

VOLUME 7, NÚMERO 1
2023

APEC

Associação de Pesquisadores em
Economia Catarinense

Apresentação

RCE Volume 7, número 1/2023

Apresentamos à comunidade acadêmica e ao público em geral mais um número da Revista Catarinense de Economia. Nesta edição são publicados alguns dos trabalhos que obtiveram maior destaque nas discussões promovidas durante o XVI Encontro de Economia Catarinense, entre outros trabalhos de grande relevância para as pesquisas em economia no estado. Além disso, mantivemos a editoração de uma seção especial, em que trazemos um texto clássico sobre a economia de Santa Catarina, proporcionando acesso fácil a importantes referências para estudos na área.

O presente número da revista conta com seis artigos inéditos, que contemplam os resultados das pesquisas de Ivoneti da Silva Ramos, Mateus Tiago Huinka e Valério Alcício Turnes, sobre *Estratégia de desenvolvimento territorial em Santa Catarina: distribuição espacial de marcas coletivas catarinenses*; de Hoyêdo Nunes Lins e Patrícia Loch Kleinubing, acerca da *Produção têxtil e de vestuário no Médio Vale do Itajaí (SC) perante os desafios da Covid-19*; de Renata Novaes Silva, sobre *Análise dos preços de madeira de eucalyptus para celulose no Estado de Santa Catarina*; de Carlos José Espíndola e Roberto César Costa Cunha, sobre o *Desempenho geoeconômico do agronegócio brasileiro e catarinense pós-2003*; de Thiago Santos da Silva, sobre o *Desmatamento na América do Sul: uma análise econométrica da relação entre produção de alimentos, urbanização e desenvolvimento humano*; e de Mariana Vieira Soares, sobre *O Acordo de Plaza e a dinâmica das economias asiáticas entre 1980-1990: uma comparação com a América Latina pela perspectiva japonesa*.

Sobre a seção “Texto Clássico” da economia catarinense, cabe destacar que a autora, Ondina Pereira Bossle, que nos deixou prematuramente, publicou dois importantes livros para a historiografia econômica catarinense: “Henrique Lage e o Desenvolvimento Sul Catarinense”, o primeiro livro, lançado pela Editora da UFSC em 1981, e “História da Industrialização Catarinense: Das Origens à Integração no Desenvolvimento Brasileiro”, publicado com o apoio da CNI e FIESC em 1988. Este último é resultado de sua tese de doutorado defendida na USP em 1985. Nesta edição da RCE, disponibilizamos a conclusão do livro, que oferece uma visão abrangente da obra. Alinhando-se mais à perspectiva schumpeteriana, Bossle enaltece a figura do empresário inovador, atribuindo-lhe um papel determinante no processo de industrialização de Santa Catarina.

Alcides Goularti Filho*
Fábio Farias de Moraes**
Liara Darabas Ronzani***
Editores/a

DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.162](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.162)

*Universidade do Extremo Sul Catarinense, SC | E-mail: alcides@unesc.net | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0808-4486>

**Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina - CIASC, SC | E-mail: fariasmoraes@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7045-8514>

***Universidade Federal do Rio Grande do Sul, RS | E-mail: liadarabas@hotmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5748-0736>

DESEMPENHO GEOECONÔMICO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E CATARINENSE PÓS-2003*

GEOECONOMIC PERFORMANCE OF BRAZILIAN AND CATARINENSE AGRIBUSINESS POST-2003

Carlos José Espíndola **
Roberto César Costa Cunha***

Resumo: Os agronegócios brasileiros e catarinenses desempenham importante papel na economia brasileira e mundial. O PIB do agronegócio brasileiro a preços correntes cresceu de R\$ 523,6 bilhões, em 2003, para R\$ 1,9 trilhão de reais, em 2020. Em termos de Valor Bruto da Produção (VBP), enquanto as lavouras geraram em 2021, R\$ 688,3 bilhões, a pecuária gerou R\$ 314,4 bilhões. Nas exportações, que passaram de US\$ 21 bilhões, em 2000, para US\$ 96,8 bilhões em 2019, o que corresponde a 43,2% do total exportado e resultou em um saldo de R\$ 83 bilhões. O estado de Santa Catarina, com 183 mil estabelecimentos agropecuários e 502 mil pessoas ocupadas, apresentou em 2021, um VBP agropecuária uma receita de R\$ 42,6 bilhões, sendo 33,3% referentes às lavouras e 66,3% referente à pecuária. Entre 2003-2020, o VBP da agropecuária catarinense apresentou um crescimento da ordem de 2,7 vezes. As exportações do agronegócio catarinense representaram em 2020, 5,7% das exportações do agronegócio brasileiro e 68,3% das exportações totais catarinense. De um total de US\$ 10,3 bilhões, gerado pelo estado em 2020, o agronegócio contribuiu com US\$ 1,59 bilhões com a exportação de carne de frango, US\$ 1,32 bilhões de carnes de suínos e US\$ 669,9 milhões, com a soja. Este texto objetiva apresentar o desempenho geoeconômico dos agronegócios brasileiros e catarinenses no período pós 2003. Na elaboração do texto, optou-se pela abordagem exploratória via levantamento bibliográfico, documental e estatísticos relativo à temática exposta. Fruto do processo de modernização da agropecuária iniciada nos anos 1960, os diferentes agronegócios passaram por profundas transformações técnico-econômicas que se manifestaram ainda nos anos de 1990 e pós 2003. O desempenho favorável dos indicadores econômicos contrastou com o declínio da área de pastagens e da área plantada das lavouras temporárias e permanentes. O crescimento da produção das lavouras e da pecuária catarinenses explica-se igualmente pelo aumento da produtividade e a crescente inserção no mercado internacional.

Palavras-chave: Geoeconomia brasileira; Agronegócios; Economia de Santa Catarina.

Abstract: Brazilian and Santa Catarina agribusinesses play an important role in the Brazilian and world economy. The Brazilian agribusiness GDP at current prices grew from BRL 523.6 billion in 2003 to BRL 1.9 trillion in 2020. In terms of Gross Production Value (GVP), while crops generated in 2021, R\$ 688.3 billion, livestock generated R\$ 314.4 billion. In exports, which rose from US\$ 21 billion in 2000 to US\$ 96.8 billion in 2019, which corresponds to 43.2% of total exports and resulted in a balance of R\$ 83 billion. The state of Santa Catarina, with 183,000 agricultural establishments and 502,000 employed persons, presented in 2021, an agricultural VBP with a revenue of R\$ 42.6 billion, with 33.3% referring to crops and 66.3% referring to livestock. . Between 2003-2020, the GVP of agriculture in Santa Catarina grew by 2.7 times. In 2020, Santa Catarina agribusiness exports represented 5.7% of Brazilian agribusiness exports and 68.3% of total Santa Catarina exports. Of a total of US\$ 10.3 billion generated by the state in 2020, agribusiness contributed US\$ 1.59 billion with the export of chicken meat, US\$ 1.32 billion of pork meat and US\$ 669, 9 million, with soy. This text aims to present the geoeconomic performance of Brazilian and Santa Catarina agribusinesses in the period after 2003. In preparing the text, an exploratory approach was chosen via a bibliographic, documentary and statistical survey related to the exposed

*Submissão: 18/07/2022 | Aprovação: 09/01/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.1115](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.1115)

**Universidade Federal de Santa Catarina | E-mail: carlos.espindola@ufsc.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5857-6067>

***Universidade Federal de Santa Catarina | E-mail: robertoujsma@hotmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6190-6186>

theme. As a result of the agricultural modernization process that began in the 1960s, the different agribusinesses underwent profound technical-economic transformations that were still manifested in the 1990s and after 2003. The favorable performance of economic indicators contrasted with the decline of the area of pastures and planted area of temporary and permanent crops. The growth in crop and livestock production in Santa Catarina is also explained by the increase in productivity and the growing insertion in the international market.

Keywords: Brazilian geoeconomy; Agribusiness; Economy of Santa Catarina.

Classificação JEL: R1 (General)

1 Introdução

A economia brasileira e de Santa Catarina tem nos agronegócios um dos principais setores geradores de renda e emprego¹. Enquanto o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro alcançou a soma de R\$ 7,4 trilhões, os agronegócios somaram um total de R\$ 1,9 trilhão, o que representa 26,6% de participação no PIB total (IBGE, 2021e). Sob a ótica da produção, o Valor Bruto da Produção (VBP) gerado em 2020 teve um crescimento de 17% em relação a 2019, atingindo R\$ 896,5 bilhões, sendo R\$ 597,3 bilhões referentes às lavouras, e R\$ 299,2 bilhões, à pecuária (BRASIL, 2021a)². O desempenho dos agronegócios brasileiro manifestou-se ainda nas exportações, que passaram de US\$ 21 bilhões, em 2000, para US\$ 96,8 bilhões em 2019, o que corresponde a 43,2% do total exportado e resultou em um saldo de R\$ 83 bilhões. No acumulado dos últimos vinte anos (de 2000 a 2019), o saldo comercial do agronegócio brasileiro apresentou um crescimento de 442% (BRASIL, 2021b).

O estado de Santa Catarina, com uma população de sete milhões de habitantes, 183 mil estabelecimentos agropecuários e 502 mil pessoas ocupadas ((EPAGRI/CEPA, 2021), tem nos seus diferentes agronegócios um dos principais segmentos geradores de renda e emprego. Em 2021, o Valor Bruto da Agropecuária (VBP) foi da ordem de R\$ 42,6 bilhões, sendo 33,3% referente às lavouras temporárias e permanentes e 66,6% oriundo da pecuária. Entre 2003-2020, o VBP da agropecuária catarinense passou de R\$ 11,7 bilhões para R\$ 42,6 bilhões, o que representa um crescimento da ordem de 2,7 vezes. Nas exportações, de um total de US\$ 10,3 bilhões, gerado pelo estado, o agronegócio contribuiu com US\$ 1,59 bilhões com a exportação US\$, 1,32 carnes de suínos e US\$ 669,9 milhões, com a soja.

Os diferentes agronegócios catarinenses foram fruto do processo de ocupação do território catarinense, a partir do século XVII, que resultou na constituição de duas grandes estruturas agrárias. Uma localizada no Planalto e caracterizada pela pecuária extensiva, e a outra situada nos vales atlânticos e do interior, assentada na produção diversificada de milhares de pequenos produtores mercantis³. Essas estruturas passaram por profundas transformações, sobretudo, a partir de 1960 quando, com o apoio estatal, implantou-se um novo padrão para a agropecuária catarinense, que se manifestou em novas atividades,

1 Diferentemente de uma vasta bibliografia que associa agronegócio à produção de commodities e ao tamanho da área, o agronegócio é aqui entendido como um conjunto de atividades que envolve a fabricação de insumos, a produção primária, a agroindustrialização e o consumo final (ESPÍNDOLA; CUNHA, 2015; 2020; 2021). Especificamente, essas atividades dividem-se em: "(i) pré-porteira – agroindústrias de bens de capital da agricultura, que respondem pelo fornecimento dos insumos e equipamentos, agroindústria de fertilizantes, defensivos, sementes, agroindústria de tratores e colheitadeiras, agroindústria de alimentação animal, agroindústria de equipamentos de irrigação e armazenamento; (ii) dentro da porteira – agropecuária, que representa o processo biológico de produção, majoritariamente realizado no campo, lavouras permanentes, lavouras temporárias, extrativismo vegetal e animal, criações aquícolas, a pasto e em confinamento; e (iii) pós-porteira – agroindústrias de processamento (beneficiamento de pluma e outras fibras, fiação e tecelagem, vestuário e outros têxteis finais, sucos e produtos similares, bebidas e refrigerantes, café e outros matinais, leite e laticínios, papel, celulose e outros materiais gráficos, móveis), agrosserviços da preparação e logística (packing-houses, estruturas de seleção e empacotamento, agrosserviços de armazenamento, agrosserviços de transporte), agrosserviços transacionais (corretoras especializadas em produtos, lobistas e grupos de pressão, corretoras das bolsas de mercadorias) e de distribuição (atacadistas, varejistas, empresas exportadoras)" (GONÇALVES, 2005, p. 34-36). Cabe lembrar que tanto Kautsky (1980) como Lênin (1982), no final do século XIX, haviam revelado o processo de interação entre a indústria e a agricultura para o desenvolvimento do capitalismo no campo na Alemanha e Rússia, respectivamente. Didaticamente, o agronegócio é apenas um marco conceitual para delimitar o sistema integrado de produção, comercialização, distribuição e consumo de uma mercadoria (JANK, 2005).

2 Conforme Cunha; Espíndola (2020, p. 77), o VBP é uma expressão monetária da soma de todos os bens e serviços produzidos em determinado território em um dado período de tempo. Mesmo ciente de que esse agregado macroeconômico pode trazer distorções em razão da dupla contagem, o VBP agropecuário representa uma estimativa da geração de renda do meio rural, mostra a evolução do desempenho das lavouras e da pecuária ao longo do ano e corresponde ao faturamento bruto do estabelecimento. A estimativa do VBP é elaborada pela Coordenação-Geral de Estudos e Análises (CGEA), do Departamento de Crédito e Estudos Econômicos (DCEE), da Secretaria de Política Agrícola (SPA), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) (BRASIL, 2018). No entanto, Faria (1983, p. 109-110) assinala que esse agregado macroeconômico pode trazer distorções, como a dupla contagem, por exemplo. Diante disso, elaborou-se o "conceito de Valor Adicionado Bruto (VAB), que é utilizado como medida da riqueza social gerada em uma região ou país em determinado período. A definição do VAB é dada pela diferença entre o VBP e o consumo intermediário (CI). Isto é, o valor de todas as mercadorias que entram na produção de outras mercadorias é descontado do valor total das mercadorias produzidas".

3 Nas áreas de campos, como por exemplo, nos da região de Lages/SC, foram instaladas, desde o século XVIII, grandes estâncias de gado, que passaram a incorporar os indígenas sobreviventes como peões, "numa associação de relações feudais de propriedade e de trabalho", conforme demonstrou Mamigonian (1999, p. 68). Contudo, nas áreas de mata e vegetação campestre, foi desenvolvendo-se uma agricultura, explorada por arrendatários e agregados que dedicavam parte do seu tempo no plantio do trigo, milho, entre outros produtos, como bem demonstrou Peluso Jr (1991), em sua análise sobre a fazenda do Cedro. Nos vales atlânticos e nos do interior, os milhares de pequenos produtores milho, trigo, alfafa, feijão, mandioca, batata; criavam porcos, galinhas, gado; e desenvolviam a colheita da erva-mate e a extração da madeira.

tanto a montante como a jusante do seu processo produtivo (MARCONDES, 2016)⁴.

Diante da importância geoeconômica do agronegócio brasileiro e catarinense, este texto objetiva apresentar desempenho geoeconômico do agronegócio brasileiro e catarinense, pós 2003. Justifica-se a escolha do período em virtude de a economia brasileira ter vivido, entre 2003-2019, dois momentos distintos. Enquanto entre 2003-2011 o crescimento do PIB foi em média de 3,9%, entre 2011-2019, caminhou para uma queda, resultando em taxa média de crescimento de 0,5%. Em termos per capita, entre 2003-2010, o PIB cresceu duas vezes, passando de R\$ 9,5 mil para R\$ 19,9 mil. Já, entre 2010-2017, cresceu uma vez e meia (CUNHA, 2020; ESPÍNDOLA; CUNHA, 2021).

Em função da diversidade dos setores no interior dos agronegócios procurou-se enfatizar o desempenho das atividades dentro das fazendas, com destaque para as lavouras (temporárias e permanentes) e a pecuária. Para análise do desempenho geoeconômico do agronegócio brasileiro, sobretudo, do segmento agropecuário, utilizou-se como indicador o PIB do agronegócio⁵.

Optou-se pela abordagem exploratória via levantamento bibliográfico e documental (GIL, 1994). Foram feitas análises de diferentes artigos, livros e teses, visando avaliar e situar a bibliografia relativa à temática exposta. O levantamento de dados estatísticos foi realizado nos relatórios da Produção Agrícola Municipal (PAM) e no Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA), ofertados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Buscaram-se ainda informações na síntese anual da agricultura catarinense, publicada pela Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (EPAGRI/CEPA) e nos relatórios do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Além desta introdução e das considerações finais, o texto divide-se em dois itens. O primeiro destaca o desempenho geoeconômico do agronegócio brasileiro pós 2003: o segmento agropecuário. A análise vem acompanhada ainda desempenho das exportações do agronegócio brasileiro pós-2003. O segundo ponto refere-se ao desempenho geoeconômico do agronegócio catarinense, seguido desempenho das exportações do agronegócio catarinense pós-2003.

2 DESEMPENHO GEOECONÔMICO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO PÓS 2003: O SEGMENTO AGROPECUÁRIO

A economia brasileira, entre 2003-2020, apresentou dois períodos distintos em termos de política econômica, que se manifestou nas taxas anuais de crescimento anual do PIB. Enquanto o primeiro período, entre 2003-2011, apresentou um crescimento anual do PIB de 1,1% para 3,9%, no período entre 2011-2020, a taxa de crescimento anual do PIB foi de 3,9% para (-) 4,1% (IBGE, 2021e).

O primeiro período, 2003-2011, foi sustentado por inovações institucionais que resultaram em uma onda de investimentos assentados em três frentes: infraestrutura; recursos naturais; e consumo de massa. Contribuíram ainda para o ciclo expansivo a liquidez financeira mundial, os investimentos externos diretos (IED) e a elevada demanda mundial de commodities (BIELSCHOWSKY, 2013). O segundo período, pós-2011, foi marcado por três direcionamentos na política econômica. Um entre 2011-2014, onde a política econômica foi assentada na chamada “Nova Matriz Econômica” (NME)⁶; outro pós 2014 com a implantação de políticas contracionistas, via elevação da taxa de juros e redução do crédito ao consumidor, políticas de desonerações fiscais e cortes de gastos públicos, entre outras (LACERDA, 2017). Por fim, 2016 em diante com a implantação de uma política econômica ortodoxa-liberal, denominada de “tatcherismo tupuniqum”. Trata-se de uma agenda baseada em

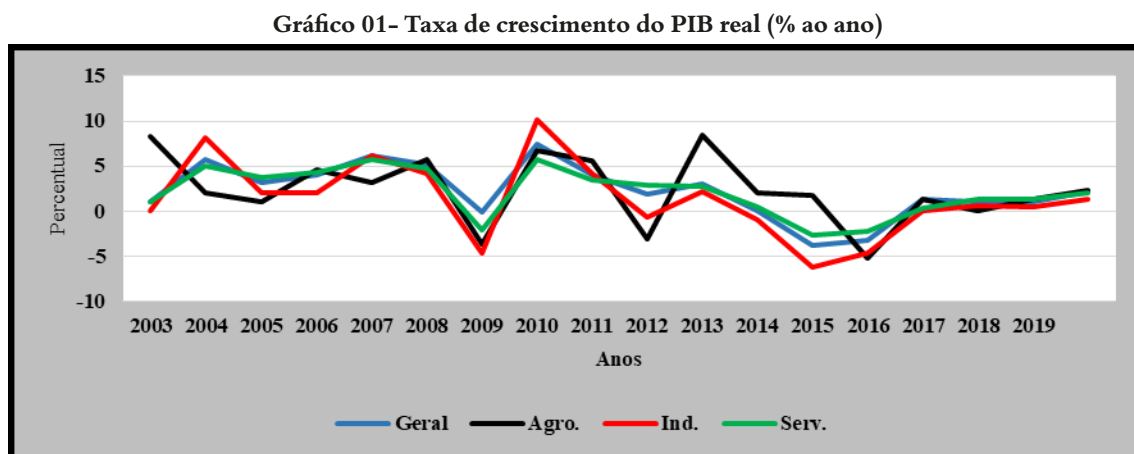
4 Essas transformações foram acentuadas a partir de 1990, com o surgimento de novos mecanismos de financiamento e de crédito aos agronegócios (Certificado de Mercadoria com Emissão de Garantia, a Cédula do Produto Rural, o Certificado de Depósito Agropecuário, o Warrant Agropecuário, o Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio, a Letra de Comércio Agrícola e o Certificado de Recebíveis do Agronegócio e o Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar). Em termos gerais, ocorreu: (1) a redução da população rural que em 1960 representava 69% (1,4 milhões de pessoas) para 40,6% (1,4 milhões) em 1980 e 16% (1 milhão de pessoas) em 2010; (2) o aumento da safra de grãos que subiu de 923 mil toneladas em 1960 para 3,3 milhões de toneladas em 1980; (3) o aumento da área plantada de diversas culturas como alho, arroz, banana, batata, feijão, fumo, soja e milho e redução da área plantada com trigo; (4) implantação e o aumento da produção e da área plantada de novas culturas (maçã, uva), bem como a introdução do reflorestamento; (5) elevado crescimento da produtividade de algumas culturas como o arroz, a soja, o fumo, o milho e a redução da produtividade da cultura de feijão; (6) aumento considerável da composição orgânica do capital. Somente em Santa Catarina, no período 1960-80, o valor real das máquinas agrícolas aumentou 2.248%, sendo que, no caso dos tratores, essa cifra foi de 2.893%; o valor real dos investimentos realizados sofreu um incremento de 574%, enquanto o aumento das despesas de custeio para a produção foi de 1.530% (Ceag/SC, 1978, p. 15-16); (7) a constituição de uma geração de produtores que passaram a se orientar por uma racionalidade técnica completamente diferente do passado. São agricultores motivados pelo lucro decorrente dos ganhos de produtividade do capital. São agricultores que não mediram esforços na modernização de suas atividades e caracterizam-se pela lógica ampliada do capital (D-M-D') e, (8) a integração da pequena, média e grande propriedade ao cultivo de produtos em escalas (grãos, fumo e carnes) e em qualidade (frutas, olerícolas, entre outros). Conforme Marcondes (2016, p. 15) o processo de modernização da agricultura catarinense estava inserido no conjunto das transformações implementadas para o setor agropecuário pelo governo brasileiro.

5 Realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o PIB é um indicador que auxilia na análise macroeconômica. “O Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio brasileiro é calculado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP, em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). O PIB é a soma de todas as riquezas produzidas em um dado período de tempo, podendo ser calculado pela óptica da renda ou do volume. Enquanto o PIB-renda representa “a renda real do setor, sendo consideradas no cálculo variações de volume e de preços reais, sendo estes deflacionados pelo deflator implícito do PIB nacional”, o PIB-volume resulta apenas do volume da produção (CEPEA, 2021, p. 03).

6 A “nova matriz” foi uma tentativa do governo “da retomada do crescimento econômico através de uma combinação de desonerações tributárias, depreciação da taxa nominal de câmbio e redução da taxa básica de juros (OREIRO; PAULA, 2021, p. 37-8).

reforma trabalhista, reforma da previdência, entre outras (OREIRO; PAULA, 2019)⁷.

O Gráfico 1 demonstra que o PIB despencou de 3,9%, em 2011, para 1,9%, em 2012, chegando a 1,1%, em 2019, apresentando, em 2015, uma taxa de crescimento negativo de 3,8%, seguido de 2016 com -3,3%. Apenas em 2013, verifica-se o crescimento do PIB com uma taxa de 3,0%. Chama a atenção no Gráfico 1 a acentuada queda do PIB da indústria, apresentando, em 2015, um resultado negativo de 6,2% e 4,6%, em 2016.



Diante desse quadro, qual foi o comportamento do agronegócio brasileiro nesses dois períodos? Conforme a tabela 1, o PIB do agronegócio brasileiro a preços correntes cresceu de R\$ 523,6 bilhões, em 2003, para R\$ 1,978 trilhão, em 2020, um crescimento de 3,7 vezes. No primeiro período, 2003-2011, o PIB cresceu 1,7 vez, contra 2,14 vezes entre 2012 e 2020, quando passou de R\$ 921,4 bilhões para R\$ 1,9 trilhão⁸.

Tabela 1 — PIB do agronegócio em valores correntes (milhões de reais) — 2003-2020

Ano	Insumos	Agropecuária	Indústria	Serviços	Agronegócio (total)	Ramo agrícola	Ramo pecuário
2003	20.718	100.307	155.052	247.530	523.607	417.934	105.673
2004	25.033	98.955	163.218	249.230	536.436	422.933	113.503
2005	21.026	86.080	170.952	251.084	529.142	414.193	114.949
2006	19.565	103.365	177.115	261.667	561.712	459.734	101.979
2007	24.820	117.194	186.863	287.707	616.584	473.399	143.186
2008	33.767	140.093	204.099	324.839	702.798	516.916	185.882
2009	29.627	127.245	217.012	338.526	712.410	527.838	184.572
2010	32.548	167.949	242.402	390.642	833.541	615.264	218.277
2011	38.026	208.986	250.333	410.746	908.092	688.775	219.317
2012	42.250	200.840	260.784	417.599	921.473	712.137	209.336
2013	47.051	224.494	278.763	454.104	1.004.411	735.165	269.247
2014	49.264	240.629	297.384	491.675	1.078.952	755.060	323.892
2015	51.834	259.899	331.444	563.872	1.207.049	836.475	370.574
2016	56.779	315.692	373.473	651.967	1.397.912	994.916	402.995
2017	55.182	301.213	372.204	638.115	1.366.714	970.908	395.806
2018	64.859	301.743	389.977	651.651	1.408.231	1.043.367	364.864
Ano	Insumos	Agropecuária	Indústria	Serviços	Agronegócio (total)	Ramo agrícola	Ramo pecuário
2019	71.586	315.968	419.952	711.431	1.518.936	1.057.550	461.386
2020	80.210	518.534	478.500	901.650	1.978.894	1.376.596	602.298

Fonte: Cepea (2021). Elaboração: autores.

Ainda com base na tabela 1, verifica-se o ramo agrícola representando um valor em 2020 em torno de R\$ 1,376 trilhão, contra R\$ 602,2 bilhões do ramo pecuário. Nos segmentos do agronegócio, enquanto a agropecuária cresceu 5,1 vezes, os

insumos cresceram 3,8 vezes, contra 3,6 vezes dos agrosserviços e três vezes da agroindústria, que passou de R\$ 155 bilhões, em 2003, para R\$ 478,5 bilhões em 2020.

Os anos de 2004 e 2005 apresentaram uma queda do PIB do agronegócio total brasileiro, de 5,7%, em 2004, e 3,2%, em 2005. Nesse período, com base na tabela 1, constata-se uma queda do valor gerado, entre 2004 e 2005, de R\$ 536,4 bilhões para R\$ 529,1 bilhões. A queda manifestou-se no VBP total, que recuou de R\$ 394,4 bilhões para R\$ 360,32 bilhões entre 2004 e 2005, sobretudo no valor produzido pelas lavouras de milho e soja, que tiveram uma perda de 24,4% e 28,5%⁹.

A tabela 1 indica ainda que, entre 2008 e 2009, os agronegócios tiveram um crescimento, passando de R\$ 702,7 bilhões para R\$ 712,4 bilhões, com destaque para o crescimento da indústria, em torno de 6,3%, e dos serviços, em 4,2%, em relação a 2008. Entretanto, a agropecuária teve uma queda de 10%. O VBP da produção das lavouras caiu de R\$ 304 bilhões para R\$ 288,7 bilhões. A crise financeira internacional de 2008 e os problemas climáticos (seja por excesso de chuvas, seja pela seca) influenciaram na queda da produtividade, na produção, na área plantada, na rentabilidade das agroindústrias e na renda agrícola na safra 2008-2009¹⁰.

Entre 2010 e 2016, o PIB total do agronegócio, conforme a tabela 1, teve um crescimento de 63,97%, puxado pelo aumento das exportações somado à evolução dos preços das *commodities*. Destaca-se nesse período a taxa de crescimento de 87,9% do segmento agropecuário, seguido do de insumos, com um aumento de 74,4%. O VBP total gerado pela agropecuária cresceu 34,2%, passando de R\$ 466,3 bilhões para R\$ 625,7 bilhões. Enquanto o VBP das lavouras aumentou 36,92%, o VBP da soja cresceu 72,96%, no período 2010-2016¹¹.

Cabe destacar que, no segundo trimestre de 2014, tem início a mais “profunda e duradoura” recessão brasileira. Entre o segundo trimestre de 2014 e o terceiro trimestre de 2016, o PIB brasileiro apresentou uma queda de 8,33% (OREIRO; PAULA, 2021). A queda do ritmo da economia foi resultado da expressiva queda da formação bruta de capital fixo (FBCF), somada a fatores amplificadores, como o realinhamento de preços relativos, por exemplo (OREIRO; PAULA, 2021).

Apesar da grande recessão dos anos de 2015 e 2016, os dados da tabela 1 demonstram que o PIB do agronegócio aumentou de R\$ 1,207 trilhão, em 2015, para R\$ 1,397 trilhão, em 2016, perfazendo um crescimento de 8,3%, puxado sobretudo pela expansão do ramo agrícola, que teve um aumento de 18,9% contra 8,7% do ramo pecuário. Enquanto o VBP da produção das lavouras mostrou um crescimento de 1,2%, o VBP da produção agropecuária reduziu-se, em razão da queda do valor gerado na pecuária. O resultado positivo veio do aumento registrado nos preços reais médios da agricultura, de 15,87% (CNA, 2017).

Ainda conforme a tabela 1, o PIB do agronegócio reduziu-se de R\$ 1.397 trilhão, em 2016, para R\$ 1.366,7 trilhão, em 2017. A queda foi puxada pelo ramo agrícola, que apresentou uma redução de 7,29%, em 2017, em relação a 2016. Contudo, no mesmo período, VPB total cresceu de R\$ 625,7 bilhões para R\$ 638,1 bilhões, com destaque para a cadeia produtiva de soja, que apresentou um crescimento de 2%, passando de R\$ 136,3 bilhões para R\$ 139,1 bilhões no período¹². Por fim, entre 2017-2020, o PIB dos agronegócios teve um crescimento de 44,78%, com destaque para o desenvolvimento da agropecuária com crescimento da ordem de 72,1%, seguido do segmento de insumos, com 45,5%, e serviços, com 41,29%. O VBP da produção agropecuária passou de R\$ 638,1 bilhões para R\$ 689,9 bilhões de reais, perfazendo um crescimento de 8,1%. Nesse período, o VBP das lavouras cresceu 5,96%, com destaque para soja que aumentou 14,45%, passando de R\$ 139,1 bilhões para R\$ 159,2 bilhões de reais (CONAB, 2021). Destaca-se no ano de 2019 o crescimento da pecuária em decorrência da alta significativa dos preços associada à demanda aquecida por carne no mercado externo em decorrência da Peste Suína Africana (PSA), e o aumento da produção.

Em 2020, quando o PIB da economia brasileira se retraiu 4,1% em comparação a 2019, o PIB do agronegócio cresceu 30,27%, em plena pandemia de covid-19¹³. Enquanto o ramo agrícola ascendeu 30,16%, o ramo pecuário cresceu 30,54%. O PIB-renda teve alta para todos os segmentos. As variações no ano foram de 6,91% para os insumos, 56,59% para a agropecuária, 8,72% para a indústria e 20,93% para os agrosserviços.

9 A produção nacional de cereais, leguminosas e oleaginosas passou de 119,4 milhões de toneladas, em 2004, para 112,6 milhões de toneladas, em 2005, apresentando queda de 5,2%. A produtividade média dos grãos caiu 5,9%, em 2005. Fatores como estoques mundiais elevados de soja e milho, perda de safra (estiagem no Sul), dificuldade de crédito e câmbio apreciado contribuíram para a queda dos agronegócios (BRANDÃO; REZENDE; MARQUES, 2005; EPAGRI/CEPA, 2006). Ressalte-se ainda que, em 2004, após cinco anos de desvalorização cambial, o real passou a se apreciar até 2008 (BRESSER-PEREIRA, 2012).

10 A crise financeira internacional teve início em meados de 2007, com a insolvência generalizada no sistema de hipotecas imobiliárias nos Estados Unidos (GONÇALVES, 2008). Cano; Silva (2010, p. 197) esclarecem que “a crise internacional, além dos efeitos negativos sobre as decisões de investimentos, derrubou as exportações brasileiras, com implicações diretas sobre o nível de atividade econômica”. As agroindústrias brasileiras, em 2009, recuaram 4,9% em volume produzido. Enquanto a pecuária recuou 1,1%, o segmento de máquinas e equipamentos agrícolas recuou 28,7%. Em contrapartida, os adubos e fertilizantes recuaram 2,1% e os defensivos agrícolas, 15,7% (CUNHA, 2020; ESPÍNDOLA; CUNHA, 2021).

11 Entretanto, cabe destacar que a agroindústria não tem acompanhado o crescimento da agropecuária em virtude das dificuldades em exportar produtos com maior valor agregado, do forte protecionismo e diante das tendências de valorização cambial (BARROS; CASTRO, 2017).

12 Em março de 2017, teve início a operação Carne Fraca, que resultou em prejuízo de US\$ 2,74 bilhões (BERNARDES, 2018). Somente o VBP da pecuária, entre 2016 e 2018, reduziu-se de R\$ 214,9 bilhões para R\$ 205,2 bilhões.

13 Em março de 2020, foi declarada pela Organização Mundial da Saúde (OMS) a pandemia mundial, provocada pelo Coronavírus. Barros; Castro (2021, p. 1) esclarecem que a “pandemia de covid-19 ditou o comportamento da sociedade global como um todo. A economia mundial, quase sem exceção, evidentemente, teve sua evolução fortemente determinada por esse ataque arrasador ora vindo do lado da oferta, ora da demanda, ora dos dois lados”.

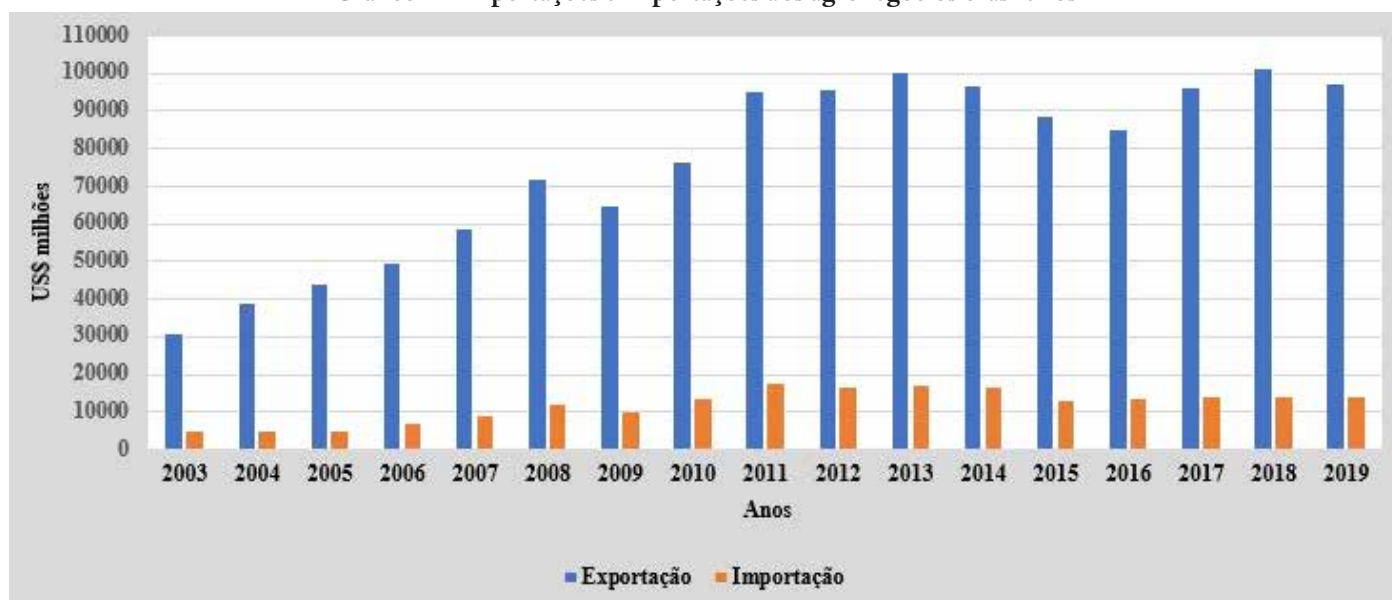
O desempenho do PIB do agronegócio foi fruto da elevação dos preços e maior produção anual¹⁴. Segundo Schneider *et al.* (2020), outros fatores também contribuíram para o crescimento dos agronegócios em plena pandemia. Em primeiro lugar, destaca-se o câmbio. A desvalorização da moeda brasileira tornou-se atraente e potencializou as exportações. Em segundo lugar, ressalta-se a “Guerra Fria 2.0”, entre EUA e China (SCHNEIDER *et al.*, 2020). Em terceiro, os autores destacam a peste suína africana (PSA), que atingiu a China em 2019, contribuindo para o aumento das exportações brasileiras de proteína animal.

Em termos gerais, verificaram-se movimentos diferenciados entre o PIB geral brasileiro e o PIB dos agronegócios. Em alguns momentos, o PIB do agronegócio acompanhava o movimento do PIB brasileiro. Entretanto, em outros anos o PIB do agronegócio apresentava desempenho contrário às taxas de crescimento do PIB total. Esses movimentos desiguais estão associados à elevação dos preços de alguns produtos, à expansão da área plantada, ao aumento da produtividade, a ganhos de escala e ao câmbio, entre outros fatores.

2.1 DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO PÓS-2003

As exportações dos agronegócios cresceram de US\$ 30,6 bilhões, em 2003, para US\$ 96,8 bilhões, em 2019. Uma taxa de crescimento de 316% contra uma taxa de crescimento de 291% das importações, que passou de US\$ 4,7 bilhões para US\$ 13,7 bilhões, conforme demonstra o Gráfico 2. No que se refere à balança comercial do agronegócio, o aumento foi de 320,8%. Constata-se ainda no mesmo gráfico que, entre 2003-2008, houve um crescimento no valor das exportações, alcançando o valor de US\$ 71,7 bilhões, um acréscimo de 22,9 % em relação a 2007 (BRASIL, 2021b). A queda pós-2008, em relação a 2009 é fruto da crise de subprime (MATOS; NINAUT; SALVI, 2009; MARANHÃO, VIEIRA FILHO, 2017)¹⁵.

Gráfico 2 – Exportações e importações dos agronegócios brasileiros



Fonte: BRASIL (2021b)

Ainda, o Gráfico 2 indica que a partir de 2013, nota-se novamente um período de queda das exportações, o que representou uma redução de 15,1% em 2016, em relação a 2013. Assim, o agronegócio brasileiro encerrou 2016, com menores embarques em relação a 2015, refletindo a valorização do Real frente ao dólar e a queda na produção agrícola nacional, principalmente de grãos, decorrente do clima adverso, como chuvas excessivas e estiagem prolongada. Os cálculos do Cepea mostram que o volume exportado pelo agronegócio brasileiro caiu 2,6%, e os preços em dólares recebidos pelos exportadores do setor retraíram-se em 1,8%. Com isso, o faturamento em dólar do setor recuou 3,6%, fechando em US\$ 86 bilhões (CEPEA, 2016, p 02)¹⁶.

A recuperação pós-2017 deriva do aumento dos preços médios em dólar dos principais produtos exportados pelo agronegócio em relação ao ano de 2016. Contudo, a valorização do Real, em 2017, promoveu a queda dos preços internalizados em reais para milho, farelo de soja, soja em grão, carne bovina, café, óleo de soja, carnes de frango, entre outros (CEPEA, 2017).

Em 2018, as exportações dos agronegócios apresentaram um novo recorde em volume e receita. A excelente safra, combinada com a desvalorização do real, que resultou a taxa de câmbio efetiva em alta de 7,5% em 2018 e os preços externos estáveis impulsionou os produtos do agronegócio. O valor total exportado foi de US\$ 101,1 bilhões. Já em 2019, embora o volume exportado tenha crescido em 2019, as exportações decaíram 2%. Enquanto, o volume das exportações brasileiras do

14 Conforme a CNA (2021, p. 2), alguns pontos precisam ser esclarecidos. Primeiramente, a elevação é, em parte, uma recuperação em virtude da queda da renda real em 2017 e 2019 do segmento agrícola. Em segundo lugar, no setor de grãos, com a venda antecipada, a maior parte dos produtores não se teriam beneficiado da alta dos preços em razão de o aumento ter ocorrido quando a maior parte da safra já tinha sido negociada. Em terceiro lugar, os custos de produção subiram, embora não na mesma proporção que os preços.

agronegócio cresceu 5,7% em relação a 2018 os preços em dólares recebidos pelos exportadores nacionais caíram quase 8%. O resultado final foi uma queda de 4% do faturamento em relação a 2018. Em Reais, a queda na receita foi maior, de quase 9%, devido à valorização de quase 5% da moeda nacional (CEPEA, 2019).

Apesar da pandemia do coronavírus promover a retração do comércio internacional, para o caso dos produtos agropecuários, o cenário não foi tão prejudicial. O agronegócio brasileiro obteve recorde de vendas ao exterior, com aumentos de 10% no volume exportado e de 4% no faturamento em dólar frente a 2019, perfazendo um total de U\$ 101 bilhões

Em termos gerais, o agronegócio brasileiro, apresentou nos últimos 21 anos (2000-2020) um crescimento de 400%; enquanto os preços médios em dólar subiram 43%, apesar das quedas registradas desde 2011. A taxa de câmbio efetiva real caiu 44% nesse período e, como resultado dessa apreciação cambial combinada com a alta dos preços externos no período, a atratividade das exportações agro recuou 18% (CEPEA, 2020, p. 03).

3 DESEMPENHO GEOECONÔMICO DO AGRONEGÓCIO CATARINENSE PÓS-2003

Apesar da redução da participação da agropecuária catarinense no PIB em 3% entre 2002 e 2011, constata-se a sua importância significativa na geração de renda na economia do estado. Entre 2003-2020, o VBP cresceu de R\$ 11,7 bilhões para R\$ 28,3 bilhões, o que revela um crescimento da ordem de 2,4 vezes (BRASIL, 2021a). Esse valor gerado representou 3,3% de todo o valor gerado pela agropecuária brasileira. Em 2020, o VBP das lavouras catarinenses participava com 1,8% do total gerado nas lavouras brasileiras (10,3 bilhões de reais). Na pecuária, o VBP passou, entre 2005 e 2020, de R\$ 10 bilhões para R\$ 17,9 bilhões, - 6,5% do total de valor da pecuária brasileira (BRASIL, 2021a).

Desagregando-se o VBP, nota-se que, enquanto o total do valor gerado pelas lavouras temporárias cresceu de R\$ 3,7 bilhões para R\$ 9,1 bilhões, o valor nas lavouras permanentes passou de R\$ 510 milhões para R\$ 1,3 bilhão (BRASIL, 2021a). Em termos de produto, o VBP da produção de soja em Santa Catarina cresceu de R\$ 403 milhões de reais, em 2003, para 4,2 bilhões, em 2020, representando cerca de 2% do VBP do total dessa cultura no Brasil. Destaca-se ainda o crescimento do valor verificado na produção de milho e fumo que cresceram, respectivamente, de R\$ 1,1 bilhão para R\$ 2,3 bilhões e de R\$ 812 milhões para R\$ 2,2 bilhões (BRASIL, 2021a).

