padrões de comportamento e conhecer características dos empreendedores. Sinalizando o caminho para o desenvolvimento de negócios de sucesso. Nesse sentido, os dados levantados sobre a empresária pesquisada mostraram altos índices de capacidade empreendedora. A análise das quatro variáveis demonstrou que as capacidades de gestão e pessoais revelam-se as mais fortes no perfil da gestora, com índices altos: 6,19 e 6,10 respectivamente. Enquanto que as capacidades técnicas e instrumentais também apresentaram bons índices: 5,42 e 5,16, respectivamente.

Um ponto relevante a ser ressaltado é a consciência que a gestora possui de seus pontos fortes e fracos, ou seja, ela tem claramente traçados os aspectos de seu perfil. E busca alternativas para melhorar as questões não tão favoráveis. Seja com auxílio de uma empresa de consultoria; por um grupo de estudos sobre um assunto que não domina; ou se precavendo de possíveis problemas ou entraves do seu negócio. Como a maioria dos empreendedores, busca independência, liberdade, autorrealização e obtenção de lucro nos negócios. Entretanto, a empresa tem muito mais que isto envolvido para a gestora. É relatada como um legado para seus filhos e que foi escolhida por e para eles. Neste aspecto, vale ressaltar que as decisões em relação aos negócios da empreendedora muitas vezes foram e são influenciadas pelos filhos. Na maioria das vezes em que teve que definir o rumo de seus negócios, a condição dos filhos em cada momento teve grande peso nas decisões. Portanto, busca incessantemente por um equilíbrio nos âmbitos familiar e profissional. É possível afirmar que em conjunto, capacidade empreendedora da gestora e o apoio e envolvimento da família, formaram a fórmula de sucesso da empresa.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. Barueri, SP: Manole. 2012.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa**: Métodos qualitativo, quantitativo e misto. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.

FERREIRA, M. P. I.; SANTOS, J. C.; SERRA, F. A. R. **Ser empreendedor**: pensar, criar e moldar a nova empresa, exemplos e casos brasileiros. São Paulo, SP: Saraiva, 2010.

FERREIRA, P. J. S. **Empreendedorismo**: uma abordagem sintética. 1. ed. Faro, Portugal: Sílabas e Desafios, 2015.

GERBER, M. E. **Empreender**: fazendo a diferença. Tradução de Gisley Rabello Ferreira. 1. ed. São Paulo, SP: Editora Fundamento Educacional, 2004.

JOHNSON, K. D. **A mente do empreendedor**. Tradução de Ivar Panazzolo Junior. 1. ed. Bauru, SP: Astral Cultural, 2019.

MINAYO, M. C. S. **Pesquisa Social**: teoria, método e criatividade. 21.ed. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes, 2002.

MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safári de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. Tradução de Carlos Alberto Vargas Rossi. 2 ed. Porto Alegre: 2010.

RME. Rede Mulher Empreendedora. **Empreendedoras e seus negócios**: Perfil do empreendedorismo feminino no Brasil. São Paulo: RME, 2017. Disponível em: <https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/24675/1519750080Empreendedoras_e_seus_negcios.pdf>.

SANÁBIO, M. T.; MAGALDI, C. A.; MACHADO, C. S. **Gestor Escolar**

empreendedor: uma breve reflexão teórica sobre empreendedorismo e capital social.

Juiz de Fora, MG: Revista do Programa de Pós-Graduação Profissional em Gestão e Avaliação da Educação Básica, v. 06, n. 01, 2016.

UTILITARISMO BENTHAMITA E O IGUALITARISMO SENIANO NA DISCUSSÃO DO BEM-ESTAR SOCIAL

Mayara da Mata Moraes; UFSC; mayaradamatamoraes@gmail.com

Solange Regina Marin; UFSC; solange.marin@ufsc.br

Área Temática 10: Temas especiais.

RESUMO

Os passos embrionários da Economia foram dados em direção a considerações morais e éticas. Com o decorrer do tempo, tais pensamentos foram se perdendo em decorrência da emergência de uma ciência matematizante. Porém, considerações a propósito de bem-estar estão, invariavelmente, conectadas com percepções morais do que é certo ou errado. O objetivo deste artigo é fazer uma revisão de literatura a respeito de como o utilitarismo clássico de Jeremy Bentham e o igualitarismo de Amartya Sen concebem ou definem bem-estar social. Ao postular que a moralidade, no sistema ético benthamita, é entendida a partir do princípio da utilidade, Bentham se torna um dos grandes influenciadores do que hoje se constitui como a economia do bem-estar predominante. Tal corrente compreende bem-estar como resultado direto da função de utilidade e concebe o indivíduo com uma razão calculadora inata. Ao mesmo tempo, pensadores como Amartya Sen, trazem críticas a esse pensamento e a como ele se enraizou na economia. Sen (1977) sustenta que a interpretação utilitarista da racionalidade humana e do comportamento humano possui limitações ao compatibilizar, exclusivamente, racionalidade e interesse próprio no sentido de que o ser humano só seria considerado racional se agisse de acordo com seus interesses próprios. Para o referido autor, há uma gama de motivações humanas que não fazem sentido se pensarmos na racionalidade como maximização do interesse próprio. Assim, como forma de contornar a situação, Sen, em inúmeros trabalhos, apresenta a visão da abordagem das capacitações que busca analisar se uma pessoa, que vive certa realidade em certo período de tempo, é capaz ou possui oportunidades reais para empreender a vida que escolheu.

Palavras-chave: Utilitarismo; Bentham; Igualitarismo; Sen; Bem-estar.

INTRODUÇÃO

No senso comum, bem-estar é imediatamente ligado à saúde. Na filosofia é entendido como aquilo que produz algo bom para uma pessoa, ou seja, vai a uma direção mais ampla no sentido de captar o quão bem a vida de uma pessoa está indo. Saúde seria, então, uma das constituintes do bem-estar, mas não a única. É uma variável que pode ser abordada de diferentes maneiras e ganha grande atenção da filosofia moral e em qualquer formulação de teoria moral (CRISP, 2017).

Utilitarismo e Igualitarismo são duas correntes filosóficas que estão por trás de muitas das ações dos homens perante sua maneira de ver e viver a realidade e de entender o bem-estar. Correntes como essas transcendem e florescem em áreas diferentes de sua origem. É o caso das Ciências Econômicas que foram praticamente gestadas sob a influência do Utilitarismo, mas que, com o decorrer do tempo, incorporaram outras correntes provocando, em consequência, uma diversidade de discussão e possibilidades para que os economistas e formuladores de política possam entender os problemas que a humanidade enfrenta.

Jeremy Bentham (1748 – 1832), ao lado de James Mill (1773 – 1836) e de seu filho John Stuart Mill (1806 – 1873), foram os pensadores responsáveis por sistematizar a filosofia utilitarista clássica. Bentham (2000) ao formular o princípio da utilidade não constrói somente um princípio de avaliação da felicidade, mas também um princípio de avaliação do que é moralmente certo ou errado, um princípio que norteia a conduta humana. Na medida em que uma ação, seja aquela tomada a nível individual, seja aquela tomada a nível comunitário, tem uma tendência geral para promover a maior quantidade de felicidade, ou a maior soma de utilidade entre os agentes envolvidos, moralmente certa essa ação é considerada. Se contrário, tal ação resultar em infelicidade, desutilidade, ou dor, passa-se a ser considerada como moralmente errada. Frisa-se que felicidade é identificada por Bentham (2000) como a existência do prazer e ausência de dor. Para estimar a tendência geral de uma ação, Bentham (2000) esboçou um “cálculo de felicidade”, que leva em consideração a intensidade, a duração, a proximidade, a extensão, entre outras variáveis, dos prazeres e das dores.

