

EDITORIAL

A Associação de Pesquisadores em Economia Catarinense (APEC) disponibiliza ao público interessado o segundo número do primeiro volume da Revista Catarinense de Economia (RCE).

Assim procedendo, a APEC dá continuidade à iniciativa cujo primeiro passo ocorreu, formalmente e publicamente, durante o XI Encontro de Economia Catarinense (EEC), realizado em Curitiba: aquela foi a ocasião em que a RCE foi lançada, em número que exibe índole histórica devido ao seu caráter inaugural.

Falar em passo inicial com respeito ao mencionado lançamento representa, em algum grau, licença de linguagem, pois criar uma revista era aspiração antiga no seio da APEC. Todavia, foi somente no EEC de 2016, quando os encontros promovidos pela associação completaram uma dezena – o X EEC foi organizado no âmbito da Universidade Regional de Blumenau (FURB) –, que o referido desejo ganhou materialidade. Em assembleia, aprovou-se por unanimidade a criação de uma revista eletrônica, com periodicidade semestral.

Este segundo número do volume relativo a 2017, composto de sete estudos, exibe perfil semelhante ao do primeiro número, quanto aos assuntos contemplados nos diferentes artigos. Quer-se destacar o fato de que os temas abordados neste conjunto são bastante diversos e se referem tanto a questões catarinenses quanto a temas, por assim dizer, brasileiros, ou, talvez seja melhor dizer, extraestaduais.

No primeiro artigo, intitulado “A BR-101 e a litoralização do Estado de Santa Catarina”, *Izidro Tomaz Nunes* e *João Rogério Sanson* procuram verificar o que pode ter representado uma infraestrutura de transporte como a rodovia BR-101 para os movimentos populacionais no sentido interior-litoral em escala estadual. Utilizando dados censitários para o período de 1950 a 1991, os autores observam, entre outras coisas, que a rodovia parece ter favorecido as migrações – desde regiões interioranas catarinenses e também desde outros estados – para a franja litorânea de Santa Catarina.

No segundo artigo, *Luis Augusto Araujo*, *Alexandre Luís Giehl*, *Antônio Marcos Feliciano* e *Claudimir Rodrigues* dirigem a atenção, em “Gestão de unidades de produção familiar do Alto Vale do Itajaí (SC): percepções sobre o ambiente externo e interno”, para o município de Imbuia, no (catarinense) Alto Vale do Itajaí. Visando analisar a percepção dos gestores de unidades de produção familiar sobre os desafios e oportunidades incrustados nos ambientes externo e interno, os autores usam a metodologia SWOT e dados obtidos diretamente nas propriedades. Conforme a metodologia, o ambiente externo representaria mais “oportunidades”, e o interno, mais “fortaleza”.

No artigo “Participação em bancos de tempo: utilizando dados sobre transações para avaliar o Banco de Tempo – Florianópolis”, *Michele Romanello* explora assunto ainda pouco estudado no Brasil: a atuação de bancos de tempo, em que o crédito recebido pelos membros, contra fornecimento de bem ou serviço, possui valor igual independentemente do tipo ou qualidade do que foi ofertado. O artigo traz uma análise exploratória de uma das primeiras experiências do gênero no país: o Banco de Tempo - Florianópolis (BTF). Indicadores básicos são apresentados, mostrando multiplicação dos participantes e criação de capital social.

Assunto de amplo alcance é abordado em “Padrões setoriais de mudança técnica e fomento de inovações na indústria brasileira: considerações sobre o setor automotivo”, de *Almir Cléydison Joaquim da Silva*, *Mônica Aparecida Bortolotti* e *Walter Tadahiro Shima*. Escorado em

literatura de cunho basicamente neoschumpeteriano, o texto focaliza o setor automotivo presente no Brasil quanto a aspectos como organização setorial, interações diversas e dinâmica das inovações. Os autores ressaltam, no tocante às últimas, a importância das políticas públicas e das estratégias industriais voltadas à promoção, entre outras coisas, da pesquisa e do desenvolvimento.

O quinto artigo, de *Jonatan Lautenschlage*, intitula-se “Influência das eleições e dos políticos na composição da despesa pública dos municípios de Santa Catarina”. O pano de fundo é o debate sobre ciclos políticos e orçamentários, que inspira o autor em análise de como as eleições e os traços de municípios e prefeitos afetam as despesas dos municípios catarinenses. Estimções econométricas com dados de 292 municípios, para o período 2003-2014, sugerem que os prefeitos elevam as despesas com habitação e equipamentos coletivos em períodos eleitorais, e que o gênero, a formação superior e o alinhamento político ao governador de estado, entre outros aspectos, têm reflexos na política fiscal municipal.

Em “Atuação política da classe empresarial: um estudo de caso sobre a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina”, *Keylla Thais Signorelli* e *Silvio A. F. Cario* discutem a atuação da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) como ator político nesse estado. O estudo mostra-se estribado em debates sobre as iniciativas das elites orgânicas para manter posição de hegemonia no seio do Estado, e argumenta que a FIESC opera visando preservar interesses de classe na sua interlocução com o setor público e a sociedade civil, procurando influenciá-los. Diferentes ações da FIESC nesse sentido são repertoriadas no artigo.

No sétimo e último artigo, *Mônica Marcon* e *Mayara Thays Müller* apresentam uma “Análise das exportações de móveis da Região Sul do Brasil”, construída a partir de observações sobre aspectos produtivos da indústria moveleira, de um modo geral, sobre a estrutura do mercado, inclusive em nível internacional, e sobre a incidência geográfica da produção em escala de país, com realce para a Região Sul. O desempenho exportador é observado especialmente no que tange a Santa Catarina, onde se encontra instalado um dos mais importantes polos moveleiros, quer se olhe para a Região Sul, quer se considere o Brasil.

Na condição de Editor que se responsabilizou, em sintonia com o decidido na assembleia que aprovou a criação da revista, pela preparação e disponibilização do par de números do primeiro volume da Revista Catarinense de Economia, manifesto a sensação de dever cumprido perante a Associação dos Pesquisadores em Economia Catarinense e ao público interessado nos seus eventos e na sua revista. O esforço empreendido, no conjunto de tarefas e providências subjacentes à publicação do primeiro volume completo da RCE, foi nada menos que hercúleo, dadas as condições, exigindo a atrofia ou o abandono temporário de outras atividades e a dedicação de incontáveis horas de trabalho.

Dou por encerrada a minha tarefa como Editor. Desejo sucesso a quem me sucederá na empreitada de preparar e disponibilizar a RCE a partir de agora.

Hoyêdo Nunes Lins

Ilha de Santa Catarina, janeiro de 2018.