Outras culturas, como, por exemplo, arroz, maçã, trigo, banana, também tiveram crescimento nos valores auferidos no período de 2003-2020. Na pecuária, enquanto o VBP, entre 2008-2020, da produção de bovinos cresceu 162,7%, passando de R\$ 685 milhões de reais para R\$ 1,8 bilhão, o valor da produção de suínos cresceu 350%, passando de R\$ 1,4 bilhão para R\$ 6,3 bilhões, e o do leite cresceu 200%, saindo de R\$ 1,6 bilhão para R\$ 4,8 bilhões. Somente o valor bruto da produção de frango passou, no mesmo período, de 5,9 bilhões para 10,4 bilhões, representando 14,1% do total gerado na produção de frango no Brasil (BRASIL, 2021a).

O desempenho favorável do VBP contrastou com o declínio da área plantada da lavoura permanente em 3,5%, passando de 78.392 hectares para 75.638 hectares, e da área das culturas temporárias em 17,64%, reduzindo-se de 1,7 milhão de ha para 1,4 milhão, entre 2003-2019 (IBGE, 2021a). Assim, conforme se observa na Tabela 2, entre 2003-2019, a área plantada com feijão caiu de 146 mil ha para 63 mil hectares, e a de milho reduziu-se de 856 mil hectares para 344 mil hectares.

Tabela 2– Santa Catarina – Quantidade produzida e área plantada (2003-2019)

Produto/ano	Quantidade produzida em toneladas		Área plantada em hectares	
	2003	2019	2003	2019
Alho	15.656	15.434	2.145	1.655
Arroz	1.034.558	1.062.159	143.670	143.072
Batata-inglesa	128.207	117.483	10.083	4.607
C. de açúcar	648.989	185.602	16.728	3.849
Cebola	409.553	457.221	25.905	17.237
Feijão	188.626	108.976	146.942	63.684
Fumo em folha	213.339	192.269	120.899	90.174
Mandioca	538.930	348.412	28.417	16.927
Milho	4.310.934	2.767.069	856.427	344.237
Soja	712.175	2.270.512	257.086	665.548
Tomate	129.096	161.948	2.507	2.468
Trigo	171.969	146.039	77.541	48.737
Maçã	475.095	585.790	16.348	15.198
Banana	618.403	723.435	29.714	29.364

Fonte: IBGE (2021a).

A redução da área plantada de milho em 59,8%, combinada com a queda da produção em 35,8% e com o aumento de consumo pela avicultura, suinocultura e bovinocultura de leite, ampliou o déficit estadual de milho. “Parte dessas áreas de milho e feijão, particularmente a de milho, passou a ser utilizada para o plantio de soja; outra parte passou a ser usada para o plantio de milho para silagem; enquanto o restante simplesmente deixou de ser utilizado para a produção de grãos” (MARCONDES, 2016, p. 19).

Em contrapartida, enquanto a área plantada de soja foi ampliada de 257 mil ha para 665 mil hectares, a área plantada de pinus, juntamente com a de eucaliptos, cresceu, respectivamente, de 148 mil hectares para 610 mil hectares, e de 20 mil para 324 mil hectares (IBGE, 2021c). No caso das matas plantadas, “nos anos de 1980, intensificou-se o plantio de pinus em áreas de pastagens naturais/naturalizadas e, recentemente, expandiu-se o plantio de eucalipto” (MARCONDES, 2016, p. 19)¹⁷.

A queda da área plantada manifestou-se ainda nas culturas de trigo, cebola, alho¹⁸ e arroz. A redução da área de pastagens e de lavouras temporárias não provocou arrefecimento da produção total. Excetuando-se a produção de fumo, milho, feijão e madeira para outras finalidades, os demais produtos das culturas temporárias e permanentes (maçã e banana) apresentaram evolução no total produzido.

A queda da produção de feijão, em 42% (Tabela 2), entre 2003-2019, pode ser explicada por três fatores. Enquanto o primeiro fator decorre das adversidades climáticas, que resulta em perda de qualidade e de produtividade dos grãos, o segundo refere-se à estabilidade do consumo desse tipo de alimento e o terceiro em virtude do aumento da produção dos demais estados produtores. O Paraná, por exemplo, aumentou a sua produção de 707 mil toneladas, em 2003, para 815 mil toneladas, em 2011. Esse aumento também foi verificado nos estados de Minas Gerais e de Goiás (EPAGRI/CEPA, 2004; 2017; IBGE, 2021a)

Na fumicultura, apesar dos movimentos ascendentes dos preços desde 2006, ocorrem momentos de expansão e decréscimo da produção, em virtude das adversidades climáticas (geada, granizo e excesso de chuvas), ocorridas em 2009/2010 e da mão de obra, cada vez mais cara e escassa (EPAGRI/CEPA, 2004; 2017; IBGE, 2021a). Entre 2003-2019, a quantidade produzida reduziu-se de 213 mil toneladas para 192,2 mil toneladas, perfazendo uma queda de 9,7%.

Segundo os dados da Tabela 2, ao longo do período analisado, a produção de arroz apresenta-se estável, com uma produção em torno de 1,0 milhão de toneladas, em decorrência de alguns fatores, como a retirada de áreas de arroz para a produção de sementes, o custo médio de produção (no sistema pré-germinado) maior que os preços obtidos pelos produtores, arrendamento de terras de cultivo de arroz para outras culturas, problemas climáticos desencadeados pelo fenômeno El Niño. Tais fatores contribuíram ao mesmo tempo para que a produtividade média se estabilizasse, desde 2002, em torno de 7.200 kg/ha (IBGE, 2021a).

Com cerca de oito mil famílias dedicadas à produção, Santa Catarina é o maior produtor nacional de cebola. Em 2019, a produção foi de 457,2 mil toneladas, o que representou um crescimento de 12% em relação ao ano de 2003. O pouco dinamismo relativamente ao ano de 2003 ocorreu por conta do excesso de chuvas durante todo o período de desenvolvimento e colheita da cultura (IBGE, 2021a).

O crescimento da produção de soja de 712 mil toneladas, em 2003, para 2,2 milhões de toneladas, em 2019, poderia estar diretamente associado à expansão da área plantada. Contudo, conforme Cunha e Cruz (2017, p. 753), para além da conjuntura econômica e da estrutura técnica produtiva, um fator que ajuda a elucidar esse crescimento é a relação preço/custo da soja no mercado e a renda possibilitada por essa cultura, que influencia diretamente na escolha entre a soja, e como, por exemplo, o milho, uma vez que a relação entre custos de produção e da capacidade de rendimento das culturas, em geral, quando o preço da soja é pelo menos 2,3 vezes o preço do milho, a produção de soja é mais favorável ao produtor, que opta pela oleaginosa.

Além disso, afóra as boas condições climáticas, os preços favoráveis e as medidas político-institucionais¹⁹, o crescimento da produção das lavouras catarinenses explica-se igualmente pelo aumento da produtividade e a crescente inserção no mercado internacional. Entre 2003-2019, enquanto o rendimento médio do milho cresceu de 5.033 quilogramas por hectares para 8.041 Kg/ha, a produtividade do arroz estabilizou-se, e a da soja aumentou 26% contra 36,7% da do rendimento da cultura de feijão (IBGE, 2021a).

¹⁷ Cabe ressaltar que, enquanto a produção de madeira para outras finalidades reduziu-se 24,2%, a produção de madeira para papel e celulose cresceu apenas 1,3%, com declínio crescente iniciado em 2009. Em 2008, Santa Catarina possuía 11% da área de florestas plantadas com pinus e eucalipto no país, caracterizando-se como o quarto estado maior exportador de produtos florestais, em valor (37% dos móveis de madeira, 31% da madeira e suas obras e 11% do papel). A queda da produção catarinense está diretamente vinculada a três fatores: (1) a forte redução no ritmo da construção civil nos EUA em razão da crise hipotecária (GONÇALVES, 2008); (2) câmbio valorizado; e (3) queda dos preços das toras (EPAGRI/CEPA, 2009).

¹⁸ A produção de alho em Santa Catarina, entre 2003-2019, ficou praticamente estável mesmo com uma redução de área em 21,4% (IBGE, 2021a). Os preços baixos recebidos pelos produtores, as dificuldades de comercialização e das elevadas importações constituem-se os principais fatores para esse movimento estabilizado de sua produção. Entre 2003-2011, as importações de alho subiram de 91.565 toneladas para 162.236 toneladas, em 2011 (BRASIL, 2021b).

¹⁹ Dentre as políticas públicas do Governo Federal destacam-se: (a) Política Nacional de Segurança Alimentar e Nutricional (PNSAN); (b) Programa Nacional de Alimentação Escolar (PNAE); (c) Programa de Aquisição de Alimentos (PAA); (d) Programa de Garantia de Preços para a Agricultura Familiar (PGPAF); entre outros. Para o conjunto da agropecuária, o governo brasileiro direcionou o BNDES e o Banco do Brasil como principais agentes do financiamento agropecuário (PADILHA; ESPÍNDOLA, 2015).

Na pecuária, apesar da redução das áreas de pastagens e diminuição do número de produtores de suínos e de aves²⁰, a produção aumentou. Entre 2013-2019, o número de matrizes de suínos alojadas no estado de Santa Catarina cresceu de 690,7 mil cabeças para 817,9 mil cabeças, o que representa 17% das matrizes alojadas no Brasil (IBGE, 2021b). Em termos de produção, o número de animais suínos abatidos, conforme Tabela 3, passou de 7,3 milhões de cabeças, em 2003, para 12,3 milhões, em 2019. Entre 2003-2019, a variação do crescimento da produção de carne suína foi de 73,8% contra 68,4% do número de abatidos.

Tabela 3 – Produção da pecuária catarinense – 2003-2019

Rebanho 2003		Rebanho 2003	
Suíno	5,4 milhões de cabeças	Suíno	7,5 milhões de cabeças
Bovino	3,1 milhões de cabeças	Bovino	4,4 milhões de cabeças
Frangos	145,6 milhões de cabeças	Frangos	130,6 milhões de cabeças
Produção 2003		Produção 2019	
Leite	1,3 bilhão de litros	Leite	3,04 bilhões de litros
Vacas ordenhadas	643,4 mil cabeças	Vacas ordenhadas	796,5 mil cabeças
Abate bovino	243,2 mil cabeças	Abate bovino	536,1 mil cabeças
Qt. de carne bovina	50,9 mil toneladas	Qt. de carne bovina	122,6 mil toneladas
Abate suíno	7,3 milhões de cabeças	Abate suíno	12,3 milhões de cabeças
Qt. de carne suína	643,6 mil toneladas	Qt. de carne suína	1.119,1 mil toneladas
Abate frango	662,4 milhões de cabeças	Abate frango	818,2 milhões de cabeças
Qt. de carne frango	1.332,9 mil toneladas	Qt. de carne frango	1.936,2 mil toneladas

Fonte: IBGE (2021b; 2021d)

Ainda na Tabela 3, observa-se que a quantidade produzida de carne suína, em Santa Catarina, aumentou, entre os anos analisados, 73,8% e a de carne de frango, 48,4%. Assim, também houve destaque no volume produzido de leite, uma vez que, no período, aumentou 133%; contudo, a ordenha de vacas evoluiu mais lentamente, na casa de 24%. Cabe ainda destacar o volume de produção da carne bovina, cujo aumento, entre 2003 e 2019, foi de 140%²¹.

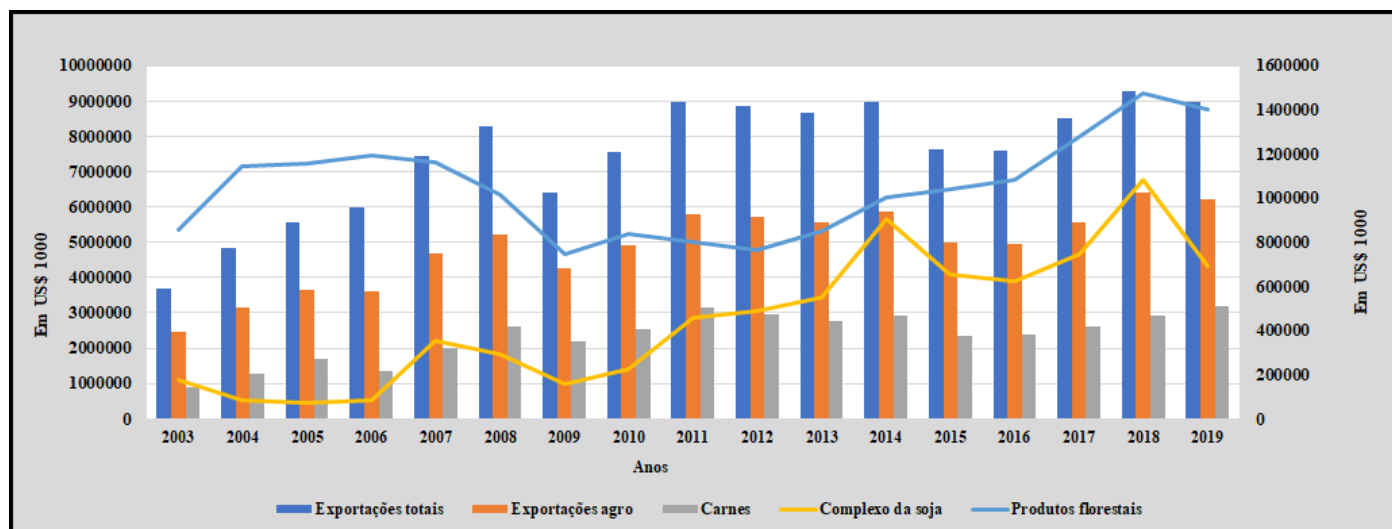
Além do crescimento da produção e dos índices de produtividade, os produtos agrícolas apresentaram dinamismo em suas exportações.

3.1-DESEMPENHO EXPORTADOR DO AGRONEGÓCIO CATARINENSE PÓS-2003

Os agronegócios são responsáveis por 69,5% das exportações totais do estado de Santa Catarina e 6,4% das vendas externas totais dos bens da agropecuária brasileira. Conforme Gráfico 3, entre 2003-2019, as receitas auferidas no mercado externo apresentaram um crescimento de 2,52 vezes, passando de US\$ 2,4 bilhões, para US\$ 6,2 bilhões. Em contrapartida, as exportações totais catarinenses cresceram 2,4 vezes, passando de US\$ 3,7 bilhões para US\$ 8,9 bilhões.

Gráfico 3 – Exportações dos produtos agrícolas catarinenses (2003-2019)

20 Segundo Marcondes (2016), na suinocultura, o processo de concentração/exclusão ganhou força já nos anos de 1990 e se deu de maneira bem mais contundente do que na avicultura. Segundo Espíndola (2016), existem atualmente apenas 7.500 suinocultores, sendo apenas 15% deles independentes. Entre 2014 e 2019, o número de produtores caiu 12,13% e o estado possui, também, cerca de 60 mil produtores de suínos de subsistência (EPAGRI/CEPA, 2020).
21 Apesar desse dinamismo, cabe salientar que a pecuária de carne suína e aves vem perdendo participação relativa no conjunto da região Sul e no Brasil. Entre 2003-2019, enquanto o abate de suínos em Santa Catarina teve um aumento de 68,5%, o abate do Rio Grande do Sul cresceu 109,9%, contra 185,3% do Paraná e 1.896,2% de Goiás (IBGE, 2021d). No abate de aves, o crescimento de Santa Catarina, no mesmo período, foi de 23,5% contra 842% de Goiás e 233,6% do Paraná (IBGE, 2021d). Em 2003, enquanto o estado do Mato Grosso participava com 1,7% do abate nacional, o estado de Goiás representava 2,6%. Em 2019, Goiás subiu sua participação para 6,1%, enquanto o Mato Grosso ampliou sua participação para 4,9% (CUNHA; ESPÍNDOLA, 2021).



Fonte: Brasil (2021b)

Em termos de produtos, enquanto as exportações do complexo da carne cresceram 265%, passando, entre 2003-2019, de US\$ 877 milhões para US\$ 3,2 bilhões, as exportações de produtos do complexo da soja alcançaram uma porcentagem de 288%, contra um aumento percentual de 64,7% dos produtos florestais, no mesmo período. As exportações da agropecuária, total em 2019, concentram-se, principalmente, em produtos como carne de frango (35,4%), madeira (17,1%), suíno (13,9%), grãos de soja (10,4%), tabaco e derivados (5,3%), e papel (4,3%) (BRASIL, 2021b).

Com base no gráfico 3 se verifica quatro momentos de queda das exportações do agronegócio catarinense. A primeira ocorreu em 2009; uma redução de 17% em termos de valor comparativamente a 2008; a segunda 2012-2013; 2014-2016 e 2018-2019. Em 2009, os principais produtos da pauta exportadora do agronegócio catarinense tiveram redução de suas exportações. Enquanto as exportações de carne de frango reduziram-se de US\$ 2,0 bilhões, em 2008, para US\$ 1,7, as exportações de carne suína reduziram de US\$ 430 milhões para US\$ 330. Conforme a síntese anual da agricultura catarinense (ICEPA, 2010), processo semelhante ocorreu no agronegócio de soja, maçã, produtos florestais, entre outros. Essa redução das exportações foi fruto da crise financeira internacional, que diminui a demanda por produtos agroalimentares. Apesar do impacto da crise financeira mundial no desempenho exportador do agronegócio catarinense, o saldo da balança comercial manteve-se em torno de US\$ 3,1 bilhões, em 2009, contra um déficit da balança comercial catarinense de aproximadamente US\$ 860 milhões.

Entre 2012/2013, cabe destacar que as exportações catarinenses reduziram-se de US\$ 8,9 bilhões para US\$ 8,6 bilhões. Segundo Epagri/Cepa (2017, p. 15), “as receitas com exportações só não caíram de forma mais acentuada porque os volumes embarcados têm crescido de um modo geral e compensado parte das quedas dos preços médios obtidos”. Em 2014, as exportações catarinenses alcançaram o valor de US\$ 8,9 bilhões, o que significa um aumento de 3,44 % em relação ao ano anterior. Em termos de valor, o agronegócio catarinense movimentou US\$ 5,62 bilhões.

A queda 2014-2016, está diretamente associada a dinâmica da exportação do agronegócio brasileiro. As exportações catarinenses somaram em 2016, US\$ 8,5 bilhões, um avanço de 12,08% frente ao mesmo período de 2016. Considerando a participação dos produtos na pauta de exportações destaca-se a carne de aves ocupa a primeira posição (com crescimento de 12,6% em relação a 2016), seguido pela soja (com ampliação de 19,2%) e pela carne suína (com avanço de 14,1%) (FIESC, 2017).

As exportações catarinenses totalizaram US\$ 9,3 bilhões em 2018, tendo um crescimento de 9,0% em relação a 2017. Já as exportações do agronegócio catarinense somaram US\$ 6,3 bilhões, valor 16,1% superior ao de 2017. O resultado positivo é atribuído aos valores exportados de carne de frango, Soja e Carne de suíno. Contudo, em 2019 as exportações do agronegócio catarinense alcançaram um valor de US\$ 6,1 bilhões, o que representou uma queda de 3,3% em relação ao valor de 2018.

Em 2020 as exportações do agronegócio somaram US\$ 5,7 bilhões, valor 6,7% menor em relação a 2019, redução menor que a observada no conjunto das exportações do estado. Contribuíram para a redução as quedas das exportações de “carnes de frango (-32,2%), de tabaco (-22,6%), de couros (-18,4%) e de papéis (-6,7%). A expressiva expansão no valor exportado de carne suína (+35,3%), de madeira e suas obras (+15,4%) e de produtos apícolas (+19,7%) não foi suficiente para evitar a queda das exportações no ano” (EPAGRI, 2021, p. 59).

Em termo gerais, os produtos dos agronegócios constituem-se como carro chefes da pauta exportadora catarinense e são responsáveis por 70% de participação do total exportado e 80% do volume exportado pelo estado. Entretanto, “a dinâmica das exportações do agro de Santa Catarina está mudando ao longo do tempo. A evolução da pauta de exportações na última década revela um expressivo aumento da importância da madeira e de suas obras, da carne de suínos e da soja, em contraposição às perdas de participação das carnes de frango e do tabaco” (EPAGRI, 2021, p. 61)

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procurou-se demonstrar, neste texto, que os agronegócios brasileiros apresentaram, com base no conjunto dos indicadores econômicos selecionados, resultados positivos com tendência a constante crescimento, mesmo no período 2012-2019, quando a economia brasileira entra em um ciclo de retração. Durante o período 2003-2019, houve aumento da área produzida, da produção e da produtividade dos agronegócios de proteína animal (bovinos, suínos e aves) e vegetal (soja). Entretanto, a queda da economia mundial em 2008, a diminuição do ritmo da economia brasileira em determinados anos, os problemas de ordem climática e as mudanças cambiais afetaram o desempenho dos indicadores dos agronegócios e seus respectivos segmentos.

Argumentou-se que essas cadeias produtivas desempenham papel fundamental na estrutura produtiva nacional e internacional do sistema alimentar. O agronegócio brasileiro, apresentou nos últimos 21 anos (2000-2020) um crescimento de 400%; enquanto os preços médios em dólar subiram 43%, apesar das quedas registradas desde 2011.

Demonstrou-se que apesar da redução da participação da agropecuária catarinense no PIB, o VBP cresceu de R\$ 11,7 bilhões para R\$ 28,3 bilhões, o que revela um crescimento da ordem de 2,4 vezes entre 2003-2019. Em 2020, o VBP das lavouras catarinenses participava com 1,8% do total gerado nas lavouras brasileiras (10,3 bilhões de reais). Na pecuária, o VBP passou, entre 2005 e 2020, de R\$ 10 bilhões para R\$ 17,9 bilhões, - 6,5% do total de valor da pecuária brasileira

Afirmou-se que o valor gerado pelas lavouras temporárias cresceu de R\$ 3,7 bilhões para R\$ 9,1 bilhões e o valor nas lavouras permanentes passou de R\$ 510 milhões para R\$ 1,3 bilhão. Em termos de produto, o VBP da produção de soja em Santa Catarina cresceu de R\$ 403 milhões de reais, em 2003, para 4,2 bilhões, em 2020, representando cerca de 2% do VBP do total dessa cultura no Brasil.

Contudo, o desempenho favorável do VBP contrastou com o declínio da área plantada da lavoura permanente e da área das culturas temporárias. Essa que se fez de forma diferenciada entre os produtos com que da área plantada de feijão e ampliação da área plantada de soja. A queda da área plantada manifestou-se ainda nas culturas de trigo, cebola, alho e arroz. A redução da área de pastagens e de lavouras temporárias não provocou arrefecimento da produção total. Excetuando-se a produção de fumo, milho, feijão e madeira para outras finalidades, os demais produtos das culturas temporárias e permanentes (maçã e banana) apresentaram evolução no total produzido.

Destacou-se ainda que afora as boas condições climáticas, os preços favoráveis e as medidas político-institucionais, o crescimento da produção das lavouras catarinenses explica-se igualmente pelo aumento da produtividade e a crescente inserção no mercado internacional. Contudo, explicitou-se as transformações em termos de redução das pastagens, aumento da concentração da produção e mudança na pauta exportadora do agronegócio catarinense.

REFERÊNCIAS

BARROS, Geraldo Sant'Ana de Camargo; CASTRO, Nicole Rennó. **Breve retrospecto macroeconômico do agronegócio em 2020**. Cepea, 2021. Disponível em: <<https://cepea.esalq.usp.br/br/releases/cepea-breve-retrospecto-macroeconomico-do-agronegocio-em-2020.aspx>>. Acesso em: 8 mar. 2022.

_____. Produto Interno Bruto do agronegócio e a crise brasileira. **Revista de Economia e Agronegócio**. Viçosa, v. 15, n. 2, p. 156-162, 2017. Disponível em: <<https://periodicos.ufv.br/rea/article/view/2526553915022017156/pdf>>. Acesso em: 9 mar. 2022.

BCB. Banco Central do Brasil. Estatísticas. 2020. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/estatisticas/historicoestatisticas>>. Acesso em: 16 mar. 2022.

BERNARDES, Flávio. Em 2017, prejuízo com carne fraca foi de US\$ 2,74 bilhões; o que esperar agora? **Gazeta do Povo**, Curitiba, 8 mar. 2018. Disponível em: <<https://www.gazetadopovo.com.br/agronegocio/mercado/em-2017-prejuizo-com-carne-fraca-foi-de-us-274-bilhoes-o-que-esperar-agora-4vz0kebkx0nef5cdo51r2wl1t/>>. Acesso em: 10 mar. 2022.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. **Texto para Discussão**, n. 1828, p. 1-27. Brasília; Rio de Janeiro: Ipea, 2013.

BRANDÃO, Antonio Salazar Pessoa; REZENDE, Gervásio Castro de; MARQUES, Roberta Wanderley da Costa. Crescimento agrícola 1999/2004: explosão da área plantada com soja e meio ambiente no Brasil. **Texto para Discussão**, n. 1062, p. 249-266. Brasília: Ipea, 2005.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Estatísticas do valor bruto da produção agropecuária**. 2021a. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/>>. Acesso em: 25 fev. 2022.

_____. **Estatísticas de comércio exterior do agronegócio brasileiro**. 2021b. Disponível em: <<http://sistemasweb.agricultura.gov.br/pages/AGROSTAT.html>>. Acesso em: 27 fev. 2022.

_____. **Valor Bruto da Produção Agropecuária**, 2018. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/assuntos/politica-agricola/valor-bruto-da-producao-agropecuaria-vbp>>. Acesso em: 25 fev. 2022.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A taxa de câmbio no centro da teoria do desenvolvimento. **Estudos Avançados**, São Paulo, n. 26, v. 35, p. 7-28, 2012.

CANO, Wilson; SILVA, Ana Lúcia Gonçalves da. Política industrial do governo Lula. In: MAGALHÃES, João Paulo de Almeida. **Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010**. Rio de Janeiro: Garamond, 2010. p. 181-208.

CEAG. Centro de Assistência Gerencial de Santa Catarina. **Análise do Sistema de Integração Agroindustrial em Suínos e Aves em Santa Catarina**. CEAG-SC, Florianópolis, 1978, mimeo, 311 p.

CEPEA. **Impulsionado por ramo agrícola, PIB cresce 4,48% em 2016**. 2016. Disponível em: <cepea.esalq.usp.br/br/releases/pib-agro-cepea-impulsionado-por-ramo-agricola-pib-cresce-4-48-em-2016.aspx>. Acesso em: 21 mar. 2022.

_____. **PIB do agronegócio brasileiro**. 2017. Disponível em: <www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 15 mar. 2022.

_____. **Desempenho das exportações do agronegócio**. 2019. Disponível em: <www.cepea.esalq.usp.br/br/indices-de-exportacao-do-agronegocio.aspx>. Acesso em: 15 mar. 2022.

_____. **PIB do agronegócio brasileiro**. 2020. Disponível em: <www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 15 mar. 2022.

_____. **PIB do agronegócio brasileiro**. 2021. Disponível em: <www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 15 mar. 2022.

CNA. **PIB do agronegócio alcança participação de 26,6% no PIB brasileiro em 2020**. 2021. Disponível em: <www.cnabrazil.org.br/boletins/pib-do-agronegocio-alcanca-participacao-de-26-6-no-pib-brasileiro-em-2020>. Acesso em: 10 mar. 2022.

_____. PIB do agronegócio cresce 4,48% em 2016. **Boletim PIB**, mar. 2017. Disponível em: <www.cnabrazil.org.br/assets/arquivos/boletins/25-boletimpib_0.88551100%201514916993.pdf>. Acesso em: 10 mar. 2022.

CONAB. **Séries históricas de produção de grãos**. Brasília, 2021. Disponível em: <www.conab.gov.br>. Acesso em: 13 mar. 2022.

CUNHA, Roberto César Costa; CRUZ, Wander Luiz de Melo. Aspectos geoeconômicos da cadeia produtiva da Soja no Estado de Santa Catarina: Produção e Circulação. **Geo UERJ**, Rio de Janeiro, n. 31, p. 745-769, 2017.

CUNHA, Roberto César Costa. **A geoeconomia da cadeia produtiva da soja no Brasil**. 2020. 313 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Departamento de Geociências, Universidade de Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2020.

CUNHA, Roberto César Costa; ESPÍNDOLA; Carlos José. Dimensão dinâmica do processo produtivo e territorial da agropecuária no Rio Grande do Sul pós-2003. **Revista da Anpege**, São Paulo, v. 16, n. 30, p. 75-99, 2020.

_____. Eficiência produtiva da agropecuária do estado de Santa Catarina e seu novo espraiamento territorial pós-2003. **Geografia Ensino & Pesquisa**, Santa Maria, v. 25, e38, 2021.

EPAGRI/CEPA. Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense**. Florianópolis, 2004. Disponível em: <http://www.epagri.sc.gov.br/?page_id=3210>. Acesso: 9 mar. 2022.

_____. **Síntese anual da agricultura de Santa Catarina**. 2006. Disponível em: <<https://cepa.epagri.sc.gov.br/index.php/publicacoes/sintese-anual-da-agricultura>>. Acesso em: 7 mar. 2022.

_____. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense**. Florianópolis, 2009. Disponível em: <http://www.epagri.sc.gov.br/?page_id=3210>. Acesso: 10 mar. 2022.

_____. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense**. Florianópolis, 2017. Disponível em: <http://www.epagri.sc.gov.br/?page_id=3210>. Acesso: 7 mar. 2022.

_____. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense**. Florianópolis 2020. Disponível em: <http://www.epagri.sc.gov.br/?page_id=3210>. Acesso: 5 mar. 2022.

_____. **Boletim técnico nº 198 indicadores de desempenho da agropecuária e do agronegócio de Santa Catarina: 2019-2020**, Florianópolis, 2021.

ESPÍNDOLA, Carlos. José. Ciclo de crescimento da economia brasileira e desempenho do agronegócio catarinense. **Geografia**

- (Londrina), Londrina, v. 25, p. 91-109, 2016. Disponível em: <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/geografia/article/viewFile/24919/20546>>. Acesso em: 27. fev. 2022.
- ESPÍNDOLA, Carlos. José; CUNHA, Roberto César Costa. A dinâmica geoeconômica recente da cadeia produtiva de soja no Brasil e no Mundo. **Geotextos**, v. 11, n. 1, p. 217-238, Salvador, UFBA, 2015.
- _____. Os agronegócios no desenvolvimento econômico brasileiro. In. ALMADA, J., PAULA, L. F. de; JABBOUR, E. M. K. (Orgs). **Repensar o Brasil**. Rio de Janeiro: AMFG, 2020, p. 371-402.
- _____. Os agronegócios brasileiros de Carnes-grãos: uma leitura da dinâmica recente. In. Mamigonian, Armen *et al.* (Orgs). **Brasil e o mundo no início do século XXI: geografia, História e Economia**. Florianópolis: IIR/CNC/CFH/ UFSC, 2021, p. 239-272.
- FARIA, Luiz Augusto Estrella. Sobre o conceito de valor agregado: uma interpretação. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.3, n.2, p. 109-118, 1983.
- FIESC. Federação da Indústria do Estado de Santa Catarina. **Balança Comercial**. 2017. Disponível em: <<https://observatorio.fiesc.com.br/publicacoes/economia/comex202101>>. Acesso em: 15 mar. 2022.
- GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1994.
- GONÇALVES, José Sidnei. Agricultura sob a égide do capital financeiro: passo rumo ao aprofundamento do desenvolvimento dos agronegócios. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 35, p. 7-36, abr. 2005.
- GONÇALVES, Reinaldo. **Crise econômica: radiografia e soluções para o Brasil**. 2008. Disponível em: <<https://docplayer.com.br/6270848-Crise-economica-radiografia-e-solucoes-para-o-brasil.html>>. Acesso em: 16 mar. 2022.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Agrícola Municipal**. Rio de Janeiro, 2021a. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/pimpfbr/brasil>>. Acesso em: 26 fev. 2022.
- _____. **Pesquisa Pecuária Municipal**. Rio de Janeiro, 2021b. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/pimpfbr/brasil>>. Acesso em: 26 fev. 2022.
- _____. **Produção da extração vegetal e a silvicultura**. Rio de Janeiro, 2021c. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/pimpfbr/brasil>>. Acesso em: 23 fev. 2022.
- _____. **Pesquisa Trimestral de abate**. Rio de Janeiro, 2021d. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/pimpfbr/brasil>>. Acesso em: 23 fev. 2022.
- _____. **Produto Interno Bruto dos Municípios**. Rio de Janeiro, 2021e. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/home/pimpfbr/brasil>>. Acesso em: 23 fev. 2022.
- ICEPA. Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense 2009**. Disponível em: <<https://www.epagri.sc.gov.br/index.php/solucoes/publicacoes/>> Acesso: 10 mar. 2022.
- _____. Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina. **Síntese Anual da Agricultura Catarinense 2010**. Disponível em: <<https://www.epagri.sc.gov.br/index.php/solucoes/publicacoes/>>. Acesso: 10 mar. 2022.
- JABBOUR, Elias Khalil; DANTAS, Alexis. Brasil: considerações sobre a dinâmica política recente. **Geosul**, Florianópolis, v. 31, Especial, p. 105-125, 2016.
- JANK, Marcos Sawaya. Agronegócio versus agricultura familiar?. **O Estado de S. Paulo**, 5 jul. 2005, p. A-2, 2005.
- KAUTSKY, Karl. **A questão agrária**. 3. ed. São Paulo: Proposta Editorial, 1980.
- LACERDA, Antônio Corrêa de. Dinâmica e evolução da crise: discutindo alternativas. **Estudos Avançados**, São Paulo, n. 31, v. 89, p. 37-49, 2017.
- LÊNIN, Vladimir. **Desenvolvimento do capitalismo na Rússia: o processo de formação do mercado interno para a grande indústria**. Rio de Janeiro: Abril Cultural, 1982.
- MAMIGONIAN, Armen. As conquistas marítimas portuguesas e a incorporação do litoral de Santa Catarina. In: ANDRADE, M. C.; FERNANDES, E. M.; CAVALCANTI, S. M. (Orgs.). **O mundo que o português criou: Brasil: século XVI**. Recife: CNPq/FJN, 1999. P. 57-78.
- MARANHÃO, Rebecca Lima Albuquerque; VIEIRA FILHO, José Eustáquio Ribeiro. Inserção internacional do agronegócio brasileiro. **Texto para Discussão**, n. 2318. Rio de Janeiro: Ipea, 2017.

MARCONDES, Tabajara. Agropecuária em Santa Catarina: Cenário atual e principais tendências. **Revista NECAT**, ano 5, n. 9, p. 8-38, 2016.

MATOS, Marcos Antonio; NINAUT, Evandro Scheid; SALVI, José Vitor. Crise financeira internacional e as suas influências no agronegócio brasileiro. **Revista de Política Agrícola**, n. 4, p. 37-48, 2009.

OREIRO, José Luiz; PAULA, Luiz Fernando de. **A economia brasileira no governo Temer e Bolsonaro: uma avaliação preliminar**. Rio de Janeiro, 2019. Mimeografado.

_____. **Macroeconomia da estagnação brasileira**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2021.

PADILHA, Willian.; ESPÍNDOLA, Carlos José. Prodecoop e Procap-agro e o crescimento das cooperativas agroindustriais da região sul. In: ENANPEGE, 11., 2015, Presidente Prudente. **Anais...** . Presidente Prudente: Edufgd, 2015. v. 1, p. 6187-6198.

PAULA, Luiz Fernando de; PIRES, Manoel. Crise e perspectivas para a economia brasileira. **Estudos Avançados**, n. 31, v. 89, p. 125-144, 2017.

PELUSO JR, Victor. **Aspectos Geográficos de Santa Catarina**. Florianópolis: FCC/EDUFSC, 1991.

PRATES, Daniela Magalhães; FRITZ, Barbara; PAULA, Luiz Fernando. **O desenvolvimentismo pode ser culpado pela crise?** uma classificação das políticas econômica e social dos governos do PT ao governo Temer. 2018. Disponível em: <<http://www.luizfernandodepaula.com.br/ups/o-desenvolvimentismo-pode-ser-culpado-pelacrise.pdf>>. Acesso em: 26 mar. 2022.

SCHNEIDER, Sergio *et al.* Os efeitos da pandemia da covid-19 sobre o agronegócio e a alimentação. **Estudos Avançados**, v. 34, n. 100, p. 167-188, 2020.

SILVA, Marcos Aurélio da. Brasil, a antessala do golpe: reformismo fraco, crise orgânica e geopolítica mundial. **Revista de Estudos e Pesquisas sobre as Américas**, São Paulo, v. 12, n. 3, p. 45-67, 2018.

DESMATAMENTO NA AMÉRICA DO SUL: UMA ANÁLISE ECONOMÉTRICA DA RELAÇÃO ENTRE PRODUÇÃO DE ALIMENTOS, URBANIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO HUMANO*

DEFORESTATION IN SOUTH AMERICA: AN ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN FOOD PRODUCTION, URBANIZATION, AND HUMAN DEVELOPMENT

Thiago Santos da Silva**

Resumo: O presente artigo acadêmico aborda a complexa relação entre a produção de alimentos, o crescimento da população urbana, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o desmatamento na América do Sul. A pesquisa utiliza uma análise econométrica para investigar como essas variáveis estão interconectadas e como afetam o meio ambiente e o bem-estar humano na região. Os resultados indicam que o aumento na produção de cereais e na população urbana está associado à perda de área florestal, enquanto um maior IDH está relacionado ao aumento da área florestal. Esses achados ressaltam a importância de políticas de desenvolvimento econômico sustentável e de modelos agroecológicos que priorizem a conservação ambiental. Além disso, o artigo enfatiza a necessidade de cooperação internacional para lidar com os desafios globais relacionados ao desmatamento e à sustentabilidade. Em última análise, o estudo destaca a importância crítica de abordar o desmatamento na América do Sul e como a análise econométrica pode fornecer insights valiosos para a formulação de políticas e práticas sustentáveis na região, visando à preservação do meio ambiente e ao bem-estar das gerações futuras.

Palavras-chave: Desmatamento; América do Sul; Sustentabilidade ambiental; Índice de Desenvolvimento Humano (IDH); Análise econométrica.

Abstract: This academic article addresses the complex relationship between food production, urban population growth, the Human Development Index (HDI) and deforestation in South America. The research uses an econometric analysis to investigate how these variables are interconnected and how they affect the environment and human well-being in the region. The results indicate that an increase in cereal production and urban population is associated with the loss of forest area, while a higher HDI is related to an increase in forest area. These findings highlight the importance of sustainable economic development policies and agroecological models that prioritize environmental conservation. Furthermore, the article emphasizes the need for international cooperation to address global challenges related to deforestation and sustainability. Ultimately, the study highlights the critical importance of addressing deforestation in South America and how econometric analysis can provide valuable insights for formulating sustainable policies and practices in the region, aimed at preserving the environment and well-being of people. future generations.

Keywords: Deforestation; South America; Environmental sustainability; Human Development Index (HDI); Econometric analysis.

Classificação JEL: Q23; Q56; O13; C5

*Submissão: 18/05/2023 | Aprovação: 29/11/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1135](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1135)

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001

***Universidade Federal de Santa Maria | E-mail: thiago.santos@acad.ufsm.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9095-3339>

1 Introdução

A América do Sul e Central detém a maior parte das florestas tropicais remanescentes do mundo. Mais de 97% das florestas desta região são encontradas na América do Sul, incluindo a maior floresta tropical do mundo, a Amazônia, com maior biodiversidade. Entre o ano de 2000 a 2005 sabe-se que foram desmatados 4,3 milhões de hectares por ano e a maior dessas perdas foi na floresta amazônica, no qual as maiores extensões de floresta são desmatadas em função da pecuária, plantações de soja e agricultura de subsistência.

Com base nos dados fornecidos pelo Censo Agropecuário conduzido pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2006), é observado que os 5.175.489 estabelecimentos agropecuários ocuparam uma extensão territorial total de 329.941.393 hectares, o que corresponde a aproximadamente 36,75% da área geográfica do Brasil, avaliada em 851.487.659 hectares. Notavelmente, quando comparado ao Censo de 1995, foi identificada uma redução de 23.659.882 hectares na área abrangida pelos estabelecimentos agropecuários, equivalente a uma diminuição de 6,69%.

A produção de soja no território brasileiro tem demonstrado um aumento notório nas últimas décadas. Este crescimento, contudo, não se deve exclusivamente aos avanços tecnológicos empregados na produção, mas também à expansão das áreas de cultivo em todas as regiões do país. Registrou-se um avanço marcante na região Norte do país, com uma taxa anual de crescimento de 22,4% na área destinada ao cultivo de soja (ZEFERINO & MARTINS, 2013, p. 1). O Centro-Oeste também se destacou como uma região onde o cultivo de soja teve um aumento considerável.

O bioma Cerrado, devido às suas características de clima seco e topografia plana, proporcionou condições ideais para o cultivo de soja (ZEFERINO & MARTINS, 2013, p. 2). A região da Amazônia Legal, que compreende uma vasta área, testemunhou um substancial aumento na área dedicada às culturas, incluindo a soja. A expansão contínua do cultivo de soja no Brasil foi impulsionada, em grande parte, pela demanda internacional por essa cultura, além do aumento no consumo de alimentos e biocombustíveis. Nesse contexto, o óleo de soja assumiu um papel relevante como matéria-prima essencial na produção de biocombustíveis, notadamente o biodiesel.

De acordo com Butler (2020), desde 2002, um total de 60 milhões de hectares de floresta primária já foram devastados. Um estudo realizado no Pará revelou que, nessa região, 70% da exploração madeireira ocorre de forma ilegal. Além do desmatamento, é importante ressaltar que práticas de extração de madeira ilegais também ocorrem em larga escala. A comunidade científica expressa séria preocupação quanto à possibilidade de aumento na perda florestal, devido a condições climáticas progressivamente mais secas. Tal processo pode ser desencadeado pela remoção das florestas tropicais, uma vez que estas desempenham um papel crucial no equilíbrio hídrico. A sua degradação acarreta consequências imprevistas, incluindo desequilíbrios ambientais, que, por sua vez, contribuem significativamente para o fenômeno do aquecimento global.

As florestas primárias tropicais, por serem ecossistemas ricos em carbono e biodiversidade, são consideradas pela comunidade científica como particularmente prejudiciais quando destruídas, resultando em perdas significativas tanto em termos de biodiversidade quanto em emissões de carbono (BUTLER, 2020). Em alguns anos, as emissões provenientes do desmatamento e da degradação de florestas tropicais e áreas de turfa podem superar as emissões combinadas de todo o setor de transporte.