De outro lado, autores como Amartya Sen (1999, 2000, 2010), na economia, e John Rawls (2000) e Ronald Dworkin (1981a, 1981b), na filosofia política, trouxeram à tona a importância do que ficou conhecido como pensamento igualitarista. Como é acentuado pelo próprio nome da corrente, a procura ou o objetivo central é a igualdade que pode ser encontrada de diferentes formas: igualdade de oportunidades, de bem-estar,

de recursos, de bens-primários e etc. Sen (1999, 2000, 2010), ao contrário, entende o bem-estar como derivado diretamente dos funcionamentos que as pessoas têm capacidade de sustentar e das conseqüentes capacitações. São combinações que dependem do lugar e do momento histórico a que as pessoas interessadas vivem, além de considerações pessoais.

À guisa de revisão de literatura, o problema a ser tratado é: como a filosofia utilitarista benthamita e a filosofia igualitarista seniana entendem o conceito de bem estar social? O objetivo é traçar esse caminho, da visão benthamita para a seniana, pontuando, além disso, as críticas de Sen quanto à prevalência da abordagem welfarista e utilitarista na análise de bem-estar social. A parte seguinte a essa introdução tratará a relação entre utilitarismo e bem-estar social, ou melhor, entre utilidade e bem-estar, a partir da visão de Jeremy Bentham. Na seção posterior, a relação será entre igualitarismo e bem-estar a partir da visão de Amartya Sen e do desenvolvimento da sua Abordagem das Capacitações. No final, serão levantadas algumas considerações.

UTILITARISMO E BEM ESTAR SOCIAL

Utilitarismo é uma das abordagens mais poderosas e persuasivas da Ética Normativa na história da Filosofia, e cabe afirmar que foi sob a sua égide que a Teoria Econômica dominante deu seus primeiros passos. Eggleston (2012, p. 452) define utilitarismo como “an ethical theory according to which the rightness and wrongness of acts depends entirely on facts about the maximization of overall well-being”. O pensador Jeremy Bentham foi o primeiro a articular sistematicamente esse pensamento que, em realidade, já existia há muito tempo, como em Platão (428/427 a. C. – 348/347 a. C.), Aristóteles (384 a. C – 322 a.C.), Epicuro (341 a.C. – 270 a. C.), David Hume (1711 – 1776) e Adam Smith (1723 – 1790) que, embora não assumissem explicitamente tal posição, é possível detectar alguns elementos congruentes o suficiente para inscrevê-los na longa lista de precursores dessa doutrina. Bentham é conhecido como utilitarista clássico e, ao lado de J.S.Mill, compartilha do desejo de uma reforma legal e social no sentido de ver leis e práticas sociais inúteis e corruptas transformadas com o propósito de gerar a *greatest happiness* para o maior número de pessoas envolvidas. Essa seria a grande motivação do surgimento e florescimento do utilitarismo clássico que exigiu, para a sua efetiva construção, a formulação de uma teoria ética normativa empregada como um instrumento de crítica (DRIVER, 2014; SCHOFIELD, 2006).

O utilitarismo clássico carrega fortes visões a respeito do que estava moralmente certo ou errado na sociedade. Right e wrong são palavras constantes nas obras de seus precursores, uma vez que o ponto de partida dessa filosofia é descobrir a verdade sobre o que de fato torna uma ação, para o caso de indivíduos, ou uma política, para o caso de um governo, moralmente boa ou correta. A partir dessa indagação Bentham (2000) formula, a seu modo, os conceitos chave como é o de felicidade e sua íntima relação com bem-estar e utilidade. De maneira geral, Bentham entende que o que tornava leis ou políticas ruins era sua falta de utilidade e sua tendência a levar à infelicidade e à miséria sem qualquer compensação pela felicidade. Se uma lei ou uma ação não faz nenhum bem, então não é boa moralmente falando (DRIVER, 2014; SCHOFIELD, 2006).

É importante pontuar que a filosofia utilitarista é uma forma de consequencialismo no sentido de que a ação correta é somente entendida como tal em termos das consequências produzidas, sem levar em consideração questões como o caráter e a motivação dessa ação. A diferença entre o utilitarismo e o egoísmo vai em direção ao alcance dessas consequências. A identificação de bem com o prazer, como em Epicuro⁹⁹, e a necessidade de maximizá-lo, ou seja, acarretar “the greatest amount of good for the greatest number”¹⁰⁰, além da imparcialidade e a neutralidade dos agentes é o que distingue o utilitarismo criado por Bentham (DRIVER, 2014; SCHOFIELD, 2006; EGGLESTON, 2012).

2.1 BEM-ESTAR A PARTIR DA UTILIDADE BENTHAMITA

⁹⁹ Na avaliação epicurista de prazer, o prazer é compreendido pela ausência de toda e qualquer dor e inquietude. É um estado possível de ser atingido quando a razão for capaz de mitigar as fontes de agitação e perturbação da alma. Nesse sentido, a prudência é vista como uma das mais importantes virtudes, pois é ela a responsável por uma razão sã, capaz de refletir e avaliar os prazeres tendo em vista a felicidade (CORDEIRO, 2017; VALIM, BORDIN, 2007). Nas palavras de Epicuro: “Prazer para nós significa: não ter dores no âmbito físico, e não sentir falta de serenidade no âmbito da alma. Pois uma vida cheia de ventura não é formada por uma sequência infinita de bebedeiras e banquetes, pelo gozo de belos mancebos ou de lindas mulheres, nem tampouco pelo saborear de deliciosos peixes ou de tudo aquilo que uma mesa cheia de guloseimas possa oferecer; mas, pelo contrário, somente pelo pensamento claro, que alcança a raiz de todos os desejos e de tudo o que se deve evitar e que afugenta a ilusão que abala a alma como se fora um tufão” (EPICURO, 2006, p. 42).

¹⁰⁰ Segundo Burns (2005), essa sentença, ou, pelo menos, a ideia central dela pode ser encontrada em autores predecessores de Bentham. A começar com o filósofo irlandês Francis Hutcheson (1694 – 1749) em sua *Inquiry concerning Moral Good and Evil*, publicada pela primeira vez em 1725; com John Priestley (1733 – 1804), teologista e político teórico inglês, na obra *Essay on the First Principles of Government* de 1768; e Cesare Beccaria (1738 – 1794), criminologista, jurista, filósofo e política italiano, em *On Crimes and Punishments* de 1764.

Segundo Kymlicka (2002, p. 10), a essência do utilitarismo afirma que os atos ou as políticas moralmente corretas são aquelas que resultem na maior felicidade dos membros da sociedade. A procura desse parâmetro – felicidade ou bem-estar e, no fim e ao cabo, utilidade – é algo quase intrínseco a todo ser humano, todos perseguem em suas próprias vidas e/ou na vida daqueles que amam. O que o utilitarismo faz, portanto, é demandar essa busca de forma imparcial a todos os membros da sociedade.

O utilitarismo pode ser entendido didaticamente em duas partes: a primeira é relativa ao bem estar humano ou a utilidade – o que é bem-estar? Ou o que é utilidade? -, e a segunda é relativa à maximização dessa utilidade a partir de pesos iguais à utilidade de cada pessoa – no caso desse trabalho, como Bentham mensura a utilidade das pessoas envolvidas na tomada de decisão e nas consequências resultantes? (KYMLICKA, 2002). Na primeira forma, é preciso, portanto, conceituar o que seria utilidade na visão benthamita.

Jeremy Bentham, nas obras *A Fragment on Government* publicada em 1776 e *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* publicada em 1789, responde essa questão. Segundo Bentham (2000), a humanidade é governada por dois mestres soberanos (sovereign masters), a dor e o prazer, que, além de refletirem o certo e o errado, a cadeia de causas e efeitos da tomada de decisões é por eles firmada. Dor e prazer são duas entidades que estão por trás de tudo que fazemos: “They govern us in all we do, in all we say, in all we think: every effort we can make to throw off our subjection, will serve but to demonstrate and confirm it” (BENTHAM, 2000, p. 14).