A BR-101 e a litoralização do Estado de Santa Catarina

*Izidro Tomaz Nunes**
*João Rogério Sanson***

Resumo

Verifica-se o possível impacto da rodovia BR-101, inaugurada em 1971, sobre a movimentação populacional do interior para o litoral no Estado de Santa Catarina. Os Censos compreendidos na análise são os de 1950 a 1991. Como diferencial metodológico, dividiu-se o Estado em duas grandes regiões, o Litoral e o Interior, com homogeneização desse espaço entre os Censos. Como resultados principais, verificou-se que, entre 1950 e 1970, o Litoral, na verdade, vinha perdendo participação, atingindo ao redor de 50% da população em 1970, para depois ganhar participação até atingir 57% em 1991. Esse resultado, já constatado para décadas recentes, mas agora com uma medição mais precisa até 1991, corrobora a hipótese de que a inauguração da BR-101 está positivamente correlacionada com esse movimento migratório. A imigração total para as duas regiões teve ritmos de aumento não muito diferentes, acompanhando de perto o ritmo de imigração interna do país como um todo. Os imigrantes do Litoral em sua maioria vieram de Santa Catarina, em proporção decrescente a partir de 1980. Os imigrantes de outros Estados vieram principalmente do Paraná e do Rio Grande do Sul, embora não tenha sido possível discriminar para que região de Santa Catarina eles foram. Esse resultado reforça o que se observou para a população total, mostrando que a rodovia deve ter facilitado a migração. Quanto às taxas de urbanização em cada uma das duas regiões, houve pouco impacto diferenciado entre elas.

Palavras-chave: migração; rodovia BR-101; Santa Catarina.

The BR-101 highway and migration to the littoral of the Santa Catarina State, Brazil

Abstract

We verify the likely effect of the coastal BR-101 highway on migration from the interior to the littoral of the Santa Catarina State, Brazil. We cover the censuses from 1950 to 1991. As a methodological differential, we divided the State into two large regions, the Littoral and the Interior, equalizing them along time. As our main result, we found that between 1950 and 1970, the Littoral was in fact losing its share, reaching around 50% of the population in 1970. In the two following censuses, the Littoral then gained participation until reaching 57% in 1991. This tendency, already verified for recent decades, but now with a more accurate measurement up to 1991, corroborates the hypothesis that the inauguration of BR-101 is positively correlated with this migratory movement. Total immigration into the two regions had not very different growth rates, following closely the pace of internal immigration of the country as a whole. The immigrants to the Littoral were mostly from Santa Catarina, but their proportion was decreasing from the 1980 Census on. Immigrants from other states mainly from Paraná and Rio Grande do Sul states, although we were unable to discriminate which region of Santa Catarina they moved into. This result reinforces what was observed for the total population, showing that the highway might have made it easier to migrate. As to the effect on the urbanization rates of each area, there was a slight difference between them.

Key words: migration; BR-101 highway; Santa Catarina State

JEL Classification: J61, O18, R11

* Bacharel em Economia, Caixa Econômica Federal. E-mail: izidrotn@gmail.com

** Economista e professor da UFSC. E-mail: j.sanson@ufsc.br

1 Introdução

No período posterior ao Censo Demográfico de 1950, foram observadas intensas alterações na distribuição espacial da população em Santa Catarina, com destaque para a complexidade e a diversificação dos deslocamentos populacionais do campo para os centros urbanos do litoral. Há boas razões para supor que esses deslocamentos foram motivados, sobretudo, pela construção da rodovia BR-101. Uma grande rodovia como essa reforça e transforma atividades econômicas já existentes, além de atrair novas atividades por conta da redução de custos de transporte.

A política de integrar os diversos polos produtivos espalhados pelo país induziu, em 1964, o Plano Nacional de Viação, na forma da Lei 4.592, incluindo a BR-101. Como rodovia longitudinal, acompanhava o litoral do Brasil e buscava alcançar 4.080 quilômetros de extensão, tendo como extremos os Estados do Rio Grande do Norte e do Rio Grande do Sul (BRASIL, 1964). Ela teve desde sua inauguração significativo impacto sobre a ampliação da atividade econômica em toda sua extensão (IBGE, 2011). Contudo, em contraste com vários dos demais Estados brasileiros ao longo da rodovia, em que suas capitais são as cidades onde se concentra a população e a atividade econômica, o Estado de Santa Catarina tinha e ainda tem sua população distribuída entre muitas cidades médias, o que inclui a sua capital. Algumas dessas cidades médias importantes estão no interior do Estado.

No trecho catarinense, a rodovia BR-101 foi construída em várias etapas e oficialmente inaugurada e liberada para o tráfego de veículos somente em 1971 (VASQUES, 2002). Diariamente, ao longo dos 465,9 quilômetros de pavimentação que contemplam o litoral catarinense, grande parte da produção industrial e agropecuária do Estado é escoada, e um fluxo significativo de pessoas é deslocado, utilizando-a também como a principal via turística para a faixa litorânea.

O impacto de uma grande rodovia como a BR-101 ocorre por múltiplos canais e em diferentes horizontes temporais. Pode ser maior num espaço como o de uma grande região, associada a grandes corredores de transporte, em comparação com o espaço mais restrito de uma região menor como o de apenas uma faixa de um Estado. Uma das razões para isso são as externalidades de rede decorrentes da integração de atividades dos diferentes setores de uma economia. Seu impacto é também diferenciado de acordo com a intensidade do uso dos serviços de transporte e de seus custos para diferentes setores econômicos. Setores que dependem da produtividade do setor de transporte, traduzida em economia de tempo e de custos, respondem melhor no longo prazo, em termos de crescimento. Mercados locais antes protegidos pelo alto custo de transporte encolhem, afetando os respectivos setores. As pesquisas empíricas, contudo,

têm como consenso apenas que a resposta do produto de uma determinada região é baixa no curto prazo, aumentando no longo prazo, mas sem consenso quanto aos valores das respectivas elasticidades. As migrações populacionais reagem ao aumento de oportunidades de emprego, o que ocorre com mais facilidade no setor de serviços, nas regiões de destino mais afetadas pela nova infraestrutura.¹