A América do Sul enfrentou um decréscimo de 16% em sua cobertura florestal no período de 1985 a 2018. Durante esse intervalo, observou-se um aumento de 56% nas áreas de uso extensivo, tais como pastagens, lavouras e reflorestamentos (ZALLES *et al.*, 2021). De forma mais específica, a área de pastagens cresceu em 16%, a área destinada a lavouras aumentou em impressionantes 160%, e a área de reflorestamentos expandiu-se em quase 300%. Neste cenário, o Brasil destacou-se como o principal país a realizar desmatamento, em virtude de sua extensão territorial ser maior que a dos demais países sul-americanos. As áreas com alterações de solo ou vegetação cresceram em 64%, incluindo o crescimento das áreas urbanas, as quais aumentaram de pouco mais de 240 milhões de hectares para quase 400 milhões de hectares, sendo grande parte dessas áreas anteriormente cobertas por matas nativas dos principais biomas.

O aumento da capacidade de monitoramento das mudanças na superfície terrestre por meio de observações baseadas em satélites foi importante por conta da crescente taxa de transformações ambientais causadas pelo ser humano (ZALLES *et al.*, 2021). O aumento da população global, o desenvolvimento econômico e a interconexão crescente entre as nações têm gerado uma demanda crescente por produtos como alimentos, madeira, minerais e combustíveis, cuja produção implica na transformação e apropriação de ecossistemas naturais por meio de mudanças no uso e na cobertura do solo. Essas mudanças no uso e na cobertura do solo representam o principal fator de alteração da superfície terrestre em escala global e são os impactos mais significativos da atividade humana sobre o meio ambiente, com implicações para o funcionamento dos ecossistemas, ciclos biogeoquímicos e processos biofísicos, entre outros. A degradação das áreas naturais também possui importantes consequências, embora menos quantificadas.

Este estudo tem como objetivo realizar uma análise econométrica da relação entre a degradação florestal e diversos fatores em países sul-americanos, notadamente a produção de cereais e a expansão urbana. Adicionalmente, almeja-se incorporar variáveis de controle, tais como parâmetros relacionados à participação cidadã e accountability (voz), níveis estimados de controle de corrupção e o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) nos países da América do Sul.

A razão subjacente a tal fenômeno reside na conformação do modelo estabelecido de desenvolvimento econômico adotado por países em estágios de desenvolvimento, o qual tende a exercer um impacto exacerbado sobre os recursos naturais limitados. Este fenômeno, por conseguinte, propicia um declínio acentuado na cobertura florestal, repercutindo diretamente na redução da biodiversidade.

A amostra em questão abrange um conjunto de nações, notadamente o Brasil, Paraguai, Venezuela, Peru, Argentina, Equador, Uruguai, Chile, Bolívia e Colômbia. O período de análise compreende o decênio de 2005 a 2015, utilizando dados de acesso público obtidos junto ao Banco Mundial. A presente investigação toma por base a pesquisa anterior de Chang (2017), a qual se dedicou a investigar a problemática da perda de florestas na América Central no contexto do crescimento industrial, fazendo uso de métodos econométricos. O estudo apresenta, assim, uma abordagem argumentativa a respeito dos desafios ambientais concernentes à preservação dos recursos naturais.

A hipótese do trabalho é de que a migração urbana e a produção de cereais possam impactar a perda de florestas, pois a área utilizada para produção de cereais era uma floresta outrora e a migração urbana implica num maior consumo de alimentos que não são produzidos pelas famílias que consomem. A produção de alimentos em larga escala implica em uma agricultura mecanizada com utilização de pesticidas que fazem mal tanto para o ser humano que consome quanto para o solo que absorve os agrotóxicos. O que se supõe é que a produção de cereais e o crescimento urbano impactem a perda de riquezas naturais como as florestas e com elas toda a biodiversidade. Os resultados desta pesquisa são de interesse para os formuladores de políticas, ONGs e ambientalistas da América do Sul.

Esta pesquisa busca responder às seguintes perguntas por meio de uma análise quantitativa:

1. Quanto a produção de cereais impacta na redução de cobertura florestal?
2. A migração urbana implica na redução de cobertura florestal?
3. Um aumento no Índice de Desenvolvimento Humano contribui com o mantimento das florestas?

A estratégia empírica será descrita e explicada em detalhes com o fornecimento de equação funcional envolvendo os devidos fatores de consideração. O resultado da análise dos dados em painel serão apresentados em forma de tabela. Por fim, este trabalho realiza interpretações sobre o modelo econométrico aplicado e indica as implicações das atuais atividades de desenvolvimento econômico e como podem ser melhoradas para evitar mais desmatamento na América do Sul. A próxima seção aborda a contribuição dos autores acerca de investigações sobre o desenvolvimento econômico e a perda de área florestal.

2 METODOLOGIA

Com o objetivo de identificar a relação entre a produção de cereais, o crescimento urbano e o desmatamento, 10 países da América do Sul foram selecionados para apresentar uma análise econométrica com base em dados em painel entre 2005-2015. Os dados utilizados foram coletados por meio do Banco de Dados do Banco Mundial e da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO) com o objetivo de garantir a conclusão dos dados e a medição coerente entre os países da região estudada. Os 11 anos de dados são usados para uma avaliação sobre a tendência de mudanças em termos de diferentes resultados de produção e indicadores ambientais, com o objetivo de moldar o quadro geral do desenvolvimento regional. Abaixo fonte das variáveis:

FA – Área Florestal – variável em nível. Fonte: Banco Mundial (2022a) & FAO – 2005-2015;

CP – Produção de Cereais medidas em toneladas métricas, escala logarítmica – Fonte: Banco Mundial (2022b) & FAO – 2005-2015;

UP – População Urbana medida como percentual da população total do país. Variável medida em nível. – Fonte: Banco Mundial (2022c) & FAO – 2005-2015;

HDI – Índice de desenvolvimento humano. Variável em nível. Fonte: ONU – 2005-2015.

2.1 Contribuições da Literatura Econométrica na Análise da Relação entre Desenvolvimento Econômico, Desmatamento e Sustentabilidade Ambiental

Dentre os estudos econométricos que contribuiram com a temática, o trabalho mais recente encontrado foi de Chang Chia-Wei (2017), sobre a relação entre o crescimento econômico e desmatamento na América Central e Caribe comparado com o avanço industrial nestes países. Chang (2017) teve seu fundamento em trabalhos de Pare's-Ramos *et al.* (2008), que escreveu sobre o abandono agrícola, crescimento suburbano e expansão florestal em Porto Rico entre os anos de 1991 e 2000, e Dourojeanni (1999), que escreveu sobre o Futuro das Florestas Naturais na América Latina.

Dourojeanni (1999) empreendeu uma investigação que se debruçou sobre as tendências relacionadas ao desmatamento e à degradação florestal nas décadas anteriores, no contexto da América Latina. O seu escopo de pesquisa estava intrinsecamente

ligado à preocupação com o paradigma do desenvolvimento sustentável. O autor assertivamente postulou que as disparidades sociais e a persistente pobreza emergem como elementos primordiais instigadores da perda de extensas áreas florestais. Esses fenômenos, que desencadeiam e se alimentam mutuamente, são exacerbados pelas políticas de crescimento econômico que, ao favorecerem a exploração descomedida dos recursos das florestas naturais, impulsionam um ciclo de degradação ambiental de caráter pernicioso.

Théry e Caron (2020, p. 6) afirmam que há controvérsias entre a produção de alimentos e a preservação ambiental. Dentre os efeitos negativos da produção de alimentos está o uso dos solos, pois a conversão de ecossistemas em solo agrícola encadeia, na maioria das vezes, o aumento de emissões de CO₂, a eutrofização (poluição dos corpos d'água), perda de produtividade, energia e recursos naturais.

A FAO (2006, 116) aponta a importância de criar incentivos para a conservação de florestas em regiões tropicais, como a Amazônia, como uma estratégia fundamental para combater as mudanças climáticas. Destaca a necessidade de manter o equilíbrio entre a conservação florestal e a segurança alimentar da região ao desenvolver programas de sequestro de carbono. O aumento do uso de fertilizantes é apenas uma das opções de intensificação, com outras alternativas, como variedades de culturas de alto rendimento e práticas de gestão sustentável da terra e da água.

No entanto, a FAO (2006, p. 116) destaca que o paradigma do “sequestro através da intensificação” pode não ser universalmente eficaz, sendo necessária uma consideração cuidadosa das condições sociopolíticas e regulatórias. O desmatamento, onde ocorrer e for aceitável, deve ser transformado rapidamente em práticas agrícolas sustentáveis, incluindo sistemas silvo-pastoris e agricultura de conservação, para evitar danos irreversíveis à floresta.

Como solução, Théry e Caron (2020) indicam o *land sparing*, que significa separar a terra entre áreas dedicadas à proteção da biodiversidade, sem produção agrícola das áreas de produção agrícola e o *land sharing*, que significa uma produção ecológica por meio do compartilhamento de terras e do fomento desses serviços em ambientes agrícolas.

Gomes e Braga (2008, p. 17) apontam que o aumento no IDH se aplica sobre o fator de educação para a diminuição no índice de desmatamento, e que a redução do impacto sobre o meio ambiente só será alcançado caso sejam implementadas políticas de proteção, educação ambiental e a melhora dos sistemas produtivos da região. Como solução, Gomes e Braga (2007, p. 18) apontam para a necessidade de infraestrutura, investimento em pesquisa, tecnologia e inovação, política de implantação de áreas protegidas, reservas florestais, a regulação dos títulos de terra e a política macroeconômica regional e nacional.

O motivo de escolher essas variáveis foi trazer à tona a questão do desenvolvimento econômico insustentável que apontam para o aquecimento global para as próximas gerações (ONU, 2015). O aquecimento global remete à impossibilidade de manter o atual modelo de sistema produtivo e portanto significa uma diminuição dos padrões de consumo. De acordo com a pesquisa realizada, os parâmetros de *voice accountability* (liberdade de expressão, liberdade de associação e mídia livre) apontam para menos desmatamento, bem como graus maiores de corrupção significam maiores perdas de floresta. O desafio no momento é trazer à tona o crescimento econômico insustentável fundamentado na destruição de florestas em prol da geração de recursos privados para posteriormente propor modelos de organização social sustentáveis. A próxima seção aborda com maior profundidade a literatura sobre o tema da perda de floresta.

2.2 Desmatamento na América do Sul: Teoria, Tendências e Impactos

Esta seção fornece uma visão geral da teoria existente sobre o desmatamento e os argumentos empíricos sobre a tendência do desmatamento, especificamente na América do Sul. Este artigo revisita a pesquisa realizada sobre os recursos florestais e examina sua relação com as atividades de desenvolvimento econômico. O autor se concentra em apresentar as causas potenciais do desmatamento na região declarada.

A América do Sul abriga a maior floresta tropical do mundo, com cerca de 60 mil espécies e a floresta possui a maior biodiversidade. De acordo com a FAO (2010, p. 15), existem cerca de 864 milhões de hectares de área arbórea na América do Sul e entre os anos de 1990 e 2010 o continente perdeu uma média de 4.105.150 hectares, o que significa uma perda de 0,43% ao ano. Entre 1985 e 2018 a América do Sul perdeu cerca de 16% de sua cobertura arbórea. Entre 2000 e 2005 cerca de 4,3 milhões de hectares foram desmatados por ano e a maior perda de floresta ocorreu na floresta amazônica.

Para Chang (2017, p. 3), o desmatamento não pode ser definido adequadamente sem esclarecer o conceito de “floresta”. A Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2010, p. 209) divulgou os critérios comuns para florestas na Avaliação Global de Recursos Florestais, afirmando que são terras de mais de 0,5 hectares, com uma cobertura de árvores de mais de 10 por cento, que não estão principalmente sob uso agrícola. Essa definição contribui para uma medida comum para o cálculo da cobertura florestal entre os países e é possível alinhar os dados dispostos por bancos de dados de organizações internacionais como o Banco Mundial e a FAO. Por conseguinte, o termo desmatamento sugere a derrubada de floresta específica existente ou a conversão dessas áreas em outro uso da terra.

A questão do desmatamento é um dos principais temas para essa e as próximas gerações, pois se trata de um recurso finito

fundamental para o mantimento do equilíbrio climático e hídrico, bem como o mantimento da biodiversidade. Em vista de que as gerações anteriores não fizeram uso consciente deste recurso e os esforços científicos (MARSDEN, 2011) apontam para um colapso iminente. Na visão de Marsden, nosso processo econômico de produção e consumo tem como principal impacto o efeito estufa, causado por emissões de gás carbônico. Esse efeito estufa pode aumentar a temperatura de tal maneira a ocasionar o derretimento do permafrost, congelado há mais de 10.000 anos. Esse derretimento implica a liberação de mais carbono na atmosfera, acelerando ainda mais o aquecimento global.

Para Terry Marsden (2011), é fundamental a substituição dos modelos de consumo de alimento das agriculturas mecanizadas para modelos agroflorestais. Pois a agrofloresta abrange o mantimento da biodiversidade, mantém espécies nativas e alimenta a população sem o uso de agrotóxicos. Para Burigo e Porto (2021, p. 4418), as abordagens agroecológicas reconhecem que os sistemas agroalimentares são sistemas sociais e ecológicos combinados que vão da produção ao consumo de alimentos e envolvem a participação da ciência, da prática e de um movimento social, bem como sua integração holística, para abordar a segurança alimentar e a nutrição.

Para evitar um aquecimento global, o raciocínio é de que as árvores fixam o carbono na atmosfera e contribuem na diminuição do impacto industrial (emissão de CO₂). A Floresta Amazônica (Brasil, Peru, Venezuela, Colômbia, Bolívia, Guiana, Suriname, Equador e Guiana Francesa) é a maior reserva de florestas tropicais no mundo e desde 2018 vêm quebrando recordes de desmatamento, em vista de sua referência para a biodiversidade.

Os países em desenvolvimento têm experimentado um sério trade-off entre o meio ambiente e o crescimento econômico desde o seu estágio inicial de desenvolvimento (CHANG, 2017, p. 3). O Relatório de Brundtland (1987) afirma que os países em desenvolvimento com alto crescimento econômico, tal como o Brasil, geralmente extraem matérias-primas da floresta e do mar para atividades de subsistência, causando um impacto significativo em sua biosfera.

De acordo com Grimm (2009, p. 13), os fatores geográficos e de infraestrutura que promovem o desenvolvimento econômico também impulsionam o desmatamento. Por exemplo, o acesso à infraestrutura (como carros) e a baixa elevação têm um efeito direto na promoção do desmatamento, além de ajudar a induzir o desenvolvimento econômico. No entanto, Grimm (2009, p. 2) menciona que o efeito condicional do desenvolvimento econômico (controlando seus fatores impulsionadores) está associado a uma redução do desmatamento. Portanto, é importante abordar a relação complexa entre desenvolvimento econômico e desmatamento, e encontrar maneiras de promover o desenvolvimento econômico sustentável que minimize os impactos negativos no meio ambiente.

Grimm (2009) argumenta que uma governança forte e instituições eficazes são importantes para reduzir o desmatamento. Em vista de que muitos dos fatores que promovem o desenvolvimento econômico também promovem o desmatamento, mas que há situações em que é possível alcançar uma situação de ganha-ganha. O artigo destaca a complexidade da relação entre desenvolvimento econômico e desmatamento e a importância de encontrar maneiras de promover o desenvolvimento econômico sustentável que minimize os impactos negativos no meio ambiente.

Meadow *et al.* (1972) abordam os limites do crescimento econômico e os desafios que a humanidade enfrenta em relação ao crescimento populacional, ocupação de terras, produção, consumo e resíduos em um planeta finito. Discutem a ideia de que a crença em um crescimento contínuo e acelerado é insustentável e que a humanidade deve considerar os limites do ambiente e as necessidades fundamentais da sociedade global, incluindo a redução de tensões sociais e políticas e a melhoria da qualidade de vida para todos. Apontam a necessidade de uma abordagem global para abordar os desafios, pois este tipo de análise deve ser feita em nível mundial, em vez de se concentrar apenas em sistemas nacionais e análises de curto prazo. Também enfatiza a importância de considerar fatores sociais, políticos e institucionais, juntamente com os aspectos técnicos e econômicos.

Meadows *et al.* (1972) defendem a necessidade de ação imediata para evitar crises mundiais no futuro, argumentando que a humanidade deve buscar um equilíbrio entre crescimento econômico e estabilidade ambiental. Destacam que a solução envolve mudanças nos valores, objetivos e políticas em nível individual, nacional e global. Também enfatizam a importância de uma cooperação internacional abrangente e de um esforço conjunto para abordar os problemas globais.

A transição de economias baseadas na agricultura para economias baseadas no conhecimento em diversas sociedades em todo o mundo tem causado mudanças significativas na dinâmica populacional e paisagística em áreas urbanas e rurais (PARE'S RAMOS *et al.*, 2008, p. 1-2). Essa transição tem sido marcada pela queda da população urbana, pelo crescimento suburbano e pela urbanização de áreas rurais, à medida que a descentralização de atividades comerciais, industriais e financeiras tem alterado padrões tradicionais de aglomeração urbana. Esse movimento em direção à urbanização resultou em um crescimento desordenado das cidades, levando à conversão de terras agrícolas e áreas abertas em usos urbanos, principalmente em países desenvolvidos.

A perda de terras agrícolas valiosas reflete não apenas a expansão urbana, mas também uma diminuição das atividades agrícolas em pequena escala. A diminuição de empregos na agricultura é exacerbada pelo aumento das oportunidades de emprego na indústria, comércio, turismo e outros setores de serviços, atraindo a população mais jovem e educada para as áreas urbanas (PARE'S RAMOS *et al.*, 2008). Consequentemente, a migração rural-urbana e o abandono da agricultura têm

consequências ecológicas, como a diminuição da cobertura florestal, como evidenciado pelo conceito de “transição florestal”. É importante observar que fatores socioeconômicos, como a mudança para agricultura em larga escala, plantações de árvores e expansão urbana, podem atuar como obstáculos para a recuperação dos ecossistemas, enfatizando a complexa interação entre a globalização, a economia baseada no conhecimento e as condições locais na formação da dinâmica demográfica e de uso da terra.

A expansão da produção de soja em larga escala tem sido a principal causa do desmatamento durante o período de 1984 a 1996, no qual a produção mecanizada de soja na Bolívia cresceu rapidamente, expandindo-se em 400.000 hectares (Kaimowitz et al, 1996, p. 512). Na Bolívia, o desmatamento anual para a agricultura mecanizada em grande escala aumentou de menos de 13.000 hectares durante 1980 a 1985 para mais de 115.000 hectares em 1994, sendo a soja a principal responsável por esse crescimento.

Políticas governamentais que discriminaram a produção de soja na Bolívia, como a fixação de preços abaixo dos preços mundiais, contribuíram para a expansão da soja, incentivando o desmatamento (Kaimowitz et al, 1996, p. 512). No entanto, após a remoção de controles de preços e a desvalorização da moeda em 1985, a produção de soja aumentou substancialmente, tornando a Bolívia um grande exportador desse produto. Além disso, a expansão da rede rodoviária e incentivos fiscais para exportadores favoreceram a produção de soja. Isto leva a crer que a expansão da produção de soja em larga escala, impulsionada por uma série de fatores, foi a principal causa do desmatamento na Bolívia.

Para Chang (2017, p. 6), o mantimento de um sistema florestal sustentável e intacto produz muitas implicações positivas para o ambiente, a fixação do carbono atmosférico em biomassa, a regeneração do oxigênio e o fornecimento de abrigo a milhões de animais selvagens no planeta, que permite a manutenção do equilíbrio biológico no reino animal. O desmatamento ameaça os países que dependem de setores agrícolas, que são sensíveis às mudanças de temperatura e chuva.

Para Combes Motel *et al.* (2014, p. 482), é necessária mobilização para adaptação e resiliência às mudanças climáticas, o que pode requerer investimentos substanciais em infraestrutura de irrigação, variedades de culturas resistentes e ferramentas de gerenciamento de riscos. Em essência, abordar a pobreza nos países em desenvolvimento deve considerar o equilíbrio entre o crescimento econômico, a preservação ambiental e a resiliência climática, tornando-o um empreendimento multifacetado e desafiador. Chang (2017, p. 7) afirma que a alteração de ambientes ecológicos naturais por plantações agrícolas cria distúrbios ecológicos, surgimento de doenças zoonóticas, como Ebola, MERS, e SARS (como o Coronavírus), que aparecem por conta das mudanças ambientais e ameaçam a manutenção da saúde pública e do sistema médico.

2.3 Avaliação econométrica

A análise empírica segue a metodologia de dados em painel. As técnicas de estimação dos dados em painel podem levar em consideração a heterogeneidade explicitamente, permitindo variáveis específicas ao sujeito. Ao combinarmos observações de corte transversal com séries temporais, temos mais informação, maior variação nos dados, menor colinearidade entre as variáveis, mais graus de liberdade e aumento da eficiência dos estimadores de mínimos quadrados. Para atingir nossos objetivos de pesquisa, vamos utilizar duas técnicas econométricas: a primeira consiste no **Modelo de efeitos Fixos dentro de um Grupo – Fixed Effects Within-group model**, cujas variáveis serão expressas como um desvio do seu valor médio e, então, estimamos uma regressão de MQO contra esses valores corrigidos para a média. A segunda diz respeito ao **Modelo de Efeitos Aleatórios (MEA) ou MCE – Modelo de Componentes de Erros** (GUJARATI; PORTER, 2011, p. 585-586).

A hipótese adjacente à técnica é que os valores de intercepto do nosso modelo sejam extraídos aleatoriamente de uma população bem maior de sujeitos. Com objetivo de descobrir qual técnica será mais adequada aos dados, será realizado um teste de Hausman (GUJARATI; PORTER, 2011, p. 596). A hipótese nula é que os estimadores do modelo de efeito fixo e efeitos aleatórios não diferem substancialmente. Caso seja rejeitada, optaremos pelo método de efeitos fixos.

De modo a verificar se a produção de cereais (CP), população urbana (UP) e Índice de Desenvolvimento Humano (HDI) afetam a perda de área florestal (FA), o estudo utiliza uma amostra de 10 países da América do Sul. O período analisado compreende o intervalo de 2005 até 2015. Para atingir tal objetivo, foram estimadas as seguintes equações:

$$FA_{i,t} = \beta_{i,0} + \gamma CP_{i,t} + \theta UP_{i,t} + u_{i,t} \quad (1)$$

$$FA_{i,t} = \beta_{i,0} + \gamma CP_{i,t} + \theta UP_{i,t} + \alpha HDI_{i,t} + u_{i,t} \quad (2)$$

Em que o subscrito $i=1, 2, \dots, 12$ é um determinado país e $t = 1, \dots, 11$ representa os períodos. O termo $u_{i,t}$ representa o termo de erro aleatório. Por outro lado, $\beta_{i,0} = \beta_0 + \varepsilon_i$ representa um intercepto aleatório, em que ε_i é um termo de erro com valor médio nulo e σ_ε^2 . Em relação aos coeficientes γ e θ , respectivamente o coeficiente das variáveis produção de cereais (CP) e população urbana (UP), esperamos um sinal negativo, isto é, um impacto negativo sobre a área florestal. No que tange à variável HDI, esperamos um coeficiente positivo sobre a área florestal.

3 APRESENTAÇÃO DE DADOS

3.1 Perda de florestas no mundo

A definição de área florestal é a terra coberta por bosques naturais ou plantados de árvores com pelo menos 5 metros de altura, quer sejam produtivas ou não, e exclui bosques de árvores em sistemas de produção agrícola (plantações de frutas e sistemas agroflorestais) e árvores em parques e jardins urbanos (BANCO MUNDIAL, 2022a, tradução nossa). No presente trabalho, a variável área florestal entra como variável dependente no modelo econométrico.

TABELA 1 - Perda de Floresta (2005-2015)

	2005	2015	Diferença
Argentina	11,61%	10,63%	-1%
Bolívia	49,93%	48,02%	-1,91%
Brasil	63,57%	60,28%	-3,28%
Chile	21,88%	23,66%	+1,78%
Colômbia	55,67%	54,19%	-1,48%
Equador	53,87%	51,61%	-2,26%
Peru	58,33%	57,18%	-1,15%
Paraguai	53,56%	44%	-9,52%
Uruguai	8,8%	10,97%	+2,12%
Venezuela	54,79%	52,92%	-1,87%
Mundo	30,99%	30,74%	-0,25%

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Banco Mundial (2022a).

De acordo com o Banco Mundial (2022a), na medida em que as ameaças à biodiversidade aumentam, a comunidade internacional se concentra mais na conservação da diversidade¹. O desmatamento é uma das principais causas da perda de biodiversidade, e a conservação do habitat é vital para conter essa perda. Os esforços de conservação têm se concentrado na proteção de áreas de alta biodiversidade.

As florestas primárias, especialmente as tropicais úmidas, representam os ecossistemas terrestres mais abundantes em diversidade de espécies. A destruição das florestas tropicais continua a ser um sério problema ambiental. A maior parte das florestas tropicais remanescentes está concentrada na bacia amazônica, onde a Floresta Amazônica abrange aproximadamente 4 milhões de quilômetros quadrados. Globalmente, as áreas florestais ocupam cerca de 31% da superfície terrestre total, o que equivale a um pouco mais de 4 bilhões de hectares (BANCO MUNDIAL, 2022a).

3.2 População Urbana (% da população total)

A coleta de dados no Banco Mundial (2022b) demonstrou que houve um crescimento significativo da população urbana em todo o mundo nas últimas décadas, com os países apresentando uma transição do meio rural para o urbano. Em 2005, 49,15% das pessoas viviam em áreas urbanas, enquanto em 2015 esse número aumentou para 53,91%, uma média de migração de 4,76% (TABELA 2). Esse movimento é impulsionado pela oferta de empregos, renda, serviços educacionais, de saúde e outros, que promovem o bem-estar e o conforto. No entanto, não existe um padrão universalmente aceito para definir áreas urbanas e rurais, variando de acordo com critérios como infraestrutura, arranjos administrativos ou mesmo número de habitantes.

Na Tabela 2, é possível observar que os países apresentaram um aumento na população urbana, com o Brasil registrando uma das maiores migrações, de 2,94%. Esse aumento populacional tem implicações diretas no uso e consumo de áreas rurais, para produzir alimentos e outros produtos necessários para as cidades. É importante ressaltar que a definição de áreas urbanas e rurais pode variar de acordo com critérios distintos em cada país, o que pode afetar a interpretação dos dados apresentados.

TABELA 2 - População Urbana nos países da América do Sul (2005-2015)

	2005	2015	Migração
Argentina	90,03%	91,5%	1,5%
Bolívia	64,17%	68,39%	4,2%
Brasil	82,83%	85,77%	2,94%
Chile	86,78%	87,36%	0,58%

¹ Tradução nossa.

	2005	2015	Migração
Colômbia	76,02%	79,76%	3,74%
Equador	61,71%	63,39%	1,68%
Peru	75,03%	77,35%	2,32%
Paraguai	57,63%	60,75%	3,12%
Uruguai	93,31%	95,04%	1,73%
Venezuela	87,95%	88,15%	0,2%
Mundo	49,15%	53,91%	4,76%

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Banco Mundial (2022b).

Conforme evidenciado na tabela anterior, o incremento populacional nas regiões urbanas suscita uma tendência marcante de expansão da demanda territorial em áreas rurais, a fim de atender às crescentes necessidades urbanas, notadamente aquelas associadas à agricultura e pecuária. Nas zonas urbanas contemporâneas, é notório o suprimento de produtos alimentares provenientes do interior rural agrícola, bem como a aquisição de mercadorias derivadas de múltiplos municípios e até mesmo de localidades distantes, tanto em âmbito nacional como internacional.

3.3 Produção de Cereais (medido em toneladas)

Os dados de produção de cereais se restringem a culturas destinadas à colheita de grãos secos, excluindo-se aquelas destinadas à produção de feno, colheita em estágio verde para fins de alimentação, ração, silagem e as utilizadas como pastagem (BANCO MUNDIAL, 2022c). Conforme estimado pela Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO), os cereais desempenham um papel significativo na dieta global, contribuindo com 51% das calorias e 47% das proteínas na dieta média. Ademais, a FAO aponta que o milho, trigo e arroz, em conjunto, representam mais de três quartos de toda a produção de grãos em escala global. Em países em desenvolvimento, a seleção de métodos de colheita para culturas cerealíferas varia de acordo com fatores como o custo da mão de obra e a disponibilidade de maquinaria especializada para colheita.

No transcorrer do último século, os sistemas de produção agrícola passaram por uma notável evolução que culminou em substanciais incrementos na produtividade das culturas. Todavia, a motivação subjacente à investigação econométrica em questão reside na observação dos correlatos efeitos colaterais negativos infligidos ao meio ambiente. Tais impactos indesejáveis englobam, mas não se restringem a processos de degradação e erosão do solo, a poluição advinda do uso de fertilizantes químicos e agroquímicos, bem como a concomitante diminuição da biodiversidade.

TABELA 3 - Produção de Cereais nos países da América do Sul (2005-2015)

	2005	2015	Diferença
Argentina	41 mi	55,97 mi	34%
Bolívia	1,6 mi	2,93 mi	76,82%
Brasil	55,67 mi	106 mi	90,45%
Chile	3,98 mi	3,78 mi	- 5,29%
Colômbia	4,10 mi	4,0 mi	- 2,5%
Equador	2,3 mi	3,56 mi	54,78%
Peru	4,13 mi	5,46 mi	32,2%
Paraguai	1,97 mi	7 mi	255%
Uruguai	2,35 mi	3,61 mi	53,6%
Venezuela	3,58 mi	2,29 mi	- 56,33%
Mundo	2,25 bi	2,85 bi	26,66%

Fonte: Elaborado pelo autor com base no Banco Mundial (2022c).

De acordo com os dados apresentados na Tabela 3, é notável que o crescimento na produção de cereais não ocorreu nos territórios do Chile, Colômbia e Venezuela. Em contrapartida, os demais países e a média global evidenciaram consideráveis aumentos nessa produção, com ênfase no Brasil com aumento de 90,45% na produção de cereais. É importante destacar que o incremento na produção de cereais possui implicações diretas no que tange ao fenômeno do desmatamento, uma vez que a área atualmente dedicada ao cultivo desses cereais na região latino-americana já foi, em tempos pretéritos, uma densa floresta caracterizada por uma significativa biodiversidade.

3.4 Índice de Desenvolvimento Humano

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) constitui uma métrica concisa que busca sintetizar as realizações médias em domínios fundamentais do desenvolvimento humano, nomeadamente, uma existência longa e saudável, aquisição de conhecimento e a manutenção de um nível de vida digno. O IDH é calculado como a média geométrica de índices que foram previamente normalizados a partir das três dimensões distintas. A dimensão da saúde é quantificada mediante a expectativa de vida ao nascer, a dimensão educacional é mensurada a partir da média de anos de instrução para adultos com 25 anos ou mais, bem como dos anos esperados de educação para crianças em idade escolar. Por sua vez, a dimensão relativa ao padrão de vida se apoia na mensuração do rendimento nacional bruto per capita.

Uma característica relevante do cálculo do IDH é o uso do logaritmo do rendimento, o que reflete a atenuação da importância do rendimento à medida que o Rendimento Nacional Bruto (RNB) aumenta. As pontuações obtidas nos três índices das dimensões do IDH são, então, agregadas em um índice composto utilizando a média geométrica. É crucial notar que o IDH simplifica e abrange apenas parcialmente a complexidade do desenvolvimento humano, uma vez que não contempla elementos como desigualdades, pobreza, segurança humana, empoderamento, entre outros fatores de relevância. A tabela a seguir apresenta os dados para os países da amostra.

TABELA 4 - Índice de Desenvolvimento Humano nos países da América do Sul (2005-2015)

	2005			2015		
	Valor IDH	Expectativa de Vida ao nascimento	Média de Anos em escolaridade	Valor IDH	Expectativa de Vida ao nascimento	Média de Anos em escolaridade
Argentina	0,802	75,1	10,1	0,848	76,8	10,9
Bolívia	0,635	64,4	7,0	0,690	67,3	8,9
Brasil	0,698	71,8	6,2	0,753	74,3	7,5
Chile	0,795	78	9,7	0,846	79,7	10,3
Colômbia	0,696	73,1	7,3	0,754	76,3	8,0
Equador	0,715	74,5	7,6	0,765	76,8	8,7
Peru	0,686	73,0	7,9	0,759	75,6	9,1
Paraguai	0,664	70,5	7,3	0,723	73,2	8,5
Uruguai	0,768	76,2	8,3	0,811	77,5	8,7
Venezuela	0,721	72,8	7,4	0,767	73,0	9,6

Fonte: Elaborado pelo autor com base em United Nations Development Programme (2022).

O IDH é uma medida que combina três indicadores-chave do desenvolvimento humano: a expectativa de vida ao nascer, a média de anos de escolaridade e o PIB per capita. De acordo com os dados do Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas, a maioria dos países da América do Sul experimentou um aumento no IDH entre 2005 e 2015. Isso indica um progresso geral na qualidade de vida, na educação e na saúde das populações da região.

A expectativa de vida ao nascer aumentou em todos os países. Isso é um sinal positivo de melhorias na saúde e bem-estar das pessoas na América do Sul ao longo desse período. A média de anos em escolaridade também aumentou na maioria dos países. Isso sugere um maior acesso à educação e, possivelmente, uma maior qualificação da força de trabalho.

Argentina e Chile têm os maiores valores de IDH em ambos os anos, indicando um nível geral mais alto de desenvolvimento humano em comparação com outros países da região. A Venezuela, embora tenha aumentado seu IDH, ainda possui um valor relativamente mais baixo em comparação com outros países sul-americanos. Além disso, a expectativa de vida diminuiu, o que pode ser um sinal de desafios na área da saúde no país durante esse período. A Bolívia teve um dos maiores aumentos no IDH ao longo dos dez anos. Isso pode ser resultado de esforços para melhorar a educação e a saúde no país.

O Brasil também registrou um aumento significativo no IDH, embora ainda seja um dos países com IDH inferior na região. A expectativa de vida aumentou, e a média de anos em escolaridade também teve um ligeiro aumento. Equador e Peru experimentaram melhorias notáveis em seu IDH, destacando seu compromisso com o desenvolvimento humano e o bem-estar de suas populações. O Uruguai tem um alto IDH e registrou um aumento consistente. Isso reflete uma boa qualidade de vida e acesso à educação no país. Embora o Paraguai tenha aumentado seu IDH, ele ainda permanece na faixa mais baixa entre os países sul-americanos listados. No entanto, a melhoria na média de anos em escolaridade é encorajadora.

No geral, os dados mostram que a América do Sul como um todo fez progressos no desenvolvimento humano ao longo dos dez anos analisados. No entanto, as diferenças entre os países destacam a importância de continuar a investir em educação, saúde e bem-estar para garantir um padrão de vida mais elevado para suas populações.

4 Análise e Discussão dos Resultados

O Quadro 1 apresenta as estimações das equações e apresenta as estimações utilizando a amostra completa, isto é, com países da América do Sul. Vale lembrar que em todas as especificações, os sinais ocorreram de acordo com o esperado e apresentaram significância estatística. Além disso, lançamos mão do teste de Hausman cuja hipótese nula não foi rejeitada, isto é, os estimadores se equivalem (estimadores de efeito fixo e estimadores de efeitos aleatórios). Ou seja, o estimador de efeitos aleatórios é o preferido nessa ocasião.

Em relação às variáveis de interesse (*CP*, *UP* e *HDI*), é possível observar que as duas primeiras apresentaram coeficiente negativo e significância estatística. Portanto, um aumento da população urbana e produção de cereais impactam negativamente a área florestal. Já a terceira variável apresenta sinal positivo e significância estatística. Portanto, há indícios de que um aumento do índice de desenvolvimento humano impacta positivamente a área florestal.

QUADRO 1 - Estimção de dados em painel sobre a perda de florestas causadas por Produção de Cereais, População Urbana e IDH

**Estimações de Dados em painel - Efeitos Aleatórios -
FA (Dependente) - Produção de Cereais (CP),
População Urbana (UP) e HDI (Exógenas)**

Regressors	MODELO 1	MODELO 2
CP	-2.717*** (9.534)	-3.013*** (0.571)
UP	-0.447*** (0.132)	-1.015*** (0.225)
HDI	-	33.823*** (11.491)
Obs	319	419
R-Quadrado	0.52	0.55
R-Quadrado Ajustado	0.51	0.53

Nota: Nível de Significância: (***) denota 0.01, (**) denota 0.05, e (*) denota 0.1. Constantes omitidas por conveniência

Fonte: Elaborado pelo autor (2022).

Neste exercício econométrico, foi analisado como a produção de cereais (*CP*), a população urbana (*UP*) e o Índice de Desenvolvimento Humano (*HDI*) afetam a perda de florestas (*FA*) em um contexto de dados em painel com efeitos aleatórios. No Modelo 1, foi avaliado como a produção de cereais (*CP*) e a população urbana (*UP*) afetam a perda de florestas (*FA*). Sobre os regressores do Modelo 1, o coeficiente para Produção de Cereais (*CP*) foi de -2.717, com um desvio padrão de 9.534. Este valor é estatisticamente significativo (***), o que sugere uma relação negativa entre a produção de cereais e a perda de florestas. Um aumento na produção de cereais está associado a uma redução na área florestal. O coeficiente para População Urbana (*UP*) foi de -0.447, com um desvio padrão de 0.132. Também é altamente significativo (***). Isso implica que um aumento na população urbana está relacionado a uma redução na área florestal.

No Modelo 2, foi adicionado a variável exógena Índice de Desenvolvimento Humano (*HDI*) como um regressor adicional. Sobre os regressores do Modelo 2, o coeficiente para *HDI* (em inglês) foi de 33.823, com um desvio padrão de 11.491. Da mesma forma que os outros coeficientes, é altamente significativo (***). Isso implica que um aumento no Índice de Desenvolvimento Humano contribui para a reconstrução de florestas. A inclusão da variável *IDH*, por incluir aspectos educacionais, pode contribuir no aumento da área florestal. Ou seja, a instrução sobre a importância de floresta é uma forma de contribuir para que haja mais florestas.

Sobre as estatísticas do modelo, o R-quadrado (R^2) no Modelo 2 (0.55) é ligeiramente maior do que no Modelo 1 (0.52), o que sugere que a inclusão do "HDI" aumentou a capacidade do modelo em explicar a variabilidade na perda de florestas.

Estes resultados contribuem para responder às perguntas expostas no início do documento, que indicam que a produção de cereais e o crescimento da população urbana têm um efeito negativo na perda de florestas, ou seja, à medida que essas

variáveis aumentam, a perda de florestas tende a aumentar. Por outro lado, a inclusão do "HDI" no Modelo 2 demonstra que um aumento no Índice de Desenvolvimento Humano está associado a um aumento na restauração de florestas. Essa relação positiva sugere que, em locais com maior desenvolvimento humano, pode haver um maior esforço na reconstrução de florestas.

No entanto, é importante destacar que essas são relações correlacionais e que a causalidade não pode ser estabelecida apenas a partir desses resultados. Outros fatores não incluídos no modelo podem influenciar a perda de florestas, e a interpretação precisa requer uma análise mais detalhada e informações contextuais adicionais.

Conforme apresentado na discussão de literatura, Chang (2017) já havia informado o impacto da produção agrícola na perda de florestas e este exercício econométrico demonstrou significância da produção de cereais e crescimento da população urbana na perda de área florestal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados desta pesquisa destacam a significativa dependência das áreas rurais na América do Sul para suprir as necessidades de mercado (nacional e internacional). Destacou-se a alta concentração urbana, na qual 80% da população reside em áreas urbanas. O modelo de produção agrícola mecanizado utilizado para atender à demanda de centros urbanos acarreta impactos adversos sobre as áreas florestais, como a perda de biodiversidade e a degradação ambiental.

O exercício econométrico indicou que regiões com maiores níveis de Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), que abrange os indicadores de educação, longevidade e renda, apresentam taxas menores de desmatamento. Isso sugere que o investimento em educação e o aumento da renda coletiva contribuem para diminuir a vulnerabilidade ambiental dos territórios por conta da conscientização ambiental e a preservação de ecossistemas.

Conclui-se que a perda de áreas florestais acarreta impactos duradouros nas futuras gerações e o desenvolvimento econômico baseado em práticas predatórias de desmatamento é insustentável e prejudicial. Portanto, é imperativo que se adotem políticas de desenvolvimento econômico sustentável para preservar os recursos naturais e mitigar a exaustão dos recursos durante o processo de desenvolvimento econômico. Os modelos agroecológicos, que priorizam a biodiversidade e a conservação ambiental, emergem como opções mais sustentáveis e benéficas para a produção de alimentos.

Esta pesquisa não apenas contribui para a validação externa de teorias e resultados anteriores, mas também enfatiza a primordial importância da preservação ambiental e da adoção de modelos de produção mais sustentáveis. Sendo relevante perceber que o sistema econômico é um subsistema da biosfera, e que a conservação das florestas desempenha um papel essencial na manutenção da estabilidade climática e na garantia da riqueza natural para as gerações vindouras.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO MUNDIAL. **Forest area**. Food and Agriculture Organization. In: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS DATABASE. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.FRST.ZS>. Acesso em: 20 jan. 2022a.

BANCO MUNDIAL. **Urban population**. United Nations Population Division. In: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS DATABASE. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.URB.TOTL.IN.ZS>. Acesso em: 20 jan. 2022b.

BANCO MUNDIAL. **Cereal production (metric tons)**. Food and Agriculture Organization. In: WORLD DEVELOPMENT INDICATORS DATABASE. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/AG.PRD.CREL.MT>. Acesso em: 20 jan. 2022c.

BANCO MUNDIAL. **World Development Indicators Database. Government expenditure on education**. UNESCO Institute for Statistics. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GD.ZS>. Acesso em: 20 jan. 2022d.

BRUNDTLAND, G H *et al.* **Our common future; by world commission on environment and development**. Oxford: Oxford University Press. 1987.

BURIGO, A. C.; PORTO, M. F.. Agenda 2030, saúde e sistemas alimentares em tempos de zoonose: da vulnerabilização à transformação necessária. **Ciência & Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 26, n. 10, p. 4411-4424, 2021.

BUTLER, Rhett A. **Mongabay Series: Global Forests**. 10/06/2020. Disponível em: <https://news.mongabay.com/2020/06/how-much-rainforest-is-being-destroyed/>. Acesso em: 25 de outubro de 2023

CHANG, Chia-Wei. **Relationship Between GDP Growth and Deforestation in the Central American and Caribbean Countries with Further Analysis on the Major GDP Earning Industries Among These Countries and Their Contribution to Deforestation**. 2017. 32 f. Dissertação (Mestrado em Políticas Públicas) - KDI School of Public Policy and Management, Sejong, 2017.