Segundo Schofield (2006), a dor e o prazer a que Bentham (2000) se refere tem sentido mais preciso na aversão à dor e no desejo de prazer. Essas duas entidades não apenas forneceram os motivos da ação humana – governam os homens em tudo que fazem, dizem, e pensam -, mas também constituem o padrão de certo e errado. Ou seja, dor e prazer eram, não somente o sustentáculo da psicologia humana, determinando o que os indivíduos realmente faziam, mas também da moralidade, ao apontar o que os indivíduos deveriam fazer.

Schofield (2006, p. 8), ao fazer a análise da Ontologia de Bentham, explica a distinção para o filósofo de entidades reais e ficcionais, teoria esta que antecede o princípio da utilidade. Uma entidade real seria tudo aquilo capaz de ser percebido pelos sentidos – um corpo ou uma substância. Em oposição a estas entidades, Bentham define as entidades ficcionais, porém entende que tais entidades só podem existir porque derivam das primeiras. Por exemplo, uma figura ou um cubo não poderia ser mostrado como

existindo na realidade sem ser de certo tamanho, peso e ocupando certo espaço. Essa distinção perpassa grande parte da obra de Bentham. Em *A Fragment on Government*, essa teoria já estava em forma madura, o que deu brecha para Bentham usá-la na construção do princípio da utilidade (SCHOFIELD, 2006).

Crimmins (2014) observa que os mestres soberanos da humanidade, a dor e o prazer, são como as entidades reais da experiência individual, uma vez que agem tanto como a causa final da ação individual, quanto como a causa e os meios eficientes para a felicidade individual. No que tange ao princípio da utilidade, Schofield (2006, p.9) assim se refere: “The principle of utility (a fictitious entity) was expounded in terms of its relationship to happiness (again a fictitious entity), which in turn was expounded in terms of its relationship to the real entities of pleasure and pain”. Para Bentham, não havia nada na experiência humana que não se referisse a algum fato físico. Padrão de moralidade, princípio de utilidade, utilidade, felicidade, bem-estar podem fazer referência a entidades fictícias, entretanto são vistas como proposições sobre a existência, ou provável existência, de prazeres e sofrimentos, que são eles próprios entidades reais (SCHOFIELD, 2006).

Em seguida, Bentham (2000, p. 14) introduz seu princípio da utilidade ao afirmar que:

By the principle of utility is meant that principle which approves or disapproves of every action whatsoever. According to the tendency it appears to have to augment or diminish the happiness of the party whose interest is in question: or, what is the same thing in other words to promote or to oppose that happiness. I say of every action whatsoever, and therefore not only of every action of a private individual, but of every measure of government.

O princípio da utilidade é, portanto, aquele que reconhece a submissão da humanidade pela dor e pelo prazer no sentido de aprovar ou desaprovar toda e qualquer ação com tendência a aumentar ou diminuir a felicidade ou a utilidade daquele a quem o interesse está em jogo. Bentham (2000) ressalta que por toda e qualquer ação consiste não somente nas ações de um agente privado, mas de qualquer medida do governo. Essa sujeição à dor e ao prazer foi reconhecida pelo princípio da utilidade, e foi com base nessa sujeição que Bentham criaria o tecido da felicidade – *rear the fabric of felicity*, como Bentham (2000, p. 14) se refere (SCHOFIELD, 2006).

By utility is meant that property in any object, whereby it tends to produce benefit, advantage, pleasure, good, or happiness, (all this in the present case comes to the same thing) or (what comes again to the same thing) to prevent

the happening of mischief, pain, evil, or unhappiness to the party whose interest is considered: if that party be the community in general, then the happiness of the community: if a particular individual, then the happiness of that individual (BENTHAM, 2000, p. 14-15).

Felicidade – bem-estar - consiste na prevalência do prazer e na ausência de dor, percepção esta que bebe de fontes hedonistas. Bentham (2000, p. 83) afirma que o “[...] pleasure is in itself a good: nay, even setting aside immunity from pain, the only good: pain is in itself an evil; and, indeed, without exception, the only evil”. Prazer se liga a aquilo que se chama de bom – “which is properly the cause or instrument of pleasure” -, ou lucro – “which is distant pleasure, or the cause or instrument of, distant pleasure” -, ou conveniência, vantagem, benefício, emolumento, felicidade e assim por diante. Já a dor pode ser chamada de má – “evil” - ou dano, ou inconveniência ou desvantagem, ou perda, ou infelicidade, e assim por diante (BENTHAM, 2000, p. 33).

Todos os motivos e ações consistem na antecipação da dor e do prazer; não são os prazeres desfrutados atualmente ou as dores sofridas atualmente que fornecem o motivo, a causa para a ação, apesar de a experiência passada influenciar as expectativas de uma pessoa no futuro, mas sim a crença na persuasão de que o resultado imaginado de uma ação acontecerá (CRIMMINS, 2014).

Se não fosse pela existência das percepções de dor e prazer, a existência humana seria desprovida de qualquer valor. A utilidade, como expressado na citação acima, é entendida a partir das consequências produzidas por ela: benefício, vantagem, prazer, bem ou felicidade. É ainda possível conceituá-la a partir do seu contrário: utilidade é aquilo que impede o surgimento de dano, dor, maldade ou infelicidade à quem o interesse é considerado, seja um indivíduo particular ou seja a comunidade. (SCHOFIELD, 2006; BENTHAM, 2000).

O valor do prazer ou da dor em si mesmos será tanto maior ou menor de acordo com as seguintes circunstâncias: intensidade, duração, certeza ou incerteza e proximidade. Quando o objetivo é mensurar o valor do prazer em termos de uma tendência de uma ação, Bentham (2000, p. 31) acrescenta duas outras circunstâncias: fecundidade (fecundity) que é definida como “the chance it has of being followed by sensations of the same kind”, ou seja, a probabilidade do prazer, se a primeira ação resultar em prazer ou a probabilidade de dor, se a primeira ação resultar em dor; e pureza (purity) é entendida como “the chance it has of not being followed by sensations of the opposite kind”, assim, dor, se for prazer ou prazer, se for dor.

Nesse processo para estimar a tendência geral de qualquer ato ou evento pela qual os interesses de uma comunidade são afetados, Bentham (2000) o separa em seis passos logicamente concatenados, basicamente um balanço. O início do felicific calculus começa por uma das pessoas cujo interesse está em jogo ou que pareça que será mais imediatamente abalado pelo ato. O primeiro passo começa com a apreciação do valor de cada prazer distinto que aparece como produzido pelo ato em primeira instância; em seguida, ocorre a apreciação do valor de cada dor distinta que se manifesta como produzida pelo ato também em primeira instância. O terceiro passo do balanço mede o valor de cada prazer produzido pelo ato em segunda instância, ou seja, a fecundidade do primeiro prazer; seguido do quarto passo, a apreciação do valor de cada dor que emerge como resultado do ato após a primeira dor, isto é, a fecundidade da primeira dor. Na quinta etapa, devem-se somar todos os valores resultantes de todos os prazeres e todos os valores de todas as dores (BENTHAM, 2000; DIAS, 2012).

Feito isso, será possível averiguar se a tendência do ato foi boa ou má. Boa será se o balanço for favorável ao prazer, e má se for favorável à dor. Isso, novamente, em relação a uma só pessoa. No último passo, Bentham (2000, p. 32-33) esclarece:

Take an account of the number of persons whose interests appear to be concerned; and repeat the above process with respect to each. Sum up the numbers expressive of the degrees of good tendency, which the act has, with respect to each individual, in regard to whom the tendency of it is good upon the whole: do this again with respect to each individual, in regard to whom the tendency of it is good upon the whole: do this again with respect to each individual, in regard to whom the tendency of it is bad upon the whole. Take the balance; which, if on the side of pleasure, will give the general good tendency of the act, with respect to the total number or community of individuals concerned; if on the side of pain, the general evil tendency, with respect to the same community.