A expansão das atividades econômicas nas cidades catarinense às margens da BR-101 permitiu que a ocupação espacial se desenvolvesse e se concentrasse nos principais centros urbanos influenciados pela construção da via. Isso definiu novas configurações para o processo de ocupação espacial dessas regiões do Estado. O arranjo espacial das atividades econômicas, ao longo do perímetro da rodovia, motivado pelos fluxos de investimentos, presumivelmente tornou-se o principal incentivo às migrações internas, sobretudo do campo para a cidade. Novas oportunidades de empregos e expectativas de diferenciais de renda entre regiões representam elementos fundamentais na decisão de migrar. No caso de Santa Catarina, isso levou a uma forte concentração da população no litoral, associado assim a setores econômicos importantes das principais cidades, como no caso de Joinville, Blumenau e Jaraguá do Sul, cidades industriais, e Blumenau e Florianópolis, cidades principalmente turísticas.²

Vários estudos têm abordado a questão do movimento migratório para o litoral catarinense, dos quais mencionam-se dois. O primeiro deles é Miotto (2008), que discute detalhadamente o conceito de saldo migratório e o aplica para os municípios catarinenses, agrupados segundo as Secretarias de Desenvolvimento Regional. Usa de forma intensiva os dados de uma contagem populacional de 2007, mas também os Censos de 1991 e 2000. Conclui ter havido forte migração do interior para o litoral, com significativa metropolização da capital do Estado.

Outro estudo, o de Craice e Pezzo (2015), tem abordagem puramente demográfica, com foco na composição por sexo e idade, segundo cinco regiões e as dez principais cidades catarinenses. Com dados dos Censos de 1991 a 2010, corrobora a hipótese de litoralização com base nas taxas de crescimento populacional do período.

Além de fatores de expulsão da população rural do interior, há também a própria tendência de urbanização do país como um todo, na medida em que a economia se moderniza e torna vantajosa a fixação das populações nas cidades. Ao mesmo tempo, há evidências de que a partir dos anos 1980 tem havido desconcentração da atividade econômica do Sudeste do país,

¹ Resenhas recentes dos estudos empíricos acerca dos efeitos econômicos da infraestrutura de transporte, abordando vários desses pontos, são: Pereira e Andraz (2013), Deng (2013) e Elburz, Nijkamp e Pels (2017).

² Uma linha de pesquisa de um dos autores deste artigo resultou em nove trabalhos de conclusão de curso de graduação sobre o impacto da BR-101 no crescimento das principais cidades ao longo do litoral e algumas do interior de Santa Catarina.

especialmente de São Paulo. Há dúvidas se isso ocorreu para outras regiões do país ou se apenas dentro do próprio Estado (CUNHA; BAENINGER, 2005).

O presente estudo pretende verificar a hipótese de que a construção da BR-101 teve forte influência na migração para o litoral de SC. Como a estrada foi inaugurada no início dos anos 1970 e já houve tempo para que seus efeitos de longo prazo se fizessem sentir, a pergunta é se a litoralização já ocorria naquele período ou se foi tendência posterior à inauguração da rodovia. Outro ponto a conferir é se a litoralização ocorreu com a predominância de imigrantes do interior do Estado. Pelo fato de a rodovia servir as principais cidades do litoral, espera-se, além disso, um aumento relativo no grau de urbanização do litoral.

Na próxima seção, apresenta-se a metodologia utilizada. Ela envolve a definição de duas regiões homogêneas no Estado: Litoral e Interior. Será com tal divisão do espaço catarinense, sob controle ao longo de 40 anos, que a hipótese será testada. Na seção posterior, estudam-se os dados referentes à litoralização. Na seção seguinte, busca-se verificar a hipótese de que a litoralização teria ocorrido principalmente pela migração de moradores do Interior. Por fim, procura-se verificar também se a rodovia influenciou a trajetória da estrutura urbano-rural em cada uma das duas regiões.

2 Procedimentos metodológicos

Para a consecução dos objetivos propostos neste trabalho, dividiu-se o Estado de Santa Catarina em duas grandes regiões, a saber, as Zonas ou Microrregiões do Litoral e as Zonas ou Microrregiões do Interior,³ de acordo com o limite das Zonas Fisiográficas ou Microrregiões estabelecido pelo IBGE, conforme ilustrado na Figura 1.

³ As Zonas ou Microrregiões do Litoral ou do Interior são referidas no texto e nas ilustrações, na maioria das vezes, apenas como Litoral ou Interior.

Figura 1 – Divisão do Estado de Santa Catarina em Zonas ou Microrregiões do Litoral e Zonas ou Microrregiões do Interior



Fonte: BRASIL (2002), com adaptação

Diante da necessidade de obter-se uma mesma área representativa entre os anos de 1950 e 1991, utilizou-se a Divisão Regional do Estado de Santa Catarina de 7 de julho de 1955 (IBGE, 1958), para que fossem estabelecidas as Zonas ou Microrregiões do Litoral e as Zonas ou Microrregiões do Interior. Esse período de 40 anos, portanto, considera um intervalo de duas décadas anteriores e posteriores à inauguração da rodovia.

O Quadro 1 apresenta as Zonas Fisiográficas ou Microrregiões que compõem cada uma das regiões do período analisado. O agrupamento foi realizado de forma a se obter uma faixa territorial, ao longo da rodovia BR-101, que refletisse sua área de influência mais próxima, respeitando-se a divisão por Zonas Fisiográficas ou Microrregiões, salvo eventuais ajustes que se fizeram necessários para se manter o limite das áreas a serem observadas entre os anos de 1950 e 1991.

Para o período de análise, notou-se a formação de várias novas microrregiões no Estado de Santa Catarina. Essas microrregiões sofreram muitas transformações, com a partição dos municípios existentes e com a incorporação de novas áreas (SANTA CATARINA, 1991), razão pela qual ajustes de controle para a manutenção das mesmas áreas em todos os censos foram necessários ao longo da linha divisória entre as duas regiões, Interior e Litoral. Isso evitou alterações populacionais entre elas apenas pelo fracionamento dos municípios.