- COMBES MOTEL, Pascale. CHOURMET, Johanna. MINEA, Alexandru, STERNER, Thomas. Explorations in the Environment–Development Dilemma. *Environ Resource Econ* 57, 479–485 (2014). [10.1007/s10640-013-9745-9](https://doi.org/10.1007/s10640-013-9745-9)
- DOUROJEANNI, M. **The Future of the Latin American Natural Forests**. Environment Division, 1999.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). **Global Forest Resources Assessment 2010**. FAO Forestry.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). **Global Forest Resources Assessment 2015**. FAO Forestry.
- GOMES, Sergio Castro; BRAGA, Marcelo José. Desenvolvimento Econômico e Desmatamento na Amazônia Legal: Uma Análise Econométrica. In: SOBER. **46th Congress**, July 20-23, 2008, Rio Branco, Acre, Brazil.
- GUJARATI, Damodar N.; PORTER, Dawn C. **Econometria Básica**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). **Censo Agro 2006**: IBGE revela retrato do Brasil agrário. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/13719-asi-censo-agro-2006-ibge-revela-retrato-do-brasil-agrario>. Acesso em: 25 de outubro de 2023.
- KAIMOWITZ, D., THIELE, G. and PACHECO, P. (1996) ‘**The Effects of Structural Adjustment on Deforestation in Lowland Bolivia**’, mimeo, Centre for International Forestry Research (CIFOR), Borgor, Indonesia.
- MARSDEN, Terry. Denial or diversity? creating new spaces for sustainable development. *Journal of Environmental Policy & Planning*, v. 8, n. 2, p. 183-198, 2006. DOI: [10.1080/15239080600794674](https://doi.org/10.1080/15239080600794674)
- Meadows, Donella H., Meadows, D. L., Randers, J., & Behrens, W. W. "The limits to growth." New York, 102 (1972): 27.
- Organização das Nações Unidas (ONU). **A Agenda 2030**. 2015. Disponível em: <https://brasil.un.org/sites/default/files/2020-09/agenda2030-pt-br.pdf>.
- PARE'S-RAMOS, I.K., Gould, W.A., Aide, T.M. (2008). Agricultural abandonment, sub-urban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology and Society* 13 (2), 1. Disponível em: <http://www.ecologyandsociety.org/vol13/iss2/art1/>> Acesso em 27 de outubro de 2023.
- THÉRY, Neli de Mello; CARON, Patrick. CONTROVERSIES AND TRANSITIONS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT. *Mercator*, Fortaleza, v. 19, oct. 2020. ISSN 1984-2201.
- United Nations Development Programme. **Human Development Index**. Data de atualização: 8 de setembro de 2022. Disponível em: [https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/>](https://hdr.undp.org/data-center/specific-country-data#/). Acesso em: 28 de outubro de 2023.
- ZALLES, Viviana *et al.* Rapid expansion of human impact on natural land in South America since 1985. *Sci. Adv.* 7, eabg1620(2021). DOI: [10.1126/sciadv.abg1620](https://doi.org/10.1126/sciadv.abg1620)
- ZEFERINO, Marisa; MARTINS, Vagner Azarias. Expansão da Cultura da Soja no Brasil. **Secretaria de Agricultura e Abastecimento. Instituto de Economia Agrícola (IEA)**. São Paulo, SP. v. 8, n. 7, julho 2013

ANÁLISE DOS PREÇOS DE MADEIRA DE EUCALYPTUS PARA CELULOSE NO ESTADO DE SANTA CATARINA*

EUCALYPTUS WOOD PRICE ANALYSIS FOR PULP IN THE STATE OF SANTA CATARINA

Renata Novaes Silva**

Resumo: O objetivo da presente pesquisa é analisar a sazonalidade dos preços de madeira de eucalipto (em pé) para celulose no estado de Santa Catarina, no período de 2013 a 2017. Para alcançar o objetivo geral foi necessário analisar o comportamento dos preços da madeira de eucalipto e obter os valores dos índices estacionais e de sazonalidade. Trata-se de uma pesquisa de natureza aplicada, do tipo descritiva com abordagem quantitativa e que utiliza dados secundários. A pesquisa identificou movimentos oscilatórios ao longo do tempo, com tendência de queda entre maio e julho, variação percentual média de -3,9%, e entre os meses de agosto a dezembro, variação percentual média de -5,0%. Apesar da variação dos preços, a análise de variância indicou que, no período analisado, essas variações nos preços da madeira de eucalipto para celulose em Santa Catarina não apresentam padrão estacional.

Palavras-chave: Preços agrícolas; Dinâmica Agrária; Economia Florestal; Sazonalidade dos Preços.

Abstract: The objective of this research is to analyze the seasonality of eucalyptus (standing) wood prices for cellulose in the state of Santa Catarina, in the period from 2013 to 2017. To reach the general objective, it was necessary to analyze the behavior of wood prices of eucalyptus and obtain the values of the seasonal and seasonality indices. It is a research of an applied nature, of a descriptive type with a quantitative approach and which uses secondary data. The survey identified oscillatory movements over time, with a downward trend between May and July, an average percentage change of -3.9%, and between August and December, an average percentage change of -5.0%. Despite the price variation, the analysis of variance indicated that, during the period analyzed, these variations in the prices of eucalyptus wood for cellulose in Santa Catarina do not present a seasonal pattern.

Keywords: Agricultural prices; Agrarian Dynamics; Forestry Economics; Seasonality of Prices.

Classificação JEL: JEL: E31; E32

*Submissão: 29/04/2021 | Aprovação: 02/10/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.100](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.100)

**Faculdade Cosmopolita, Belém, Pará, Brasil | E-mail: renata.econ@hotmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6113-8199>

1 Introdução

O Brasil, atualmente, figura entre os maiores produtores mundiais de floresta plantada. Segundo a Indústria Brasileira de Árvores (IBÁ, 2020) o país ocupa o segundo lugar no ranking mundial de produtores de celulose. Ainda de acordo com a organização, no ano de 2019, o setor brasileiro de árvores plantadas apresentou faturamento de R\$ 97,4 bilhões, tendo 36% de toda a área de árvores plantadas destinada à produção de celulose, reforçando a relevância do segmento para a economia. Os dados são corroborados pelo relatório da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO, 2018). Segundo a publicação, no ano de 2018 o Brasil apresentou crescimento de 7% na produção de celulose, e um aumento acumulado de 23% entre os anos de 2013 e 2017.

Na indústria de base florestal a celulose é classificada conforme o tipo de fibra: fibra longa e fibra curta. No Brasil, a celulose de fibra longa é obtida, geralmente, através de árvores do gênero pinus, as quais são utilizadas na fabricação de materiais que exigem maior resistência (embalagens, papelão etc.) Por sua vez, a celulose de fibra curta é obtida, principalmente, do eucalipto. Essas fibras são utilizadas na fabricação de materiais com menor resistência, maior poder de absorção e maciez, como papel para escrita, papel higiênico, guardanapos e etc (SOUZA; CARVALHO; VALADARES, 2015).

Segundo Hora, Ribeiro e Mendes (2018), o Brasil se destaca na produção mundial de celulose, em especial com a pasta química branqueada de eucalipto. Logo, a escolha dos preços do eucalipto para análise se deu em razão da importância da espécie na indústria de celulose, uma vez que, grande parte da madeira de eucalipto nacional é destinada à essa produção (IBÁ; 2020, SOUZA; CARVALHO; VALADARES, 2015). A escolha do estado de Santa Catarina como recorte geográfico decorreu da sua importância na indústria de celulose. O estado conta com 425 unidades industriais de papel e celulose e com a presença de empresas tradicionais no seguimento com a Adami, Papel Tedesco, WestRock, Celulose Irani e a Klabin (FIESC, 2017).

Partindo do contexto apresentado e da relevância da cultura do eucalipto na indústria de celulose brasileira, a presente pesquisa busca reunir dados e informações para responder ao seguinte problema: Existe um padrão de sazonalidade nos preços de madeira de eucalipto (em pé) para celulose, no estado de Santa Catarina?

Desta forma, o estudo tem como objetivo geral verificar a existência de padrão sazonal nos preços de madeira de eucalipto para celulose no estado de Santa Catarina, no período de 2013 a 2017. Para tanto, se tornou necessário analisar o comportamento dos preços da madeira de eucalipto e obter os valores dos índices estacionais e de sazonalidade.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Devido às condições edofoclimáticas favoráveis do clima tropical e dos processos de melhoramento genético e técnicas de manejo intensivo, o Brasil apresenta a menor rotação e maior produtividade de eucalipto do mundo. O avanço do mercado de madeira de eucalipto, associado aos incentivos fiscais ao reflorestamento, promoveu ampliação do cultivo de eucalipto no Brasil (ALMEIDA; SANTOS; BORGES, 2019), chegando a 7,5 milhões de hectares em 2020, um avanço acumulado de 59,6% na área plantada de eucalipto em relação aos 4,7 milhões de hectares em 2009 (IBÁ, 2021).

No Brasil, os produtos de base florestal são amplamente empregados como insumos em outras atividades econômicas. Em 2020, o consumo intermediário representou 59,4% da demanda total do setor de base florestal, em especial na produção de papel, papelão, embalagens e outros artefatos de papel (IBÁ, 2021). Para atender à essa dinâmica de consumo intermediário da indústria de papel, entre 2009 e 2020, houve aumento de 57,5% da produção de celulose (ibid.).

O avanço do mercado é percebido nas projeções de investimento e na arrecadação de impostos. Atualmente, o setor é responsável pela geração de R\$ 13 bilhões em tributos, representando 0,9% do total da arrecadação nacional e, estima-se investimentos de R\$ 35,5 bilhões em aumento de plantios, ampliação e implantação de fábricas até 2023 (IBÁ, 2021).

Proporcionalmente, nos últimos anos, a produção nacional de madeira de eucalipto não tem acompanhado o aumento na demanda industrial por madeira, o que tem provocado aumento nos preços (SOARES, 2010). Apesar da sua posição de destaque na produção mundial de eucalipto, o Brasil é um tomador de preço no mercado global (ALMEIDA; SANTOS; BORGES, 2019; ROCHA; SANTOS; SOARES, 2015).

Diante desse contexto, a análise do comportamento dos preços do eucalipto para celulose brasileira é determinante para o delineamento de estratégias competitivas mercadológicas (ALMEIDA; SANTOS; BORGES, 2019; ROCHA; SANTOS; SOARES, 2015).

De acordo com Mendes e Padilha Júnior (2007), o preço de produtos agropecuários é uma variável de notória relevância para o setor, que subsidia o processo de tomada de decisão da comercialização de produtos. A sazonalidade dos preços de produtos agropecuários ocorre em virtude das estações do ano, relacionada a períodos de safra e entre-safra específicas (HOFFMAN, 2011).

A sazonalidade dos preços de produtos de base florestal decorre do fato da produção de determinados produtos ser sazonal, ou seja, de a produção não ocorrer de forma homogênea ao longo de todo o ano, mas se concentrar em apenas alguns

meses ou épocas (SILVA, 2018). Na ótica da produção, a sazonalidade gera necessidade de armazenagem e distribuição para consumo ao longo do ano.

Segundo Hoffman (2011), a variação estacional é uma informação determinante para direcionamento dos produtores e comerciantes agrícolas, assim como para a condução de políticas públicas de apoio e suporte. Esses dados também podem revelar o momento mais adequado para a realização da compra do produto sazonal e também para a previsão de preços.

A análise do comportamento sazonal de preços é comum em pesquisas do setor do agronegócio, porém, é pouco explorada em estudos do setor de base florestal. Para contribuições mais relevantes nos estudos de competitividade é mais eficiente direcionar a pesquisa para mercados específicos, o que gera resultados que representam o nível real de competitividade (CARDOSO; SOARES; SILVA; TIMOFEICZYK JUNIOR, 2013, ROCHA; SANTOS; SOARES, 2015).

O preço de produtos, assim como suas variações, são relevantes indicadores de mercado, através dos quais se identificam comportamentos e obtem-se projeções de cenários. No horizonte de planejamento de curto prazo, para uma administração estratégica das empresas do setor de base florestal a análise da sazonalidade dos preços deve ser considerada (CARDOSO; SOARES; SILVA; TIMOFEICZYK JUNIOR, 2013).

Diante do que foi exposto, o estudo do comportamento dos preços de produtos de eucalipto se mostra como uma importante ferramenta de subsídio para a estratégia empresarial do setor de base florestal e, conseqüentemente, o aumento da competitividade.

3 METODOLOGIA

Quanto à classificação da pesquisa, o presente estudo é uma pesquisa de natureza aplicada, do tipo descritiva com abordagem quantitativa e que utiliza dados secundários.

Quanto aos procedimentos, foi coletada uma série de preços nominais mensais de 73 meses (2012 a 2018) do produto florestal madeira de eucalipto para celulose (em pé) do estado de Santa Catarina, obtidos junto ao Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola de Santa Catarina (CEPA, 2020). É importante ressaltar que os dados coletados iniciam no mês de julho, pois foram utilizados para a realização da sazonalidade.

Para a análise foi necessário realizar o deflacionamento dos valores de preços nominais para preços reais. A correção da inflação foi realizada usando o IGP-M acumulado, que foi convertido para a base de julho de 2018. Os dados do IGP-M foram obtidos junto ao Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2020).

Para a correção do efeito da inflação utilizou-se a equação (1) (MENDES; PADILHA JUNIOR, 2007, p. 253).

$$V_{real(i)} = V_{nominal(i)} * \left(\frac{IGP - M_{base(jul/2018)}}{IGP - M_{(i)}} \right) \quad (1)$$

Por se tratar de uma série de preços ao longo do tempo, a série de dados analisados, por definição, é classificada como uma série temporal. Desta forma, qualquer série temporal pode ser decomposta em quatro elementos: tendência, sazonalidade, ciclo e aleatoriedade (LEVINE, 2016). A presente pesquisa se concentra na análise dos três primeiros elementos, ou seja, tendência, sazonalidade e ciclo.

Para se fazer uma estimativa da tendência, empregou-se modelo matemático linear utilizando o método dos mínimos quadrados, tendo como variável explicada o preço da madeira e como variável explicativa o tempo, representado pela equação (2).

$$\text{Preço real}_{(t)} = a \pm bt \quad (2)$$

A análise da sazonalidade foi realizada através do cálculo do índice sazonal (ISAZ) (HOFFMAN, 2011), representado pela equação (3), que mostra, para cada mês do ano, o quanto os preços estão, em média, acima ou abaixo do preço médio do ano.

$$ISAZ = \frac{IE_{mi} * 100}{MIE} \quad (3)$$

Onde:

IE_{mi} = Índice estacional do mês

MIE = Média total dos índices estacionais

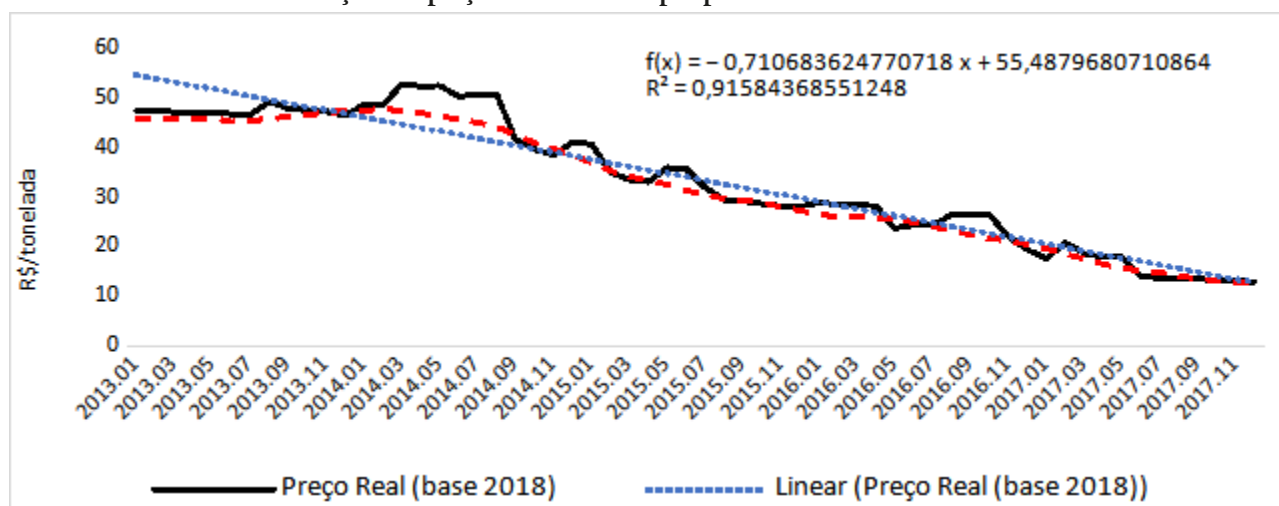
Por fim obteve-se o índice de irregularidade (IR), obtido calculando o desvio padrão entre cada índice estacional e sua média.

Para verificar a significância da estacionalidade ou da existência de um padrão de variação estacional dos valores analisados, aplicou-se a análise de variância.

4 RESULTADOS

Os preços reais de madeira de eucalipto para celulose (em pé) tiveram uma tendência de queda a partir de julho de 2014 (Gráfico 1). No geral a taxa média de crescimento foi negativa, de -1,12% ao ano, corroborando a tendência linear negativa da série histórica. Em quase todo o período analisado, a curva da média móvel centralizada esteve abaixo da curva de preços, exceto para os meses de dezembro de 2013, setembro e outubro de 2014, maio e junho de 2015 e dezembro de 2016.

Gráfico 1. Evolução dos preços reais de eucalipto para celulose - Estado de Santa Catarina



Fonte: elaborado pela autora a partir de Epagri/Cepa/SC (2020).

Resultados similares foram encontrados por Almeida, Santos e Borges (2019) para os preços de eucalipto no estado de São Paulo. Para a série temporal de 2011 a 2017, os autores apontam tendência de redução no valor real do produto.

Desta forma, corroborando com Rocha, Santos e Soares (2015, p. 17), a madeira de eucalipto não apresenta características de produtos “com safra e entressafra em um curto período de tempo”. Isso se deve a característica da cultura de eucalipto que, para a produção de celulose, apresenta ciclo de corte de 6 a 7 anos e, conseqüentemente, os preços irão variar de acordo com a oferta e demanda de mercado.

Também é possível verificar na série temporal que não existe um padrão cíclico periódico bem definido nos movimentos de variação dos preços de eucalipto, o que dificulta as formulações de estratégias competitivas do setor (CARDOSO; SOARES; SILVA; TIMOFEICZYK JUNIOR, 2013).

A equação da reta de regressão elucidada que nesse intervalo temporal analisado, ceteris paribus, a cada mês que se passa o preço real médio para madeira de eucalipto para celulose (em pé) reduz aproximadamente em R\$ 0,64/tonelada. Considerando o R² é possível afirmar que 91,76% das oscilações no preço real da madeira de eucalipto para celulose (em pé) de Santa Catarina são explicadas por mudanças na variável explanatória (tempo em meses).

O índice sazonal é uma estimativa obtida de forma estatística para a variação dos preços dentro do ano. O mês com maior variação absoluta nos preços, em relação a média do ano, é o mês de novembro, seguido de dezembro, maio, abril e agosto. O ISAZ de novembro igual a 96,99 significa que, em média, nos últimos cinco anos da série histórica, o preço da madeira de eucalipto para celulose (em pé) em janeiro foi 3,01% inferior ao preço médio do ano (Tabela 1).

Essa tendência de preços menores que o preço real médio do ano foi identificada em 58% dos meses. Além do mês de novembro, que apresentou maior variação negativa, esse comportamento também foi observado nos meses de janeiro, junho, julho, setembro, outubro e dezembro, com preços reais médios 1,01%, 0,46%, 1,31%, 0,60%, 0,30% e 2,90%, abaixo do preço médio do ano, respectivamente.

Tabela 1. Índice de irregularidade dos preços de eucalipto para celulose, 2013 a 2017

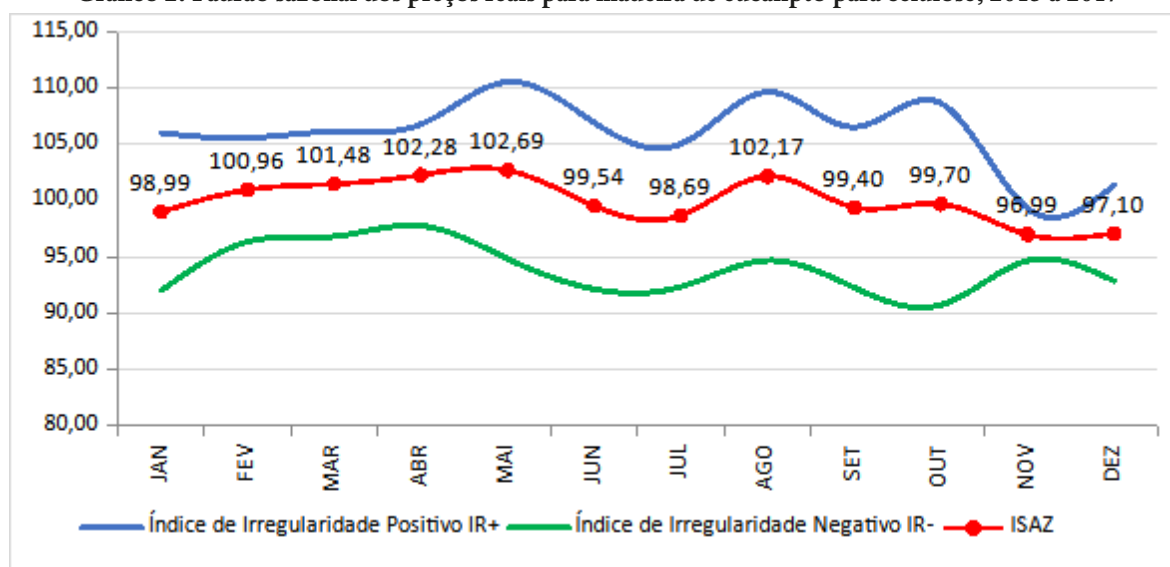
Mês	MIE	ISAZ	Desvio Padrão	IR+	IR-
Jan	102,94	98,99	7,02	106,02	91,97
Fev	104,98	100,96	4,61	105,57	96,35
Mar	105,52	101,48	4,66	106,14	96,82
Abr	106,36	102,28	4,51	106,79	97,77
Mai	106,78	102,69	7,87	110,56	94,82
Jun	103,50	99,54	7,40	106,94	92,13
Jul	102,62	98,69	6,35	105,04	92,34
Ago	106,24	102,17	7,50	109,67	94,67
Set	103,36	99,40	7,14	106,54	92,27
Out	103,67	99,70	8,97	108,66	90,73
Nov	100,85	96,99	2,32	99,32	94,67
Dez	100,97	97,10	4,26	101,36	92,85

Fonte: elaborado pela autora.

Quanto aos valores superiores, é possível apontar que os meses de fevereiro a maio e o mês de agosto apresentaram, em média, preço superior ao preço real médio do ano, em especial o mês de maio com preço real médio 2,69% superior ao preço médio do ano, seguido do mês de agosto com preço real médio 2,17% superior ao preço médio do ano. A mesma interpretação deve ser dada aos índices dos outros meses.

Outra informação interessante é a análise da variação de preços entre meses. O Gráfico 2 apresenta os resultados obtidos na análise do preço da madeira de eucalipto para celulose, com o índice sazonal e os índices de irregularidade superior e inferior mostrando o comportamento médio dos preços, considerando os anos de 2013 a 2017, em função das estações e a dispersão média.

Gráfico 2. Padrão sazonal dos preços reais para madeira de eucalipto para celulose, 2013 a 2017



Fonte: elaborado pela autora.

No período analisado, o Gráfico 2 mostra que os preços da madeira de eucalipto para celulose tendem a cair entre maio e julho, com variação percentual média de -3,9%, e entre os meses de agosto a dezembro, com variação percentual média de -5,0%. Há dois momentos de crescimento dos preços, de janeiro a maio e de julho a agosto, com crescimento de 3,7% e 3,5%, respectivamente. Desta forma, foi possível identificar movimentos oscilatórios ao longo do tempo.

A substituição do uso da madeira de eucalipto por madeira de pinus para celulose é um fator que também pode justificar as variações na demanda por eucalipto. A madeira de pinus apresenta fibras longas que conferem maior resistência ao papel. Esse tipo de material é empregado na confecção de embalagens, cartões, papelão e demais materiais que exigem maior resistência.

Seguindo o conceito de sazonalidade de produtos de base florestal de Hoffman (2011) e Silva (2018), para a série histórica analisada, a madeira de eucalipto no estado de Santa Catarina não apresenta comportamento de produto sazonal, levando a crer que a produção de eucalipto não ocorre de forma concentrada em períodos específicos da série temporal da pesquisa.

Nesse contexto, é importante ressaltar que o mercado regional de madeira é abastecido na ocasião da colheita florestal que, no caso de eucalipto para celulose, ocorre a cada 6 a 7 anos após o plantio, geralmente em sistema de tora curta. Porém, a cultura permite o aproveitamento das cepas após o corte o que rende três ciclos de corte por muda, em média, e um abastecimento regular do mercado.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo verificar a existência de um padrão de sazonalidade nos preços de madeira de eucalipto (em pé) para celulose, no estado de Santa Catarina. É possível afirmar que o objetivo geral da pesquisa foi alcançado um vez que, apesar da identificação da variação dos preços, a análise de variância indicou que, no período analisado, essas variações nos preços da madeira de eucalipto para celulose em Santa Catarina não apresentam padrão estacional.

Os índices sazonais mais elevados ocorreram nos meses de maio, agosto e outubro. Os menores índices ocorreram nos meses de julho e novembro.

O preço máximo foi atingido no mês de abril de 2014 e o preço mínimo em dezembro de 2011, o que pode sugerir que, a partir de meados da série analisada, ocorreu aumento na colheita florestal de eucalipto no estado, incrementando a disponibilidade do produto no mercado e, conseqüentemente, provocando quedas sucessivas nos preços.

A baixa amplitude de variação do ISAZ indica pouca variabilidade dos preços na série histórica analisada. Portanto, a madeira de eucalipto (em pé) para celulose em Santa Catarina não apresenta características de produto sazonal, no curto intervalo de tempo.

Uma hipótese para esse padrão de comportamento é o aproveitamento de cepas de eucalipto pós colheita florestal em mais três ciclos de corte e, portanto, gera abastecimento do mercado com maior regularidade. Todavia, recomenda-se o desenvolvimento de novos estudos para a análise de correlação entre as variáveis ciclos de corte de eucalipto e ISAZ a fim de testar a referida hipótese.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, J. S.; SANTOS, É. K. H.; BORGES, F. Q. Dinâmica temporal dos preços de madeira serrada de eucalyptus SP. No estado de São Paulo. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, mar. 2019. Disponível em: <https://www.cumed.net/rev/oel/2019/03/precos-madeira-serrada.html>. Acesso em: 2 out. 2022.
- CARDOSO, M. V.; SOARES, P. R. C.; SILVA, J. C. G. L.; TIMOFEICZYK JUNIOR, R. Estudo da sazonalidade do preço da celulose brasileira no mercado dos Estados Unidos em períodos cíclicos como apoio a estratégias empresarias. *Scientia Forestalis*, Piracicaba, v. 41, n. 97, p. 047-055, mar. 2013. Disponível em: <https://www.ipef.br/publicacoes/scientia/nr97/cap05.pdf>. Acesso em: 2 out. 2022.
- CENTRO DE SOCIOECONOMIA E PLANEJAMENTO AGRÍCOLA (Epagri/Cepa). **Preços Médios de Referência dos Produtos no Mercado Produtor em Santa Catarina - 2009/2018**. Disponível em: <https://cepa.epagri.sc.gov.br/>. Acesso em: 2 jan. 2020.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA (FIESC). **O papel decolou**. Disponível em: <https://fiesc.com.br/pt-br/imprensa/o-papel-decolou>. Acesso em: 5 jan. 2020.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO). **Global forest products facts and figures**. 2018. Disponível em: <http://www.fao.org/3/ca7415en/ca7415en.pdf>. Acesso em: 5 jan. 2020.
- HORA, A. B.; RIBEIRO, L. B. N. M.; MENDES, R. Papel e celulose. In: PUGA, F. P.; CASTRO, L. B. (org.). **Visão 2035: Brasil, país desenvolvido: agendas setoriais para alcance da meta**. 1. ed. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2018. p. 119-142. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/16222?&locale=pt_BR. Acesso em: 5 jan. 2020.
- INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÁRVORES (IBÁ). **Dados Estatísticos 2020**. Disponível em: <https://iba.org/dados-estatisticos>. Acesso em: 10 jan. 2020.
- INDÚSTRIA BRASILEIRA DE ÁRVORES (IBÁ). **Relatório anual IBÁ, 2021**. Disponível em: <https://www.iba.org/publicacoes/relatorios>. Acesso em: 10 out. 2022.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Conjuntura Econômica - IGP (FGV/Conj. Econ. - IGP) - IGP12_IGPMG12**. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/>. Acesso em: 1 jan. 2020.
- HOFFMAN, R. **Estatística para economistas**. 4. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.
- LEVINE, M. D.; BERENSON, M. L.; STEPHAN, D. **Estatística: teoria e aplicações**. Rio de Janeiro: LCT, 2016.

MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

ROCHA, A. P. A.; SANTOS, A. F.; SOARES, N. S. Padrão de variação estacional dos preços do eucalipto no estado de São Paulo, 2009 a 2014. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 45, n. 5, set./out. 2015. Disponível em: <http://www.ica.sp.gov.br/ftpica/publicacoes/ic/2015/tec2-1015.pdf>. Acesso em: 6 jan. 2020.

SILVA, J. C. G. L. **Análise de Mercados e Comercialização Florestal**. Curitiba: UFPR, 2018 (Apostila).

SOARES, N. S. **Análise da competitividade e dos preços da celulose e da madeira de eucalipto no Brasil**. 2010. 184 p. Tese (Doutorado em Ciência) - Universidade Federal de Viçosa. Viçosa, MG, 2010. Disponível em: <http://www.bibliotecaflorestal.ufv.br/handle/123456789/124>. Acesso em: 2 out. 2022.

SOUZA, D. T.; CARVALHO, L. A.; VALADARES, L. F. **Celulose: pontos de vista**. Brasília, DF: Embrapa Agroenergia, 2015.

ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL EM SANTA CATARINA: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE MARCAS COLETIVAS CATARINENSES*

TERRITORIAL DEVELOPMENT STRATEGY IN SANTA CATARINA: SPATIAL DISTRIBUTION OF CATARINENSES COLLECTIVE BRANDS

Ivoneti da Silva Ramos**

Mateus Tiago Huinka***

Valério Alécio Turnes****

Resumo: O desenvolvimento territorial tem se apresentado como alternativa à mudança do cenário econômico de diversos municípios localizados fora de grandes circuitos comerciais e que foram desfavorecidos pelos processos competitivos desencadeados na segunda metade do século XX. Dentre as estratégias de desenvolvimento, a valorização da identidade territorial por meio dos sinais distintivos coletivos se apresenta como uma oportunidade para gerar renda e estimular a economia local. Este trabalho tem como intuito apresentar um mapeamento das marcas coletivas existentes em território catarinense e que estejam em operacionalização comercial. Nesta perspectiva, o objetivo geral consiste em apresentar a distribuição espacial das marcas coletivas registradas em Santa Catarina, que estejam em circuitos comerciais, fornecendo um material inicial para futuras pesquisas sobre o tema. A pesquisa foi delineada como estudo exploratório, complementada por pesquisa bibliográfica, com coleta de dados em fontes primária e secundária. Os principais resultados do trabalho apontaram para a existência de 32 marcas coletivas, com efetiva operacionalização, distribuídas de maneira mais evidente nas mesorregiões do Oeste Catarinense (50%) e Norte Catarinense (21,9%). Na mesorregião do Vale do Itajaí encontram-se 12,5% das marcas coletivas estudadas. As mesorregiões Sul Catarinense e Serrana possuem o mesmo quantitativo de marcas coletivas em circuitos comerciais (6,3%). A mesorregião da Grande Florianópolis possui apenas uma marca coletiva (3%). A distribuição espacial mostra a concentração nas áreas mais distante dos grandes centros de comercialização, corroborando com a teoria. Mas ressalta-se que todas as mesorregiões apresentam pelo menos uma marca coletiva, o que indica que o tema tem espaço nas agendas regionais em Santa Catarina. Destaca-se que os municípios de São Miguel do Oeste, Chapecó e Joinville possuem mais de uma marca coletiva em seu território, o que pode gerar novas pesquisas para entender os fatores competitivos e a participação no mercado local. O estudo também demonstrou um grande desafio no que se refere à identificação do tema no território catarinense, o que abre espaço para pesquisas futuras.

Palavras-chave: Desenvolvimento territorial; Sinais distintivos coletivos; Marcas coletivas; Distribuição espacial; Identidade territorial.

Abstract: Territorial development has emerged as an alternative to changing the economic landscape of various municipalities located outside major commercial hubs and disadvantaged by the competitive processes triggered in the second half of the 20th century. Among the development strategies, the valorization of territorial identity through collective distinctive signs presents an opportunity to generate income and stimulate the local economy. This study aims to provide a mapping of existing collective brands in Santa Catarina territory that are in commercial operation. In this perspective, the general objective is to present the spatial distribution of registered collective brands registered in Santa Catarina that are in commercial circulation, providing initial material for future research

*Submissão: 22/05/2023 | Aprovação: 16/10/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.141](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.141)

**Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC) | E-mail: ivoneti.ramos@udesc.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5417-3490>

***Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC) | E-mail: mateushuinka@hotmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-6217-5839>

****Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC) | E-mail: valerio.turnes@udesc.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2923-341X>

on the subject. The research was designed as an exploratory study, complemented by bibliographical research, with data collection from primary and secondary sources. The main results of the study pointed to the existence of 32 collective brands, with effective operations, distributed more evidently in the mesoregions of Western Santa Catarina (50%) and Northern Santa Catarina (21.9%). In the Vale do Itajaí mesoregion, 12.5% of the studied collective brands are located. The Southern Catarinense and Serrana mesoregions have the same number of quantity collective brands in commercial circuits (6.3%). The Greater Florianópolis mesoregion has only one collective brand (3%). The spatial distribution shows the concentration in the areas farther from the major commercial centers, in line with the theory. However, it should be noted that all mesoregions have at least one collective brand, indicating that the topic has a place on regional agendas in Santa Catarina. It is worth noting that the municipalities of São Miguel do Oeste, Chapecó and Joinville have more than one collective brand within their territory, which may lead to further research to understand the competitive factors and participation in the local market. The study also highlighted a significant challenge in identifying the topic in the territory of Santa Catarina, opening up opportunities for future research.

Keywords: Territorial development; Collective distinctive signs; Collective brands; Spatial distribution; Territorial identity.

Classificação JEL: R58

1 Introdução

O desenvolvimento territorial tem se apresentado como alternativa à mudança do cenário econômico de diversos municípios localizados fora de grandes circuitos comerciais e que foram desfavorecidos pelos processos competitivos desencadeados na segunda metade do século XX. Dentre as estratégias de desenvolvimento, a valorização da identidade territorial por meio dos signos ou sinais distintivos coletivos se apresenta como uma oportunidade para esse determinado público gerar fontes de renda e estimular a economia na sua região.

Segundo Dallabrida (2012), a valorização da identidade territorial pode se consolidar na identificação dos recursos específicos típicos do território possibilitando a obtenção de vantagem frente a outros territórios e com isso promover desenvolvimento sustentável. Segundo Cazella et al. (2022), entende-se por recursos específicos aqueles bens e conhecimentos que se apresentam latentes em um território e podem ser reconhecidos, valorizados e organizados. Em resumo:

[...] os recursos específicos só existem no estado virtual e não podem em nenhum caso serem transferidos. Esses recursos nascem de processos interativos e são então engendrados em sua configuração. Eles constituem a expressão do processo cognitivo que é engajado quando atores tendo competências diferentes produzem novos conhecimentos pela disponibilização desses últimos (Benko e Pecqueur, 2001, p. 42).

Em se dispondo de condições socioeconômicas, políticas e culturais favoráveis, os recursos específicos podem ser mobilizados pelos atores locais como parte dos projetos, tornando-se ativos territoriais (Cazella et al., 2022).

Ribeiro, Andion e Burigo (2015) afirmam que embora se reconheça que a Revolução Verde¹ gerou aumentos na produção e na renda agrícola, favorecendo o surgimento de alguns polos econômicos regionais e o aumento da oferta de alimentos nas cidades, por outro lado não apresentou soluções satisfatórias para o problema da pobreza rural e nem para o baixo dinamismo socioeconômico da maioria das regiões interioranas do país.

Nesse cenário, os sinais distintivos coletivos – Marcas Coletivas, Indicação Geográfica (IG), Indicação de Procedência (IP) e Denominação de Origem (DO) - despontam como uma estratégia importante de sustentabilidade econômica para agrupamentos de produtores que enfrentam dificuldades de inserção no mercado. Mesmo com suas particularidades, podem ser adotadas como instrumentos que permitam aos produtores serem mais competitivos, agregando valor aos seus produtos (Vianna et al., 2021).

O tema tem encontrado espaço no Brasil, a exemplo da Estratégia Nacional de Propriedade Intelectual (ENPI) destinada às políticas públicas a serem praticadas durante o período de 2021 a 2030, na qual as Indicações Geográficas e Marcas Coletivas aparecem em dois Eixos Estratégicos. No eixo estratégico 1: Propriedade Intelectual para a competitividade e o desenvolvimento e no eixo estratégico 7: Inserção do Brasil no sistema global de Propriedade Intelectual (Barbosa; Valente, 2021).

Ressalta-se que o registro de um sinal distintivo coletivo, por si só, não garante o desenvolvimento local. Pecqueur (2005) diz que o desenvolvimento não acontece por decreto, mas por uma série de fatores conjugados que se reforçam, tais como mobilização dos atores locais e políticas públicas convergentes. Outros fatores que potencializam as estratégias de desenvolvimento são os estudos que podem ser desenvolvidos sobre o tema e a divulgação das estratégias (Mapa, 2020).

1 A chamada Revolução Verde focou na expansão das culturas e da pecuária de alto valor comercial (Ribeiro, Andion e Burigo, 2015).

Dentro do universo de sinais distintivos coletivos, este estudo² pretende focar nas marcas coletivas de Santa Catarina, na expectativa de colaborar para o esforço de divulgação do tema e para apresentar onde se localizam as marcas coletivas existentes. Dessa forma, parte-se do pressuposto de que o levantamento das marcas coletivas no território catarinense possa ser utilizado como fonte bibliográfica e referência para futuros estudos com o objetivo de estimular ideias entre os atores locais e para a formulação de estratégias ou políticas públicas voltadas ao desenvolvimento territorial em Santa Catarina.

Diante desse contexto e a partir da inquietação de como encontra-se atualmente o cenário de marcas coletivas em SC surgiu o seguinte problema da pesquisa: qual a distribuição espacial das marcas coletivas em Santa Catarina? E esta indagação originou como objetivo geral: apresentar a distribuição espacial das marcas coletivas registradas em Santa Catarina e que estejam em operacionalização nos circuitos comerciais.

Além dessa introdução, o artigo está organizado com uma seção com aspectos teóricos relacionados ao desenvolvimento territorial, seguida pela seção com os aspectos metodológicos, e após, o mapeamento das marcas coletivas no território catarinense, as considerações finais e as referências.

2 DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL E SINAIS DISTINTIVOS COLETIVOS

Pecqueur (2006, tradução nossa) afirma que o desenvolvimento territorial designa todo processo de mobilização dos atores que leve à elaboração de uma estratégia de adaptação aos limites externos. O autor ainda cita que o desenvolvimento é assumido como avanço nos âmbitos econômicos, sociais, ambientais e culturais, no qual se preconiza melhorar a qualidade de vida da população e proporcionar uma distribuição de renda mais igualitária, de modo que os indivíduos tenham autonomia. O desenvolvimento territorial como foco neste estudo, está relacionado a formas de ativar, mobilizar e fomentar maneiras de potencializar uma economia em determinado local que geralmente não recebe a mesma atenção por parte do poder público estadual ou mesmo do mercado.

Desta maneira, se busca através de estratégias específicas, uma alternativa a determinados territórios de conseguir se desenvolver e por consequência gerar renda aos seus habitantes. Dentre as estratégias pode-se citar os sinais distintivos coletivos a seguir: a) Indicação Geográfica (IG); Denominação de Origem (DO); Indicação de Procedência (IP); e Marcas Coletivas.

As Indicações Geográficas (IGs) são estabelecidas para divulgar as regiões vinculadas a produtos e serviços com qualidade diferenciada, reconhecidas oficialmente pelo selo das Indicações Geográficas, conforme a Lei da Propriedade Industrial 9.279/1996. Uma IG consiste na representação pelo nome geográfico de um país, cidade ou região, com reconhecimento da qualidade ou tradição de determinado produto ou serviço (Sebrae; Inpi, 2011; Sebrae; Inpi, 2014).

Barbosa e Valente (2021) explicam que a Indicação Geográfica surgiu a partir da necessidade de comprovar a autenticidade da origem geográfica, sendo seu objetivo combater a concorrência desleal e falsificações. Entretanto, ao longo do tempo passou a ser reconhecida como estratégia ou instrumento de valorização e desenvolvimento territorial. Ao permitir que regiões promovam produtos através de particularidades ligadas à sua história, cultura ou tradição, tornaram-se alvo de políticas públicas e por consequência, alcançaram desenvolvimento em seu determinado território e valorizam tradições locais que são passadas ao longo das gerações. É utilizado a imagem da região de origem na comercialização dos produtos, sendo uma forma de comunicar que tais produtos possuem qualidades específicas baseadas no saber-fazer dos produtores e nas características ambientais presentes naquela região (Barbosa e Valente, 2021).

Na União Europeia, o Regulamento CE nº 510/2006 especifica duas espécies de proteção para produtos agrícolas e gêneros alimentícios: a denominação de origem, que designa a denominação de um produto cuja produção, transformação e elaboração têm lugar numa área geográfica determinada com um saber-fazer reconhecido e constatado; e a indicação geográfica, que designa a denominação de um produto com um laço de reputação com um determinado território pelo menos em um dos estágios da produção, transformação ou elaboração (Conselho da União Europeia, 2006).

Caldas (2003) explica que a Denominações de Origem (DO) pressupõe a delimitação de territórios onde a produção, as práticas culturais, os sistemas de elaboração, o controle de qualidade, os critérios de produção e elaboração, a configuração territorial entre outras características está reunida em uma marca, garantindo a especificidade da região. Caldas (2003) discorre sobre as denominações de origem serem um meio eficaz para firmar a relação de confiança entre o consumidor, produtor e o seu local de produção.