Quer dizer, depois de feito o balanço de uma pessoa individual, é preciso fazer uma avaliação do número de outras pessoas cujos interesses estão, de alguma maneira, envolvidos nos atos ou eventos, e fazer o mesmo processo, do passo um ao cinco, para cada uma delas. Posteriormente, mensura-se pela soma o número de tendências boas e más no que diz respeito a cada pessoa, o que representa, no final, a tendência geral do ato. A forma instrumental de medir a utilidade é por meio da contagem de utilidade¹⁰¹ que

¹⁰¹ J. S. Mill, como dito, não é objeto deste estudo. Porém, é importante ressaltar um ponto da sua visão. Ao mesmo passo que J. S. Mill se aproxima em alguns pontos do Utilitarismo à la Bentham e J. Mill, ele se distancia em outros pontos. J.S. Mill rejeita a concepção de felicidade humana de Bentham no sentido

é condensada em um único índice de forma que seja possível receber um valor numérico ou até mesmo monetário, para que se possa ser regulado por lei. É a função utilidade (BENTHAM, 2000; DIAS, 2012).

Tal métrica é compatível com o princípio utilitarista, uma vez que esse princípio procura assimilar a conduta humana e, portanto, a moralidade. Ou seja, a moralidade no sistema ético de Bentham é reduzida ao princípio da utilidade. A melhor ação, como dito, será aquela que tende a produzir a maior soma de prazer sobre a dor para os afetados, porém dor e prazer são entidades reais que só são consideradas como tais porque afetam existências reais. Nas palavras de Bentham: “An action then may be said to be conformable to then principle of utility, or, for shortness sake, to utility [...] when the tendency it has to augment the happiness of the community is greater than any it has to diminish it” (BENTHAM, 2000, p. 15).

Com base nesse cálculo, o objetivo do legislador é privilegiar a maior felicidade da comunidade por meio da formulação de políticas e leis que maximizem a felicidade de cada indivíduo que pertence a essa comunidade. Esse objetivo é “the sole standard, in

de distinguir entre diferentes *qualidades* de prazer, não apenas *quantidades* diferentes como seu predecessor fizera. Nas palavras de J.S.Mill: “The creed which accepts, as the foundation of morals, Utility, or the Greatest-Happiness Principle, holds that actions are right in proportion as they tend to promote happiness, wrong as they tend to produce the reverse of happiness. By happiness is intended pleasure, and the absence of pain; by unhappiness, pain, and the privation of pleasure [...] It is quite compatible with the principle of utility to recognize the fact, that some *kinds* of pleasure are more desirable and more valuable than other. It would be absurd that while, in estimating all other things, quality is considered as well as quantity [...] If I am asked, what I mean by difference of quality in pleasures, or what makes one pleasure more valuable than another, merely as a pleasure, except its being greater in amount, there is but one possible answer. Of two pleasures, if there be one to which all or almost all who have experience of both give a decided preference, irrespective of any feeling of moral obligation to prefer it, that is the more desirable pleasure. If one of the two is, by those who are competently acquainted with both, placed so far above the other that they prefer it, even though knowing it to be attended with a greater amount of discontent, and would not resign it for any quantity of the other pleasure which their nature is capable of, we are justified in ascribing to the preferred enjoyment a superiority in quality, so far outweighing quantity as to render it, in comparison, of small account” (Mill, 1906, p. 9-12).

Segundo Dias (2012, p. 490), a natureza humana do indivíduo milliano é mais complexa do que a de Bentham e isso faz com que J.S. Mill derive um princípio de utilidade mais complexo que, por sua vez, leva à formulação de uma moralidade mais complexa. Nesse sentido, Valladão (1997) argumenta que, apesar da teoria de J. S. Mill ter um fundo hedonista, ou seja, próxima do pensamento de Bentham e de James Mill, J. S. Mill ainda assim não pode ser considerado um hedonista radical, haja visto a consideração de diferentes motivações que não eram o foco da atenção para os primeiros autores. Ao passo que para Bentham o ser humano é guiado pela dor e pelo prazer, elementos estes encaixados no caráter humano e que sempre determinariam as ações humanas, J. S. Mill defende a possibilidade das pessoas agirem de forma independente da busca do prazer e do alívio da dor. Assim, conforme Valladão (1997, p. 81), surgir a necessidade de diferenciação das motivações segundo o pensamento de J. S. Mill: desejo (*desire*) e vontade (*will*). O primeiro possui uma natureza passiva, enquanto o segundo uma natureza ativa. Assim, o desejo é uma motivação que age sobre o ser humano de modo a impeli-lo a agir. Já a ação pela vontade passa pela deliberação humana sendo possível que um desejo seja impedido de se transformar em ação. Há ainda outros pontos no pensamento de J.S. Mill que o tornam *sui generis* tal como explicado por Valladão (1997).

conformity to which each individual ought, as far as depends upon the legislator, to be made to fashion his behavior” (BENTHAM, 2000, p. 27).

Para Kerstenetzky (1999, p. 15), o utilitarismo considera que “os arranjos sociais devem ser avaliados em virtude de sua capacidade de promover a maximização da utilidade social”. Esse critério instrumental para a realização da greatest happiness pode ser interpretado por duas versões: a prática e a normativa. A diferença entre essas duas visões, de acordo com Kerstenetzky (1999, p.15-16) é a de que na vertente prática “cada ato individual na sociedade deve ser julgado em termos de seus efeitos sobre a utilidade social”, enquanto que na perspectiva normativa “cada ato individual deve ser julgado em termos de determinadas regras morais aplicáveis em seu domínio, e só através destas por seus efeitos sobre a utilidade social”.

De forma geral, para Bentham (2000), a felicidade, ou o bem-estar, é identificada como presença de prazer e ausência de dor. O valor (ou desvalorização) de um prazer (ou dor) depende de sua intensidade, duração, proximidade e certeza, e pode, pelo menos em princípio, ser quantificado com precisão. O princípio da utilidade surge por meio de uma série de relações intermediárias: a relação “between the principle of utility and utility; between utility and happiness; between happiness on the one hand and pleasure and pain on the other; and finally between pleasure and pain on the one hand and good and evil on the other” (SCHOFIELD, 2006, 33). Uma ação moralmente correta seria aquela que produziria prazer, e uma ação moralmente errada que produziria dor.

O princípio utilitarista pode ser reconstruído da seguinte forma: o bem de uma sociedade é a soma da felicidade dos indivíduos nessa sociedade; o propósito da moralidade é a promoção do bem da sociedade; um princípio moral é ideal se e somente se a conformidade universal a ele maximizasse o bem da sociedade; a conformidade universal ao princípio da utilidade, no sentido de agir de modo a maximizar o equilíbrio total de prazeres e dores, maximizaria o bem da sociedade. O bem-estar na visão utilitarista clássica é sinônimo de utilidade (BENTHAM, 2000; SCHOFIELD, 2006; WIMLYCKA, 2002; KERSTENETZKY, 1999; CRIMMINS, 2014; DIAS, 2012).

É extremamente relevante ressaltar outro ponto: como se caracteriza a pessoa benthamita a qual possui existência na materialidade, ou seja, é uma entidade real, e é, ao fim e ao cabo, aquela que toma as decisões de política e que sente na pele tais decisões? Segundo Dias (2012, p.489), esse indivíduo busca o prazer e foge da dor, uma condição de sua própria natureza; além disso, é a entidade fundamental para a análise de política, pois representa uma entidade real, como já dito. É também caracterizado como possuindo

uma razão calculadora (WARKE, 2000, p.3 apud DIAS, 2012, p. 489) e a capacidade de prever as consequências (SINGER, 1977, p.67 apud DIAS, 2012, p. 489).