Quadro 1 – Composição das Zonas ou Microrregiões do Litoral e do Interior, segundo as Zonas Fisiográficas ou Microrregiões – 1950 a 1991

Região	Zonas Fisiográficas		Microrregiões		
	1950	1960	1970	1980	1991
Litoral	-Litoral de São Francisco do Sul -Bacia do Itajaí -Litoral de Florianópolis -Litoral de Laguna	-Litoral de São Francisco -Bacia do Itajaí -Florianópolis -Laguna	-Colonial de Joinville -Litoral de Itajaí -Colonial de Blumenau -Florianópolis -Colonial Serrana Catarinense -Litoral de Laguna -Carbonífera -Litoral Sul Catarinense -Colonial do Sul Catarinense	-Colonial de Joinville -Litoral de Itajaí -Colonial de Blumenau -Florianópolis -Colonial Serrana Catarinense -Litoral de Laguna -Carbonífera -Litoral Sul Catarinense -Colonial do Sul Catarinense	-Joinville -Itajaí -Blumenau -Tijucas -Florianópolis -Tabuleiro -Tubarão -Criciúma -Araranguá
Interior	-Planalto de Canoinhas -Campos de Lages -Joaçaba -Iguaçu	-Canoinhas -Campos de Lages -Rio do Peixe -Oeste	-Planalto de Canoinhas -Colonial do Itajaí do Norte -Colonial do Alto Itajaí -Campos de Lages -Campos de Curitibanos -Colonial do Rio do Peixe -Colonial do Oeste Catarinense	-Planalto de Canoinhas -Colonial do Itajaí do Norte -Colonial do Alto Itajaí -Campos de Lages -Campos de Curitibanos -Colonial do Rio do Peixe -Colonial do Oeste Catarinense	-São Bento do Sul -Canoinhas -Rio do Sul -Ituporanga -Campos de Lages -Curitibanos -Joaçaba -Xanxerê -Concórdia -Chapecó -São Miguel D'Oeste

Fonte: Adaptado de IBGE, Censos Demográficos de 1950, 1960, 1970, 1980 e 1991

Segundo o IBGE, Santa Catarina tinha 52 municípios em 1950, passando para 102 em 1960 e chegando a 197 em 1970, mantidos até 1980. Nota-se que o número de municípios praticamente dobrou de novo entre 1960 e 1970. Chegou finalmente a 217 em 1991, o que foi um modesto acréscimo ao longo dessas últimas duas décadas. De qualquer forma, essa evolução mostra a necessidade de cuidar da homogeneização em comparações intertemporais de dados municipais, pois, pelo menos no número de municípios do Estado, teria havido um efeito mínimo da construção da rodovia BR-101.

Nos dados censitários de 1950 e de 1960, foram desconsiderados na Zona da Bacia do Itajaí, que pertence às Zonas ou Microrregiões do Litoral, os municípios de Ibirama, Ituporanga, Presidente Getúlio, Pouso Redondo, Rio do Oeste, Rio do Sul, Taió e Trombudo Central, mas incluídos na Zona do Planalto de Canoinhas, em 1950, e na Zona de Canoinhas, em 1960, que pertencem às Zonas ou Microrregiões do Interior.

Nos censos de 1970 e 1980, o município de Alfredo Wagner não foi considerado na microrregião Colonial Serrana Catarinense, que pertence à região das Zonas ou Microrregiões do Litoral, passando a integrar a microrregião dos Campos de Lages nas Zonas ou Microrregiões do Interior. Em 1991, o município de Alfredo Wagner, agora na microrregião do Tabuleiro, pertencente à região do Litoral, foi incluído na microrregião dos Campos de Lages, no Interior.

Por outro lado, não foram considerados no Interior, os dados referentes aos municípios de Presidente Nereu, da microrregião de Rio do Sul, e Vidal Ramos, da microrregião de Ituporanga, mas incluídos nas microrregiões de Blumenau e Tijucas, respectivamente, ambas do Litoral.

Por fim, a investigação das migrações abrangeu aspectos como população rural e urbana⁴ e número de pessoas não naturais do município onde residem, segundo a Unidade Federativa do domicílio anterior. Essas pessoas não naturais do município de sua residência, como designadas pelo IBGE nos censos, são referidas a seguir como “imigrantes”, a fim de dar mais fluidez ao texto.

3 Litoralização

A distribuição espacial da população de Santa Catarina alterou-se significativamente entre 1950 e 1991. Além disso, esse fenômeno ocorreu conjuntamente com o crescimento populacional nas duas grandes regiões definidas acima, crescimento esse que também ocorreu no país como um todo. A Tabela 1 resume os totais populacionais relevantes, já incluindo informação sobre a população rural e urbana de cada região para fins de análise mais à frente.

⁴ A definição de domicílio urbano, usada pelo IBGE, tende a superestimar as áreas urbanas em regiões de atividade predominantemente agrícola, especialmente no sul do Brasil (VEIGA, 2008).

Tabela 1 – População total, segundo a situação do domicílio do Brasil, de Santa Catarina e das Zonas ou Microrregiões do Litoral e do Interior – 1950 a 1991

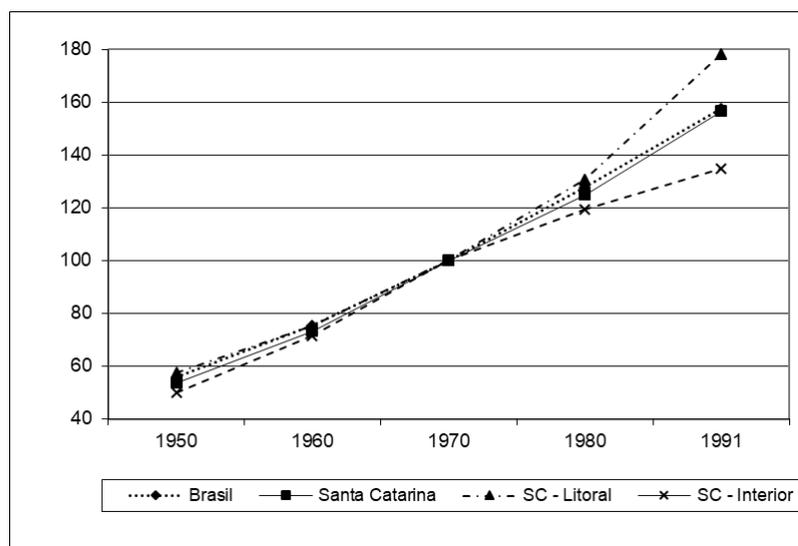
Região / Situação do Domicílio	1950	1960	1970	1980	1991
Brasil	51.944.397	70.191.370	93.139.037	119.002.706	146.825.475
Urbana	18.782.891	31.533.681	52.084.984	80.436.409	110.990.990
Rural	33.161.506	38.657.689	41.054.053	38.566.297	35.834.485
Santa Catarina	1.560.502	2.129.252	2.901.734	3.627.933	4.541.994
Urbana	362.717	688.358	1.246.043	2.154.250	3.208.537
Rural	1.197.785	1.440.894	1.655.691	1.474.042	1.333.457
Litoral	831.898	1.088.072	1.448.158	1.894.848	2.582.077
Urbana	242.853	440.328	791.242	1.377.035	2.091.857
Rural	589.045	647.744	656.916	517.813	490.220
Interior	728.604	1.041.180	1.453.576	1.733.085	1.959.917
Urbana	119.864	248.030	454.801	777.203	1.116.680
Rural	608.740	793.150	998.775	955.882	843.237

Fonte: IBGE, Censos Demográficos de 1950, 1960, 1970, 1980 e 1991

O total da população, tanto de Santa Catarina como do Brasil, seguiu uma trajetória relativa similar, conforme ilustrado pelas linhas de números índices no gráfico da Figura 2. Isso significa que as taxas de crescimento foram bastante próximas. Entre 1950 e 1991, as populações totais do Brasil e de Santa Catarina cresceram a taxas médias anuais iguais, de 2,6% ao ano (a.a.), quando arredondadas para um dígito decimal.