Segundo Castro e Giraldi (2018, p. 2), em território brasileiro, todo o processo tem que ser feito dentro da região delimitada pelo IBGE como região de DO: “Assim, o produto incorpora atributos do território e do saber-fazer e não pode ser reproduzido em outro território”. Sebrae e Inpi (2011, 2014) exemplificam com o caso do vinho, em que, sendo uma

² Salienta-se que este estudo está no âmbito do Projeto “Desenvolvimento territorial sustentável: interfaces entre a cesta de bens e serviços, mercados e marcas territoriais” financiado pelo Edital de Chamada Pública FAPESC nº 12/2020-Programa de Pesquisa Universal (Termo de Outorga Nº 2021TR000531), com vigência de 2021 a 2023. E no âmbito do Grupo de Pesquisa Politeia, projeto integrador Coprodução, *accountability* e inovação: dilemas e perspectivas na administração pública contemporânea no Edital de Chamada Pública – PAP FAPESC Nº 48/2022, Apoio à infraestrutura para grupos de pesquisa da Udesc. (Termo de Outorga Nº 2023TR000519), com vigência de 2023 a 2025.

DO, a uva para a produção do vinho registrado deve ser produzida integralmente na área territorial demarcada, não podendo utilizar uvas produzidas em outros lugares (Sebrae; Inpi, 2014; Inpi, 2014).

No Brasil há pelo menos 74 Indicações Geográficas (IG) registradas no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi). Destas, 54 são Indicações de Procedência (IP), 20 Denominações de Origem (DO), além de muitos outros pedidos em andamento (Vianna et al., 2021). Santa Catarina conta com as seguintes IGs: o Espumante do Vales da Uva Goethe (IP), A Banana da Região de Corupá (DO), O Queijo Artesanal dos Campos de Cima da Serra (DO), Vinhos de Altitude de Santa Catarina (IP), a Erva-Mate do Planalto Norte Catarinense (DO), A Maçã Fuji da Região de São Joaquim (DO) e o Mel de Melato de Bracatinga do Planalto Sul Brasileiro (DO) (Mapa, 2023).

Castro e Giraldo (2018) afirmam que a Indicação de Procedência (IP) valoriza a tradição produtiva e o reconhecimento público de que o produto de uma determinada região possui uma qualidade diferenciada, conhecida pela produção, extração ou fabricação de determinado produto, com comprovada reputação e a notoriedade do produto. Na IP, parte da matéria-prima pode ser produzida em outro lugar fora da delimitação geográfica, o que a diferencia da Denominação de Origem, uma vez que ela não aceita matéria-prima fora de delimitação geográfica. Porém, incentiva-se que a produção da matéria-prima seja local ou em regiões próximas para fomentar a cadeia produtiva e o desenvolvimento local (Sebrae; Inpi, 2011; Seminário Internacional, 2014). O estado de Santa Catarina possui a Indicação Vale da Uva Goethe, sendo um importante agregador de valor, utilizando o aspecto geográfico como um diferencial para seus produtos.

Seguindo na caracterização das estratégias de desenvolvimento territorial, tem-se as marcas coletivas, foco deste trabalho. De acordo com Inpi (2017, p. 2), marca coletiva:

[...] é aquela destinada a identificar e distinguir produtos ou serviços provenientes de membros de uma pessoa jurídica representativa de coletividade (associação, cooperativa, sindicato, consórcio, federação, confederação, entre outros), de produtos ou serviços iguais, semelhantes ou afins, de procedência diversa (art. 123, inciso III, da LPI). A marca coletiva possui finalidade distinta das marcas de produto e de serviço. O objetivo da marca coletiva é indicar ao consumidor que aquele produto ou serviço provém de membros de uma determinada entidade.

As marcas coletivas podem ser usadas por todos os membros que as compõem, desde que estejam de acordo com as regras estabelecidas no regulamento da utilização da marca. A entidade responsável pela marca pode criar e estabelecer regras de uso para seus associados mediante a construção de um regulamento de utilização (Inpi, 2017).

Segundo Souza, Martinez e Santos (2019), o registro das marcas é uma alternativa que possibilita aos pequenos empresários, sociedade e produtores, agrupar-se em associações, cooperativas, entre outros, promovendo sua produção comercial num mercado marcado pela forte concorrência. Os autores ainda afirmam que:

O registro da marca é um fator que permite aos consumidores identificar a empresa por seu sinal distintivo, atribuindo significação e valor, promovendo a construção de um conjunto de características que auxiliam no posicionamento de mercado, manifestados através da marca, além de tornar-se um ativo intangível refletido no patrimônio da organização (Souza; Martinez; Santos, 2019, p. 1).

Atualmente, o registro de marcas é respaldado pela Lei nº 9.279 de 14 de maio de 1996, conhecida como Lei da Propriedade Industrial (LPI), porém, as marcas coletivas já possuíam alguma proteção mediante as marcas de serviços que eram requeridas na classe 41.50 do modelo de classificação nacional válido até 1999 (Regalado et al., 2012). Essa lei tem como função adequar a legislação do Brasil às regras do acordo internacional estabelecido com a Organização Mundial do Comércio - *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)*. Faria (2011) chama a atenção para o fato de que a utilização da marca coletiva não exime da obrigatoriedade de utilização de uma marca própria para diferenciar um produtor e outro.

Em 2020, o Ministério da Agricultura e Pecuária elaborou um Guia Prático de Marcas Coletivas para a comercialização de produtos da agricultura familiar no intuito de contribuir com o desenvolvimento das organizações da agricultura familiar. O guia destaca os principais fatores para a implementação das marcas coletivas: “[...] fomentar o desenvolvimento e fortalecimento das organizações locais; organizar os diferentes elos das cadeias produtivas; articulação entre os consumidores e estratégias de comunicação e marketing dos produtos e a necessidade de atender às exigências da legislação sanitária” (Mapa, 2020, p. 17).

Faria (2011), apresentou três vantagens que as marcas coletivas representam: 1) uma vantagem na divisão dos valores referentes à construção da marca, 2) prestígio junto ao público-alvo e 3) facilidade de penetração de mercado. Mapa (2020, p. 31) corrobora e apresenta alguns benefícios de se construir uma estratégia de comercialização por meio de uma marca coletiva, tais como:

- A possibilidade de redução dos custos administrativos, logísticos, de divulgação e registro da marca, por meio do compartilhamento e divisão dessas despesas e gestão coletiva; - a proteção jurídica contra fraudes, usurpações e falsificações; - o auxílio na fácil identificação dos produtos da entidade coletiva e sua consolidação junto ao consumidor; - o potencial de conquista de novos mercados; - o potencial auxílio na organização do capital social da entidade coletiva e na efetiva governança da marca, a partir de condições

estabelecidas e acordadas coletivamente.

Barbosa e Valente (2021) trazem uma visão da atuação da marca como um discurso, representando conceitos e estilo de vida e tendências estéticas, além dos requisitos técnicos que atende ao interesse do consumidor.

Souza, Martinez e Santos (2019, p. 5) afirmam que “A implantação de uma identidade de origem através das marcas coletivas permite que pequenos produtores unam esforços e se estabeleçam enquanto coletivo, além de torná-los mais fortes e competitivos” o que possibilita melhores condições para acessar os mercados do que se agirem de forma isolada.

Vale ressaltar que, para além de representar sinais aos consumidores, as marcas coletivas funcionam como estratégia frente a organização da atividade econômica coletiva (Faria, 2011), assim como instrumento de marketing que auxilia na construção de uma imagem de marca coletiva para as empresas de uma determinada localização geográfica (Porto, 2010).

Ao mapear as marcas coletivas em Santa Catarina, espera-se contribuir com a aplicação de futuros estudos e planejamentos sobre os possíveis impactos da utilização desse sinal distintivo coletivo sobre o desenvolvimento territorial catarinense.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Ao pesquisar em portais como Periódicos Capes e *SciElo* com as palavras chaves “distribuição espacial/marcas coletivas/santa catarina” pode-se perceber que o tema marcas coletivas não possui um amplo acervo aplicado ao território catarinense, por isso, como delineamento geral da pesquisa, optou-se pelo estudo exploratório. Sampieri, Collado, e Lucio (2013) explicam que os estudos exploratórios servem para obter informação sobre a possibilidade de realizar uma pesquisa mais completa relacionada com um contexto particular, estabelecer prioridades para pesquisas futuras entre outras possibilidades. Sendo assim, o trabalho busca além do mapeamento em si, ser ponto inicial e oferecer subsídios para pesquisas futuras.

Para a revisão do referencial teórico sobre marcas coletivas, foi utilizada pesquisa bibliográfica. Fonseca (2002, p. 31) explica que a pesquisa bibliográfica “é feita a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas e publicadas sobre o tema”. Fonseca (2002) ainda cita que a pesquisa bibliográfica é ponto de partida inicial de um trabalho, onde o autor absorve um conhecimento inicial sobre o tema. Ou seja, é de fundamental importância para que o autor inicie o seu trabalho com um conhecimento prévio e satisfatório sobre o tema, sendo recomendado ser a etapa inicial do trabalho.

A coleta de dados se deu através de duas etapas: na primeira etapa, pesquisa secundária e na segunda etapa, pesquisa primária. Na primeira etapa foi utilizado uma planilha Excel com os dados de cooperativas e associações registradas em Santa Catarina, presentes em Turnes (2022): 1- Nome da marca registrada; 2 - Localização do município onde a marca tem registro de sede; 3 - Identificação dos produtos comercializados sobre a marca. Essas informações foram somadas aos dados recebidos da fonte primária, e a partir dessas informações foi possível conhecer e apresentar a distribuição geográfica das marcas coletivas catarinenses.

Sobre as dificuldades na operacionalização da pesquisa registra-se que inicialmente buscou-se a informação no site do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi), mas não foi possível encontrar uma lista ou relação de marcas coletivas registradas no território catarinense. O site apresentava apenas registros de Indicação Geográfica no estado de Santa Catarina. Após ampla pesquisa no site do Inpi, foi consultado o endereço eletrônico da Embrapa, o que também não representou nenhum avanço no mapeamento. Foi registrado um pedido de acesso à informação ao Inpi e no dia 26 de outubro de 2022, o sistema da Controladoria Geral da União (CGU) através do [Fala.BR](#) encaminhou um levantamento de **Relação de marcas coletivas de autoria do Inpi**, com 36 marcas coletivas em Santa Catarina registradas até 06 de outubro de 2022. Salienta-se que do total das 36 marcas registradas, 22 apresentam-se com produtos já em comercialização e por isso foram contempladas neste estudo. Necessita um aprofundamento relativo as demais marcas para entender o momento de maturidade em que se encontram.

Até o dia 26 de outubro, uma vez que não havia certeza do retorno da solicitação de acesso à informação feita, foi realizada uma pesquisa secundária considerando noventa e quatro cooperativas e associações catarinenses presentes na pesquisa de Turnes (2022). Utilizando o CNPJ de cada cooperativa encontrado no site [cnpj.info](#), foi realizada uma pesquisa no site do Inpi, e a partir das noventa e quatro associações e cooperativas, se chegou ao número de 12 marcas coletivas registradas e ativas. Dentre essas 12 marcas, apenas 2 coincidiram com a relação de marcas enviadas pelo Inpi. Porém, como as outras 10 marcas também estão registradas, até o encerramento deste estudo não havia resposta do Inpi sobre o fato de não constarem na relação de marcas enviadas. Com o esforço realizado, foi possível identificar 32 marcas coletivas em operação no território catarinense.

O levantamento de dados se mostrou desafiador, pois o acesso à informação de marcas coletivas registradas foi condicionado a material previamente levantado de associações e cooperativas conforme explicado anteriormente e complementado posteriormente quando houve o retorno do pedido de acesso à informação ao Inpi.

A partir das informações coletadas foram produzidos 1 tabela, 3 quadros e 1 mapa que apresentam a distribuição espacial das marcas coletivas catarinenses que se encontram em operação. A produção do mapa foi por meio da plataforma **Tableau Public**.

4 DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL DE MARCAS COLETIVAS EM SANTA CATARINA

Como já citado anteriormente, este trabalho tem o intuito de apresentar o mapeamento de marcas coletivas registradas em território catarinense, presentes em produtos em circulação. Para atingir o objetivo, foi realizado uma pesquisa inicial no site do Inpi, uma autarquia federal vinculada ao Ministério da Economia, criada em 1970, e que é responsável pelo aperfeiçoamento, disseminação e gestão do sistema brasileiro de concessão e garantia de direitos de propriedade intelectual para a indústria.

O Inpi possui uma relação de Indicações Geográficas (IG) e Denominações de Origem (DO) em sua base de dados sendo possível o acesso a um documento que contém todos os pedidos de IG e DO concedidos, bem como acompanhar andamento dos pedidos, ter acesso aos certificados de IG e Fichas Técnicas de IG. A página ainda permite o acesso de mapa interativo organizado pelo Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa) que permite mapear produtos brasileiros que tiveram suas regiões reconhecidas como IG pelo Inpi, bem como identificar potenciais produtos cujas regiões estão em fase de estruturação para solicitar o registro de IG, segundo levantamento do próprio Ministério.

Porém, quando se digita o termo “marcas coletivas” na barra de pesquisa apenas retornam resultados com *links* para pedidos de registro de marca, ou seja, não há um mapeamento ou relação de marcas coletivas brasileiras. Assim, combinando pesquisa primária com pesquisa secundária foi possível identificar 32 marcas coletivas em operação em Santa Catarina.

Tabela 1: Quantitativo de marcas coletivas em operacionalização comercial em Santa Catarina

Mesorregião	Número de Marcas Coletivas	%
Oeste Catarinense	16	50,0
Norte Catarinense	7	21,9
Vale do Itajaí	4	12,5
Serrana	2	6,3
Sul Catarinense	2	6,3
Grande Florianópolis	1	3,0
Total	32	100,0

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Turnes (2022) e Inpi (2017) e Huinka (2022)

Para a análise dos dados foram agrupadas as marcas pelas respectivas mesorregiões onde se localizam. Do universo pesquisado de 32 marcas coletivas de Santa Catarina, 16 delas (50%) estão localizadas na mesorregião do Oeste Catarinense, 02 marcas (6,3%) aparecem na mesorregião Serrana, sendo que o mesmo quantitativo de 02 marcas (6,3%) aparecem na mesorregião Sul Catarinense, 04 marcas (12,5%) estão localizadas na mesorregião Vale do Itajaí, 01 marca (3%) encontra-se na mesorregião da Grande Florianópolis e 07 marcas (21,9%) encontram-se localizadas na mesorregião do Norte Catarinense. Portanto, abrangem todas as mesorregiões do estado catarinense.

A seguir, o quadro 1 apresenta as marcas, municípios e produtos da mesorregião que demonstra maior aplicação desta estratégia de desenvolvimento.

Quadro 1: Marcas coletivas das mesorregião do Oeste Catarinense

Item	Marca	Município	Produtos
1	Cooper Fronteira	Barra Bonita	carne, geleias para uso alimentar, laticínios, ovos, pepinos em conserva, polpas de frutas e salame
2	Sabor Colonial	Chapecó	derivados de carnes, ovos, cereais, geleia e mel, derivados da cana de açúcar, dentre outros
3	Rede União	Chapecó	comércio de partes e componentes de veículos, serviços prestados por entidades de representação de classe, promoção de negócios dos associados
4	Coopercab	Dionísio Cerqueira	bebidas lácteas, iogurte, leite e queijos.
5	Cooperflor	Guarujá do Sul	Compotas, iogurte, laticínios, leite, queijos, bebidas lácteas fermentadas e creme de leite
6	Cooafi	Itapiranga	laticínios, leite e ovos
7	Biorga	Mondáí	produtos agroecológicos: açúcar mascavo, canjica, farinha de milho, farinha de trigo integral, feijão, gergelim, pipoca, soja em grão, trigo em grão, semente de milho crioulo, dentre outros

Item	Marca	Município	Produtos
8	Copernostra	Ouro	massas e panificados, carnes e derivados, banha, torresmo, dentre outros
9	Cooper Palmasola	Palma Sola	leite
10	Cooperdágua	Palmitos	bebidas lácteas, leite e creme de leite
11	Coperaqui	Quilombo	bolachas, açúcares, verduras, frutas e queijo
12	Coopero	Romelândia	Açúcar, farinha de milho, farinhas, massas alimentares e pão
13	Terra Viva	São Miguel do Oeste	queijos, leite, creme de leite, doce de leite, nata e derivados
14	Coopafesmo	São Miguel Do Oeste	Carne, geleias para uso alimentar, laticínios, ovos, pepinos em conserva, polpas de frutas e salame
15	Coomilp	Tunápolis	laticínios
16	Copavidi	Videira	frutas, verduras e legumes

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Turnes (2022), Inpi (2017) e Huinka (2022)

No quadro 1 percebe-se que a maioria dos produtos comercializados estão relacionados com alimentos, característico da mesorregião que tem um perfil produtivo voltado para a agricultura.

A seguir, o quadro 2 apresenta a segunda mesorregião mais intensa na utilização da estratégia das marcas coletivas, Norte Catarinense.

Quadro 2: Marcas coletivas da mesorregião Norte Catarinense

Item	Marca	Município	Produtos
1	Cooper Rio Novo	Corupá	Banana e os produtos derivados da fruta
2	Ajaar	Joinville	pães,ucas, tortas, biscoitos decorados, bolachas, melado, geleias, congelados, embutidos, queijos, produtos sem glúten, sem lactose.
3	Rede Master Ville	Joinville	gêneros alimentícios, materiais de higiene e limpeza de uso doméstico
4	Unicerta	Joinville	produtos alimentícios e bens de consumo em geral
5	Oxóssi	Joinville	condução de cerimônias religiosas
6	Sabor Premium	Mafra	extratos de carne; carne de cabrito, caldo de ave para cozinha, costela, caldo de carne para cozinha, bacon e carne fresca
7	Bio Móvel	São Bento do Sul	móveis

Fonte: Elaborado pelos autores com base em Turnes (2022), Inpi (2017) e Huinka (2022)

No quadro 2, embora não tão frequente quanto na mesorregião Oeste Catarinense, a mesorregião Norte Catarinense aparece como segunda colocada na utilização da estratégia com alguma diversificação de produtos, além de alimentos, que é mais expressivo, também possuem marca relacionada aos setores de higiene, moveleiro e religioso.

No quadro a seguir estão as demais marcas distribuídas nas mesorregiões Grande Florianópolis, Serrana, Sul Catarinense e Vale do Itajaí.

Quadro 3: Marcas coletivas das mesorregiões Grande Florianópolis, Serrana, Sul Catarinense e Vale do Itajaí.

Item	Marca	Município	Produtos	Mesorregião
1	Valor da Roça	Biguaçu	aipim, banana, farinha, beiju e carvão.	Grande Florianópolis
1	Ecoserra	Lages	mel, frutas, verduras, pinhão cozido, dentre outros	Serrana
2	Acavitis	São Joaquim	vinhos finos de altitude	Serrana
1	Coopafi Içara	Içara	panificados, frutas, verduras e derivados de carne	Sul Catarinense
2	Coofanove	Nova Veneza	pães, bolos, biscoitos e bolachas, arroz, farinha de milho, farinha de mandioca, congelados, embutidos entre outros.	Sul Catarinense

Item	Marca	Município	Produtos	Mesorregião
1	Vale Das Toalhas	Brusque	Panos, roupa de cama, mesa e banho, toalhas têxteis, pano de copa e pano de prato	Vale do Itajaí
2	Cical	Balneário Camboriú	academias, espetáculos ao vivo, colônia de férias, condução de visitas guiadas, cronometragem de eventos esportivos, dentre outros	Vale do Itajaí
3	Rota Do Imigrante	Pomerode	colônia de férias, aluguel de acomodações, açúcar; adoçantes naturais, arroz, biscoitos, bolo, bombons, cortinas, alimento para gado, dentre outros	Vale do Itajaí
4	Coomapeixe	Timbó	Tilápia, posta de tilápia e caldo de peixe	Vale do Itajaí

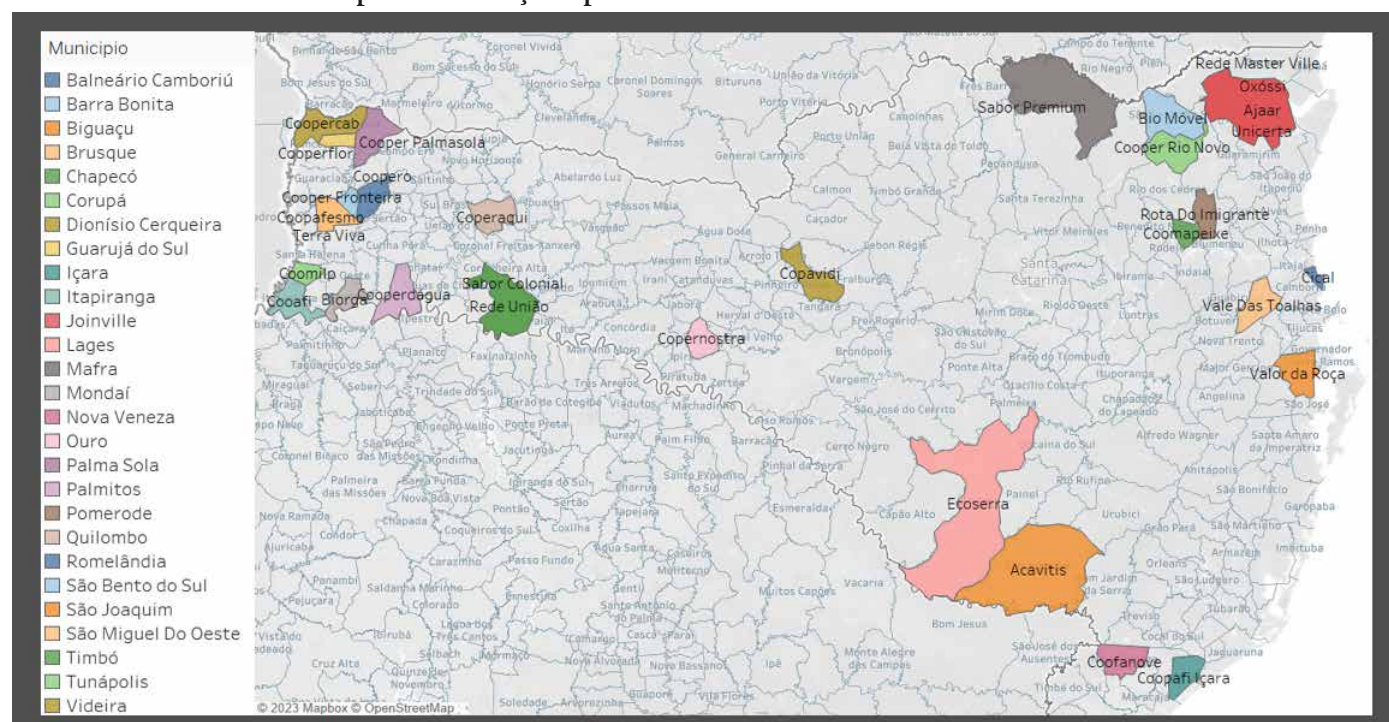
Fonte: Elaborado pelos autores com base em Turnes (2022), Inpi (2017) e Huinka (2022)

Na mesorregião da Grande Florianópolis aparece uma marca Coletiva no município de Biguaçu com produtos no setor de alimentos e carvão. Na mesorregião Serrana, além de alimentos, tem marca coletiva relacionada a vinhos de altitude. O Sul Catarinense as marcas estão relacionadas apenas a alimentos, e no Vale do Itajaí aparecem marcas relacionadas a alimentos, ao setor dos têxteis e a serviços relacionados à bem-estar, entretenimento e ao turismo.

Os quadros 1, 2 e 3 condensaram as 32 duas marcas coletivas pesquisadas na primeira e segunda etapa deste trabalho, que estão sendo operacionalizadas em produtos e serviços no território catarinense. O objetivo estabelecido neste estudo foi apresentar a distribuição espacial das marcas coletivas registradas no território catarinense. Esse mapeamento é de fundamental importância para que seja utilizado como fonte secundária para novos estudos sobre o tema e no planejamento e formulação de políticas públicas.

Para finalizar, apresenta-se o mapa 1 que demonstra a distribuição espacial da marcas coletivas em operacionalização em Santa Catarina.

Mapa 1: Distribuição espacial das Marcas Coletivas em Santa Catarina



Fonte: Elaborado pelos autores com base em Turnes (2022), Inpi (2017) e Huinka (2022)

O mapa acima representa os municípios que possuem marcas coletivas pelo território catarinense e que encontram-se em produtos em circulação. O mapa está configurado para representar com cores distintas cada município, em conjunto com a legenda ao lado com o nome do município. O objetivo é demonstrar espacialmente a distribuição das marcas e ser ponto inicial e fonte secundária para novos estudos. A distribuição espacial mostra a concentração nas áreas mais distante dos grandes centros de comercialização, corroborando com a teoria das estratégias de desenvolvimento territorial voltada às cidades mais distantes dos grandes centros comerciais.

Ressalta-se que todas as mesorregiões apresentam pelo menos uma marca coletiva, o que indica que o tema tem espaço nas agendas regionais em Santa Catarina. Dentre os municípios que possuem mais de uma marca coletiva em seu território estão São Miguel do Oeste, Chapecó e Joinville, o que desperta curiosidade para futuros estudos sobre fatores competitivos, participação no mercado local, dentre outros aspectos, uma vez que nos casos de São Miguel do Oeste e de Joinville duas das marcas coletivas estão no mesmo setor.

Por fim, percebe-se que as marcas coletivas catarinenses estão distribuídas nas 6 mesorregiões do estado demonstrando o esforço das regiões em bucar caminhos alternativos ao desenvolvimento territorial.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral deste trabalho, apresentar a distribuição espacial das marcas coletivas de Santa Catarina que estão em operacionalização comercial, foi alcançado com uma combinação de pesquisa primária e secundária para o levantamento dos dados, pesquisa exploratória como delineamento geral e pesquisa bibliográfica para a revisão teórica.

O trabalho possibilitou uma revisão do referencial teórico sobre o tema de marcas coletivas, onde foi possível identificar as diferenças e particularidades do tema com as indicações geográficas, a denominação de origem e a indicação de procedência.

A análise dos dados permitiu verificar que existem marcas coletivas em operação em todas as 6 mesorregiões de Santa Catarina. Os principais resultados do trabalho apontaram para a existência de 32 marcas coletivas, com efetiva operacionalização, distribuídas de maneira mais evidente nas mesorregiões do Oeste Catarinense (50%) e Norte Catarinense (21,9%). Na mesorregião do Vale do Itajaí encontram-se 12,5% das marcas coletivas estudadas. As mesorregiões Sul Catarinense e Serrana possuem o mesmo quantitativo de marcas coletivas em circuitos comerciais (6,3%). A mesorregião da Grande Florianópolis possui apenas uma marca coletiva (3%). A distribuição espacial mostra a concentração nas áreas mais distante dos grandes centros de comercialização, corroborando com a teoria. Uma vez que todas as mesorregiões apresentam pelo menos uma marca coletiva, há indícios que o tema tem espaço nas agendas regionais em Santa Catarina. Destaca-se que os municípios de São Miguel do Oeste, Chapecó e Joinville possuem mais de uma marca coletiva em seu território, o que pode gerar novas pesquisas para entender os fatores competitivos e a participação no mercado local.

As marcas coletivas estimulam na construção de uma imagem de marca competitiva, bem como ajudam no fortalecimento do desenvolvimento local, permitindo que a região se torne conhecida, através da divulgação e posicionamento de marca de seus produtos e ou serviços. Como lacunas identificadas neste estudo e a título de pesquisas futuras, sugere-se: a) investigar as demais marcas registradas para conhecer o grau de maturação com relação ao mercado, b) levantar o perfil produtivo e a realidade socioeconômica de cada território onde os produtos com marca coletiva são comercializados, c) melhor caracterizar cada marca coletiva identificada; d) pesquisar os fatores competitivos e participação de mercado nos municípios que possuem mais de uma marca coletiva no mesmo setor; e e) realizar estudo para verificar o impacto do uso da marca coletiva no desenvolvimento de cada um desses territórios.

Por fim, sugere-se que o Inpi, responsável pelos registros, possibilite o acesso mais facilitado às informações no que diz respeito às marcas coletivas.

REFERÊNCIAS

BARBOSA, P. M. S.; PEREIRA, M. M. R.; REGALADO, P.. Da teoria à prática: o caso da marca coletiva “Amorango” como estratégia de valorização da produção de morangos na região de Nova Friburgo, RJ. In: VIEIRA, A. C. P.; BRUCH, K. L. (Orgs.). **Indicação geográfica, signos coletivos e desenvolvimento**. São Paulo: Editora IBPI, 2015, p. 225-241. Acesso em: 15 de março de 2023.

BARBOSA, P. M. S.; VALENTE, M. E. R.. Considerações sobre sinais distintivos de uso coletivo: indicações geográficas, marcas coletivas e a possibilidade de valorização de uma coletividade. **Incaper em Revista, Vitória**, v. 11 e 12, p. 61-78, jan. 2020/dez. 2021. Disponível em: <https://biblioteca.incaper.es.gov.br/digital/bitstream/123456789/4281/1/revista-artigo5-coletividade-barboza.pdf>. Acesso em: 15 de março de 2023.

BENKO, G.; PECQUEUR, B.. Os recursos de territórios e território de recursos. **Geosul**, v. 16, n. 32, p. 32-50, 2001. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/geosul/article/view/14006>. Acesso em: 18 de março de 2023.

CASTRO, A. V.; GIRALDI, E. J. M.. Estratégias de marcas para setores brasileiros: diferenças conceituais entre indicação geográfica, marca coletiva e setorial. **Revista Espacios**, 2018. Disponível em: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n33/18393308.html>. Acesso em: 05 de novembro de 2022.

CAZELLA, A. A.; DORIGON, C.; PECQUER, B.. Da economia de escala à especificação de recursos territoriais: introdução ao dossiê “Desenvolvimento Rural e a Cesta de Bens e Serviços Territoriais”. **Raízes: Revista de Ciências Sociais e Econômicas**, 42(1), 1–21, 2022. Disponível em: <http://raizes.revistas.ufcg.edu.br/index.php/raizes/article/view/797>. Acesso em: 03 março de 2023.

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Regulamento (CE) no 510 de 20 de março de 2006**. Relativo à protecção das indicações geográficas e denominações de origem dos produtos agrícolas e dos gêneros alimentícios. Jornal Oficial da União Europeia, n.L 093, p.12-25, 31 mar. 2006. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006R0510&from=IT>. Acesso em: 18 de março de 2023.

DALLABRIDA, V. R.. Da vantagem comparativa à vantagem diferenciadora: estratégias de especificação de ativos territoriais como alternativa de desenvolvimento. **DRd-Desenvolvimento Regional em debate**, v. 2, n. 1, p. 104-133, 2012. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/5708/570862004007.pdf>. Acesso em: 03 de março de 2023.

FONSECA, J. J. S.. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

FARIA, R. S. V. de.. **A marca coletiva como ferramenta de diferenciação de Arranjos Produtivos Locais – APLs: o caso do pólo de moda íntima de Nova Friburgo e Região – Brasil**. 2011. 156 f. Dissertação (Mestrado em Propriedade Intelectual e Inovação) – Instituto Nacional da Propriedade Industrial, Rio de Janeiro, 2011.

HUINKA, M. T.. **Marcas coletivas em território catarinense**. Trabalho de Conclusão de Curso/Estágio Curricular Supervisionado. Orientadora Ivoneti da Silva Ramos. Udesc, Florianópolis, 2022.

INPI. Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Manual de marcas** – edição 2017. Disponível em: http://manualdemarcas.inpi.gov.br/projects/manual/wiki/02_O_que_é_marca#22-Natureza>. Acesso em 04 de setembro de 2022.

MAPA. Ministério da Agricultura e Pecuária. **Lista de IGs nacionais e internacionais registradas**. Disponível em: <https://www.gov.br/agricultura/pt-br/assuntos/sustentabilidade/indicacao-geografica/listaigs>. Acesso em mar. 2023.

PECQUEUR, B.. Le tournant territorial de l'économie globale. **Espaces et sociétés**. N° 124-125, 2006, pp. 17 à 32. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/229027150_Le_tournant_territorial_de_l%27economie_globale. Acesso em 03 de setembro de 2022.

PORTO, P. C. da R.. **As marcas de certificação e marcas coletivas como instrumento de inovação nas empresas nacionais**. 2010. Disponível em <https://www.dbba.com.br/wp-content/uploads/propriedade04.pdf>. Acesso em 04 de setembro de 2022.

REGALADO, P. F.; TIMBÓ, C. S., ROIZMAN, M. B., BARBOSA, P. M. S.; FARIA, R. S. V.. **Marcas coletivas: onde estamos e para onde queremos ir?** In: V Encontro Acadêmico de Propriedade Intelectual, Inovação e Desenvolvimento, 2012, Rio de Janeiro. Anais. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <http://nbcgib.uesc.br/nit/ig/app/papers/0646282901133319.pdf>. Acesso em: 04 de março de 2023.

RIBEIRO, A. C.; ANDION, C.; e BURIGO, F.. Ação coletiva e coprodução para o desenvolvimento rural: um estudo de caso do Colegiado de Desenvolvimento Territorial da Serra Catarinense. **Revista de Administração Pública** [online]. 2015, v. 49, n. pp. 119-140. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0034-76121685>. Acesso em: 05 de novembro 2022.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. del P. B.. **Metodologia de Pesquisa**. Grupo A, 2013. E-book. ISBN 9788565848367. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788565848367/>. Acesso em: 03 de novembro de 2022.

SOUZA, L. M.; MARTINEZ, M. E. M.; SANTOS, M. J. C. dos.. **Mapeamento das marcas coletivas registradas no Brasil**. Proceeding of ISTI/SIMTEC – ISSN:2318-3403 Aracaju/SE – 25 to 27/09/ 2019. Disponível em: <https://www.api.org.br/conferences/index.php/ISTI2019/ISTI2019/paper/viewFile/880/523>. Acesso em: 15 de março de 2023.

SEBRAE e INPI. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Indicações geográficas brasileiras/Brazilian geographical indications/Indicaciones geográficas brasileñas** (3a ed.). Brasília, DF: SEBRAE/INPI, 2011.

SEBRAE; INPI. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e Instituto Nacional da Propriedade Industrial. **Indicações geográficas brasileiras/Brazilian geographical indications/Indicaciones geográficas brasileñas** (4a ed.). Brasília, DF: /INPI, 2014.

TURNES, V.; CAZELLA, A. A.; PECQUEUR, B.; GUZZATTI, T. C.. Monitoramento de uma cesta de bens e serviços territoriais. **RAIZES** (UFPB), v. 42, p. 224-240, 2022. Disponível em: <http://raizes.revistas.ufcg.edu.br/index.php/raizes/article/view/784>. Acesso em 15 de março de 2023.

VIANNA, L. F. N.; PANDOLFO, C.; KROTH, L. T.; VIEIRA, H. J.; DORTZBACH, D.; GOULART JUNIOR, R.; GERBER, R. M.; KÖENE, T. T.; VIEIRA, V. F.; MELLO, M. A.. **Indicações Geográficas e outros signos distintivos: conceitos, aplicações e adequação aos produtos agropecuários em Santa Catarina**. Florianópolis, SC, 2021. 51p. (Epagri. Documentos, 336). Disponível em: <https://publicacoes.epagri.sc.gov.br/DOC/article/view/1145>. Acesso em 10 de março de 2023.

PRODUÇÃO TÊXTIL E DE VESTUÁRIO NO MÉDIO VALE DO ITAJAÍ (SC) PERANTE OS DESAFIOS DA COVID-19*

TEXTILE AND CLOTHING PRODUCTION IN THE MEDIUM ITAJAÍ VALLEY (SC) IN FACE OF THE CHALLENGES IMPOSED BY COVID-19

Hoyêdo Nunes Lins**

Patricia Loch Kleinubing***

Resumo: A pandemia da Covid-19 forçou governos a adotar medidas rigorosas para conter o vírus, como interrupções duradouras de atividades. Em sistema de produção globalizada que evoca uma engrenagem com peças articuladas, essas medidas tiveram importantes consequências na economia mundial, afetando diversos setores em diferentes lugares. Este estudo focaliza os efeitos dessa conjuntura em atividades de produção têxtil e de vestuário no Médio Vale do Itajaí (MVI), incluindo a maneira como empresas reagiram às adversidades. Pesquisa bibliográfica e documental e, principalmente, pesquisa direta por meio de entrevistas embasaram o trabalho. A pesquisa direta logrou levantar dados e informações junto a sete empresas associadas ao Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (SINTEX), embora o questionário eletrônico fosse disponibilizado para todas. O trabalho mostra que atividades têxteis e vestuaristas locais foram bastante atingidas, impondo dificuldades em termos de comercialização e de importação de insumos e matérias-primas, em linha com o observado em diferentes experiências no Brasil e no exterior. As reações das empresas abrangeram mudanças nos seus processos de comercialização, com avanço na digitalização e nas relações com clientes, e tentativas de redesenhar linhas de suprimentos, explorando possibilidades nacionais e estrangeiras quanto a fornecedores e novos produtos. Uma escassa “projeção” regional nesses termos foi informada, embora o MVI abrigue um importante e histórico *cluster* têxtil-vestuarista. Também rarefeitas foram as interações locais indicadas, quer interempresariais ou entre empresas e instituições, sobre tentativas para encaminhar o enfrentamento dos problemas criados ou agravados pela pandemia.

Palavras-chave: Covid-19; Médio Vale do Itajaí; Atividades têxteis e do vestuário.

Abstract: Tough measures such as lasting interruptions of activities were imposed in many countries to contain the spread of the Covid-19 pandemic. In a globalized and articulated production system, these measures had important consequences internationally, affecting different sectors in countless places. This study looks at such effects on activities of textile and clothing production in the Medium Itajaí Valley (MIV), including the way companies reacted to the adversities. Bibliographical and documentary research, and mainly direct research through interviews, supported the work. The direct survey resulted in data and information from seven companies belonging to the Syndicate of the Spinning, Weaving and Clothing Industries of Blumenau (SINTEX), although the used electronic questionnaire was made available to all firms. The study shows that local textile and clothing activities were heavily affected, meaning adversities in terms of marketing and of imports of inputs and raw materials, in line with other experiences in Brazil and abroad. The companies' reactions included changes in their sales procedures, with advances in digitalization and in customer relations, and attempts to redesign supply lines, exploring national and foreign possibilities in terms of suppliers and new products. A very limited regional “projection” in these terms was reported, in spite of the workings of an important and historic textile-clothing cluster in the region. Also sparse were the interactions informed, both between companies and between companies and institutions, concerning attempts to address the problems created or aggravated by the pandemic.

Keywords: Covid-19; Medium Itajaí Valley; Textile and clothing activities.

Classificação JEL: D22; L67; R11

*Submissão: 23/05/2023 | Aprovação: 23/10/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.142](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.142)

**Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) | E-mail: hnlines55@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7438-2951>

***Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) | E-mail: patricialk0601@gmail.com | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0783-8610>

1 Introdução

No ano de 2020 generalizou-se a percepção de que se adentrava conjuntura muito adversa em termos socioeconômicos, pois uma pandemia de sentido histórico passou a determinar condutas mundo afora: o flagelo da Covid-19. Praticamente não houve setores produtivos poupados, na medida em que as tentativas para conter o avanço do correspondente vírus impuseram medidas que derrubaram as atividades e estrangularam fluxos em grande escala.

Vários trabalhos se ocuparam – se ocupam – dessa desafiadora conjuntura, tendo as pesquisas sugerido que as consequências não foram homogêneas, assim como as reações às adversidades. Muitos estudos focalizam setores específicos e indagam sobre a situação das cadeias globais de valor (CGV) que lhes estruturam as atividades. Por se tratar de forma de organização produtiva e comercial cujo funcionamento embute amplas e intensas relações no plano internacional, o impacto que a pandemia causa nas CGV tende a ser forte.

Sobressaem nessas cadeias as atividades de produção e comércio de artigos têxteis e do vestuário, razão pela qual várias pesquisas sobre os reflexos da Covid-19 dirigiram a atenção a tais setores. Santa Catarina exhibe realce nacional nessas atividades, que têm peso na estrutura industrial do estado notadamente em geração de emprego (FIESC, 2021a). E a “Santa Catarina têxtil-vestuarista” tem no Vale do Itajaí – mormente na porção média deste – o principal bastião das suas práticas, não sendo exagero considerar que a história dessas atividades em solo catarinense e a história do Médio Vale do Itajaí (MVI) mostram-se entrelaçadas. O município de Blumenau constitui o seu centro de gravidade, quer se olhe para a trajetória, quer se observe o período mais recente e mesmo a atualidade. Daí o foco deste estudo, que indaga sobre como atividades têxteis e vestuaristas do MVI foram afetadas na conjuntura da Covid-19.

Representou estímulo à pesquisa o fato dessas atividades participarem de relações internacionais. Isso ocorre principalmente pelas importações de matérias-primas, insumos e maquinário, já que as exportações tendem a ser modestas. De fato, prevalece no têxtil-vestuário catarinense um quadro de limitada internacionalização, considerando-se as vendas externas, como sublinham Seabra e Amal (2010) entre outros. De todo modo, ao longo da década de 1990, algumas das principais empresas desses setores em tal região – Hering, Teka, Marisol, Karsten, Buettner – registraram um não negligenciável aumento na participação de exportações em suas vendas totais.

Uma questão central nos trabalhos sobre as consequências da Covid-19 se desdobra entre a forma e a intensidade dos efeitos nos setores e as respostas protagonizadas em nível empresarial, um assunto inserido no problema mais amplo das estratégias corporativas adotadas em face de grandes adversidades (cf. Gereffi, Lim e Lee, 2021). Esse duplo interesse está presente neste estudo, cuja base é, principalmente, pesquisa de campo com aplicação de questionários em empresas do MVI. Permeou a iniciativa a intuição, nutrida pela literatura, de que a pandemia, com seus impactos, provocou reconfigurações em atividades industriais e nos fluxos e processos a elas vinculados, por conta de ações estratégicas adotadas em face dos problemas vivenciados.

Embora parte importante da pesquisa sobre esse tipo de assunto privilegie as CGV, aqui se focalizam atividades têxteis e vestuaristas do MVI independentemente da sua participação em tais estruturas. Como essas empresas comercializam sobretudo internamente, a maioria de suas interações internacionais limitar-se-ia à importações de matérias-primas e insumos, além de bens de capital.

Isso não quer dizer inexistência de situações ao estilo do que se observa em CGV. Por exemplo, no começo dos anos 1990, a Cia. Hering firmou contrato para fornecer camisetas para a EuroDisney, situada nos arredores de Paris. O fornecimento implicava produção em fábrica de Badajoz (Espanha), mas também camisetas originadas no Brasil eram enviadas, para complementar (EMPRESA, 1996). De todo modo, a internacionalização dessa empresa, em formato que evoca o “modelo CGV”, mostrou-se mais ampla e complexa do que o sugerido somente por essa experiência (GEHRKE; LINS; BORBA, 2017).

Seja como for, o caso da Hering é específico, e mesmo que outras grandes empresas da região possam ter experimentado situações semelhantes, seria arriscado postular que as atividades têxteis e vestuaristas do MVI participam efetivamente de CGV. Portanto, se o debate sobre como as CGV acusaram o golpe da pandemia representou inspiração para este estudo, a proposta da pesquisa foi tão somente auscultar, por assim dizer, as referidas atividades, em investigação sobre como empresas foram afetadas e reagiram às adversidades. Que empresas catarinenses tenham sido afetadas e respondido, informações em documentos da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), por exemplo, indicam ser fato, aparecendo em destaque o problema da escassez de insumos e matérias-primas notadamente estrangeiros (FIESC, 2021b).