IGUALITARISMO E BEM-ESTAR SOCIAL

Segundo Putterman, Roemer e Silvestre (1998), os acontecimentos a nível mundial das décadas de 1980 e 1990 levaram muitos observadores, sejam amadores ou profissionais, a concluir que os experimentos igualitaristas estavam ao fim, eram empreendimentos fracassados. Podem-se citar como alguns desses eventos o fracasso das economias do Leste Europeu e da União Soviética de promoverem um padrão de vida para seus cidadãos comparável com o padrão de vida das economias capitalistas; o colapso da social democracia sueca; e o fim da expansão e até mesmo a contração do Estado de Bem-Estar Social do Oeste Europeu e dos Estados Unidos. Apesar disso, há ainda muito que se discutir a respeito dessa corrente e de suas proposições, seja no campo da filosofia, seja no campo da economia.

Igualitarismo é instantaneamente associado à palavra *igualdade*. Segundo Kymlicka (2002, p.4), “the abstract idea of equality can be interpreted in various ways, without necessarily favouring equality in any particular area, be it income, wealth, opportunities, or liberties”. Tanto que Sen (2001) inicia a obra se questionando: *Igualdade de quê?*.

De acordo com Roemer (1996, p. 148), é possível diferenciar o igualitarismo em duas matrizes: os radicais e os liberais. A distinção entre ambos se dá “by the differing degrees to which they hold people responsible for their own well-being”. Ao passo que a teoria mais liberal demanda igualdade de oportunidades, a teoria mais radical exige igualdade de bem-estar, supondo que sejam possíveis comparações de bem-estar interpessoal de forma tal que a igualdade faça sentido. Entre esses dois polos extremos, Roemer (1996) encaixa pensadores como Amartya Sen que encara a igualdade a partir de capacitações básicas.

Para Brown (1988), é possível distinguir várias aplicações do igualitarismo às distribuições de renda e riqueza, segundo exigências de igualdade de tratamento, de oportunidade ou de consideração. Subjacente a isso está o julgamento do que seria moralmente correto nas relações humanas: transações e disposições que são, em algum sentido, iguais e/ou justas. Ou seja, trata-se, assim como o utilitarismo, de um sistema moral de avaliação das ações humanas.

Cohen (1989) entende que o igualitarismo tem o propósito de eliminar qualquer desvantagem involuntária em que aquele que sofre não tem culpa ou não pode ser responsabilizado pelo infortúnio, já que a sua situação não reflete apropriadamente as suas escolhas passadas, presentes e futuras. É na direção da igualdade por oportunidades que Cohen (1989, p. 916) se encaminha: “Equality of opportunity for welfare eliminates involuntary welfare deficiencies, and welfare deficiencies are forms of disadvantage”. Em consequência, igualitarismo visa à superação das desigualdades nas oportunidades de bem-estar das pessoas, bem-estar este que deve ser compreendido como um conceito mais amplo como “equal opportunity for advantage” ou “equal access to advantage”.

3.1 CRÍTICAS AO UTILITARISMO

Em 1987, é publicado o livro intitulado *On Ethics and Economics* de autoria de Amartya Sen. Anos mais tarde chega ao Brasil. De forma geral, essa obra traz uma síntese do pensamento de Sen no que tange o alcance da economia predominantemente praticada. Sen (1999) argumenta que questões econômicas não são apenas questões de praticidade e eficiência, mas também de moralidade e justiça. Ética e Economia são duas áreas que, apesar de se encontrarem juntas em seu estado embrionário, foram, ao longo do tempo sendo cada vez mais separadas, o que acarretou sérios danos a como a Economia teoriza sobre os problemas que lhe dizem respeito e, em consequência, a como isso é aplicado.

Sen (1999) argumenta que a economia normativa ou economia do bem-estar que lida fundamentalmente com as formulações de política econômica e com julgamentos normativos baseados em abordagens éticas, tem sido extremamente influenciada pelo pós-utilitarismo ou welfarismo que se apoiam no autointeresse e na ética utilitarista, aquele que se iniciou com Bentham. É, de fato, uma posição frágil tomada pela economia do bem-estar (RANCEVAS, 2008).

Inicialmente, “o critério tradicional da economia do bem-estar era o critério utilitarista simples, julgando o êxito segundo a magnitude da soma total de utilidade criada” (SEN, 1999, p.46). Contudo, com as proposições do economista britânico Lionel Robbins (1898 – 1984), essa abordagem tornou-se mais restritiva, uma vez que Robbins separa as teorias positivas (aquelas que podem ser consideradas científicas) das teorias normativas (predominantemente situadas na economia política) com o objetivo de evitar equívocos no que tange aos juízos de valor na economia. Ou seja, é fora do plano científico (positivista) que Robbins se refere às proposições normativas ou éticas, já que

entende ser impossível a associação desses dois campos na economia. Somente um deles deve reinar (RAMOS, 1993 apud RANCEVAS, 2008, p. 31; SEN, 1999, p.18, p.46). A respeito disso, Sen (1999, p.47) acredita que “seja um reflexo do modo como a ética tende a ser vista pelos economistas o fato de afirmações suspeitas de ser ‘sem sentido’ ou ‘nonsense’ serem prontamente tachadas de ‘éticas’”.

A economia do bem-estar ficou reclusa em um arcabouço teórico extremamente limitado “com a otimalidade de Pareto como o único critério de julgamento e o comportamento autointeressado como a única base da escolha econômica” (SEN, 1999, p.49-50). Além disso, a teoria do equilíbrio geral¹⁰², ao tratar da produção e da troca, viabilizou o entendimento de questões altamente técnicas e, assim como outras teorias abstratas, é possível compreender com mais clareza a interdependência social, que, por sua vez, possibilita a clareza em diversos problemas da economia, mesmo os mais prosaicos. A distância entre o lado ético da economia fez com que o lado engenheiro se sobressaísse e o substituísse, já “que os fins [na vertente engenheira da economia] são dados muito diretamente, e o objetivo do exercício é encontrar os meios apropriados de atingi-los. O comportamento humano nessa abordagem baseia-se tipicamente em motivos simples e facilmente caracterizáveis” (SEN, 1999, p.20).

No que se refere ao ótimo de Pareto, um estado social só o alcançará se for impossível aumentar a utilidade de uma pessoa sem reduzir a utilidade de alguma outra pessoa, e uma vez alcançado esse equilíbrio, não haverá incentivos a mudanças. É um fenômeno puramente de eficiência econômica, que trata a maneira ótima de usar os recursos. Entretanto, para Sen (1999), é falacioso aceitar que é somente por meio da utilidade e da sua contagem que é possível medir o êxito das pessoas e da sociedade, afinal a otimalidade de Pareto não alcança aspectos como as preposições distributivas. É o caso da famosa solução de canto do teorema: “Um estado pode estar no ótimo de Pareto havendo algumas pessoas na miséria extrema e outras nadando em luxo, desde que os miseráveis não possam melhorar suas condições sem reduzir o luxo dos ricos” (SEN, 1999, p.48).

Dentro dessa perspectiva restritiva de economia do bem-estar, alicerçada no ótimo de Pareto, tem-se o “Teorema Fundamental da Economia do Bem-Estar” que relaciona, basicamente, os resultados do equilíbrio de mercado em concorrência perfeita com a otimalidade de Pareto. Essa relação se apresenta de duas formas: 1) “[...] em determinadas

¹⁰² Varian (2016).

condições¹⁰³, [...] cada equilíbrio perfeitamente competitivo é um ótimo de Pareto” e 2) “[...] cada estado social ótimo de Pareto é também um equilíbrio perfeitamente competitivo em relação a um lado conjunto de preços e a uma dada dotação inicial de recursos” (SEN, 1999, p.50).

Sen (1999) enfatiza que existem dificuldades práticas das políticas e ações públicas de definir e compatibilizar as informações necessárias para, no final, ser possível a distribuição de recursos e a escolha entre os estados ótimos de Pareto. Outro ponto de discussão é a não validade do ótimo de Pareto para considerações mais complexas como liberdade, direitos, escolhas e outras questões pertinentes ao comportamento real humano e ao seu bem-estar.