Já quanto às duas regiões definidas para o estudo, a evolução é diferente, ainda conforme o gráfico da Figura 2. A trajetória relativa do Litoral e do Interior estão próximas até 1970, embora a população total do Litoral tenha crescido menos, 2,8% a.a., em comparação com o Interior, 3,5% a.a. Já a partir de 1970, até 1991, o Interior, com crescimento de 1,4% a.a., fica para trás do Litoral, este com o dobro do crescimento, 2,8% a.a. Claramente a trajetória da população total do Litoral distancia-se em termos relativos. Isso é consistente com os valores absolutos da Tabela 1.

Figura 2 – Índice da população total do Brasil, de Santa Catarina e das Litoral e Interior de SC – 1950 a 1991

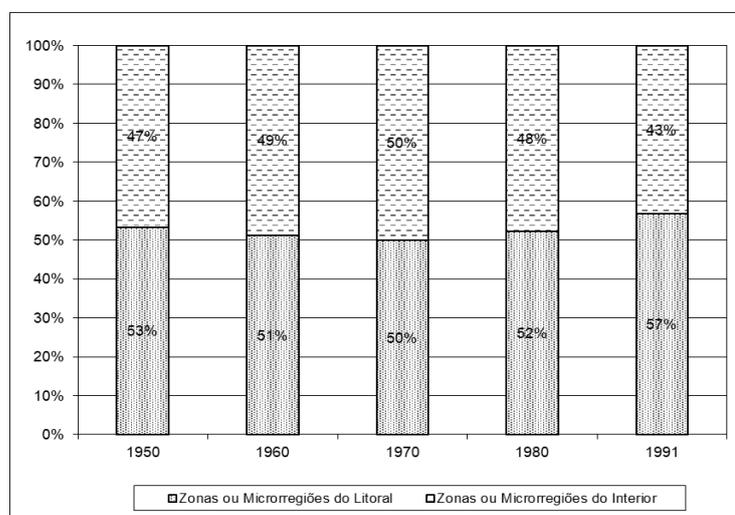


Obs.: base 1970 = 100

Fonte: dados da Tabela 1, processados

Visto de modo alternativo, a participação do Litoral no total do Estado é levemente decrescente de 1950 até 1970, quando fica em 50%, conforme ilustrado pelo gráfico da Figura 3. Contudo, no período posterior o Litoral aumenta sua participação até atingir 57% em 1991. Esse resultado é consistente com a possível atração de migrantes após a inauguração da rodovia BR-101 e com o amadurecimento de seus efeitos diretos e indiretos, que aparentemente ocorreram nas décadas seguintes, revertendo a tendência de interiorização que avançava até 1970.

Figura 3 – Distribuição da população catarinense, segundo as Zonas ou Microrregiões do Litoral e do Interior – 1950 a 1991



Fonte: dados da Tabela 1, processados

Vários outros fatores podem também ter influenciado esse resultado, como já discutido na introdução, e estudos mais aprofundados seriam necessários para testar diferentes hipóteses. O que se pretende explorar em seguida são os fluxos migratórios associados a essa litoralização.

4 Migração

Uma região pode aumentar sua população tanto pela maior natalidade e menor mortalidade quanto pela maior imigração líquida. A informação sobre quem imigrou para um dado município é obtida por meio das perguntas censitárias sobre se a pessoa nasceu no município e sobre a unidade da federação de residência anterior. Contudo, as perguntas não captam diretamente o número dos que emigraram daquele município, o que se obtém via tabelas especiais a partir dos microdados censitários com as informações dos demais Estados. Para cada uma das regiões da presente análise, foi apenas possível distinguir entre os imigrantes provindos de Santa Catarina e os provindos de outros Estados.

O objetivo da análise desta seção é medir a presença de imigrantes no Estado, contrastando-se, segundo as duas regiões, Interior e Litoral, o antes e o depois da inauguração da BR-101. A hipótese é que houve aumento da migração do Interior para o Litoral após 1970.

À primeira vista, a Tabela 2 mostra um significativo crescimento no número de imigrantes não só em Santa Catarina, mas também no país como um todo. Para o Brasil, entre os censos de 1960 e de 1991, houve um crescimento médio no número de imigrantes de 4,2 % a.a., enquanto que em Santa Catarina o crescimento foi de 5% a.a. Nos 31 anos considerados nessa tabela, o número de imigrantes aproximadamente quadruplicou, pouco abaixo para o Brasil e pouco acima para Santa Catarina.

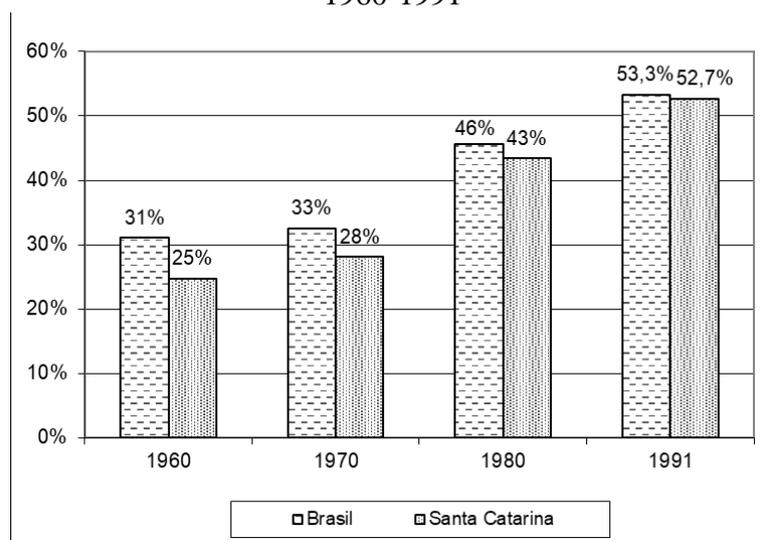
Mesmo assim, a participação dos imigrantes na população total do Estado de Santa Catarina foi menor do que na média do país durante todo o período de 1960 a 1991, como ilustrado pelo gráfico da Figura 4. No entanto, a diferença dessa participação diminuiu consideravelmente entre o início e o final do período, iniciando com seis pontos percentuais (p.p.) e terminando com menos do que um p.p.