Os procedimentos do estudo incluíram, além de pesquisa bibliográfica e documental, também levantamento direto de dados e informações em empresas. O instrumento que se utilizou foi um questionário, previamente testado para permitir aprimoramentos, disponibilizado eletronicamente de outubro a dezembro de 2021 para 55 associados do Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário de Blumenau (SINTEX), sob a concordância da respectiva diretoria.

Assinale-se que, apesar dos reiterados estímulo e insistência junto aos associados, somente em sete empresas se preencheu o questionário. Assim, o que se conseguiu foi um painel de empresas, o que somente autoriza falar, com respeito ao

empreendimento da investigação, em estudo de casos. Juntas, essas sete experiências iluminam, de alguma maneira, o modo como atividades têxteis e do vestuário do MVI foram afetadas pela pandemia e reagiram às adversidades.

O artigo tem cinco partes, incluindo esta introdução e as considerações finais. Na próxima seção, o foco principal é a (breve) caracterização do MVI como um cluster têxtil-vestuarista. Depois explora-se o que a pesquisa direta informou sobre comércio externo, destacando o abastecimento em insumos e matérias-primas. Na sequência, abordam-se os reflexos nas próprias estruturas das empresas respondentes do questionário, apontando o que foi mais atingido, e examina-se o problema das interações no seio do tecido econômico e institucional local, isto é, no meio em que as atividades encontram-se inseridas.

2 Médio Vale do Itajaí (MVI): nota sobre um *cluster* industrial

Devido à sua importância regional e também nacional, a produção têxtil-vestuarista do MVI tem motivado muitos estudos, com enfoques diversos. Por exemplo, em Lombardi (2001), a problemática da reestruturação produtiva, em resposta às dificuldades dos anos 1990, foi o centro da abordagem, em sintonia com pesquisas que procuravam decifrar os reflexos das mudanças econômicas ocorridas no Brasil no final do século XX.

O mesmo cabe assinalar sobre Theis e Garcia (2007), que igualmente salientaram, em conexão com a mencionada reestruturação, aspectos do desenvolvimento regional olhados sob os imperativos da globalização. Foco na problemática regional aparece também em Sohn (2015), que estudou os canais de transmissão de conhecimentos naquele conjunto de atividades têxteis e vestuaristas, estabelecendo relações à guisa de comparação – ou procurando perceber possibilidades neste sentido – com ambientes europeus na Itália e na Península Ibérica.

Estudos desse tipo são ilustrações de esforços destinados a robustecer e continuamente atualizar a observação sobre realidade produtivo-espacial que, pelo menos desde os anos 1960, frequentou publicações até de circulação nacional. O artigo de Mamigonian (1965) sobre a história e a perfil do MVI (a área de Blumenau, especificamente), em meados do século passado, constitui um destacado exemplo. E também as pesquisas de Seyferth (1974) e Hering (1987) perfilam-se no rol das contribuições importantes de décadas atrás, em meio a outras oriundas até de fora do meio propriamente acadêmico.

Chama a atenção, pelo que destaca e por mobilizar noções úteis ao estudo aqui realizado, um tipo de abordagem sobre a área que se inspira nos debates sobre *clusters* industriais, cuja literatura, de crescente visibilidade internacional desde a década de 1980, é vasta e diversificada. Bastaria dizer, para o que mais interessa a esta pesquisa, que esse debate foi cevado pela observação de experiências europeias, e que nele têm destaque temas ligados à presença de externalidades e de mecanismos formais e informais de aprendizagem, nutrindo processos de inovação. Assinale-se ainda ser costumeiramente ressaltada a problemática das interações envolvendo os integrantes desses *clusters*, tanto entre os que compõem o tecido produtivo, notadamente as empresas, como entre os pertencentes à esfera da produção e os do tecido institucional (LINS, 2000).

Alguns estudos consideram a principal área de produção têxtil-vestuarista de Santa Catarina, correspondente ao MVI, como constituindo um tal *cluster*, conforme ilustrado por Lins (2000; 2001a). Mas as contribuições também realçam que, não obstante a longa trajetória local, perduram importantes limitações principalmente com respeito à incidência de cooperação e de ações coletivas entre produtores. Instituições como o SINTEX e a Associação Comercial e Industrial de Blumenau (ACIB) representam instâncias de promoção de práticas colaborativas, mas parece prevalecer no seio do empresariado um espírito que, em muitos aspectos, mostrar-se-ia crivado de individualismo exacerbado e rivalidade.

Aspecto importante na caracterização de um cluster é a aproximação ou articulação frutífera entre, de um lado, centros de pesquisa, universidades e escolas de formação técnica, e, de outro, as empresas. Experiências internacionais evidenciam que as interações com esse escopo são básicas para a manutenção das atividades locais e principalmente para promovê-las, fortalecendo a competitividade das empresas envolvidas. No MVI, entretanto, parece que tais vínculos padecem de importantes limitações. Para Sohn (2015), por exemplo, esse tipo de relação seria muito rarefeito na área, e quase inexistente em termos colaborativos, pois haveria falta de interesse das instituições e das empresas em “projetar-se” mutuamente, construindo uma vinculação durável.

Cabe igualmente indicar, sobre a questão geral dos *clusters*, que especialmente a partir da grande crise financeira irradiada desde os Estados Unidos em 2008 – afetando a configuração de diferentes CGV, conforme observado em Cattaneo, Gereffi e Staritz (2010), entre outros –, multiplicaram-se os estudos sobre como aqueles aglomerados produtivos e tais cadeias interagem. A lógica do avanço nesse interesse temático é que, entre outros aspectos, os *clusters* exerceriam atração sobre empresas participantes de CGV em processo de reconfiguração. Seria ilustração a busca, pelas empresas líderes dessas cadeias, de capacidades produtivas territorializadas com as quais possam protagonizar vínculos de subcontratação ou terceirização em ambientes que apresentem os atributos procurados.

Pelo ângulo dos *clusters*, o “diálogo” com as cadeias evoca a ideia de possibilidade em *upgrading* industrial. Uma razão é que as interações assim desenvolvidas representariam oportunidades para as firmas locais escalarem trajetórias de aprimoramento, modernização e competitividade. Esse aspecto é destacado sobretudo em pesquisas sobre economias emergentes ou, de um modo geral, situadas fora das áreas econômicas centrais do sistema internacional. O texto de Di Maria, De Marchi e Gereffi (2019), que faz uma boa revisão da literatura interessada nas articulações entre *clusters* e CGV, é útil para cartografar esse

campo de pesquisa, ora em pleno florescimento. Mas as contribuições existentes são mais numerosas, assim como mais diversificadas quanto aos casos estudados, com suas diferentes geografias.

Fica, portanto, a percepção de que os estudos sobre *clusters* podem iluminar aspectos do funcionamento das CGV. Ao mesmo tempo, estudos sobre tais cadeias, ressaltando opções de inscrição espacial das atividades de alguns de seus elos, podem ajudar a compreender dinâmicas locais, em ambientes “chamados” a interagir – historicamente ou por conta de circunstâncias específicas – em escalas globais. Naturalmente, a influência ou o papel de compradores e de fornecedores estrangeiros pertence ao rol de temas de interesse a respeito dessas vinculações, envolvendo redes que atravessam fronteiras (BAIR; GEREFFI, 2001). A crise pandêmica da Covid-19 representa, certamente, uma estimuladora circunstância nesses termos.

De uma maneira geral, a literatura que explora as conexões entre a perspectiva das CGV e aquela dos *clusters* industriais costuma direcionar suas abordagens para realidades produtivo-espaciais em que se verifica vigor exportador. O MVI, com seu *cluster* têxtil-vestuarista, não se caracteriza, como já indicado, por grandes exportações. Voltadas sobretudo para o mercado interno, suas empresas, mesmo as de grande porte, compram muito mais do que vendem no mercado internacional. Suas compras externas envolvem sobretudo insumos e matérias-primas, para processos produtivos cujo destino principal é o mercado brasileiro, embora exportações ocorram. Assinale-se que essa preponderância do mercado doméstico não é prerrogativa, na produção têxtil e de vestuário em território brasileiro, das empresas catarinenses ou do MVI: país de grande população, o Brasil é um importante mercado para essas indústrias.

3 Atividades têxteis e vestuaristas do MVI em face da Covid-19

Inicia-se com o perfil e a localização das empresas que responderam ao questionário. Como informado, o documento foi disponibilizado durante três meses aos associados do SINTEX, mas foi preenchido por somente sete de um total de 55 empresas associadas àquela instituição.

3.1 Perfil das empresas respondentes

As empresas respondentes exibiam portes pequeno, médio e grande, pelo critério do contingente empregado, distribuindo-se entre faixas de empregos diretos que variam de 20 a 100 (três empresas), 101 a 500 (duas empresas) e superior a 1.000 (duas empresas). As atividades que protagonizavam eram de confecção, malharia e beneficiamento, e sua localização envolvia os municípios de Blumenau (quatro empresas), Gaspar (uma empresa) e Pomerode (uma empresa), todas no MVI. Uma empresa de Jaraguá do Sul – município que não pertence ao Médio Vale mas lhe é adjacente, e que figura na área de abrangência do SINTEX – também respondeu ao questionário; decidiu-se, pelo interesse demonstrado, considerá-la no estudo.

Apenas uma empresa não atuava havia mais de 20 anos. Sua existência talvez integre conjunto de ilustrações de um histórico processo de *spillover* nessas indústrias no plano regional: por exemplo, ex-empregados tornaram-se empresários após a saída da ocupação anterior (por demissão ou qualquer outro motivo), instalando-se como fabricantes na condição de donos dos próprios negócios. Também uma só empresa indicou estar em atividade havia mais de 90 anos. Tal longevidade, em geral, tende a ser observada entre empresas importantes da região, fundadas por imigrantes europeus ou por descendentes destes. Suas trajetórias implicam gerações de familiares e, mais recentemente, registram processos de profissionalização da gestão, com incorporação de agentes contratados.

A Tabela 1 caracteriza o conjunto de empresas respondentes, informando sobre a localização, a atividade principal, o tempo de funcionamento e a faixa do contingente diretamente empregado.

Tabela 1: Caracterização das empresas integrantes do painel estudado (2021)

Empresa	Localização	Atividade	Tempo de funcionamento	Empregos diretos
A	Blumenau	Confecção	Mais de 90 anos	Acima de 1000
B	Gaspar	Beneficiamento	21 anos ou mais	20 a 100
C	Pomerode	Confecção	21 anos ou mais	Acima de 1000
D	Blumenau	Malharia	11 a 20 anos	20 a 100
E	Blumenau	Confecção	21 anos ou mais	20 a 100
F	Blumenau	Confecção	21 anos ou mais	101 a 500
G	Jaraguá do Sul	Malharia	21 anos ou mais	101 a 500

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

3.2 Exportações e importações em meio à crise pandêmica

Exploram-se aqui as informações referentes às interações consubstanciadas no comércio externo das empresas, na conjuntura da Covid-19. Começa-se pelas exportações.

3.2.1 Atividades exportadoras das empresas pesquisadas

A pandemia resultou em *lockdown* generalizado, motivando quedas nas vendas em diversos mercados, como se falou. Assim, mesmo que as empresas têxteis e do vestuário do MVI exportem pouco, historicamente – conforme, por exemplo, Seabra e Amal (2010) –, como de resto as empresas brasileiras dessas indústrias (FILLETI; BOLDRIN, 2020), indagar sobre exportações das respondentes mostrou-se pertinente. Diga-se desde logo que o maior peso das vendas domésticas transpareceu inequivocamente nas respostas (Tabela 2).

A maior exportadora, a Empresa C, destinou em 2021 40% de sua produção de moda infantil para países europeus e também para México, Estados Unidos e alguns do Mercosul. A empresa A, que exportou 15% de sua produção para cerca de 30 países – e destinou 40% dessas vendas à América do Sul –, declarou pretender, como meta externa, aumentar o valor agregado dos seus produtos de cama, mesa e banho; seus concorrentes principais, presentes na China, tendiam a competir sobretudo em preço, pois a qualidade apresentada seria inferior (segundo relatado). A empresa F, de sua parte, enviou ao exterior 27% do que comercializou em confecções (moda infantil e juvenil), sendo destinos Uruguai, Peru, Chile, Colômbia, Equador e Estados Unidos.

Tabela 2: Destino das vendas das empresas respondentes – situação em 2021 (%)

Empresa	Mercado externo	Mercado interno
A	15	85
B	0	100
C	40	60
D	0	100
E	0	100
F	27	73
G	0	100

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

Duas empresas (A e F) exportavam por conta de encomendas recebidas. A primeira recebia encomendas desde 1980, e tinha, portanto, vínculos externos duradouros. A segunda recebia encomendas desde 2012, em relação internacional que já durava uma década; essa empresa encaminhava produtos de moda infantil para grandes redes multimarcas. As exportações da empresa C não implicavam encomendas de clientes estrangeiros, o que sugere utilização de meios próprios para vendas no exterior.

As exportações dessas empresas foram afetadas pela pandemia. Isso ocorreu quer pelo cancelamento de pedidos ou pela renegociação dos prazos, principalmente. Rompimento de contrato foi tipo de problema com especial incidência (dificuldade mais destacada pelas empresas A e F). Também a empresa C mencionou o cancelamento de pedidos estrangeiros, mas sublinhou igualmente a solicitação, pelos compradores, de renegociação tanto de valores como de condições de pagamentos, tendo enfrentado ainda problemas de logística que repercutiram nos prazos de entrega.

Portanto, houve no MVI reflexos da crise sanitária com perfil semelhante ao observado em outros ambientes de produção têxtil e de vestuário mundo afora. Países asiáticos, em particular, que exibem importante presença internacional em produção e exportação desses itens (implicando marcas ocidentais, em grande medida ou quase exclusivamente), acusaram grandes adversidades devido à interrupção de suas práticas, conforme, por exemplo, ILO (2020).

À indagação sobre as medidas tomadas para enfrentar as dificuldades de exportação, a empresa A respondeu que, apesar dos problemas vivenciados, encontrava-se lançando novos produtos. A empresa C indicou estar abrindo canais de interação com possíveis novos clientes em outros países, além de oferecer novos produtos e de investir no *e-commerce*. Para a empresa F, a principal medida era a busca de alternativas para encaminhar os seus produtos ao mercado.

Cabem alguns comentários sobre essas ações. Sobre o lançamento de novos produtos, uma prática ágil e frequente sobretudo no setor de vestuário, em termos gerais, certamente subjaz à medida a intenção de explorar possíveis outros mercados durante a pandemia, no exterior e no Brasil, o que aliás foi indicado pela Empresa C. Já o investimento em *e-commerce* passou a marcar crescentemente, sob a Covid-19, diversos setores em vários países na esteira das mudanças digitais na economia. De fato, o *e-commerce* insere-se numa digitalização aprofundada, e o setor têxtil-vestuarista sobressai nessa prática: a tendência atual seria de “reinvenção da loja”, permeada pelos grandes avanços nessa direção (DINIZ, 2021).

A retomada plena da exportação foi apontada pelos respondentes como incerta. Mas, para a empresa C os problemas já haviam sido resolvidos, e para a empresa A a resolução era parcial; a empresa F, contudo, indicou que ainda estava distante da solução, sinalizando um quadro inquietante apto a durar até mesmo além do curto prazo. Merece realce, da mesma forma, que apenas a empresa C – uma grande produtora de moda infantil de Pomerode – tenha mencionado apoio institucional para os problemas de exportação: informou-se que tanto o SINTEX quanto a Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (ABIT) promoveram trocas de experiências entre as empresas, o que teria reverberado positivamente no contexto

de adversidade.

3.2.2 Atividades importadoras das empresas pesquisadas

Todas as empresas importavam, seja matéria-prima, insumos ou equipamentos. Esse perfil condiz com o histórico das importações das indústrias têxteis e de vestuário de Santa Catarina, de um modo geral: sensíveis ao comportamento da taxa de câmbio, essas importações cresceram fortemente pelo menos desde meados da primeira década do presente século, como mostrado em Cario *et al.* (2013).

China, Paquistão, Bangladesh, Vietnã, Índia, Coreia do Sul, Turquia, Estados Unidos e Chile foram os países mencionados como origens das importações das empresas que preencheram o questionário. Embora nem todas tenham indicado a participação de cada origem no total das respectivas importações, o principal destaque é a China, país que se consolidou nessa condição ao longo do tempo: no começo deste século, sua participação era a menor no grupo das principais origens; em pouco tempo, em saltos, os produtos oriundos da China passaram a figurar cada vez mais como os de maior presença na pauta de compras externas dos setores têxtil e do vestuário de Santa Catarina.

Embora sem detalhamento suficiente em alguns casos, percebe-se que se importavam notadamente acessórios, tintas e produtos químicos, produtos para beneficiamento, algodão, lycra, renda, elásticos, equipamentos, máquinas têxteis e fibras têxteis, quer dizer, itens para consumo produtivo (Quadro 1). Mas também produtos prontos foram indicados por uma empresa (F), uma situação que já caracterizara outras empresas da região logo após a virada para o século XXI (JURGENFELD; LINS, 2010).

Quadro 1: Principais itens importados pelas empresas respondentes (em ordem de importância)

Empresa	Produto	Produto
A	Matéria-prima em geral	-
B	Tintas	Produtos químicos
C	Algodão	Produtos de beneficiamento
D	Lycra	Renda, acessórios
E	Elásticos	Acessórios
F	Produtos prontos	Insumos, equipamentos
G	Máquinas têxteis	Fibra

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

Essas importações mostraram-se convergentes com o quadro mais geral das compras externas desses setores. Fios – artificiais simples, de algodão e de fibras de poliésteres – e artigos diversos de vestuário, como calças e camisas, produzidas com diferentes fibras/tecidos, além de ternos, entre outros, têm destaque historicamente entre os itens importados por Santa Catarina. Os produtos de vestuário são importados, não é demais assinalar, para ampliar e diversificar o leque de oferta das empresas locais. Também maquinário para diferentes atividades do fluxo produtivo tem realce nas compras. Isso sugere interesse numa, por assim dizer, contínua atualização tecnológica do parque fabril, como ocorreu na década de 1990 em contexto de abertura comercial e de política de câmbio, sob o Plano Real, favorável às importações.

Recentemente, os fios de filamentos sintéticos, um importante insumo para a produção têxtil e do vestuário, figuraram entre os cinco tipos de produtos de maior presença na pauta geral de importações de Santa Catarina, no tocante ao comportamento entre meados de 2020 e meados de 2021 (FIESC, 2021c). No primeiro trimestre de 2022, esses fios estavam entre os dez principais produtos importados pelo estado (FIESC, 2022).

Todas as empresas entrevistadas declararam dificuldades para fazer importações durante a pandemia. Como observado internacionalmente, o *lockdown*, acompanhado de agudos problemas nas estruturas de transportes, representou estrangulamentos nos fluxos de fornecimento que afetaram as atividades produtivas escoradas em insumos e matérias-primas oriundos do exterior. No Brasil como um todo acusou-se o golpe dessa, vale a figura de linguagem, trombose nos sistemas globalizados de fornecimento. Os reflexos mais visíveis, ou mais divulgados, ocorreram na indústria automotiva – com a crise dos *chips*, especialmente –, mas diversos setores tiveram dificuldades.

Santa Catarina não se mostrou refratária ao problema, no grande conjunto do setor terciário da economia ou no setor secundário. Neste, as atividades produtivas em diversas indústrias amargaram grande retração, destacando-se, além da fabricação de veículos e de máquinas e equipamentos diversos, entre outros, também os setores têxtil e de vestuário. Ao mesmo tempo, e em articulação com os movimentos na produção, o cenário catarinense foi marcado pela forte retração das importações. Produtos têxteis (fios, tecidos) e confecções, foco da presente pesquisa, sobressaíram no testemunhado declínio (LINS, 2020).

Para as empresas que preencheram o questionário da pesquisa, o atraso nas entregas dos produtos importados foi uma dificuldade generalizada, unanimemente indicada. E quase todas informaram aumento dos valores pagos pelas importações

– na comparação com a tendência histórica –, assim como a necessidade, por conta disso, de renegociar com os fornecedores estrangeiros. As empresas A, B, C, D e F assinalaram esse aspecto.

Outros tipos de problemas também foram apontados nessas interações, envolvendo as linhas de fornecimento ou suprimento desdobradas internacionalmente. Rompimentos de contratos, problemas de logística, dificuldades de comunicação com fornecedores devido à suspensão das atividades (*lockdown*), situações adversas nos portos e mesmo o desabastecimento de diferentes insumos, tornaram-se importantes desafios para essas empresas. De toda maneira, quando as entrevistas foram realizadas (de outubro a dezembro de 2021, reitere-se), várias dessas empresas já haviam resolvido esses problemas, ao menos parcialmente.

Cabe destacar os procedimentos tentados ou adotados pelas empresas para enfrentar essas dificuldades. De acordo com as respostas, as medidas abrangeram a busca e a incorporação de novos fornecedores, no que foi, a rigor, a principal iniciativa posta em prática. Encontrar novos agentes para manter o fluxo de fornecimento dos materiais necessários às atividades das empresas constituiu, com efeito, procedimento assinalado por todas (Quadro 2). Os novos fornecedores perscrutados, e incorporados às linhas de suprimento, atuavam dentro e fora do Brasil. A empresa D especificou o próprio Vale do Itajaí como espaço em que essa busca/incorporação teve lugar, neste caso objetivando conseguir acessórios e materiais para produzir lingerie. A empresa G mencionou o estado de Minas Gerais para compras de fibras.

Quadro 2: Medidas adotadas pelas empresas respondentes para enfrentar problemas de importação

Empresa	Estratégia
A	Obter novos fornecedores brasileiros
B	Obter novos fornecedores em outros países
	Substituição de matéria-prima/insumos/equipamentos
C	Obter novos fornecedores brasileiros
	Obter novos fornecedores em outros países (Austrália)
D	Obter novos fornecedores brasileiros para todos os produtos importados
	Privilegiar os fornecedores de acessórios e ferragens para lingerie do Vale do Itajaí
E	Obter novos fornecedores de aviamentos brasileiros
F	Obter novos fornecedores de outros países (onde esteja menos problemático)
	Substituição de insumos similares, mas outros fornecedores
	Investir em novas tecnologias
G	Obter novos fornecedores brasileiros para fibras, no Estado de Minas Gerais
	Substituição de fibras têxteis e corantes químicos

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

De todo modo, não faltou quem assinalasse ser provisória a medida de nacionalização da cadeia de suprimentos, ou de parte dela. Numa empresa falou-se que a iniciativa duraria o tempo das adversidades na esfera internacional, pois os fornecedores brasileiros operando no seu segmento ofereciam qualidade inferior e praticavam preços mais altos. Isso, aliás, teria justificado a busca de novas possibilidades de fornecimento igualmente na esfera internacional, como ocorreu com duas empresas, tendo a Austrália sido mencionada em um dos casos como o país do novo fornecedor. Também se falou em busca de novos itens para enfrentar as dificuldades da importação de insumos e matérias-primas mediante substituição. Isso envolveu principalmente a troca, ao menos parcial, de fibras têxteis e corantes químicos, como informado pela empresa G.

Essas indicações sobre a necessidade de conseguir novos fornecedores condizem com a tendência mais geral, em escala brasileira ou catarinense. Sobre o plano nacional, Brigatti (2021, p. A13) escreveu, em texto intitulado “Produção industrial substitui importações durante a pandemia”:

A partir de meados de 2020, com o choque da pandemia já instalado em todo o mundo, a relação entre o crescimento da produção industrial e o aumento das importações sofreu uma inversão de trajetória no Brasil. Em outros termos, a demanda interna passou a ser mais atendida pela produção doméstica e menos pelas importações. [...] As hipóteses são muitas e vão desde a necessidade de recomposição dos estoques domésticos em um período de desorganização das cadeias de abastecimento até uma reação atrasada à depreciação da taxa de câmbio. [...] [O quadro guarda estreita relação com, sobretudo, a] dependência de componentes importados, que entre a década de 1990 e 2012, quase dobrou.

Em Santa Catarina, essas adversidades foram prontamente detectadas e passaram a marcar as manifestações da FIESC, por exemplo, como observado no relatório para 2020 dessa instituição (FIESC, 2021b). Foi eloquente sobre como se encarou a crise naquele âmbito a elaboração e divulgação, já em 2020, do Programa Travessia (FIESC, 2020a). A chamada de capa era sugestiva sobre as intenções, indicando-se que o material encapsulava “Visão, Objetivos, Estratégias, Projetos e Planos para enfrentar as ameaças e identificar as oportunidades geradas pela crise da pandemia causada pelo novo Coronavírus”.

Em relação ao problema do abastecimento internacional de insumos e matérias-primas, cabe destacar que o Programa Travessia assinalava o seguinte entre suas estratégias:

A pandemia reforçou ainda mais a noção dos cuidados que se deve ter tanto na dependência de fornecedores únicos, como também da importância das relações internacionais e comércio. Assim como no caso da transformação digital, fica claro um aumento significativo do nível de sensibilização e convencimento por parte das pessoas, das organizações, governos, e empresas, acerca da importância da globalização e como se portar estrategicamente, taticamente e operacionalmente diante das características dessa nova realidade. Mais do que nunca será necessário o desenvolvimento de novos fornecedores, geração de alternativas de manufatura nos países com instabilidade democrática, política e econômica, a confiança na geração de resultados com qualidade, produtividade e conformidade, dentro de padrões internacionais. (FIESC, 2020a, p. 59)

É clara a importância atribuída aos entraves à importação de insumos. Essa questão havia emergido em sondagem especial da FIESC efetuada no 3º trimestre de 2020, quando se percebeu que diferentes empresas atuando em Santa Catarina não conseguiam impulsionar a produção devido às carências de insumos e matérias-primas. A maioria das empresas auscultadas que importavam esses materiais (58% delas) informou grandes problemas nos seus processos de abastecimento. Os baixos estoques dos fornecedores e a excessiva demora em produção e entrega eram os maiores obstáculos (FIESC, 2020b).

Assim, o quadro esboçado com base nas respostas das empresas ao questionário reafirma o cenário adverso observado em outros meios, inclusive institucionais. Até a mídia de circulação nacional captou os problemas dessa natureza vivenciados no Vale do Itajaí.

Na região de Blumenau, muitas importações foram suspensas no ano passado [2020], segundo o diretor-executivo do Sintex (Sindicato das Indústrias de Fiação, Tecelagem e do Vestuário) [...]. Além do câmbio desvalorizado, houve aumento dos preços em dólar e dos fretes.

Outros insumos, como produtos químicos, também ficaram até 30% mais caros. “Essas compras demoram, tem um ‘transit time’ [tempo de tráfego] complicado, levam quase quatro meses para chegar. Muitas empresas preferiram segurar um tanto as importações”, diz.

Somados os meses de janeiro e fevereiro, o volume de importações no setor têxtil está 9% menor neste ano [2021], na comparação com o ano passado, segundo levantamento do Sintex [...].

A redução nas compras externas afetam principalmente tecidos sintéticos, como poliéster e poliâmida. “Para muitos, o jeito foi buscar opções no mercado interno”. O trabalho agora [...] tem sido de apelo pela valorização do produto brasileiro. (BRIGATTI, 2021, p. A13).

4 Reflexos da pandemia nas atividades das empresas

Como indicado na introdução, também se pretendia neste estudo formar uma ideia sobre o que a pandemia representava para a organização produtiva das empresas e como motivação para ações conjuntas diante dos problemas. A ideia é que a presença de um *cluster* têxtil-vestuarista no MVI representaria recursos, diga-se desta maneira, territoriais capazes de induzir decisões empresariais. Uma conjectura era que as empresas tivessem reduzido ou sustado atividades intramuros e ampliado o uso de capacidades produtivas externas (facções, trabalho em domicílio). Outra hipótese era que, perante as adversidades, empresas tivessem procurado se articular – em ações coletivas promovidas institucionalmente – para vislumbrar estratégias, defender interesses e reivindicar ajuda do setor público.

Em ambas as possibilidades, uma lógica de “projeção” no território – em maior ou menor grau – era imaginada como incrustada nos procedimentos. Toda uma literatura sobre *clusters* dá amparo a indagações desse tipo. E no debate sobre as mudanças nas CGV relacionadas aos eventos registrados na economia mundial nas últimas décadas, a maior regionalização dos processos aparece entre as decisões tomadas pelas empresas em face dos desafios e incertezas. Embora nessas abordagens as escalas e os focos de observação sejam outros, indagações a respeito dessa questão, no tocante às atividades têxteis e do vestuário do MVI, foram desse modo suscitadas.

Assim, no questionário da pesquisa direta perguntou-se sobre como a conjuntura de pandemia afetara as diferentes áreas da atuação corporativa. Entre os tópicos norteadores das manifestações, constavam indagações que embutiam o problema da “projeção” no território. Esses assuntos são explorados no que segue.

4.1 Áreas de atuação empresarial afetadas pela pandemia

O bloco de questões referentes ao funcionamento das empresas durante a pandemia foi definido de modo a permitir algum conhecimento sobre as áreas de atuação mais afetadas e as tentativas para enfrentar os problemas surgidos ou agravados. As questões foram assim agrupadas: comercial, produção, administração, financeira, distribuição e logística, recursos humanos. As respostas, todavia, nem sempre as distinguíram claramente, e algumas – a respeito das estratégias adotadas – não foram fornecidas sob alegação de sigilo empresarial, de nada adiantando argumentar que as empresas não seriam identificadas na pesquisa.

Como apresentado no Quadro 3, duas áreas de atuação sobressaíram em intensidade de consequências da pandemia: distribuição/logística e produção. Em relação à primeira, seis das sete empresas informaram terem sido muito afetadas; sobre a segunda, cinco empresas declararam-se muito afetadas. Na área financeira, três empresas manifestaram essa magnitude dos efeitos, e na área administrativa, duas. Nas áreas comercial e de recursos humanos, somente uma empresa assim se posicionou – a mesma, a E, uma confecção de pequeno porte instalada em Blumenau, que aliás só não apontou impacto dessa intensidade na sua área financeira.

Na sequência da quantidade de áreas com indicação de “muito afetada”, informaram três áreas as empresas B, F e G (respectivamente uma empresa de beneficiamento de pequeno porte de Gaspar, uma confecção de porte médio de Blumenau e uma malharia de médio porte de Jaraguá do Sul); as áreas indicadas não eram as mesmas. A empresa C (uma grande confecção de Pomerode) teve suas áreas de produção e distribuição/logística muito afetadas, e as empresas A e D (pela ordem, uma grande confecção e uma pequena malharia, ambas em Blumenau) informaram somente uma área de fortes repercussões negativas: a primeira empresa em distribuição/logística; a segunda, na área financeira.

A sistematização dos principais problemas, ou “instâncias” de problemas, amargados pelas empresas permite indicar esta ordem de adversidades e, por extensão, de preocupações na esfera corporativa: 1) falta ou atrasos nas entregas de matérias-primas internacionais; 2) contas a pagar; 3) cancelamento de pedidos; 4) gestão de pessoas/funcionários. As implicações desses problemas em cada empresa são apresentadas a seguir, mesmo que o detalhamento e o escopo das informações fornecidas no questionário não tenham sido os mesmos em todos os casos.

Quadro 3: Áreas afetadas negativamente pela pandemia nas empresas entrevistadas

Empresa	Comercial	Produção	Administrativa	Financeira	Distribuição/logística	Recursos humanos
A	Nada afetada	Pouco afetada	Nada afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada
B	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Muito afetada	Pouco afetada
C	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada
D	Nada afetada	Pouco afetada	Nada afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Pouco afetada
E	Muito afetada	Muito afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Muito afetada
F	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Muito afetada	Pouco afetada
G	Pouco afetada	Muito afetada	Muito afetada	Pouco afetada	Muito afetada	Pouco afetada

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

4.1.1 Empresa A

As adversidades comerciais geraram atrasos nas entregas dessa empresa, que vende dentro e fora do Brasil. Simultaneamente ocorreu exploração de novos produtos e novos mercados (em outros locais) e impulso do *e-commerce*. Na produção, a troca de fornecedores de insumos ou matérias-primas foi a única estratégia para adequar a empresa às dificuldades. Representando alteração na cadeia e nos fluxos de abastecimento, essa medida ainda se encontrava em avaliação quando se fez a pesquisa de campo. De todo modo, em relação com os processos na produção, assinalou-se no questionário que “a empresa vem registrando crescimento, tanto no número de funcionários quanto [em volume] de vendas e faturamento. Em 2020, registrou um aumento de 10% em relação a 2019, a partir de uma reordenação ocorrida”. Nas decisões administrativas, repercutindo até na organização do trabalho no chão de fábrica, a adoção de um sistema de rodízio nos horários e a implantação de turnos alternativos foram as medidas básicas adotadas. Ao lado disso adaptaram-se os espaços de trabalho para garantir o necessário distanciamento social, entre outras medidas impostas pelos riscos de contaminação pela Covid-19.

4.1.2 Empresa B

Atrasos nas entregas dos produtos da empresa foram um reflexo comercial maior. Na produção, as dificuldades em obter insumos ou matérias-primas definiram várias ações, como substituir fornecedores – incluindo tentativas em outros países – e reformular o seu portfólio de atividades devido às imposições. Os problemas provocaram suspensão ou adiamento do lançamento de novos produtos, sugerindo o quanto podem ser diversas as consequências de uma crise como a da Covid-19 entre os segmentos de um mesmo setor ou indústria. Em termos administrativos, sobressaíram o estabelecimento de novas parcerias e práticas cooperativas com empresas e a renegociação de contratos, preços e condições de pagamento com fornecedores. Ressoando em recursos humanos, sublinharam-se decisões de antecipação de férias e de prática de férias coletivas. Sobre distribuição/logística, informou-se modificação dos prazos de entrega e dos mecanismos e formas de transporte. Novos canais de comunicação com clientes tiveram que ser abertos, mormente canais digitais. Isto foi assim expresso no questionário: “Fortalecemos o *on-line*”, um procedimento que também incidiu na comunicação com fornecedores.

4.1.3 Empresa C

Grande produtora de vestuário de Pomerode e importante exportadora, essa empresa teve que atrasar entregas, mas lançou novos produtos e intensificou o *e-commerce*, sob realinhamento do modelo de negócio. Na produção, a troca de fornecedores foi a principal providência em face das dificuldades com o abastecimento até então utilizado, mas mencionaram-se mudanças produtivas para “aumentar o valor da marca”, visando atingir posição no mercado na condição de origem de “uma malha mais confortável, com maior valor e mais adaptada para o período da pandemia”. Na área administrativa, informaram-se novas parcerias e práticas colaborativas com outras empresas, em linha com a substituição de fornecedores, mas também renegociação de contratos, preços e condições de pagamento com antigos fornecedores que permaneceram nos fluxos de suprimentos. Igualmente ocorreram a adaptação dos ambientes de trabalho, para garantir segurança sanitária, e a adoção de novas formas de atendimento ao cliente, especialmente *on-line*. Em distribuição/logística, mudaram-se formas e mecanismos de entrega/transporte dos produtos, e em comunicações novos canais foram abertos, através de “*lives*, mídias digitais e convenções de vendas *on-line*”. Informou-se que trabalhadores foram contratados, em diálogo com instituições representativas dos interesses do trabalho.

4.1.4 Empresa D

Pequena malharia de Blumenau, essa empresa indicou atrasos nas entregas de seus produtos. Ao mesmo tempo, adotou ou aumentou o uso do *e-commerce* para enfrentar as dificuldades, providência integrante de uma orientação mais geral sobre novos canais de comunicação, classificada de avanço no “*e-commerce* mais estruturado, mais profissional”. Para produzir, teve que encontrar novos fornecedores, como em acessórios para lingerie. Tais fornecedores foram mobilizados no próprio Vale do Itajaí, em Blumenau e em cidades próximas como Gaspar e Ilhota. Também firmaram-se novas parcerias, envolvendo cooperação com os novos fornecedores, em definição conjunta dos insumos demandados. Na área administrativa, avançou-se nas relações *on-line* em meio às novas parcerias, qualificadas como muito positivas. Mas também foi preciso renegociar contratos, preços e condições de pagamento com os antigos fornecedores. Em distribuição/logística, procurou-se alterar as formas de entrega e transporte de seus produtos, e isso implicou contratação de diversos serviços. Demissões foram informadas, mas junto com algumas contratações, em esfera de ações que também registrou redução temporária da jornada de trabalho, ao ritmo das atividades imposto pela pandemia.

4.1.5 Empresa E

Essa pequena produtora blumenauense de artigos do vestuário, cujo mercado é exclusivamente doméstico, assinalou que no plano comercial somente se ressentiu de problemas de atraso na entrega de seus produtos. O motivo foi a impossibilidade de cumprir prazos, devido aos obstáculos nos processos produtivos, por conta das medidas sanitárias. É sugestivo que se tenham indicado decisões de suspensão ou adiamento do lançamento de novos produtos. Administrativamente, as dificuldades se refletiram na adoção do sistema de rodízio no trabalho, com turnos alternativos. Para garantir o distanciamento social e o cumprimento das demais medidas de segurança sanitária, houve adaptações nos espaços de trabalho, incluindo a adoção de trabalho remoto em certas atividades. Também a antecipação de férias e a prática de férias coletivas, nos períodos de maiores dificuldades devido às medidas restritivas, não deixaram de se apresentar. Uma espécie de corolário (quase) lógico foi, segundo relatado, a abertura de novos canais de interação, o que foi referido no questionário como “adaptação de protocolos de dinâmicas de trabalho para a comunicação com fornecedores e clientes”.

4.1.6 Empresa F

Confecção média de Blumenau, e exportadora, essa empresa atrasou entregas mas também explorou novos tipos de produtos, além de lançar mão, ou intensificar o uso, do *e-commerce*. Representando maior valor agregado, os novos produtos refletiam a percepção de que a pandemia nutria a demanda por tecidos antivírus. Igualmente se informou troca de fornecedores, mudando a cadeia de suprimento, com busca de tecidos na África e na China. As reações incluíram terceirização produtiva, movimento pelo qual foram contratadas fábricas na região Nordeste do país para lograr o cumprimento dos contratos de venda. No momento da pesquisa, essa estratégia ainda era avaliada nos seus resultados, quanto a aspectos de qualidade e prazo. Indicaram-se parcerias ou práticas cooperativas com outras empresas sobre o lançamento de produtos, e renegociação de contratos, preços e condições de pagamento com os fornecedores históricos, ao lado de melhorias na interação com os clientes mediante maior “agilidade no atendimento *on-line*”. Em distribuição/logística, foi preciso contratar empresas de transporte, e na esfera do trabalho anteciparam-se férias e deram-se férias coletivas, com “aproximação” ao meio sindical para negociar contratos.

4.1.7 Empresa G

Malharia de porte médio de Jaraguá do Sul, a empresa atrasou entregas de produtos e também avançou no *e-commerce*, com indicação no questionário de que “aceleramos o processo relacionado a *omnichannel* (canais de distribuição), [e] além disso ampliamos a plataforma digital de vendas”. Isso integrou tentativa de abrir novos canais de comunicação com clientes e fornecedores; empregados participaram da iniciativa, “realizando convenção e treinamento a distância”. Na produção, a empresa precisou substituir fornecedores, mudando a estrutura da cadeia de suprimentos, disso resultando parceria, com

fornecedor de Minas Gerais, que foi vista como positiva. Novos produtos eram prospectados, mas era algo “ainda em implantação, uma produção voltada para o *slow fashion*”, contexto em que eram sinalizadas mudanças em “demonstrações de valor e posicionamento da marca”. Na organização do trabalho, introduziu-se sistema de rodízio e se adaptaram os espaços para garantir as condições impostas pela pandemia, em meio a outras medidas de forte controle sanitário; e adotaram-se formas de trabalho remoto, assim como se anteciparam férias, que também assumiram forma coletiva. Em distribuição/logística, houve alteração dos prazos de entrega e busca de alternativas de transporte para o envio dos produtos da empresa.

Para finalizar esta parte, merece realce que demissões não tenham sido mencionadas, praticamente, embora se tenha indagado a respeito no questionário. Quando muito, houve indicação de interrupções temporárias no trabalho e de medidas como antecipação de férias ou férias coletivas, adotadas nos períodos de dificuldades mais agudas. Pode-se considerar que o captado nesses termos exibe sintonia com o quadro mais geral do emprego nas atividades têxteis e de produção de vestuário em Santa Catarina, na Microrregião Blumenau e em Blumenau no período considerado.

A Tabela 3 permite uma visão a respeito, recuando a observação até o começo da década de 2010 e apresentando dados sobre vínculos formais de emprego (pois a base é a Relação Anual de Informações Sociais – RAIS). As indústrias em foco, especialmente envolvendo a produção de artigos de vestuário, reconhecidamente utilizam quantidades importantes de trabalho informal, em pequenas facções domiciliares, por exemplo. Assim, a tabela indicaria o “pisso” da realidade do trabalho, cujo comportamento, em si, já mostra relevância para a percepção dos reflexos da pandemia.

Tabela 3: Santa Catarina, Microrregião (MR) Blumenau e Município de Blumenau: vínculos formais em 31 de dezembro (2011-2021) – Mil

Ano	Santa Catarina			Microrregião Blumenau			Município de Blumenau		
	Indúst. transf. ^a	Têxtil ^b	Confec. ^c	Indúst. transf. ^a	Têxtil ^b	Confec. ^c	Indúst. transf. ^a	Têxtil ^b	Confec. ^c
2011	635,9	67,0	102,9	132,5	42,1	37,7	47,7	17,4	12,0
2012	632,1	65,4	101,3	133,1	39,6	39,3	46,8	14,3	12,3
2013	670,0	67,0	108,0	136,0	40,5	39,6	47,6	14,9	12,1
2014	673,3	65,5	108,2	134,8	39,3	39,1	45,7	13,4	11,7
2015	636,1	57,8	103,8	125,7	34,3	38,2	42,3	12,3	10,8
2016	617,9	58,0	102,8	123,6	34,8	38,0	40,8	12,7	10,5
2017	633,6	60,1	103,3	125,0	35,5	37,8	40,1	12,7	9,5
2018	645,3	60,1	100,1	125,1	35,5	36,6	40,3	12,5	9,2
2019	660,7	60,0	101,5	125,2	35,7	36,8	39,6	12,8	9,0
2020	679,9	62,0	92,5	126,3	37,2	33,9	40,6	14,0	8,4
2021	729,7	66,4	102,1	135,0	39,8	37,1	44,1	14,8	9,2

Fonte: RAIS (2023).