Segundo Sen (1999, p. 55), o princípio moral do utilitarismo pode ser separado em três diferentes formas elementares: welfarismo, ranking pela soma e consequencialismo. No primeiro, Sen (1999, p.55) define como “requerendo que a bondade de um estado de coisas seja função apenas das informações sobre utilidade relativas a esse estado”. Eggleston (2012, p. 452) destaca o welfarismo como a visão de que “the goodness and badness of consequences, or states of affairs, depends entirely on facts about well-being, or welfare” que é, muitas vezes, caracterizado em termos de felicidade. O welfarismo restringe os juízos sobre os estados de coisas a uma função utilidade derivada nesse estado, ou seja, o conjunto de diversas informações sobre diferentes indivíduos em um estado se reduz a diferentes parcelas de utilidade com a totalidade de informações relevantes sendo dadas por um vetor dessas diferentes utilidades (SEN; WILLIAMS, 1982).

Ranking pela soma é entendido por Sen (1999, p.55) como “requerendo que as informações sobre utilidade relativas a qualquer estado sejam avaliadas considerando apenas o somatório de todas as utilidades desse estado”. Ou seja, é preciso que as utilidades dos diferentes indivíduos sejam somadas em conjunto. E o consequencialismo, por sua vez, é definido por Sen (1999, p.55) como “requerendo que toda escolha — de ações, instituições, motivações, regras etc. — seja em última análise determinada pela bondade dos estados de coisas decorrentes”. Hausman e Mcpherson (2006) o conceituam como a doutrina que afirma que as coisas devem ser julgadas moralmente tanto por seu

¹⁰³ Segundo Varian (2016), se os contratos forem completos, isto é, se pressupõe-se concorrência perfeito e racionalidade do agente consumidor, os recursos são alocados de modo eficiente, ou, em outras palavras, todo equilíbrio competitivo é eficiente no sentido de Pareto. É em uma situação de ótimo de Pareto que não há a possibilidade de melhorar a situação de um agente sem piorar a de outro agente.

valor intrínseco quanto pelo valor de suas consequências, tal como foi discutido em Bentham. Para um consequencialista é necessário, primeiro, decidir o que é intrinsecamente valioso para, depois, tomar uma ação, política ou instituição como sendo moralmente correta que só o será se os seus resultados ou as suas consequências não são piores no conjunto do que os resultados de qualquer alternativa isolada (HAUSMAN; MCPHERSON, 2006).

Sen (1999) critica a posição no que tange as questões éticas do utilitarismo e do welfarismo; essas perspectivas reduzem o escopo teórico da economia do bem-estar.

[...] pode-se argumentar que a utilidade, na melhor das hipóteses, é um reflexo do bem-estar [well-being] de uma pessoa, mas o êxito da pessoa não pode ser julgado exclusivamente em termos de seu bem-estar (mesmo se o êxito social for julgado inteiramente segundo os êxitos individuais componentes) (SEN, 1999, p. 56-57).

A abordagem welfarista e a ética utilitarista se referem ao bem-estar obtido das conquistas da pessoa, conquistas essas baseadas no autointeresse e, portanto, negam a condição de agente do indivíduo que tem plenas condições de estabelecer valores, objetivos e motivações não necessariamente relacionados ao seu exclusivo bem-estar. A condição de agente entende uma pessoa como capaz de agir e ocasionar mudanças e cujas realizações podem ser julgadas de acordo com seus próprios valores, motivações e objetivos, independentemente de serem avaliadas conforme algum critério de avaliação externo (SEN, 1999, 2001; APARICIO, 2000 apud RANCEVAS, 2008). Sen (1999) observa que a avaliação utilitarista perde algo relevante ao não permitir a entrada da concepção de agente e a sua distinção do aspecto do bem-estar.

Outro foco de crítica de Sen (1999, 2001) se dá na intrínseca relação entre o princípio utilitarista e a satisfação de desejos, principalmente os de consumo. Essa forma de captar esse princípio foi derivada de acepções mais modernas. Em Bentham, o princípio utilitarista se dá na associação da busca da felicidade por meio da maximização do prazer e minimização da dor, ou seja, na contagem de utilidade de cada pessoa cujos interesses estão em jogo na tomada de decisões e na soma final, o que resulta nas tendências do ato moralmente certo ou errado. Isso pode levar a distorções do grau de privação das pessoas, assim como, promover comparações interpessoais errôneas a propósito do bem-estar. Sen (1999, p. 61- 62) observa:

O mendigo desesperançado, o trabalhador agrícola sem-terra, a dona de casa submissa, o desempregado calejado [...] podem, todos, sentir prazer com pequeninos deleites e conseguir suprimir o sofrimento intenso diante da necessidade de continuar a sobreviver, mas seria eticamente um grande erro atribuir um valor correspondentemente pequeno à perda de bem-estar dessas pessoas em razão de sua estratégia de sobrevivência.

E continua:

O mesmo problema surge com a outra interpretação de utilidade, ou seja, a da satisfação de desejos, pois as pessoas desesperadamente carentes não têm coragem de aspirar a muita coisa, e suas privações são abafadas e anestesiadas na escala da satisfação de desejos (SEN, 1999, p. 62).

A caracterização do bem-estar pautada na concepção da satisfação dos desejos ou na métrica da felicidade torna a teoria normativa restritiva, dado que, mesmo sendo suficiente ou bastante convincente em certo contexto, é insuficiente na mensuração de situações mais complexas, como definir o grau de bem-estar e as privações. Ou como nas palavras de Sen (1999, p. 63): “Na medida em que estamos preocupados com as realizações da pessoa, ao fazer o juízo ético, a realização de utilidade pode muito bem ser parcial, inadequada e desorientadora”.

3.2 BEM-ESTAR A PARTIR DAS CAPACITAÇÕES

A visão de Sen (1999, 2001, 2010) de bem-estar entra em congruência com a sua perspectiva das capacitações. Essa abordagem, desenvolvida ao lado da filósofa Martha Nussbaum (2011), rompe com a concepção tradicional de bem-estar. Não mais contar utilidades ou ordenar preferências, mas sim entender o processo como construção de funcionamentos e das capacitações.

Os funcionamentos correspondem a “estados” e “ações”, no sentido de se referirem às atividades relacionadas ao fazer ou ao funcionar de uma pessoa. São inúmeros funcionamentos que podem ser considerados: capacidade de ler, escrever, estar bem nutrido e livre de doenças, ser feliz e ter respeito próprio. As capacitações representam um conjunto de vetores de funcionamentos, ou melhor, inúmeras combinações de funcionamentos, que refletem o poder da pessoa de escolher um tipo de vida e conseguir levar a cabo essa escolha. As capacitações são únicas para cada

pessoa¹⁰⁴, pois dependem de fatores como as características pessoais, combinações sociais, contexto histórico (SEN, 2001, p. 79-80).

Como argumentou Sen (2001, p.90-91), a relação entre capacitações e bem-estar se encontra em: (1) enquanto que os funcionamentos realizados fazem parte do próprio bem-estar, as capacitações para realizar tais funcionamentos se enquadram na liberdade da pessoa ou nas oportunidades de fato para se ter tal bem-estar e (2) essa relação está intimamente ligada em “fazer o próprio bem-estar realizado depender da capacitação para realizar funcionamentos”, dado que certas capacitações que estão intrinsecamente relacionadas ao bem-estar podem ampliar o escopo de oportunidades de um indivíduo.

É, segundo Sen (1999, p.27), comumente aceito na teoria econômica contemporânea e dominante que o comportamento humano real é derivado tão somente do comportamento racional. Entretanto, o comportamento humano real é cheio de dúvidas, erros, omissões, equívocos, que não se enquadram efetivamente em um comportamento racional em sua totalidade. É “possível uma concepção de racionalidade admitir padrões de comportamento alternativos” e que, apesar da racionalidade e do comportamento humano real serem complementares, são muito diferentes entre si. Essas duas formas possuem limitações; na primeira, os teóricos tradicionais enfatizam um aspecto restritivo da consistência interna que para Sen tem um caráter variado, a segunda enfatiza a relação entre uma total irracionalidade com aquilo que não se relaciona ao autointeresse ou ainda relegar a racionalidade todas as motivações humanas (SEN, 1999, p. 31).