Tabela 2 – Número e taxa de crescimento anual de imigrantes no Brasil, em Santa Catarina e nas Zonas ou Microrregiões do Litoral e do Interior, segundo o lugar do domicílio anterior – 1960 a 1991

Região e lugar do domicílio anterior	Número de imigrantes				Taxa de crescimento anual		
	1960	1970	1980	1991	1960/1970	1970/1980	1980/1991
Brasil	21.804.490	30.270.451	54.273.164	78.304.610	3,3%	6,0%	3,4%
Santa Catarina	526.658	814.376	1.573.803	2.393.582	4,5%	6,8%	3,9%
Zonas ou Microrregiões do Litoral	171.786	308.244	730.428	1.249.858	6,0%	9,0%	5,0%
Santa Catarina	152.608	273.364	607.241	963.121	6,0%	8,3%	4,3%
Outras Unid. da Feder.	19.178	34.880	123.187	286.737	6,2%	13,4%	8,0%
Zonas ou Microrregiões do Interior	354.872	506.132	843.375	1.143.724	3,6%	5,2%	2,8%
Santa Catarina	156.924	258.127	484.952	700.204	5,1%	6,5%	3,4%
Outras Unid. da Feder.	197.948	248.005	358.423	443.520	2,3%	3,8%	2,0%

Fonte: IBGE, censos demográficos de 1960, 1970, 1980 e 1991

Figura 4 – Participação de imigrantes na população total do Brasil e de Santa Catarina – 1960-1991



Fonte: dados das tabelas 1 e 2, processados

Entre 1970 e 1980, no entanto, o crescimento do número de imigrantes foi significativamente maior do que nos outros períodos tanto para o Brasil, 6% a.a., quanto para Santa Catarina, 6,8% a.a., conforme a Tabela 2. Portanto, na década da inauguração da BR-101 no trecho catarinense, o movimento migratório acima da média foi, na verdade, um fenômeno nacional. É útil recordar que a construção da BR-101 afetou pouco mais do que a metade do litoral brasileiro, acompanhando uma ocupação espacial litorânea que tem sido uma característica brasileira desde seus primórdios. Portanto, é duvidoso que apenas a rodovia seja a principal explicação para tal movimento migratório nacional. Podemos recordar também o forte crescimento do PIB do Brasil naquela década, na verdade a última etapa da onda de

crescimento iniciada ao final dos anos 1960 e conhecida como o período do milagre econômico. Para isolar o impacto apenas da BR-101 sobre os fluxos migratórios e sobre o crescimento do país, seria preciso, possivelmente, um estudo com metodologia diferente, dada a concentração prévia da população nas capitais litorâneas ao longo da BR-101 para muitos Estados da federação.

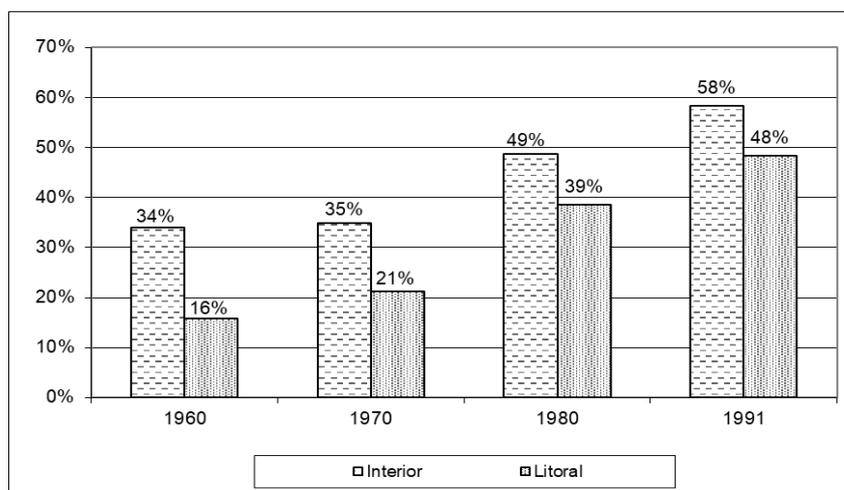
Restringindo-se a análise ao Estado de Santa Catarina, pode-se avaliar a relação entre a presença de imigrantes e a litoralização, mantendo controle dos períodos de antes e depois da inauguração da BR-101. Em termos de número de imigrantes, o Interior teve mais imigrantes nos quatro Censos reportados na Tabela 2. Portanto, não se pode dizer que o Interior foi esvaziado do ponto de vista populacional devido à emigração para o Litoral, mesmo porque o Interior teve crescimento substancial de sua população no período aqui analisado. O diferencial ocorreu, de fato, no ritmo de crescimento das respectivas imigrações, como se verá em seguida.

Os números totais de pessoas vindas de outras unidades da federação para o Interior foram maiores do que para o Litoral em cada Censo considerado, ainda conforme a Tabela 2. Contudo, para os imigrantes oriundos do próprio Estado isso só ocorreu no Censo de 1960. Logo, isso corrobora a hipótese da litoralização, apesar do reforço recebido pelo Interior de imigrantes de fora do Estado.

O Interior teve uma maior presença relativa de imigrantes em todo o período, conforme ilustrado pelo gráfico da Figura 5, porém o Litoral teve essa proporção convergindo para a do Interior. A mudança mais significativa ocorreu entre 1970 e 1980. Nessa década da inauguração da BR-101, o número de imigrantes cresceu 9% a.a. no Litoral em contraste com os 5,2% a.a. no Interior. Em contraste, na média das três décadas o crescimento do número de imigrantes foi de 6,6% a.a. para o Litoral e de apenas 3,8% a.a. para o Interior. Note-se que, mesmo assim, nessa década ocorreu a maior taxa de crescimento do número de imigrantes também para o Interior, em comparação com os outros períodos analisados.⁵ Isso é consistente com o observado paralelismo entre o crescimento migratório de Santa Catarina e do Brasil no período.

⁵ Considerando-se os vários elementos que influenciam o crescimento populacional de uma região, que também incluem a natalidade e a mortalidade, a imigração teve forte influência. Mas é preciso lembrar que uma análise mais completa, com os dados dessas outras variáveis, seria necessária para discriminar a influência relativa de cada um desses elementos, o que não foi objeto da pesquisa reportada neste artigo.