Obs.: A base é a CNAE 95. a Corresponde à Seção D: Indústrias de transformação; b Corresponde à Divisão 17 – Fabricação de produtos têxteis; c Corresponde à Divisão 18 – Confecções de artigos do vestuário e acessórios

Os números indicam que na fabricação têxtil a pandemia não se refletiu em redução dos vínculos formais até 2021, último ano para o qual a base de dados disponibilizava informações no momento em que se redigia este artigo. De fato, ocorreu crescimento dos respectivos vínculos em Santa Catarina como um todo, na Microrregião Blumenau e no Município de Blumenau. Em confecção de artigos do vestuário e acessórios, todavia, houve queda acentuada entre 2019 e 2020 nos três níveis de observação, refletindo as especificidades de segmento ou setor industrial. Mas já em 2021 registrou-se crescimento, inclusive com superação da quantidade de vínculos exibidos no ano anterior ao começo da pandemia.

4.2 O problema da projeção territorial das empresas

Como assinalado, a histórica configuração do *cluster* têxtil-vestuarista no MVI autorizava perguntas sobre o quanto as empresas teriam contemplado e mobilizado recursos locais – capacidades produtivas, instituições – para enfrentar as adversidades da pandemia. Duas esferas principais de observação foram vislumbradas a respeito, uma relativa à busca de interações sobretudo no âmbito institucional, para definir e explorar caminhos, a outra referente à utilização da base produtiva territorial, buscando fornecedores e capacidades produtivas para subcontratação ou terceirização.

Sobre a primeira esfera, a pandemia ensejou algum movimento, mesmo que tímido e informal, de cooperação e trocas (informações, experiências) entre os empresários do setor. Houve algumas reuniões para discutir estratégias e procedimentos ou para compartilhar vivências, podendo-se dizer que instituições como SINTEX e ACIB e, numa escala maior, a FIESC e a ABIT oportunizaram, de toda forma, interações dessa índole. As empresas que preencheram o questionário se expressaram sobre o envolvimento nesses vínculos e a importância que lhes atribuíam (Quadro 4). Em duas empresas, E e G, informou-se

não ter participado de qualquer iniciativa conjunta desse tipo, e somente a empresa C classificou-as como muito importantes em face dos problemas e desafios. Duas empresas consideraram-nas importantes, e outras duas, pouco importantes.

Quadro 4: Indicações de ações interempresariais e com instituições perante a pandemia.

Empresa	Ação protagonizada	Instituição envolvida	Importância atribuída
A	Trocas de informações e experiências Reuniões para discutir estratégias e procedimentos Debates em associações e instituições de representação empresarial	FIESC SINTEX	Importante
B	Trocas de informações e experiências Debates em associações e instituições de representação empresarial	FIESC SINTEX SCMC(*)	Pouco importante
C	Trocas de informações e experiências	FIESC Prefeitura de Pomerode	Extremamente importante
D	Debates em associações e instituições de representação empresarial	ACIB	Pouco importante
E	Não participou	-	-
F	Trocas de informações e experiências Reuniões para discutir estratégias e procedimentos Debates em associações e instituições de representação empresarial	Não informado	
G	Não participou		Importante

Fonte: elaboração própria com base na pesquisa direta.

(*) Santa Catarina Moda e Cultura, uma plataforma que conecta empresas e instituições para promover inovações.

Assim, não parece equivocado considerar que a cooperação de tipo multilateral, envolvendo empresas e instituições públicas ou privadas, não teria caracterizado efetivamente o conjunto pesquisado. Embora o número de empresas respondentes não outorgue representatividade estatística aos resultados, pode-se dizer, de todo modo, que a situação captada não destoava do que tem marcado a região quanto à presença de cooperação ou ações coletivas sobretudo entre empresas, conforme sugerido em estudos como Lins (2005).

Não que inexistissem interações no percurso do *cluster*; seria surpreendente que, na longa trajetória percorrida, algum adensamento dos vínculos não tivesse acontecido. Mas, diretamente entre empresas, a tendência parece ter sido de relações pouco expressivas, não muito além de empréstimos de materiais em casos de necessidade ou de trocas de informações diversas. A rigor, tenderia a prevalecer nesse empresariado um forte espírito de rivalidade, como já se falou, algo captado em diversas pesquisas (LOMBARDI, 2001; LINS, 2000). De outra parte observaram-se, ao longo do tempo, relações envolvendo instituições da região, pelas quais as empresas têm buscado apoio e reivindicado promoção setorial. Diversas esferas de interesse foram contempladas, como modernização tecnológica, formação profissional ou execução de projetos voltados ao fortalecimento das vendas.

Nas relações entre empresas, teve realce historicamente apenas a subcontratação ou terceirização produtiva, envolvendo a totalidade ou partes dos processos de fabricação. Essa prática avultou sobremaneira desde os anos 1990, na esteira, inclusive, das demissões efetuadas por empresas da região, seguidas de incentivos para que profissionais antes contratados criassem cooperativas de trabalhadores para canalizar tarefas distribuídas pelos antigos empregadores (LINS, 2001b). Contudo, também com respeito à subcontratação ou terceirização – como aspecto da projeção territorial das empresas que responderam ao questionário – foi escassa a alusão como tipo de iniciativa frente à pandemia. Das sete empresas, somente uma mencionou a ampliação do uso de facções para enfrentar as circunstâncias: a empresa F. Ainda assim, segundo informado, as facções buscadas não se situariam no Vale do Itajaí, mas no Nordeste do Brasil.

Também significa projeção no território a busca de novos fornecedores na própria região. Mas apenas uma empresa – a empresa D – indicou ter encontrado tais supridores regionalmente, em Blumenau e nas vizinhas Ilhota e Gaspar, como assinalado anteriormente. Na resposta à correspondente indagação, a empresa sugeriu alguma cooperação nesse nível, certamente aludindo à necessidade de adequar os insumos produzidos por esses novos fornecedores às suas necessidades específicas.

Tudo isso não deixa de chamar a atenção, mesmo que o número de empresas respondentes não permita considerar ter existido uma tendência de limitada projeção produtiva no território diante da crise pandêmica. Lançar mão de capacidades produtivas externas, em subcontratação ou terceirização produtiva, é um traço histórico da região, como se indicou, uma prática crescente em todo o Vale do Itajaí pelo menos desde a década de 1990. É sugestiva a respeito, aliás, a aparente irradiação, fortalecida desde a virada para o século XXI, das atividades de fabricação de artigos do vestuário em municípios no entorno de Blumenau e em direção ao Alto Vale, com incidência até em espaços rurais (LINS, 2018).

Assim, tudo somado, depreende-se das respostas das empresas, sobre a sua projeção produtiva no território, que não reverberaram no MVI os processos indicados na matéria de Brigatti (2021) – a respeito da substituição de fornecedores

estrangeiros por nacionais – e a necessidade, apontada em FIESC (2020a), de atenuar a dependência frente a esquemas de suprimento muito vulneráveis às vicissitudes da economia mundial. Essa urgência inspirou, aliás, considerações como as de Mahidhara (2022, p. A3), de que “As empresas brasileiras também devem olhar para suas cadeias de abastecimento e buscar alternativas mais próximas de casa.”

Ora, “alternativas mais próximas de casa” certamente significariam, na realidade aqui estudada, talvez em primeiro lugar o próprio Vale do Itajaí, pelo que o percurso histórico dessa área representa. Seja como for, a estrutura produtiva instalada na região não se mostrou capaz – é o que a pesquisa de campo sugere – de fornecer aos fabricantes têxteis e de artigos de vestuário locais os insumos e matérias-primas de que necessitavam, perante as dificuldades de abastecimento pelos canais até então utilizados. De fato, embora o Vale do Itajaí exiba atividades incrustadas em diferentes patamares da cadeia produtiva têxtil-vestuário, nem todos os respectivos elos têm presença nesse território: matérias-primas e insumos importantes, como fibras têxteis, fios e produtos químicos, entre outros, sempre tiveram que vir de fornecedores localizados alhures.

5 Considerações finais

Este estudo propôs-se a investigar como a Covid-19 afetou (tem afetado) atividades têxteis e do vestuário do MVI, onde um correspondente *cluster* foi erigido em percurso de muitas décadas, incluindo a maneira como se reagiu a tal conjuntura sobretudo na esfera empresarial. Pesquisa direta mediante aplicação de questionários – respondidos por sete empresas associadas ao SINTEX – informou situação unânime quanto ao abastecimento em insumos e matérias-primas de origem estrangeira, especialmente desde a China: todas utilizavam tais materiais, e todas foram afetadas negativamente pelos efeitos da pandemia. Assim, no tocante às interações com o exterior, as importações constituíram o problema principal, mesmo porque exportar não representava atividade praticada pela totalidade daquelas empresas.

Buscar novos fornecedores, alterando as linhas de suprimento, foi um tipo básico de reação apontada. A substituição teria sido tentada tanto no Brasil, representando insumos e matérias-primas nacionais em lugar de estrangeiros, quanto no exterior. Contudo, não se deixou de notar que se tratava de procedimento vinculado à circunstância específica da pandemia, quer dizer, de índole conjuntural, muito mais do que estratégia a ser prolongada, com os novos vínculos necessariamente mantidos nos anos seguintes.

Imaginava-se, ao conceber a pesquisa, que possíveis reações às adversidades abrangeriam interações mais amplas e intensas com o tecido produtivo e institucional local, isto é, envolveriam uma maior “projeção” das empresas no MVI, institucional e produtivamente falando, o que englobaria a busca de fornecedores. Somente uma empresa indicou tal iniciativa, executada em municípios próximos a Blumenau e referente a alguns poucos materiais utilizados em confecções. Nada se indicou, como se pensava que poderia acontecer, sobre interações fortes, até com desenvolvimento de produtos e processos por conta dos vínculos em linhas de fornecimento/abastecimento territoriais. Tampouco houve destaque para o uso de capacidades de produção extrafirma, em subcontratação ou terceirização praticada no tecido produtivo local.

Outro aspecto da “projeção” territorial envolve relações de cooperação e ação conjunta entre empresas e entre empresas e instituições. Esperava-se que, devido à configuração de *cluster*, instituições historicamente muito atuantes pudessem ter sido mobilizadas, com promoção de encaminhamento de soluções para os problemas. Mas as respostas ao questionário indicaram que essas tentativas de equacionamento teriam sido protagonizadas, no essencial, pelas próprias empresas, individualmente. Poucas medidas teriam sido tomadas em conjunto, tendo-se mencionado apenas uma reunião entre fabricantes para lidar com o problema do transporte marítimo. Algumas poucas reuniões tendo o SINTEX e a ACIB como esferas locais promotoras foram mencionadas, com resultados sobretudo em trocas de experiências.

O fato de somente sete empresas terem preenchidos o questionário impõe cautela na consideração das informações levantadas. O que se obteve, a rigor, foi – como frisado na introdução – um conjunto de, por assim dizer, estudos de caso, não sendo possível derivar conclusões generalizantes.

Contudo, a pesquisa permite, ainda assim, a formação de alguma ideia sobre o problema estudado, o que pode ter utilidade em outros estudos sobre o assunto, sugerindo questões a serem abordadas sobre a região. Uma delas diria respeito ao mercado de trabalho, explorando notadamente as possíveis mudanças nas condições de trabalho. Outra seria o real papel das instituições locais na promoção de interações em face de conjunturas adversas. Esse assunto é instigante. A escassa referência nas respostas à ação institucional pode sinalizar falta de inclinação empresarial à cooperação, por conta de frustrações passadas ou descrédito na capacidade das instituições em realmente contribuir na busca de soluções. Mas pode também refletir timidez das próprias instituições, ou limitações nas suas atividades, no tocante à sua projeção no tecido produtivo local. Num caso como no outro, mudanças poderiam ser encorajadas, mas seria necessário partir de diagnósticos precisos.

Referências

- BAIR, J.; GEREFFI, G. Local clusters in global chains: the causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry. *World Development*, v. 29, n. 11, p. 1885-1903, 2001.
- BRIGATTI, F. Produção industrial substitui importações durante a pandemia. *Folha de S. Paulo*, p. A13, 2 abr. 2021.
- CARIO, S. A. F.; SEABRA, F.; CARVALHO JUNIOR, L. C. de et al. *Indústria e arranjos produtivos locais em Santa Catarina: avaliação e política de desenvolvimento para setores tradicionais*. Florianópolis: Nova Letra, 2013.
- CATTANEO, O.; GEREFFI, G.; STARITZ, C. (eds.). *Global value chains in a postcrisis world: a development perspective*. Washington, D.C.: The World Bank, 2010.
- DI MARIA, E.; DE MARCHI, V.; GEREFFI, G. Local clusters and global value chains. In: PONTE, S.; GEREFFI, G.; RAJ-REICHERT, G. (ed.). *Handbook on global value chain*. Cheltenham: Edward Elgar, 2019, p. 403-416.
- DINIZ, P. A reinvenção da loja. *Folha de S. Paulo*, p. 1 e 4, 7 ago. 2021. (Seminários Folha: O futuro do varejo e o varejo do futuro).
- EMPRESA tem pé na Europa. *Folha de S. Paulo*, 23 jun. 1996. (Mercado). Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/1996/6/23/dinheiro/27.html> Acesso em: 01 jun. 2022.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. *Programa Travessia SC: mobilizar, reinventar e transformar*. Florianópolis: FIESC, 2020a.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. *Sondagem especial: preço dos insumos*. Florianópolis: Observatório FIESC, 26 out. 2020b. Disponível em: <https://url.gratis/kNX9Bb> Acesso em: 28/06/2021.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. *Observatório da Indústria Catarinense*, 2021a. Disponível em: <https://www.observatoriofiesc.com.br/textil-confeccao> Acesso em: 10 out. 2022.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. *Relatório Anual 2020*. Florianópolis: FIESC, 2021b.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina Balança comercial. *Florianópolis: Observatório FIESC*, out. 2021c. Disponível em: <https://observatorio.fiesc.com.br/index.php/publicacoes/economia/comex-set2021> Acesso em: 6 maio 2022.
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina Balança comercial. *Florianópolis: Observatório FIESC*, abr. 2022. Disponível em: <https://observatorio.fiesc.com.br/index.php/publicacoes/economia/santa-catarina-encerra-primeiro-trimestre-com-recorde-de-exportacoes-e-importacoes> Acesso em: 6 maio 2022.
- FILLETI, J. de P.; BOLDRIN, R. A indústria têxtil no Brasil: um modelo econométrico analisando a hipótese de desindustrialização sectorial. *Economia e Sociedade*, v. 29, n. 3(70), p. 861-890, 2020.
- GEREFFI, G.; LIM, H.-C.; LEE, J. Trade policies, firm strategies, and adaptative reconfigurations of global value chains. *Journal of International Business Policy*, p. 1-17, March 2021.
- GEHRKE, G. A.; LINS, H. N.; BORBA, J. A. Hering, from a global production network player to a regional retail leader. In: TULDER, R. van; VERBEKE, A.; CARNEIRO, J.; GONZALEZ-PEREZ, M. A. (ed.). *The challenge of BRIC multinationals*. Bingley: Emerald, 2017, p. 295-315.
- HERING, M. L. R. *Colonização e indústria no Vale do Itajaí: o modelo catarinense de desenvolvimento*. Blumenau: Editora da FURB, 1987.
- ILO – International Labour Organization. *The supply chain ripple effect: how COVID-19 is affecting garment workers and factories in Asia and the Pacific*. Bangkok: ILO Regional Office for Asia and the Pacific, October 2020.
- JURGENFELD, V.; LINS, H. N. A projeção asiática da indústria têxtil e vestuarista catarinense nos anos 2000: estudo sobre três experiências no Vale do Itajaí. *Textos de Economia*, v. 13, n. 2, p. 11-34, 2010.
- LINS, H. N. Clusters industriais, competitividade e desenvolvimento regional: da experiência à necessidade de promoção. *Estudos Econômicos*, v. 30, n. 2, p. 233-265, 2000.
- LINS, H. N. Clusters Industriais: uma experiência no Brasil Meridional. *Revista de Economia*, Curitiba, v. 27, n. 1 (25), p. 79-101, 2001a.
- LINS, H. N. Cooperativas de trabalhadores: opção frente à crise do emprego ou aspecto da crescente precariedade do

trabalho? *Nova Economia*, v. 11, n. 1, p. 39-75, 2001b.

LINS, H. N. Les entreprises du complexe textile-habillement dans um cluster brésilien: la région de Blumenau dans le tourbillon des changements. In: FAURÉ, Y.-A.; KENNEDY, L.; LABAZÉE, P. (dir.). **Productions locales et marché mondial dans les pays émergents**: Brésil, Inde, Mexique. Paris: IDR Éditions; Karthala, 2005, p. 31-57.

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. *Revista Catarinense de Economia*, v. 2 n. 2, p. 5-31, 2018.

LINS, H. N. Produção industrial sob a Covid-19 e as consequências da internacionalização produtiva: visão geral e apontamentos sobre o Brasil e Santa Catarina. *Revista Catarinense de Economia*, v. 4, n. 1, p. 50-75, 2020.

LOMBARDI, L. **Indústria têxtil de Blumenau**: consolidação, crise e reestruturação. 2001. 201 fls. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001.

MAHIDHARA, R. O desmonte da globalização. *Folha de S. Paulo*, p. A3, 3 abr. 2022.

MAMIGONIAN, A. Estudo geográfico das indústrias de Blumenau. *Revista Brasileira de Geografia*, v. 27, n. 3, p. 389-481, 1965.

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais. Disponível em: <http://pdet.mte.gov.br/aceso-online-as-bases-de-dados>
Acesso em: 24 abr. 2023

SEABRA, F.; AMAL, M. Inserção internacional de uma economia regionalizada: avanços e limitações para o caso catarinense. In: MATTEI, L.; LINS, H. N. (org.). **A socioeconomia catarinense**: cenários e perspectivas no início do século XXI. Chapecó: Argos, 2010, p. 247-280.

SEYFERTH, G. **A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim**: um estudo de desenvolvimento econômico. Porto Alegre: Movimento, 1974.

SOHN, A. P. L. **Aprendizagem interorganizacional**: análise de canais de transmissão de conhecimento em clusters têxteis e de vestuário no Brasil e na Europa. 2015. 201 fls. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

THEIS, I. M.; GARCIA, M. C. F. S. Reestruturação regional, competitividade global: o complexo têxtil de Blumenau no contexto do capitalismo neoliberal globalizado. *Pampa*, v. 3, p. 9-26, 2007.

O ACORDO DE PLAZA E A DINÂMICA DAS ECONOMIAS ASIÁTICAS ENTRE 1980-1990: UMA COMPARAÇÃO COM A AMÉRICA LATINA PELA PERSPECTIVA JAPONESA*

PLAZA ACCORD AND ASIAN ECONOMIES DYNAMICS BETWEEN 1980-1990: A COMPARISON WITH LATIN AMERICA THROUGH JAPANESE PERSPECTIVE

Mariana Vieira Soares**

Resumo: O Acordo do Plaza aconteceu em Nova Iorque em setembro de 1985 e contou com a participação do G-5, as 5 maiores economias industrializadas do mundo que concordaram em depreciar o dólar americano. Desde o início dos anos 80, o Federal Reserve optou por política monetária restrita, ao mesmo tempo que investia em uma política fiscal expansionista no governo Reagan entre 1981-1984. Essas medidas resultaram em uma alta valorização do dólar, pressionando a indústria manufatureira americana. Com isso, o Japão foi pressionado a valorizar o iene frente ao dólar. Nessa pesquisa, o objetivo é analisar o desenvolvimento econômico proporcionado pela estratégia do Japão após o Acordo de Plaza em 1985 e como tornou as economias do Leste da Ásia mais dinâmicas que as da América Latina no contexto internacional a partir de 1985. É a partir desse acordo que o Japão passa a ser um protagonista na expansão econômica da região, responsável, por exemplo, por mudanças estruturais de deslocamento de capital e produção pelo Leste e Sudoeste da Ásia. Por meio de análises históricas e desenvolvimentistas, será possível identificar as características decorrentes do acordo que possibilitaram à Ásia sua participação expressiva na economia mundial e entender motivos regionais, macroeconômicos e políticos para que economias latino-americanas não tenham percorrido o mesmo caminho. O Acordo de Plaza, 38 anos depois, ainda contribui na compreensão das economias da América Latina, que a partir de 1985, foram desenvolvendo uma trajetória diferenciada, composta por economias majoritariamente primário exportadoras, com infraestrutura deficitária tecnologicamente e vulneráveis às necessidades da demanda mundial.

Palavras-chave: Acordo de Plaza; Ásia; América Latina.

Abstract: Plaza Accord took place in New York in September 1985 with the participation of the G-5, the world's five largest industrialized economies, which agreed to depreciate the US dollar. Since the early 1980s, the Federal Reserve has opted for a restrictive monetary policy, while at the same time investing in an expansionist fiscal policy in Reagan administration between 1981-1984. These measures resulted in a high appreciation of the dollar, putting pressure on the American manufacturing industry. As a result, Japan was pressured to appreciate yen against dollar. The aim of this research is to analyze the economic development provided by Japan's strategy after the Plaza Accord in 1985 and how it made the economies of East Asia more dynamic than those of Latin America in the international context from 1985 onwards. It was after this agreement that Japan became a protagonist in the region's economic expansion, responsible, for example, for structural changes of capital and production in East and Southwest Asia. Through historical and developmental analyses, it will be possible to identify the characteristics resulting from the agreement that enabled Asia to its significant participation in the world economy and to understand the regional, macroeconomic and political reasons why Latin American economies did not follow the same path. Plaza Accord, 38 years later, still contributes to understanding the economies of Latin America, which, from 1985 onwards, developed a different trajectory made up of economies that were mostly primary exporters and vulnerable to the needs of world demand.

Keywords: Plaza Accord; Asia; Latin America.

Classificação JEL: O11; O19

*Submissão: 18/05/2023 | Aprovação: 24/10/2023 | Publicação: 24/02/2024 | DOI: [10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.134](https://doi.org/10.54805/RCE.2527-1180.v7i1.134)

**Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) | E-mail: marianavieira.soares@outlook.com | ORCID:

1 Introdução

Em 2018, uma nova discussão surgiu na política externa sobre o *yuan* chinês. Não é novidade a participação da economia chinesa a respeito das exportações mundiais, favorecidas por sua moeda desvalorizada. Nesse cenário, o embaixador chinês Cui Tiankai deixou claro seu descontentamento com as discussões para um Acordo de Plaza 2.0 afirmando: “Eu gostaria de aconselhar pessoas a abandonar a ilusão de que um novo Acordo de Plaza possa ser imposto na China. Eles devem desistir da ideia de que a China possa ceder à intimidação, coerção ou acusações infundadas”. (XINHUA, 2018, n.p.). A relevância do Plaza na contemporaneidade também remete às novas negociações entre Brasil e China em 2023 com a criação do “Banco dos BRICS”, o Novo Banco de Desenvolvimento e a proposta de comercializar em Yuan e Real, sem o dólar norte-americano como intermediador. A economia chinesa teve um crescimento extraordinário a partir dos anos 90, mas antes disso, era seu parceiro regional, o Japão (inclusive, foco nesse artigo) quem liderava a economia do Leste Asiático. Antes do Yuan, era o Iene japonês que tomava a atenção dos Estados Unidos, seu poder nas finanças internacionais e o poder do dólar permitiram uma série de pressões comerciais desde os anos 70 contra o arquipélago, resultando no Acordo de Plaza a ser discutido. O Acordo de Plaza ocorreu em 22 de setembro de 1985 no Plaza Hotel de Nova Iorque e contou com a participação das 5 economias mais industrializadas do mundo (o G-5): França, Alemanha Ocidental, Japão, Reino Unido e Estados Unidos. O acordo foi um evento marcante para a economia da Ásia, especialmente pela participação do Japão, no evento representado pelo ministro de finanças Noboru Takeshita, que seria posteriormente primeiro-ministro do Japão.

Desde o início dos anos 80, o dólar americano vinha se valorizando, seguindo uma política monetária contracionista com Paul Volcker (1982-1984), juntamente à insistência do governo de Ronald Reagan em uma política fiscal expansionista (1981-1984). Essas medidas atraíram capital para os Estados Unidos valorizando sua moeda.

Nesse artigo, a participação do Japão é crucial para o entendimento do desenvolvimento diferenciado entre as economias da América Latina e Ásia, por conta da nova dinâmica que o país liderou na região. Nos 38 anos que se seguiram após o acordo, é possível visualizar de forma concisa o favorecimento que o Japão levou à região nos anos seguintes ao acordo quando internacionalizou suas indústrias. Nessa nova dinâmica, os 4 Tigres, ASEAN-4¹ e no último estágio a China Continental e o Vietnã, alcançaram um novo patamar na divisão internacional do trabalho.

Entender a nova dinâmica na região é um ponto importante para entender a trajetória diferenciada das economias da América Latina. Por exemplo, no segundo estágio de desenvolvimento (logo, com os 4 Tigres), foi comum a comparação entre Brasil e Coreia do Sul. Em 1980, o Brasil era um exportador maior que a Coreia do Sul e recebia maiores volumes de investimento externo, mas seu destino foi diferente por conta da baixa credibilidade com os banqueiros internacionais, nesse ponto, a Coreia do Sul foi favorecida ao buscar o investimento internacional. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (2019), a produtividade do trabalho na Coreia do Sul entre 2000 e 2018, manteve a taxa de 4,5% a.a., com crescimento dos salários reais e da renda per capita, enquanto o Brasil apenas aumentava 0,5% ao ano entre 2000 e 2013 (estagnação).

Quadro 1 Perspectiva Global para o crescimento do PIB real (%) a preços de mercado

Região	2021	2022	2023f	2024f
Leste Asiático e Pacífico	7,2	3,2	4,3	4,9
América Latina e Caribe	6,8	3,6	1,3	2,4
Sul da Ásia	7,9	6,1	5,5	5,8

Fonte: Adaptado de World Bank, 2023.

Os dados de 2021 trazem uma recuperação pós-covid, é possível reparar no desempenho que a Ásia mantém na recuperação de suas economias, a previsão do Banco Mundial é a queda do ritmo de crescimento na América Latina.

O desenvolvimento das economias da Ásia tem o Plaza como um fator, ele pode auxiliar no entendimento para um desenvolvimento diferenciado entre Leste Asiático e América Latina. Eventos históricos, citando caso análogo, a abertura comercial da China continental em 1979 e a supervalorização do iene japonês após Plaza em 1985, trouxeram desenvolvimento com características exclusivas que não aconteceram na região latino-americana. É o Acordo de Plaza que obriga o Japão a deslocar capital produtivo para a Coreia do Sul e Taiwan (também chamada Formosa), já que a valorização do iene resultou em perda de competitividade das exportações japonesas, o Japão teve de fazer esse deslocamento, logo, favorecendo países do Leste e Sudoeste da Ásia. Do outro lado do globo, o mesmo período pós 1985 traz uma situação completamente diferente. Em conjunto, os países latino-americanos apresentaram uma posição desfavorável: dependência de exportações de *commodities* e uma dívida externa com o Sistema Financeiro Internacional.

A metodologia utilizada no artigo é uma análise desenvolvimentista, baseada na teoria dos Gansos Voadores de Akamatsu Kaname (1962), posteriormente adaptada por Medeiros (1997). A princípio, uma investigação do Japão como protagonista, justamente por mudar a dinâmica na região asiática e assim permitir compreender as divergências das duas regiões no mesmo

¹ Associação de Nações do Sudeste Asiático composta por Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia, Brunei, Vietnã, Mianmar, Laos e Camboja. Os ASEAN-4 são Singapura, Malásia, Filipinas e Indonésia. Os Quatro Tigres é uma denominação usada para Singapura, Taiwan, Hong Kong e Coreia do Sul.

período (1980-1990). Por fim, além do caso japonês, será feita uma análise dos países em mais três estágios (4 Tigres, ASEAN-4 e China Continental), em cada etapa comparando aos países da América do Sul.

2 ANTECEDENTES DO ACORDO DE PLAZA

Após Bretton Woods, economias asiáticas ainda mantinham suas moedas pareadas ao dólar dos Estados Unidos, mas esse cenário mudou a partir de 1978, quando as economias asiáticas investiam em cestas de moedas em vez de focar exclusivamente em uma cotação pareada com o dólar americano. Em 1978, sete anos antes do Acordo de Plaza, essas economias começaram a se preocupar com a flutuação do dólar e as moedas de outros países industrializados, Tailândia, Indonésia e Malásia mudaram a paridade de suas moedas exclusivamente ao dólar e passaram a ponderar por cestas de câmbio. Na América Latina, o cenário foi diferente, nenhum país adotou cestas insistindo em paridade exclusiva ao dólar americano, seja ela, fixa (no México) ou flutuante (Brasil). Por conta disso, a trajetória das duas regiões já seguia um destino diferente quando o dólar se valorizou fortemente a partir de 1980.

[...] A partir de 1978, todos os países na região (leste e sudoeste da Ásia) se preocuparam com a forte flutuação do dólar frente à moeda de outros países industrializados. Rapidamente, Tailândia, Coreia [do Sul], Indonésia e Malásia, todos saíram da paridade com o dólar para a cesta de câmbio. Na América Latina, por outro lado, nenhum país adotou uma cesta. [...] Todos sofreram quando o dólar se apreciou excessivamente após 1980. (SACHS; WILLIAMSON, 1985, p. 542, tradução nossa).

O cenário na América Latina por conta do aumento da taxa de juros que se seguiu com a política monetária contracionista dos Estados Unidos foi a saída de capital externo. O alto déficit em conta corrente resultou em crises financeiras na Argentina, Brasil, Chile, Equador, México, Peru, Uruguai e Venezuela no início dos anos 80.

O Acordo de Plaza não foi um evento singular em 22 de setembro de 1985, na verdade, muitos eventos importantes antecedem esse acordo. Nesse contexto, o cenário internacional já mudava no segundo mandato de Ronald Reagan que desde 1982, investiu em política monetária contracionista com Paul Volcker, como citado anteriormente, essas medidas valorizaram o dólar americano que em 5 anos apreciou 44% frente a outras grandes moedas (por exemplo, o marco alemão e a libra esterlina).

O Plaza é justamente celebrado como um marco importante no rumo da política internacional. O valor do dólar aumentou 44% comparando à moeda de outras moedas importantes em 5 anos até 1985. Como resultado do dólar ultra valorizado e perda de competitividade de preço, o balanço de pagamentos dos Estados Unidos teve quedas recorde, em 1985, o déficit chegou a USD 122 bilhões. (FRANKEL; 2015, p. 2, tradução nossa).

Quando James Baker se torna secretário da tesouraria no segundo mandato Reagan em janeiro de 1985, a Alemanha já investia em intervenções monetárias e o mercado pôde prever que em breve algo conjunto (O Plaza) aconteceria. O objetivo do Acordo de Plaza era desvalorizar o dólar e reduzir o déficit comercial norte-americano.

2.1 AS MOTIVAÇÕES PARA O ACORDO: Estados Unidos e Japão

Para entender a participação do representante asiático do Acordo de Plaza, é necessário abordar alguns fatos históricos. O Japão foi um caso brilhante de industrialização tardia, após as guerras com a China e liderado pelas elites na Restauração Meiji, o Japão adquiriu seu espaço na economia internacional no início do séc. XX. É importante ressaltar que o Plaza não é um fator isolado, mas as duas regiões comparadas possuem diferenças históricas. Por exemplo, o Japão não experienciou a colonização europeia, na verdade, ele se inseriu na competição entre os países do centro (também denominados núcleo orgânico pela perspectiva sistêmica). No Leste Asiático a partir da Revolução Meiji, o Japão colonizou países da região (Coreia e leste da China). Logo após a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), a Europa devastada perdeu espaço comercial para as manufaturas provindas do Japão. Favorecido comercialmente, o arquipélago asiático foi acumulando reservas no mercado internacional, por conta do boom exportador, o Japão se tornou um dos países credores do mundo.

Com o conflito (Primeira Guerra Mundial), as empresas manufatureiras europeias ficaram impedidas de suprir os mercados asiáticos, sendo rapidamente substituídas por fornecedores japoneses. O boom exportador fez com que, ao final da guerra, o Japão acumulasse reservas internacionais em volume suficiente para se tornar um dos credores líquidos do mundo. (TORRES, 2000, p. 223).

A relação do Japão com os Estados Unidos da América já se desenvolvia após a Segunda Guerra Mundial em 1948, antes disso, a intenção dos norte-americanos era punir a nação, assim, todo seu favorecimento ia para a China Continental, que naquele momento era seu aliado. Nesse período seguinte a 1948, os Estados Unidos decidem transformar o Japão em seu aliado na região na luta contra o comunismo, mudando a perspectiva ocidental de “ameaça amarela” que era atribuída ao arquipélago para a China Continental, mantendo esse rótulo após a Revolução Chinesa e a Guerra da Coreia.

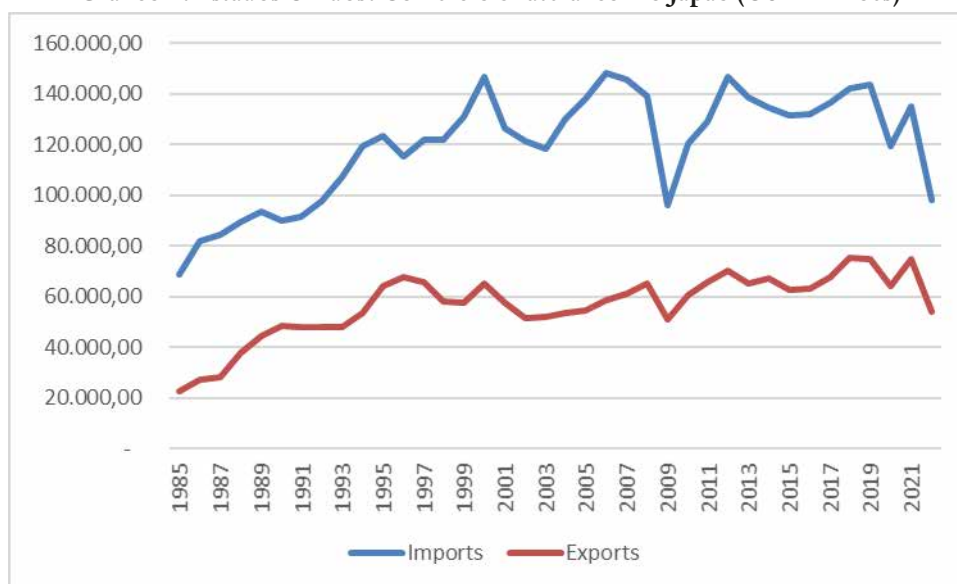
Nos anos 70, os Estados Unidos já pressionavam o Japão a revalorizar o iene e abrir a economia para o capital estrangeiro. Segundo Arrighi (1998), até a crise de superacumulação iniciada em 1960, o Japão viveu um desenvolvimento a convite

dos EUA, portanto, ele permanecia integrado em um clube para nações ricas e poderosas no Ocidente. Nessa altura, a disputa no âmbito internacional ainda era entre os Estados Unidos e a Europa, até que no início dos anos 70 isso começou a mudar, logo, sendo um indício para o que viria depois (o Acordo de Plaza), como resultado, o governo norte-americano deixou de pressionar seus concorrentes na Europa e os clientes no Leste-asiático para pressionar o Japão a valorizar o iene e internacionalizar sua economia. Segundo NASCENTES (2021, p 31.) “tem-se que a partir desse período (1970) os debates entre Estados Unidos e Japão acerca do déficit comercial se intensificaram significativamente[...]”.

Nos anos antecedentes ao Acordo de Plaza, o Japão aproveitou os sucessivos *superávits* comerciais que tinha com os Estados Unidos, por conta disso, em 1985 ele se tornou o principal credor líquido do mundo deixando os Estados Unidos para trás. Vendo a nação japonesa crescer, os Estados Unidos começam a pressionar o Japão a flexibilizar o comércio e suas importações finalmente resultando no Acordo de Plaza em 1985.

Desde a política de Reagan, o Japão foi o principal beneficiário direto dos déficits comerciais norte-americanos. Entre 1982 e 1986, o desequilíbrio do comércio bilateral aumentou de US\$ 18 bilhões para US\$ 51 bilhões, mantendo-se posteriormente em torno de US\$ 45,5 bilhões. A acumulação desses megassuperávits fez com que o Japão se tornasse já em 1985 o principal credor líquido do mundo, posição tradicionalmente ocupada pelos Estados Unidos. (TAVARES, 1996, n.p.).

Gráfico 1: Estados Unidos: Comércio bilateral com o Japão (USD milhões)



Fonte: Elaboração própria, adaptado de United States Census Bureau, 2022.

Como apresentado no gráfico, as importações de produtos japoneses superaram as exportações americanas desde 1985, por conta disso, as medidas protecionistas e a pressão à aderência ao Acordo de Plaza em setembro eram algo esperado.

2.2 O ACORDO DE PLAZA: A PERSPECTIVA DE TOYOO GYOHTEN

Antes de entender o evento pela visão dos participantes, é interessante fazer uma abordagem do cenário internacional em 1985. Tudo fluía bem para o Presidente Reagan, seu maior adversário no passado já não representava mais uma eminente ameaça, a União Soviética. Como cita Fiori (1997), em 1985 chegava a *Glasnost* e a *Perestroika* na URSS. O fim da União Soviética veio acompanhado de uma sucessiva vitória dos aliados de Reagan que se elegiam com facilidade. Com o G-5 alinhado, o Plaza já estava prestes a sair da teoria em 1985.

Especificamente pelo lado do Japão, que é importante para entender a trajetória das economias da Ásia após Plaza, há uma extensa documentação de um dos participantes: Toyoo Gyohten. Toyoo Gyohten foi um dos representantes do Japão no Acordo de Plaza em 1985, na época ele era vice-ministro de Relações Exteriores. Gyohten foi membro do Ministério de Finanças do Japão até 1989, quando se aposentou como vice-ministro de Relações Exteriores. Sua perspectiva sobre o Acordo explica os desafios iniciais para a economia japonesa alguns anos antes de Plaza.

Ele examina o Acordo em três estágios, como citado por ele mesmo em *Changing Fortunes* (1992): em primeiro, pela perspectiva da política econômica, segundo pela perspectiva da política cambial e sua influência sobre o balanço de pagamentos e em terceiro estágio, o esforço internacional para padronizar uma coordenação entre políticas econômicas nacionais.

No primeiro estágio em 1981, as *Reagonomics*, visavam a redução da despesa federal e uma política monetária anti-inflacionária. Nesse período, era esperado que os efeitos após as reduções de impostos sobre a renda da população e das corporações proporcionasse maior poupança e investimento, estimulando crescimento e aumento de emprego.

Ao invés de a redução no imposto de renda aumentar a poupança, ela aumentou o consumo. Isso tornou impossível reduzir a despesa federal por conta do dispêndio com defesa e bem-estar social, principalmente segurança social, assistência médica e outros programas intitulados congressionais mandatários para a classe média e a terceira idade. (GYOHTEN, 1992, p. 248, tradução nossa).

Até 1980, a poupança dos norte-americanos era suficiente para sustentar os gastos do Governo, portanto, isso reduzia a necessidade de empréstimo internacional. Entretanto, após 1980, o equilíbrio entre poupança e investimento do setor privado se desequilibrou. Após 1981, esse desequilíbrio nas contas nacionais norte-americanas passou os Estados Unidos de credor para devedor internacional.

O déficit na balança comercial americana começou a despertar as medidas protecionistas no Congresso, bem como críticas ao Japão pelos superávits com a economia norte-americana. Como cita Tavares e Melin (1997), o Japão foi capaz de se ajustar e tirar proveito da relação comercial com os Estados Unidos quando surge também o Acordo de Plaza reverso (desvalorização do iene após a crise na economia japonesa). Toda a vantagem que o Japão parecia levar após o Plaza despertava a crítica dos norte-americanos. Segundo Gyohten (1992), o Congresso dos Estados Unidos teria emitido 400 notas para proteger seus produtos nacionais. Em setembro de 1985, o presidente Ronald Reagan abriu a seção 301 de ações comerciais exigindo restrições à importação de tabaco do Japão. Com as críticas, o Primeiro Ministro Yasuhiro Nakasone tentou incentivar a população a consumir ao menos 100 dólares em produtos norte-americanos.

Em um segundo estágio, a análise de Toyoo Gyohten explora a influência cambial para o Acordo. Segundo Gyohten (1992), após a volatilidade dos anos setenta, os norte-americanos a princípio teriam se animado com o dólar valorizado após uma jornada anterior de desvalorização da moeda nacional da administração Carter. A tesouraria dos Estados Unidos era composta por monetaristas que defendiam a não intervenção cambial, exceto em situações de extremo desalinhamento. Por conta disso, na visão de Gyohten, quando o Japão passou a se beneficiar do iene desvalorizado e o superávit com os Estados Unidos, eles associaram a própria limitação do mercado financeiro japonês. Todas essas críticas ao Japão eram apoiadas não apenas pelo governo, mas era baseada com teses da academia, influência direta de Milton Friedman que havia ganhado o Nobel de Economia alguns anos antes do Plaza. Como explica Fiori (1997), é assim que o pensamento hegemônico se consolidava, ainda que contraditoriamente, havia uma crítica ao estado regulador.

Essa teoria foi consolidada por eles (os monetaristas) para que ficassem fora do mercado e intervissem apenas nas condições de maior desordem. Quando o iene permaneceu desvalorizado, apesar do extenso superávit comercial japonês, eles concluíram que a causa real eram os vários impedimentos e distorções encontrados no mercado financeiro do Japão. (GYOHTEN, 1992, p. 249, tradução nossa).

Todo o cenário, a tentativa de submeter a economia japonesa era resultado de ideias prévias de retomada da hegemonia americana, essas ideias já se fortificavam com o apoio da Inglaterra de Thatcher e da Alemanha de Kohl como cita Fiori (1997). Os Estados Unidos e a Inglaterra eram os líderes do movimento internacional dos capitais e assim, foram replicando sua ideologia principalmente pelo núcleo orgânico. “[...] inaugurando a “etapa superior” da globalização financeira que explodirá a partir de 1985”. (FIORI, 1997, p. 117).

Sendo assim, ainda havia uma esperança para que o problema fosse solucionado com reformas na economia japonesa. Donald Regan sugeriu ao Ministro de Finanças do Japão Noboru Takeshita um “comitê iene-dólar” que resultaram em proposições para que o Japão abrisse seu mercado financeiro e trabalhasse no desenvolvimento do comércio euro-iene. “Beryl Sprinkel, subsecretário da tesouraria e um monetarista convicto, liderou o time norte-americano, ele tentou nos persuadir a desregular nosso mercado financeiro o mais rápido possível” (GYOHTEN, 1992, p. 250, tradução nossa). Apesar das tentativas de abertura do mercado financeiro, o iene japonês não se valorizava.

O terceiro estágio pré-acordo foi a tentativa de alinhar as economias internacionais. O foco do Acordo de Plaza era ajustar a taxa de câmbio, mas após o Acordo, a desvalorização do dólar pareceu não ser suficiente, então após isso, vieram o *Tokyo summit* logo em 1986 e Louvre (1987) com foco em política macroeconômica. Todos esses eventos não trouxeram o ajuste no balanço de pagamentos rapidamente então houve outras tentativas, dessa vez, microeconômicas, em 1988, com foco no *market* interno japonês.