Sen (2000, p.81), a partir disso, enuncia três limitações da abordagem utilitarista: 1) “Indiferença distributiva”, ou seja, a teoria utilitarista está interessada na soma total da utilidade (medida em felicidade ou prazer, para a linha mais clássica do utilitarismo), não na possível distribuição desigual da felicidade; 2) “Descaso com os direitos, liberdades e outras considerações desvinculadas da utilidade”, isto é, abordagem utilitarista ignora a importância da reivindicação de direitos e da liberdade e quando o aborda, aborda somente na proporção que beneficia a utilidade; e 3) “Adaptação e condicionamento mental” que, como essa concepção se enquadra no jogo da satisfação de desejos,

¹⁰⁴ Martha Nussbaum (2011, p. 32-34) elaborou uma lista de dez capacitações básicas, levando em conta a pluralidade de áreas que perpassam a vida humana. A questão que norteou sua escolha foi: “What does a life worthy of human dignity require?”, ou seja, o que uma política deve assegurar para todos os cidadãos de modo que faça com que as pessoas sejam capazes de perseguir uma vida minimamente digna e próspera? As dez capacitações centrais são: 1) vida, 2) saúde corporal, 3) integridade física, 4) sensações, imaginação e pensamento, 5) emoções, 6) racionalidade prática, 7) afiliação, 8) relação com seres de outras espécies, 9) lúdico e 10) controle sobre o ambiente (político e material).

principalmente desejos de consumo, isso pode levar a distorções do grau de privação das pessoas, assim como, promover comparações interpessoais errôneas a propósito do bem-estar. (SEN, 1999, p.61-62; SEN, 2000, p.77-82).

Sen (1977) critica a interpretação utilitarista da racionalidade humana e do comportamento humano pontuando sua limitação de compatibilizar, exclusivamente, racionalidade e interesse próprio. Desse ponto de vista, os indivíduos só seriam considerados racionais quando agissem segundo seus próprios interesses. Em contraposição, Sen (1977) argumenta que as escolhas reais podem não refletir a lógica maximizadora associada à teoria da escolha racional, uma vez que a “choice may reflect a compromise among a variety of considerations of which personal welfare may be just one” (SEN, 1977, p. 324). Assim, é imprescindível considerar que existe uma parcela do comportamento humano que não faz sentido se pensarmos na racionalidade como maximização do interesse próprio. Ação coletiva e sacrifício religioso são alguns desses exemplos. Sen (1977), portanto, defende uma teoria da racionalidade que adentre nesses meandros da atividade humana não-egoísta propondo que o comportamento econômico deveria ser estendido de forma a abranger motivos definidos por ele como compromisso ou comprometimento e simpatia¹⁰⁵.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As percepções de bem-estar social utilitarista benthamita e igualitarista seniana são diferentes não somente em questões econômicas, mas, fundamentalmente, em questões filosóficas. O sistema moral e ético a que cada uma se destina é diverso. Por um lado, Bentham (2000) identifica a felicidade e, por conseguinte o bem-estar, como presença de prazer em detrimento da dor. Dor e prazer são duas entidades ontológicas reais que afetam materialmente entidades também reais, as pessoas. Tais pessoas são naturalmente propensas à busca do prazer e a rejeição da dor e são sobre elas que se

¹⁰⁵ Sen (1977, p. 327) define simpatia quando “a person’s sense of well-being is psychologically dependent on someone else’s welfare”, ou seja, o aumento de bem-estar de uma pessoa reflete positivamente no bem-estar da outra pessoa. Já comprometimento ou compromisso “relates choice to anticipated levels of welfare” no sentido de que “a person choosing an act that he believes will yield a lower level of personal welfare to him than an alternative that is also available to him” (SEN, 1977, p. 327). Para exemplificar a diferença entre esses dois motivos, Sen (1977, p. 326) dá o seguinte exemplo: “If the knowledge of torture of others makes you sick, it is a case of sympathy; if it does not make you feel personally worse off, but you think it is wrong and you are ready to do something to stop it, it is a case of commitment”.

baseiam as análises pertinentes a se uma ação, individual ou governamental, é moralmente boa ou moralmente má.

A averiguação dessa tendência é baseada em um cálculo, um somatório da computação dos valores das ações que resultem em prazer e em dor, levando em conta o número de pessoas que são atingidas por tais ações. Se a tendência ou o equilíbrio se direcionar para o prazer, a ação é considerada moralmente boa; caso contrário, é moralmente má. O bem-estar de uma sociedade é a soma da felicidade dos indivíduos nessa sociedade e o princípio utilitarista é sistema moral em que essa sociedade é baseada (BENTHAM, 2000; SCHOFIELD, 2006; KERSTENETZKY, 1999; CRIMMINS, 2014; DIAS, 2012).

Sen (1999, 2001, 2010) faz críticas quanto a essa concepção de bem-estar, pois a entende como reducionista, no sentido de tratar muito estreitamente as necessidades humanas. Além disso, a incorporação dessa ética na economia de forma ilimitada transformou a economia do bem-estar, pelo menos a dominante, em autômato da otimalidade de Pareto; uma visão que procura realçar a eficiência econômica e o lado engenheiro da economia, mas que deixa de lados enormes problemas que a sociedade tem que encarar como a distribuição. A importância de se relacionar bem-estar com funcionamentos e capacitações, isto é, com questões relacionadas à como um ser-humano vive, cresce e progride de forma digna, desde situações mais simples até as mais complexas, visa a tentar preencher essas grandes lacunas na economia.

REFERÊNCIAS

BENTHAM, Jeremy. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*.

Ontário, Canadá: Batoche Books, 2000.

BURNS, J. H. Happiness and Utility: Jeremy Bentham's Equation. *Utilitas*, v. 17, n. 1, mar. 2005.

BROWN, Henry Phelps. *Egalitarianism and the Generation of Inequality*. New York: Oxford University Press, 1988.

COHEN, G. A. On the Currency of Egalitarian Justice. *Ethics*, v. 99, n. 4, p. 906-944, jul., 1989.

CORDEIRO, Lucas de Oliveira. Felicidade e prazer em Epicuro: uma análise lógica. *Revista Lampejo*, ed. 12, v. 6, n. 2, 2017.

CRIMMINS, James. Bentham and utilitarianism in the early nineteenth century. In: EGGLESTON, Ben; MILLER, Dale (ed.). *Cambridge Companion to Utilitarianism*. Cambridge: Cambridge University Press, 2014.

CRISP, Roger. Well-Being. ZALTA, Edward N. (ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2017. Disponível em <<https://plato.stanford.edu/archives/fall2017/entries/well-being/>>. Acesso em: 26 jun. 2019.

DIAS, Maria Cristina Longo Cardoso. As diferenças entre os conceitos de moral no Utilitarismo de Bentham e John Stuart Mill: a moralidade como derivada das respectivas noções de natureza humana. *Princípios – Revista de Filosofia*, Natal (RN), v. 19, n. 32 Julho/Dezembro de 2012, p. 483-506.

DRIVER, Julia. The History of Utilitarianism. ZALTA, Edward N. (ed.): *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2014. Disponível em <<https://plato.stanford.edu/archives/win2014/entries/utilitarianism-history/>>. Acesso em: 25 jun. 2019.

DWORKIN, Ronald. What is Equality? Part 1: Equality of Welfare. *Philosophy & Public Affairs*, v. 10, n. 3, pp. 185-246, 1981a.

_____. What is Equality? Part 2: Equality of Resources. *Philosophy & Public Affairs*, v. 10, n. 4, pp. 283-345, 1981b.

EGGLESTON, Ben. Utilitarianism. *Encyclopedia of Applied Ethics*, 2ed., v. 4, p. 452-458, 2012.