Figura 5 – Participação de imigrantes na população total de cada região de Santa Catarina – 1960-1991

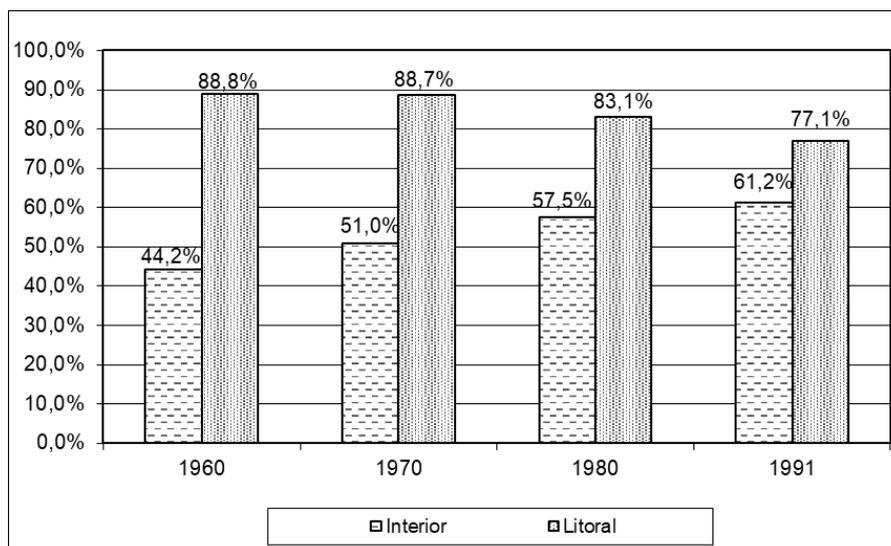


Fonte: dados das tabelas 1 e 2, processados

Uma desagregação útil ao presente estudo é a do lugar de residência anterior do imigrante, se em outro município de Santa Catarina ou se em outra unidade da federação. Pela hipótese de que a BR-101 teve grande influência sobre a litoralização, espera-se que o principal contingente de imigrantes no Litoral tivesse vindo do próprio Estado, num movimento estimulado indiretamente pela rodovia.

Essa informação é apresentada em termos de participação de imigrantes de outros municípios de Santa Catarina no total de imigrantes de cada região da pesquisa. Como visto acima, a participação dos imigrantes no Litoral cresceu significativamente, convergindo para a mesma participação no Interior. Embora a participação dos imigrantes oriundos de Santa Catarina tenha sido maior no Litoral do que no Interior, nos quatro censos, como ilustrado pelo gráfico da Figura 6, a tendência de participação foi contrária ao esperado. Embora estável entre 1960 e 1970, a participação dos imigrantes de Santa Catarina no Litoral caiu em cada um dos dois censos seguintes. Isso equivale a dizer que aumentou a participação dos imigrantes de fora de Santa Catarina no Litoral nos censos de 1980 e 1991. Dito de outro modo ainda, a litoralização envolveu tanto a migração intraestadual como a interestadual, com a crescente participação do imigrante de outros Estados.

Figura 6 – Participação de imigrantes de Santa Catarina no total de imigrantes, segundo as regiões de Santa Catarina - 1960-1991



Fonte: dados da Tabela 2, processados

Cabe, ademais, estudar o saldo entre imigração e emigração interestadual de Santa Catarina. Um dos estudos que apresentam dados sobre emigração de Santa Catarina como um todo considera o período dos Censos de 1970 até o de 2000 (CUNHA; BAENINGER, 2005). Esse estudo informa as trocas migratórias, definidas como a diferença entre a variação do número de imigrantes de outras unidades da federação para Santa Catarina e dos emigrantes desse Estado, obtidos dos dados similares dos demais Estados. Entre 1970 e 1980, a troca migratória positiva foi muito pequena para Santa Catarina, com menos de três mil pessoas, mas entre 1980 e 1991 a diferença positiva aumentou significativamente, chegando a quase sessenta mil, e atingindo quase o triplo disso em 2000. No mesmo período, observam-se trocas migratórias negativas no Paraná e no Rio Grande do Sul entre 1970 e 1991.

Lima, Simões e Oliveira (2012) apresentam a matriz migratória interestadual para os censos de 1980 a 2010. Definem como emigrante a pessoa de uma dada unidade da federação que residia, numa data fixa de cinco anos antes, em outra unidade da federação. Um extrato dos dados de 1980 e de 1991, do ponto de vista de Santa Catarina, é apresentado para os Estados mais importantes na Tabela 3. Nesses dois Censos, o Estado de Santa Catarina teve saldo total positivo, mais do que duplicando de um Censo para o outro, consistente com o estudo de Cunha e Beaninger (2005). Nota-se ainda que a maior emigração catarinense foi para o Paraná e para o Rio Grande do Sul, também os mais importantes na imigração. O saldo migratório com o Paraná foi negativo em 1980, mas de baixa magnitude. Tornou-se positivo e representou acima da metade do saldo do total para Santa Catarina em 1991. Já o Rio Grande do Sul, que representou um saldo até maior do que o saldo total de Santa Catarina em 1980, perdeu essa

posição para o Paraná como fornecedor líquido de imigrantes para Santa Catarina em 1991, quase igualando São Paulo, este um pouco atrás.

Tabela 3 – Pessoas que migraram para, ou de, Santa Catarina – Censos de 1980 e 1991

Unidade da Federação	1980			1991		
	Imigrante	Emigrante	Saldo	Imigrante	Emigrante	Saldo
Rio de Janeiro	2.030	947	1.083	2.266	702	1.564
São Paulo	3.782	2.830	952	7.542	3.498	4.044
Paraná	15.442	15.832	-390	26.681	16.046	10.635
Rio Grande do Sul	17.126	8.931	8.195	17.698	13.055	4.643
Mato Grosso	122	1.569	-1.447	1.232	3.955	-2.723
Outras	2.005	3.357	-1.352	4.642	4.430	212
Total	40.507	33.466	7.041	60.061	41.686	18.375

Fonte: Lima, Simões e Oliveira (2012), Tabelas A1 e A2, processado

Em resumo, o Interior perdeu participação em relação ao Litoral, especialmente após a inauguração da BR-101 em Santa Catarina, conforme visto na seção anterior, com maior ritmo entre 1970 e 1980. Mas isso não significou um movimento migratório apenas do Interior para o Litoral. Ambas as regiões receberam contingentes bastante significativos de migrantes de outras Unidades da Federação. No caso do Litoral, a importância desses migrantes foi crescente, embora com predomínio dos migrantes do próprio Estado, lembrando que a população do Interior continuou crescendo, mesmo que a taxas menores do que as do Litoral e do país. Outros estudos apresentam evidências compatíveis, com boa proporção dessa imigração para o Litoral tendo vindo dos Estados vizinhos do Sul. O que se pretende explorar em seguida são os efeitos dessa litoralização sobre o crescente grau de urbanização do país e do Estado, verificando seus diferenciais após a inauguração da BR-101.