A primeira tentativa para um Acordo foi em junho de 1985, uma iniciativa da própria tesouraria dos Estados Unidos. De acordo com Gyohten (1992), Baker visitou Tóquio em junho de 1985 para o encontro do Grupo dos Dez Ministros e apresentou para Takeshita um plano contendo intervenções na taxa de câmbio e política macroeconômica. Após isso, outros eventos antecederam o Acordo, por exemplo, os encontros em Paris em julho e no Hawaii em agosto, finalmente, o Acordo aconteceria em setembro.

2.2.1 O acordo em setembro

O Acordo aconteceu no domingo, dia 22 de setembro de 1985 no Plaza Hotel de Nova Iorque. A princípio, o encontro do G-5 precisava ter sigilo, mas isso era complicado para o Japão.

Isso é um problema para o Japão porque o Ministro do Gabinete precisa de aprovação do Gabinete para deixar o país [...] Takeshita encontrou Nakasone e ambos fizeram um acordo especial para que o Primeiro-Ministro servisse como Ministro de Finanças durante sua ausência. (GYOHTEN, 1992, p. 252, tradução nossa).

Takeshita teve a ideia de ir jogar golfe perto do Aeroporto de Narita, de forma estratégica. Como cita Gyohten (1992), ele teria jogado algumas rodadas e então partido para o aeroporto e pegado um voo para Nova Iorque. Ele voou acompanhado de Tomomitsu Oba (Vice-ministro de Relações Exteriores) pela *Pan American* para que executivos japoneses não o reconhecessem, já que eles se locomoviam de *Japan Airlines*. Acompanhando o evento no Japão, estava Kichii Miyazawa. Miyazawa foi um membro do ministério de finanças do Japão desde 1942. Em *From the Plaza Accord to the Collapse of the Bubble Economy in Politics and Power in 20th-Century Japan: The Reminiscences of Miyazawa Kiichi*, é citado que apesar de ele ser o líder do Partido Liberal, ele acompanhou o evento em casa e explica que a missão além-mar foi deixada para Takeshita.

Toyoo Gyohten já estava em Nova Iorque nesse momento, na sexta-feira dia 20 de setembro e fez um discurso para homens de negócios e banqueiros no *Japan Society*. Segundo Gyohten (1992), durante a sessão de perguntas e respostas muito se especulou sobre taxa de câmbio, o que o deixou desconfortável quando Joan Spero do *American Express* perguntou se ele não achava que deveria ter um encontro dos 5 (o G-5) para fazer algo em relação ao câmbio. Logo, o encontro seria público, com a imprensa sendo informada no sábado às 11 da manhã.

O G-5 se encontrou às 11 da manhã no Plaza Hotel, estavam presentes os ministros de finanças e os líderes do banco central dos países do G-5 compareceram. O Japão era representado por Takeshita, Satoshi Sumita, o governador do Banco do Japão e Tomomitsu Oba que também estava presente na sala do encontro.

O encontro não durou muito, aproximadamente 5 horas, quando acabou perto das 16:30, tinha uma conferência de imprensa e sessão para fotos. O evento aconteceu em uma sala pequena e lotada, terrivelmente quente por conta das luzes televisivas. (GYOHTEN, 1992, p. 253, tradução nossa).

Especialmente a seção sobre taxas de câmbio teve muitas passagens deixadas em branco ou com várias propostas para que fosse decidido pelos deputados.

O Acordo não foi bem estruturado, mas um resultado das sucessivas pressões que o Japão já vinha sofrendo ao longo da década. De acordo com Takashi e Takafusa (2015), o ex Primeiro-Ministro deixou claro seu descontentamento com o Acordo de Plaza. Segundo Miyazawa em Takashi e Takafusa (2015), ele perguntou para os envolvidos no Acordo se eles sabiam qual era a depreciação adequada que eles esperavam do dólar em relação ao iene após Plaza e ninguém sabia responder.

Segundo Gyohten (1992), nos sete dias após o Acordo de Plaza, de 23 de setembro a 1º de outubro, o G-5 (Alemanha Ocidental, França, Estados Unidos, Japão e a Grã-Bretanha) vendeu 2,7 bilhões de dólares e o Japão sozinho vendeu 1,27 bilhões de dólares. Em 1986, um ano e meio após o Acordo, as críticas já apareciam. O resultado para a economia japonesa foi uma valorização incontrolável do iene. “As indústrias de exportação, particularmente as pequenas e de médio porte, começaram a se preocupar com a rápida valorização do iene (ou *endaka*) porque isso tornou extremamente difícil para elas fazer negócios”. (GYOHTEN, 1992, p. 256, tradução nossa).

Por conta disso, o Partido Liberal Democrata do Japão começou a receber críticas, inclusive, desentendimentos dentro do próprio partido. Logo, o Primeiro-Ministro Nakasone e o Ministro de Finanças Takeshita, especialmente, eram os que mais recebiam críticas por terem representado o país no Acordo de Plaza.

[...] Nakasone e Takeshita enviaram cartas para Reagan e Baker pedindo sua ajuda para controlar a valorização do iene. Eles educadamente recusaram e disseram que o protecionismo no Congresso era muito forte e que se a balança externa não apresentasse uma melhora significativa, a administração não poderia mexer na sua política cambial novamente (GYOHTEN, 1992, p. 257, tradução nossa).

Em 1986, Kichii Miyazawa se tornou o Ministro de Finanças do Japão e relata a dificuldade nos três anos seguintes ao acordo: “Eu mesmo me tornei o ministro de Finanças no ano seguinte ao Plaza [...] eu sofri com a economia novamente quando me tornei Ministro de Finanças mais três anos no gabinete de Obuchi” (TAKASHI; TAKAFUSA, 2015, p. 189, tradução nossa).

Apesar disso, a preocupação diminuiu no final de 1986. Os membros do governo começaram a notar uma nova possibilidade para a economia japonesa, a redução no preço das importações e oportunidades de investimento externo, assim inicia a liderança do Japão pelo Leste da Ásia.

O Acordo de Plaza foi a primeira reunião publicamente anunciada, após isso, o Grupo dos 5 teve um fim porque outros países tiveram o interesse de participar, resultando posteriormente no G-7.

3 A NOVA DINÂMICA DA ÁSIA

Após o Acordo de Plaza, o Japão foi incapaz de manter a competitividade de seus produtos e teve dificuldade de absorver o volume de dólares que entraram em sua economia. Por conta disso e de pressões de parceiros comerciais, o Japão decidiu intensificar a internacionalização de sua economia já em 1985. Nesse momento os produtos japoneses *made in USA* e *made in Germany* começaram a integrar as prateleiras das lojas na Europa e na América do Norte. Segundo Mihut (2014, p. 725, tradução nossa) “os investimentos japoneses eram principalmente direcionados à América do Norte [...] consequentemente, uma série de produtos japoneses “*made in USA*”, “*made in Germany*” etc., apareceram no mercado”.

Segundo Ikeda (1993, apud ARRIGHI, p. 99) a parcela japonesa de ativos totais nos 50 primeiros bancos do mundo pela *Fortune*, era de 27% em 1980, após o Plaza se torna 48% em 1990. Em 1985, a oferta de ativos superou a oferta norte-americana, eram 25,7% de ativos totais japoneses contra 23,3% de ativos norte-americanos.

Nos anos posteriores ao Acordo é possível retomar a teoria dos Gansos Voadores de Kaname Akamatsu e retomada posteriormente por Terumoto Ozawa. Esse deslocamento produtivo do Japão faz dele o “ganso líder” da região, ou seja, lidera o desenvolvimento por toda a Ásia, em um segundo estágio para os 4 Tigres, posteriormente ASEAN e China Continental. A teoria dos gansos voadores explica o desenvolvimento como uma hierarquia, o ganso líder e os gansos retardatários, apesar de diferentes níveis de desenvolvimento, todos compuseram um desenvolvimento integrado.

[...] o paradigma dos gansos voadores, como usualmente formulado, supõe que o ganso líder absorva as exportações intensivas em mão de obra dos países retardatários durante os estágios iniciais de seu desenvolvimento e, posteriormente das exportações de manufaturas com maior conteúdo tecnológico. (ROWTHORN, 1996, apud MEDEIROS, 1997, p. 317).

A princípio, os países asiáticos contaram com a colaboração da Europa e da América do Norte que eram mercado consumidor da manufatura barata. Para os países da América Latina, o cenário continuou desfavorável com a contração da possibilidade de crédito internacional e o protecionismo dos países ricos.

Em ambas as regiões havia países periféricos e dependentes do financiamento externo, mas foi na Ásia que a industrialização pôde seguir com acesso preferencial de crédito. O cenário para a América Latina em 1985 é de marginalização comercial, com os Estados Unidos diminuindo suas exportações para a região e dificultando as exportações de *commodities* da América Latina. Novamente, os norte-americanos se beneficiaram de mais um acordo em 1985 quando o México adere ao Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio favorecendo sua economia.

Ainda em 1985, o Japão muda a rota de deslocamento comercial dos Estados Unidos para a Ásia beneficiando os 4 Tigres (Taiwan, Singapura, Hong Kong e Coreia do Sul) e ASEAN-4 (Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia). Em 1988, ainda no segundo estágio de desenvolvimento na Ásia após o Acordo de Plaza, os 4 Tigres seguem os passos do Japão e se tornam investidores em outros países da região (MEDEIROS, 1997; ARRIGHI, 1998). A Coreia do Sul e Formosa (ou Taiwan) tiveram um favorecimento de competitividade no mercado internacional por conta do investimento direto japonês. Segundo Ozawa (1993, apud ARRIGHI, 1998), em 1991, a Ásia era o maior destino das exportações japonesas, superando os Estados Unidos da América.

Nesse período, entre 1986-1990, a comparação do Brasil com a Coreia era inevitável. O Acordo de Plaza pode explicar essa trajetória diferenciada. Já em 1980, o Brasil exportava mais do que a Coreia do Sul além de receber maiores investimentos externos, entretanto, em 1986 o Brasil estagnou e a Coreia continuou a crescer (MEDEIROS, 1997; ARRIGHI, 1998). Segundo Arrighi, Ikeda e Irwan (1998), apesar de a Coreia do Sul ter uma dívida contraída já nos anos 70, ela ainda desfrutava de demasiado crédito internacional nos anos 80.

Toda a nova dinâmica da região Leste e Sudoeste asiática após o Acordo de Plaza trouxe desenvolvimento hierarquizado (apesar das controvérsias em relação aos efeitos do acordo para a economia japonesa de forma singular), infelizmente, para a América Latina, essa dinâmica não ocorreu, sendo uma região composta por economias vulneráveis aos interesses norte-americanos, a América Latina fica em uma posição primário exportadora e perdendo espaço até no que se especializou, por conta da brecha tecnológica e das medidas protecionistas que os outros países impuseram.

e Taiwan, ambos os países eram dependentes de proteção militar, fornecimento de energia e alimentos e escoamento das suas manufaturas. De acordo com Haggard e Cheng (1987, apud ARRIGHI, 1998, p. 100), a Coreia do Sul era o único país endividado entre os 4 Tigres na década de 70, mesmo assim, teve um fluxo explosivo de investimento estrangeiro direto. “Posteriormente, a própria Coreia do Sul se tornou um investidor no Leste asiático e junto dos outros 3 Tigres, compôs os 35,6% do fluxo total de investimento direto estrangeiro em 1988 [...]”. (OZAWA, 1993, p. 130, apud ARRIGHI, 1998, p. 100).

Em 1984, 5 anos após sua abertura comercial, a China Continental passa a ganhar seu espaço regional. Com um crescimento acentuado e a desvalorização do yuan frente ao iene e o dólar americano e desfrutando da ajuda dos chineses além-mar (a comunidade chinesa de Taiwan, Singapura e Hong Kong), as exportações chinesas se expandiam internacionalmente.

Segundo Medeiros (1997), 60% do Investimento Direto Externo de Hong Kong era deslocado para a China Continental que tinha confiança nessa comunidade chinesa ultramarina. Foi essa comunidade chinesa ultramarina que ajudou o capital japonês a entrar no mercado chinês, apesar das diferenças históricas entre as duas nações.

Na segunda etapa de desenvolvimento citada por Arrighi, Ikeda e Irwan (1998), em *A Ascensão do Leste Asiático*, a diáspora chinesa após a Revolução Comunista é o que favorece o Japão posteriormente nos anos seguintes ao Acordo de Plaza a adentrar o mercado chinês. Após a abertura comercial de 1979, a China com seu poder de barganha e uma ajuda de suas Zonas Econômicas Especiais e posteriormente o Vietnã, vão se beneficiar na última rodada de desenvolvimento por conta da disponibilidade de mão-de-obra de baixo custo na região e a entrada do investimento direto japonês e dos Quatro Tigres. A China e mais recentemente o Vietnã, têm um modelo econômico diferenciado, após 1990, a China Continental passa a ofuscar o Japão que se torna o “ganso cansado” dando lugar a uma China mais forte economicamente, construindo o socialismo com características chinesas, a China no último estágio do desenvolvimento asiático se torna um ganso líder termo citado anteriormente na teoria dos gansos voadores de Akamatsu Kaname (1962).

3.1 O INVESTIMENTO DIRETO EXTERNO JAPONÊS

O Japão rapidamente se tornou o maior investidor internacional, criando um bloco comercial ao seu redor. O processo após o acordo aconteceu seguindo lógica: primeiramente, o Japão passa a investir em um efeito substitutivo, ou seja, conquistar mercados locais deslocando seu capital produtivo (substituir importações), em segundo, ele utiliza esses mercados conquistados e suas vantagens de custo, assim, torna possível a competitividade apesar de sua valorização cambial, por último, o Japão se utiliza de seu dinâmico modelo de subcontratação.

[...] o Japão estabeleceu vínculos estruturais duradouros entre sua economia doméstica e a economia de suas colônias, nossa preocupação principal é com o sistema específico de relações interempresas, que forneceu às firmas japonesas e a algumas firmas em jurisdições do leste e sudeste asiático uma vantagem competitiva decisiva durante a crise mundial econômica das décadas de 70 e 80. (ARRIGHI, 1998, p. 65).

O modelo de subcontratação em múltiplas camadas se expandiu pelo leste e sudeste asiático no final dos anos 70, apesar de ter sido incorporado em outras regiões, é no Japão que ele tem o melhor desempenho. Como citado por Arrighi (1998, p. 66), uma das características que diferenciaram o Japão das outras regiões foi a pesada concentração do capital japonês na região e a existência de um modelo mais descentralizado de atividades produtivas.

Esse modelo beneficiou toda a região integrada.

Figura 1: Estoque de Investimento Externo na China e os ASEAN 4 em 1992 (milhões de USD)

Origem	China	Indonésia	Malásia	Tailândia	ASEAN4
Cingapura	-	4,1	6,7	6,3	25,8
HongKong	62	7,4	3	6,6	25,8
Tailândia	8,2	7,7	22,8	9,2	25,8
Coréia	0,9	5,7	2,9	1,5	25,8
Japão	8,4	15,7	22,7	38,1	26,1
EUA	8,5	6,5	7	11,9	9,5
Outros	12	52,9	35	26,4	38,6
Total	100	100	100	100	100

Fonte: Medeiros, 1997.

A partir da liderança japonesa, os Quatro Tigres começam uma maior participação na região expandindo seu próprio capital financeiro e produtivo. Após o Acordo de Plaza, Singapura, Malásia, Filipinas e Tailândia, os ASEAN, fortaleceram o comércio bilateral intraindústria de eletrônicos.

Progressivamente começou a configurar uma divisão vertical e horizontal do trabalho entre Cingapura (informática e telecomunicações), Malásia (semicondutores), Tailândia (equipamentos de informática), Filipinas (componentes). O comércio intra-indústria é um dos maiores da região. (MEDEIROS, 1997, p. 313).

Seguindo o exemplo do Japão, os gansos retardatários construíram sua trajetória de desenvolvimento econômico de forma similar. Singapura e Hong Kong se consolidaram como centros financeiros, a participação dos chineses além-mar foi decisiva para que a China Continental abrisse espaço para a exportação de sua manufatura e abandonasse as diferenças históricas com o Japão, também permitindo sua entrada no mercado interno chinês.

Quadro 2: Destinação do Forward Direct Investment japonês em milhões de USD

TIGRES (exc. Singapura)	1980-84	1985-89
Hong Kong	1.860,00	5.266,00
Coreia do Sul	447,00	2.305,00
Taiwan	324,00	1.639,00
China Continental	173,00	2.287,00
ASEAN		
Brunei	12,00	3,00
Indonésia	4.121,00	2.420,00
Malásia	541,00	1.461,00
Filipinas	295,00	491,00
Singapura	1.133,00	3.785,00
Tailândia	348,00	2.557,00
TOTAL	9.254,00	22.214,00

Fonte: Adaptado de Minâmbres, 2016.

É possível reparar em um forte aumento no volume de investimento após o Acordo de Plaza em 1985 nos 4 Tigres, na China Continental e nos ASEAN (exceto Brunei e Indonésia).

Apesar de a integração regional ser um fator importante, o mercado norte-americano e europeu permitiu benefícios à região, que apesar de muito bem integrada, se tivesse se fechado, não seria suficiente. A América Latina não teve os mesmos privilégios ao comercializar com a Europa ou os Estados Unidos, certamente por não fazer parte do comércio regional em torno do Japão. “[...] Estas (as economias latino-americanas), tiveram de conviver na primeira metade da década com a recessão dos mercados da OCDE e, em todo o período, com o protecionismo crescente dos EUA e deterioração dos termos de troca” (MEDEIROS, 1997, p. 328). Após o Acordo de Plaza, o leste asiático teve seu processo regional facilitado pelo comércio manufatureiro com o núcleo orgânico², mais uma característica que os diferencia da América Latina. “O principal traço estrutural desse modelo regional de integração e expansão econômica foi e permanece sendo o abastecimento de mercados ricos com produtos que incorporam a mão-de-obra barata de países pobres” (ARRIGHI, 1998, p. 104).

3.2 A CRISE DA DÍVIDA

Os anos 80 não foram fáceis para os países da América Latina. Em 1985, enquanto o Plaza parecia trazer uma nova dinâmica de desenvolvimento econômico regional integrado na Ásia, na América Latina o cenário era diferente. Na segunda metade dos anos 80, o preço das *commodities* primárias se deteriorou, isso foi uma desvantagem para os países latino-americanos que dependiam desse mercado. Somado a isso, o crescimento econômico dos Estados Unidos desacelerou, dificultando mais a situação dos países chamados de Terceiro Mundo. “Os bancos credores ficaram relutantes em expandir empréstimos de dinheiro para a América Latina e, conseqüentemente, ajudar seus clientes do Terceiro Mundo nos tempos difíceis” (GYOHTEN, 1992, p. 220, tradução nossa).

Algumas respostas políticas aconteceram na América Latina, no Peru e no Brasil, o pagamento da dívida teve de ser renegociado. “Em julho de 1987, o presidente novo e agressivo do Peru, Alan García, disse que o Peru limitaria os serviços de pagamento da dívida para 10% das suas exportações” (GYOHTEN, 1992, p. 220, tradução nossa). Seguindo a mesma ideia, o Brasil em fevereiro de 1987 suspendeu bruscamente o pagamento de juros de 90 bilhões de sua dívida alegando que o superávit comercial do país estava contraindo.

Na segunda metade dos anos 80, o México teve uma integração considerável entre os países latino-americanos. Ele seguiu uma linha diferente, apesar de também ter a característica primário exportadora.

[...] O único país cuja integração produtiva alterou-se profundamente a partir da segunda metade dos anos 80. Com efeito, ao contrário do restante do continente, incluindo aqui o Brasil, o México, através do investimento privado, deslocou o núcleo dinâmico do setor exportador para a metal-mecânica e a eletrônica. (MEDEIROS, 1997, p. 334).

O México aproveitou sua relação com os Estados Unidos e se favoreceu da presença de empresas de veículos norte-americanas em seu território.

O boom exportador mexicano, a sua afirmação como “plataforma de exportações manufatureiras”, deve-

² “[...] Estados que, aproximadamente no último meio século, ocuparam as posições mais altas na hierarquia global de riqueza [...]” ARRIGHI, 1998, p. 54.

se essencialmente às grandes montadoras de veículos americanos em seu esforço de ampliação do market share no mercado dos EUA e à indústria maquiladora. (MEDEIROS, 1997, p. 335).

Apesar disso, a economia mexicana ainda enfrentava o problema comum latino-americano. A partir de 1985, o peso mexicano se manteve valorizado, isso beneficiou empresas maquiladoras. Segundo Medeiros (1997), a participação das empresas maquiladoras passou de 16% em 1980 para 41% em 1994.

Nesse cenário, os problemas começavam a aparecer. O México não aproveitou estrategicamente a sua zona fronteiriça com os Estados Unidos. É interessante fazer uma comparação com as Zonas Econômicas Especiais chinesas: “As zonas de processamento de exportações foram usadas através do desenvolvimento mundial como uma estratégia de crescimento orientado de exportações desde os anos 60” (WU, 1996, p. 45, tradução nossa). As ZEEs surgem em 1979 com a abertura comercial da China, estrategicamente posicionadas próximo a Hong Kong, Taiwan e Macau o que trazia uma possibilidade de atrair investimento externo para o continente e alinhar politicamente o território chinês.

Diferentemente do que acontecia no México, as ZEEs traziam um benefício mútuo altíssimo. O destaque especial aqui vai para Shenzhen:

A complementariedade econômica entre Hong Kong e Shenzhen tem sido muito forte. Hong Kong serviu como parceiro de negociação, financiador e middleman para a China. Com interação acontecendo, particularmente, em Shenzhen. (SUNG; YUNG-WING, 1991; ASH, KUEH, 1993, p. 711-745, apud WU, 1996 p. 49, tradução nossa).

No México, as importações providas dos Estados Unidos causaram o “buraco negro consumidor de importações”, na China, existiu integração. Hong Kong adquiriu vantagem da China sustentando seu rápido crescimento e obtendo os recursos de baixo custo chineses, por outro lado, a China atraía sua comunidade chinesa integrada culturalmente (inclusive, em Shenzhen se fala o cantonês, que é a língua oficial de Hong Kong), tudo foi planejado cuidadosamente pelo governo central. O sucesso das ZEEs decidiria o futuro bem-sucedido (ou não), da China. “Os *promoters* das ZEEs esperavam usá-las não apenas para atrair investimento estrangeiro e transferência tecnológica, mas também para aprender como adotar elementos selecionados do capitalismo dentro da reforma do socialismo” (WU, 1996, p. 50, tradução nossa).

O valor agregado proporcionado diminuía por conta da necessidade elevada de importar componentes. E com os “[...] também elevados coeficientes de importação da indústria integrada, em particular a automobilística, não é difícil de entender o verdadeiro “buraco negro” consumidor de importações em que se transformou a indústria mexicana” (MEDEIROS, 1997, p. 335).

[...] A pauta de exportações dos EUA para o México inclui de automóveis e componentes eletrônicos a minerais não ferrosos e soja. O resultado desta inserção internacional tem sido o declínio da indústria, parte dos serviços e agricultura não integradas. Desse modo, os efeitos multiplicadores da renda interna e aceleradores dos investimentos são filtrados para o exterior, o crescimento é contido e os ganhos de produtividade dos novos setores exportadores aumentam a heterogeneidade estrutural da economia mexicana. (MEDEIROS, 1997, p. 337).

Diferentemente da Ásia, o México não tinha um modelo integrado porque as importações atingiam os setores de agricultura e serviços, que não necessariamente estavam relacionados à atividade industrial, impedindo, assim, um relacionamento complementar com a economia norte-americana.

3.2.1 O *Forward Direct Investment* japonês na América Latina

A presença japonesa na América Latina era representativa. Essa presença correspondia a 15% de ativos na região.

Em conjunto, os bancos japoneses se tornaram jogadores muito importantes. Dos seus 37 bilhões de dólares em crédito destinados à América Latina, USD 11 bilhões iam para o México, USD 9 bilhões para o Brasil, USD 5 bilhões para a Argentina e USD 4 bilhões para o Panamá. (GYOHTEN, 1992, p. 222, tradução nossa).

Isso mostra a contrapartida que o Japão se tornava após o Acordo de Plaza em comparação com os europeus e os próprios Estados Unidos. Enquanto todos contraíam o crédito aos países latino-americanos, o Japão expandia. Por conta do Acordo de Plaza, o Japão desfrutava de superávit na balança comercial, ele não apenas deslocou investimento para os países da Ásia, mas conquistou espaço em mercados como a América Latina.

A dívida dos países latino-americanos preocupava o agora G-7³, por conta do potencial consumidor que esses países tinham, eles apesar de endividados ainda eram parceiros comerciais necessários para o núcleo orgânico. O Japão foi um conciliador importante para a região sul-americana, e por conta da sua posição favorável, os representantes dos maiores bancos da América procuraram a Tesouraria japonesa para aconselhamento em relação aos países devedores.

³ Como citado anteriormente, a reunião do G-5 no Acordo de Plaza em setembro de 1985 tornou os membros e suas reuniões públicas, logo, outros países exigiram sua entrada, por exemplo, o Canadá.

Em maio de 1987, líderes dos maiores bancos da América vieram a Tóquio: John Reed do Citibank, William Butcher do Chase, Lewis Preston do Morgan e Tom Clausen do Banco da América. Eles se encontraram com nosso ministro de finanças e o governador do Banco Central e eles encorajaram mais cooperação dos bancos japoneses. (GYOHTEN, 1992, p. 222, tradução nossa).

O G-7 (o G-5, mas agora com Canadá e Itália), estavam determinados a resolver o problema dos bancos. Assim, em abril de 1989, acontecia a reunião do G-7. De acordo com Gyohten (1992), o plano era composto por 4 “jogadores”: os devedores, os bancos, os governos credores e as instituições financeiras internacionais. Entre as sugestões nesse encontro estava uma cooperação com o FMI, o Fundo Monetário Internacional, que consistia em um acordo com os devedores: por exemplo, no médio prazo, que eles controlassem sua inflação e o déficit orçamentário, processo a ser acompanhado pelo FMI. Esse controle do FMI poderia trazer confiança aos países credores e aos bancos em relação aos devedores. “Aos bancos foram dadas três opções: cancelamento de dívida, serviço de redução de dívida, ou dinheiro novo” (GYOHTEN, 1992, p. 224). A ideia foi bem recebida pelo México, Argentina, Costa Rica e Venezuela. Toyoo Gyohten em *Changing Fortunes* (1992), afirmou que o México, Chile e a Venezuela estavam fazendo um bom trabalho. No entanto, na contemporaneidade, para a Venezuela as coisas mudaram drasticamente.

O Japão teve uma contribuição ativa no cenário financeiro internacional da América Latina nos anos seguintes ao Plaza. A ideia desses novos ajustes com o FMI teve sua influência direta, a princípio, e foi chamado Plano Miyazawa em homenagem ao futuro ministro de finanças Kiichi Miyazawa (1991-1993).

Quadro 3: Forward Direct Investment japonês na América Latina em milhões de USD

Ano	1980-1984	1985-1989
América Latina	7440	23835

Fonte: Adaptado de Minãmbres, 2016.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Destarte, o que se observa entre o desenvolvimento das duas regiões são trajetórias distintas desde o princípio na tentativa de uma inserção internacional. As economias da América Latina já apresentavam dificuldades logo após Bretton Woods ao não optarem pelas cestas de moedas, e já era esperado que se tornassem mais vulneráveis no cenário financeiro internacional. Embora seja explorado detalhadamente as negociações e o papel do Japão nesse acordo, é necessário reconhecer que a explicação para as diferenças de inserção internacional entre essas duas regiões é multifacetada e o Plaza não é o único fator.

Nesse cenário, a política que se seguiu com os Estados Unidos prejudicava essas economias com as fugas de capital, que diferentemente do Leste e Sudoeste asiático, nesse momento, o fim dos anos 70, se adaptavam com mais dificuldade às flutuações cambiais.

O cenário cambial impactava ambos os lados. No início dos anos 80, o Japão e os Estados Unidos já entravam em discussão por conta dos superávits que a economia japonesa desfrutava com os americanos. O dólar demasiadamente valorizado perdia espaço para as exportações japonesas. É nesse contexto que o Acordo de Plaza começa a apresentar indícios.

Historicamente, o Japão já liderava o desenvolvimento no Leste Asiático. No início do séc. XX, os *zaibatsus* (como eram chamados os conglomerados japoneses), já entravam na Coreia do Sul e em Formosa (posteriormente Taiwan), dando ao Japão a capacidade de transferir sua dinâmica econômica pela região, por exemplo, com o modelo de subcontratação. Após o Acordo de Plaza em 1985, e retomando a teoria dos Gansos Voadores de Kaname (1962), posteriormente também retomada por Arrighi (1998) citando Ozawa (1993), é possível entender como o *endaka*⁴ torna novamente o Japão um protagonista do desenvolvimento na Ásia.

Para a América Latina, faltava um ganso líder como o Japão, uma maior adaptação aos mercados internacionais (seria hora de produzir bens de maior valor agregado), favorecimento de mercados da América do Norte e da Europa (ou seja, mercado consumidor) e muitos outros pontos que ainda serão investigados, como a questão das multinacionais em ambas as regiões, ou simplificando, transferências de tecnologia e conhecimento, o *know-how*, também explorado por Arrighi (2007) na Teoria de Sistemas-Mundo. Havia na Ásia uma integração regional em diferentes estágios. Com a liderança do Japão, outras fontes de integração foram surgindo, experiências que não acontecem entre os países da América Latina que apesar de falarem o mesmo idioma (com exceção do Brasil), como bloco econômico, estão pouco integrados. O segundo estágio de desenvolvimento na Ásia após o acordo de Plaza já traz mais possibilidades de integração para a região, especialmente com os Quatro Tigres. A participação dos chineses além-mar foi essencial para ajudar o Japão a entrar no cobiçado mercado interno chinês, logo, observa-se novamente o papel diferenciado que as Zonas Econômicas Especiais tiveram na Ásia em relação ao que ocorreu no caso mexicano. Nas ZEEs, como demonstrado anteriormente, em que não aconteceu o “buraco negro de importações”, ao contrário, vivenciaram, aqueles países, um benefício mútuo para os chineses de Hong Kong e da China Continental. Uma outra integração surgiu quando Singapura, seguindo os passos do Japão, fez seu papel como centro financeiro regional auxiliando os ASEAN no comércio intraindústria e promovendo uma maior integração regional.

⁴ A valorização acentuada do iene.

Por fim, é inegável que o Acordo de Plaza foi um incentivo na mudança da estratégia econômica japonesa, voltando-se para uma inserção regional no Leste Asiático como previa a teoria dos Gansos Voadores de Kaname (1962). No entanto, a mudança estratégica foi uma resposta a uma série de fatores estruturais e históricos muito mais amplos. Como supracitado no artigo, o Japão não foi uma colônia europeia, pelo contrário, o arquipélago foi um colonizador regional. Essa vantagem regional e a aderência das nações do centro em receber suas manufaturas permitiu desenvolvimento desde a Revolução Meiji. Portanto, esses fatores também desempenharam um papel fundamental na sua capacidade de liderar o desenvolvimento regional.

REFERÊNCIAS

- ARRIGHI, G. **O Longo Século XX: Dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Tradução de Vera Ribeiro. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996. 408 p.
- _____. **A ascensão do Leste Asiático e a desarticulação do sistema político mundial**. 2. ed. Rio de Janeiro: Tempo, 1996. v. 1. 132-150 p.
- _____. **A Ilusão do Desenvolvimento**. Tradução de Sandra Vasconcelos. 6 ed. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 53-134.
- _____. **Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century**. 1 ed. Londres: Verso, 2007. 418 p.
- ARRIGHI, G.; IKEDA, S.; IRWAN, A. **A Ascensão do Leste Asiático: um milagre ou muitos?** In: ARRIGHI, Giovanni. **A Ilusão do Desenvolvimento**. 6. ed. Petrópolis: Vozes, 1998. p. 53-92.
- AYERBE, L. F. **Estados Unidos e América Latina: a construção da hegemonia**. São Paulo: UNESP 2002. 299 p.
- CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Brasil e Coreia do Sul: duas histórias sobre produtividade**, Brasília, [S.I.], n. 12, p. 1-5, out. 2019.
- ESAKA, Taro. Was it really a dollar peg? The exchange rate policies of East Asian countries, 1980-1997. **Journal of Asian Economics**, Kobe, v. 13, n. 6, p. 787-809, jan. 2003.
- FIORI, J.L. Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, p. 87- 146.
- FIORI, J. L., et al. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1999. 489 p.
- FIORI, J. L.; MEDEIROS, C. **Polarização Mundial e Crescimento**. Petrópolis: Vozes, 2001. 344 p.
- FIORI, J. L.; MEDEIROS, C.; SERRANO, F. **O Mito do Colapso do Poder Americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008. 280 p.
- FRANKEL, J. **The Plaza Accord, 30 Years Later**. NBER Working Paper Series, Cambridge, v. 1, n. 21813, p. 1- 23, dez. 2015. Disponível em: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21813/w21813.pdf. Acesso em 12 mai. 2022.
- FRENKEL, R.; RAPETTI, M. Exchange Rate Regimes in The Major Latin American Countries since the 1950s: lessons from history. **Revista de História Econômica, Journal of Iberian and Latin American Economic History**, Buenos Aires, v. 30, n. 1, p. 157-188, 11 jan. 2012. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3066146/mod_resource/content/1/Macro_II_Frenkel_Rapetti_Reg_menes_de_Tipos_de_Cambio.pdf. Acesso em: 15 ago. 2022.
- GYOHTEN, T. Bringing down super dollar. In: VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing fortunes: The World's Money and The Threat to American Leadership**. Nova Iorque: Times Books, 1992, p. 248-258.
- GYOHTEN, T. Managing the Latin America Debt Crisis. In: VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing fortunes: The World's Money and The Threat to American Leadership**. Nova Iorque: Times Books, 1992, p. 187-227.
- KANAME, A. A historical pattern of economic growth in developing countries. **The Developing Economies**, Tóquio, v. 1, p. 3-25, 1962. Disponível em: https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Periodicals/De/pdf/62_01_02.pdf. Acesso em: 10 jun. 2022.
- KINDLEBERGER, C. P.; ALIBER, R. Z. **Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises**. 5. ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2005. 355 p.
- MEDEIROS, C. A. **Industrialização, Desenvolvimento E Emparelhamento Tecnológico No Leste Asiático: os casos de Japão, Taiwan, Coreia do Sul e China**. 1. ed. Rio de Janeiro: INCT/ PPED; CNPq; FAPERJ; CAPES; Idea D, 2021. 596 p.
- MEDEIROS, C. A. Globalização e a inserção internacional diferenciada da Ásia e da América Latina. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 279-346.
- MIHUT, M. Y. **Emerging Markets Queries in Finance and Business: Plazza Acord and the “explosion” of the Japanese FDI**.

Procedia Economics and Finance, Cluj-Napoca, v. 15, p. 721-729, 1 jan. 2014. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567114005462>. Acesso em: 15 ago. 2022.

MINÁMBRES GARCÍA, I. J. Japanese Capital Internationalization and its Regional Leadership in Southwest Asia. **Revista de Economia Mundial**, Madri, n. 42, 2016, p. 109-127.

NASCENTES, Débora Lemos. **Guerras Comerciais Como Instrumento De Manutenção Da Hegemonia Norte-Americana: uma análise dos contenciosos nipo e sino-americanos**. Monografia (Graduação em Relações Internacionais), Instituto de Economia e Relações Internacionais, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2021, 93 p.

OZAWA, T. **Multinacionalism, Japanese Style; The Political Economy of Outward Dependency**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979 316 p.

PALMAS, J. G.; PINCUS J. América Latina y el Sudeste Asiático. Dos modelos de desarrollo, pero la misma “trampa del ingreso medio”: rentas fáciles crean élites indolentes. **El Trimestre Económico**, Cidade do México, v. 89, n. 354, p. 613-681, abr. 2022. Disponível em: <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/1509>. Acesso em: 15 out. 2022.

SACHS, D.J.; WILLIAMSON, J. External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia. **Brookings Papers on Economic Activity**, Washington, v. 1985, n. 2, p. 523-573, jan. 1985. Disponível em: https://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/pubs/BPEA1985_2.pdf. Acesso em 15 jun. 2022.

TAKASHI, M.; TAKAFUSA, N. **Politics and Power in 20th-Century Japan: The Reminiscences of Miyazawa Kiichi**. Londres: Bloomsbury Publishing, 2 ed, 2015, 240 p.

TAVARES, M. C. **Folha de S. Paulo: O desafio japonês**. São Paulo, 15 dez. 1996. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/1996/12/15/dinheiro/16.html>. Acesso em: 10 out. 2022.

TAVARES, M. C.; MELIN, L. E. Pós-escrito 1997: A reafirmação da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (Org.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 55-86.

THE WORLD BANK. **Perspectivas Econômicas Globais**. Disponível em <<https://www.worldbank.org/pt/publication/global-economic-prospects#:~:text=A%20proje%C3%A7%C3%A3o%20%C3%A9%20de%20que,a%20controlar%20a%20infla%C3%A7%C3%A3o%20alta>>. Acesso em 10 abr. 2023.

TORRES FILHO, E. T. Japão: da industrialização tardia à globalização financeira. In: FIORI, José Luis (org.). **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. 2. ed. Petrópolis: Vozes, 1999, p. 223-249.

UNITED STATES CENSUS BUREAU. Disponível em <<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5880.html>>. Acesso em 09 set. 2022.

VOLCKER, P.; GYOHTEN, T. **Changing Fortunes: The World's Money and The Threat To American Leadership**. 1 ed. Nova Iorque: Times Books, 1992, 394 p.

WU, W.; The Creation and Evolution of China's special economic zone policy. **Nova Economia**, Belo Horizonte, [S. l.], v. 6, n. 2, p. 45-64. 1996. Disponível em: <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/novaeconomia/article/view/2262/1202>. Acesso em 15 out. 2022.

XINHUA PORTUGUÊS. **China não aceitará novo acordo de Plaza, diz embaixador**. [S.I.], Xinhua, Washington, [s.n.], n.p., 31 ago. 2018. Disponível em: <https://portuguese.xinhuanet.com>. Acesso em 22 jan. 2023.

CONCLUSÃO DA TESE DE ONDINA PEREIRA BOSSLE

As análises realizadas neste trabalho objetivaram não somente demonstrar as condições específicas da gênese da industrialização catarinense e sua integração no contexto nacional, mas também reavaliar as proposições que a nível teórico têm dominado a historiografia contemporânea sobre a industrialização brasileira.

Entre outras constatações, esta pesquisa revelou que as origens do capital industrial não se coadunam com as interpretações adotadas pelos teóricos dos “choques adversos”, nem com tendências formalizadas pelo enfoque do “capitalismo tardio” e tampouco às críticas conturbadas pelo radicalismo.

A industrialização catarinense não teve suas raízes implantadas nas interrelações dinâmicas do café-indústria, mas sim na relação do comércio importador e exportador, adicionada à experiência e visão empresarial dos imigrantes. De uma economia de subsistência criaram-se excedentes, proporcionando o surgimento do comércio, primeiro entre o campo e a cidade e posteriormente interestadual. Com o desenvolvimento do comércio, já em bases monetárias, acumulou-se o capital necessário para uma incipiente indústria de origem familiar, nos primórdios dos anos de 1880.

Não se pode concordar nem com as teses de que café e indústria são partes integrantes de acumulação da capital, nem com a ideia de que a industrialização catarinense se pronunciou na crise do comércio internacional, ocorrida na Inglaterra, e depressão de 1929.

À sombra da política de valorização do café, a industrialização se desenvolve. Aproveita-se as fases em que o câmbio é valorizado e as tarifas mais baixas para importar os bens de capital a preços mais acessíveis compondo assim a capacidade produtiva. Também revelou esta pesquisa que o episódio chamado “encilhamento”, não foi fator de estímulo à industrialização catarinense, conforme lhe tem-se atribuído. A crise externa gerada pela 1ª Guerra Mundial, restringiu-se no caso catarinense, à utilização da capacidade produtiva instalada no período que a antecedeu, quando a substituição da importação impõe a natural valorização do produto nacional. Por esta conseqüente valorização, a produção industrial se eleva satisfatoriamente, canalizando lucros que foram alocados em novos investimentos manufatureiros mais diversificados e dando espaço para empreendimentos industriais que atendiam naquele período a nível local com equipamentos ainda artesanais.

Os lucros auferidos no transcorrer da guerra e reaplicados na década de 1920 foram estimulados pela alternância da política cambial, que compensa as indústrias pré-existentes pela desvalorização e as novas pela valorização do mil réis. Para as primeiras, correspondia a uma maior oportunidade de aproveitar a sua capacidade produtiva, intensificando a produção. Enquanto às recém-instaladas, os investimentos eram facilitados pela importação.

Pelas evidências produzidas pelos indicadores utilizados, demonstrou-se que em Santa Catarina não ocorreu estagnação industrial no período pós 1ª Guerra.

O contínuo crescimento da indústria catarinense permitiu o início da sua inserção no desenvolvimento brasileiro, com todos os riscos das crises internacionais que afetam naturalmente a conjuntura econômica de um país dependente do comércio exterior. Contudo, apesar dos riscos, por sua estrutura industrial e independência do comércio cafeeiro, estas crises tiveram, proporcionalmente, pouco impacto na economia catarinense. Se em 1921-22 a crise chegou a ser sentida, o mesmo não ocorreu em 1929, quando o comércio exportador catarinense, já refeito do primeiro susto, conseguiu manter-se sem grandes traumas.

Quanto à política de recuperação, aplicada pelo governo na década de 1930, embora com intuito implícito de proteger o setor exportador cafeeiro, possibilitou o reconhecimento nacional e internacional dos produtos têxteis, enquanto incentivou tanto a produção carbonífera quanto a indústria metalúrgica. Assim, se a depressão de 1929 não motivou a transferência de outros recursos para o setor industrial, o conjunto de medidas em favor da recuperação econômica foi a patrocinadora destas transformações econômicas, cabendo a Santa Catarina completar a integração no mercado nacional iniciado internamente.

Ao terminar o 2º conflito mundial encontra-se a indústria têxtil consolidada em sua posição, a carbonífera na conquista de maiores garantias, às indústrias de avicultura e suinocultura despontando para o futuro o aço tentando ocupar melhores posições ao lado de outros concorrentes.

Por todas estas evidências, conclui-se que é necessário realizar vários estudos não só de “casos”, mas também regionais, em bases empíricas, para que se possa entender toda a complexidade do processo de industrialização brasileira.

BOSSLE, Ondina Pereira. **História da industrialização catarinense**: das origens à integração no desenvolvimento brasileiro. Florianópolis: CNI/FIESC, 1988.