EPICURO. *Pensamentos, texto integral*. São Paulo: Editora Martin Claret, 2006.

HAUSMAN, Daniel; MCPHERSON, Michael. *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*. New York: Cambridge University Press, 2006.

KERSTENETZKY, Celia Lessa. *Desigualdades Justas e Igualdade Complexa*. *Lua Nova*, n. 47, 1999.

KYMLICKA, Will. *Contemporary Political Philosophy: An Introduction*. New York: Oxford University Press, 2002.

MILL, John Stuart. *Utilitarianism*. Chicago: The University of Chicago Press, 1906.

NUSSBAUM, Martha. *Creating Capabilities: The Human Development Approach*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The Belknap Press of Harvard University Press, 2011.

PUTTERMAN, Louis; ROEMER, John; SILVESTRE, Joaquim. *Does Elalitarianism Have a Future?* *Journal of Economic Literature*, v. 36, n. 2, p. 861-902, jun. 1998.

RANCEVAS, Fabio Novaes Guimarães. *Relação entre ética e economia: contribuição de Amartya Sen*. 2008. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Economia, Fundação Armando Álvares Penteado, São Paulo, 2008.

RAWLS, John. *Uma teoria da justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

ROEMER, John. *Egalitarian perspectives: Essays in Philosophical Economics*. Cambridge University Press, 1996.

SCHOFIELD, Philip. *Utility & Democracy: The Political Thought of Jeremy Bentham*. New York: Oxford University Press, 2002.

SEN, Amartya Kumar; WILLIAMS, Bernard (ed.). *Utilitarianism and beyond*. Paris: Cambridge University Press, 1982.

SEN, Amartya Kumar. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*, v. 6, n. 4, p. 317 – 344, 1977.

_____. Sobre ética e economia. 1. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

_____. Desigualdade reexaminada. Rio de Janeiro: Record, 2001.

_____. Desenvolvimento como liberdade. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

VALLADÃO DE MATTOS, Laura. A Natureza Humana e o ‘Homem Econômico’ Milliano. *Estudos Econômicos*, v. 27, n. 1, p. 69-96, jan./abr. 1997.

VALIM, Diodo Assunção; BORDIN, Reginaldo Aliçandro. Epicuro: a ética e o prazer, os caminhos da felicidade. In: *Jornada de Estudos Antigos e Medievais*, 7; *Ciclo de Estudos Antigos e Medievais do PR e SC*, 6., 2007. Anais [...]. Maringá: UEM.

VARIAN, Hal. *Microeconomia: uma abordagem moderna*. 9. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2016.

ANÁLISE DA EFICIÊNCIA DOS RECURSOS PÚBLICOS APLICADOS EM SAÚDE PARA OS ESTADOS BRASILEIROS DURANTE O PERÍODO 2014-2017 PELO MÉTODO DEA

Mirian Demetrio Felipe, mirian-demetrio@hotmail.com

Max Richard Coelho Verginio, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE,
verginio@unesc.net

Ismael Cittadin, UNESC - UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE,
ismaelcittadin@hotmail.com

Área Temática: Temas especiais

No Brasil a saúde é um direito fundamental garantido pela Constituição Federal de 1988. No Art.196 da Constituição Federal que o Estado deverá fornecer o serviço por meio de políticas sociais e econômicas, o acesso é universal e igualitário. Desta forma se faz necessários estudos que analisem a eficiência na gestão de recursos públicos em função da qualidade dos serviços prestados. O objetivo deste artigo é avaliar qual o grau de eficiência na aplicação de recursos para a saúde nos estados brasileiros durante o período 2014 a 2017. Para atingir o proposto foram realizados uma breve revisão teórica, levantamento de indicadores sociais de saúde (DataSUS) e indicadores financeiros do investimento público na função saúde (SICONFI). A análise de eficiência a partir do modelo de análise envoltória de dados (DEA). De modo a identificar quais regiões tiveram maior eficiência no investimento público em saúde em relação aos indicadores sociais de saúde. As variáveis insumo foram montante destinado do orçamento público para os estados e gastos dos estados com o sistema de saúde. E as variáveis produto foram número de leitos hospitalares, prazo médio de internação, mortalidade infantil, número de profissionais e capacidade ambulatorial. O método de Análise Envoltória de Dados foi aplicado para que fosse possível obter o desempenho dos estados brasileiros. Para realizar o processamento DEA foi utilizada a linguagem R. Diante dos resultados obtidos é possível perceber que o número de estados eficientes em todos os anos é três, e esses representam 11,11% da amostra, Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro. Outros nove estados tiveram ao menos um ano eficiência. E o ano de 2016 foi aquele com maior número de unidades com máxima eficiência. Conclui-se que há um grande número de estados com score de eficiência não satisfatório, porém é possível que estes elevem seu score a partir de uma análise de sua gestão sobre como os recursos estão sendo utilizados e a melhor forma para ofertar mais serviços com os recursos já disponíveis. Desta forma é possível perceber que ainda há o que melhorar na gestão de cada estado, principalmente daqueles não se demonstraram eficientes em nenhum dos anos.

Palavras-Chave: Análise Envoltória de Dados; Economia do Setor Público; Economia da Saúde

ECONOMIA DA EDUCAÇÃO - O PAPEL DA ESCOLARIZAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Adelcio Machado dos Santos, Universidade Alto Vale do Rio do Peixe (Uniarp),
adelciomachado@gmail.com

Rodrigo Regert, regert.rodrigo@gmail.com

Área Temática: Temas especiais

Atualmente, configura-se consenso quanto à relação direta entre educação e desenvolvimento econômico, ou seja, entre o enriquecimento das nações e seu grau escolar, entre o progresso econômico e a capacidade criadora e transformadora de seu povo. Neste sentido, a política educacional está relacionada diretamente com o contexto e a organização política de cada sociedade, e o seu perfil depende em grande parte desse aspecto da sociedade em que ela se processa. A política educacional deve assegurar o direito à educação para todos os cidadãos. Junto a outras políticas sociais asseguradoras de seus respectivos direitos, ela tem por fim proporcionar condições mais igualitárias de vida, proporcionando oportunidades iguais de existência para todos. Pode-se dizer que o financiamento da educação básica se refere aos usos e controle da aplicação dos recursos financeiros no grau da educação escolar brasileira que abrange a educação infantil, o ensino fundamental e o ensino médio. Assim, o papel que a educação pode desempenhar no desenvolvimento econômico é mais evidente em relação com a formação de mão-de-obra profissional e técnica, mas também é importante sua influência sobre a inversão tecnológica, a difusão de inovações, a aptidão empresarial, os padrões de consumo, a propensão à poupança, a adaptabilidade a mudanças econômicas e a participação ativa dos distintos setores sociais nas tarefas do desenvolvimento. Por conseguinte, faz-se mister a configuração epistemológica plena da disciplina Economia da Educação. A educação se inscreve entre as necessidades vitais da sociedade democrática, por constituir o único meio legítimo de participação de todos em tudo. Portanto, os problemas da Economia da Educação ou da aplicação da análise econômica para a escolarização estão ainda para ser devidamente equacionados, embora vários economistas hajam manifestado interesse pelos problemas educacionais. Apenas recentemente é que alguns autores começaram a pesquisar assuntos tais como produtividade e lucros da educação, indicadores quantitativos do desenvolvimento do capital humano e outros.

Na época atual, os economistas vêm acentuando a relação direta entre educação e desenvolvimento econômico, ou seja, entre o enriquecimento das nações e seu capital humano, entre o progresso econômico e a capacidade criadora e transformadora de seu povo. O interesse dos economistas pela análise da relação entre educação e desenvolvimento foi recentemente estimulado pelo estudo de alguns exemplos de rápido desenvolvimento de países pobres em recursos naturais, mas ricos em recursos humanos, isto é, com elevado nível educacional

Palavras-Chave: Economia da educação; política educacional; desenvolvimento econômico;