5 Grau de Urbanização

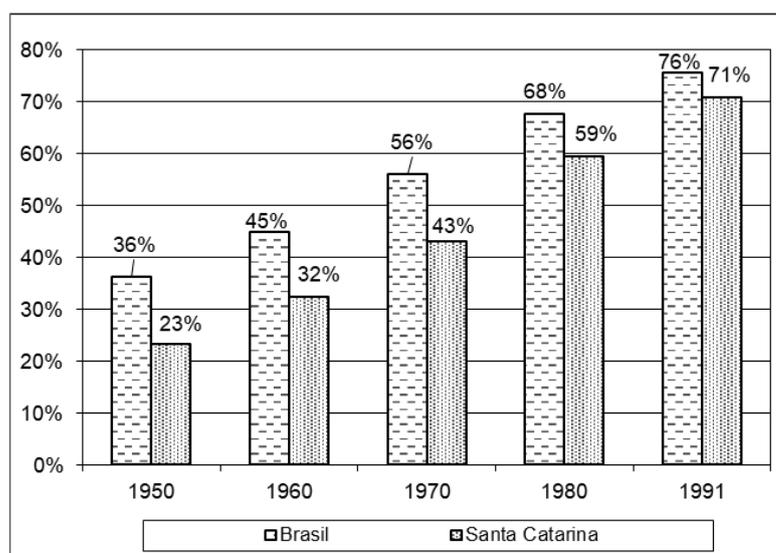
Uma nova grande rodovia pode alterar o uso do espaço na região de seu entorno, no caso, o litoral catarinense. O reforço de atividades econômicas já importantes no Litoral e o reforço das que antes eram incipientes têm implicações sobre os fluxos migratórios, dependendo da intensidade de uso do trabalho em cada uma delas. Além disso, a região do Litoral já tendia a concentrar a atividade industrial e de serviços, normalmente localizadas em zonas urbanas. Destacavam-se os seguintes setores industriais: cerâmico de revestimento, eletro-metal-mecânico, têxtil-vestuário, calçados e material plástico.⁶ Assim, a hipótese a ser verificada é

⁶ Ver Goularti Fº. (2002), especialmente o cap.4, que trata do período 1960-1990.

que a inauguração da BR-101 reforçou o ritmo de urbanização no Litoral, comparado ao do Interior.

Até 1960, o Brasil tinha uma população com domicílio urbano menor do que a rural, conforme ilustrado pelo gráfico da Figura 7. Em 1950, pouco mais de um terço das pessoas vivia em domicílios urbanos, ao passo que em 1991 essa proporção já atingira três quartos. A passagem pela composição meio a meio ocorreu entre 1960 e 1970. Em Santa Catarina, com grau de urbanização inferior ao do Brasil em todos os Censos considerados, a ultrapassagem pelo meio a meio ocorreu na década seguinte, justamente a da inauguração da BR-101. O grau de urbanização de Santa Catarina aproximou-se daquele do Brasil, com um aumento em p.p. maior entre 1970 e 1980. Dados dos censos demográficos posteriores mostram que a taxa de urbanização de Santa Catarina praticamente igualou a brasileira somente em 2010.

Figura 7 – Grau de urbanização, segundo Brasil e Santa Catarina - 1960-1991



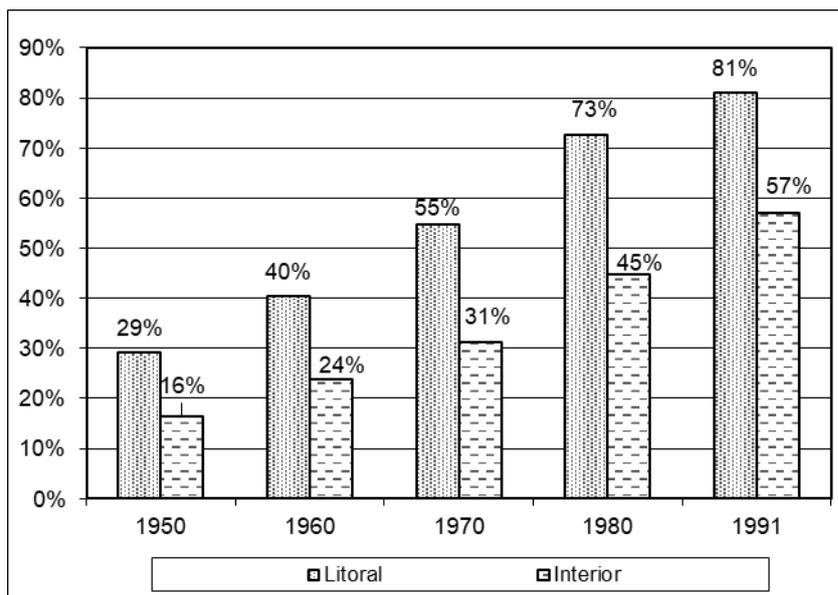
Fonte: dados da Tabela 1, processados

Qual teria sido a possível influência da construção da BR-101 sobre a evolução do grau de urbanização no Litoral de Santa Catarina no período de 1950 a 1991, assim como foi visto que parece ter tido influência na litoralização? Viu-se que, no caso do Brasil, o grau de urbanização superior a 50% ocorreu entre 1960 e 1970, enquanto que para Santa Catarina, entre 1970 e 1980. Esse resultado é consistente com um possível impacto urbanizador da rodovia sobre o Estado, pois foi a partir dessa década que a participação da população do Litoral no total de Santa Catarina voltou a ficar acima dos 50%, como ilustrado pelo gráfico da Figura 3.

O grau de urbanização do Litoral foi maior do que no Interior em todos os Censos, conforme o gráfico da Figura 8, como é de se esperar, uma vez que as atividades industrial e de

serviços do Estado estão localizadas principalmente no Litoral desde as suas origens e, por sua natureza, tendem a ocupar zonas urbanas. Mas ambas as áreas tiveram um grau de urbanização crescente em todo o período. O Litoral ultrapassou 50% de taxa de urbanização entre 1960 e 1970, enquanto que o Interior só o fez entre 1980 e 1991. Nesse último Censo, o Litoral de Santa Catarina atingiu um grau de urbanização maior que o do Brasil.

Figura 8 – Grau de urbanização, segundo as regiões de Santa Catarina - 1960-1991



Fonte: dados da Tabela 1, processados

Apesar disso, o Interior teve taxas de crescimento da população urbana apenas um pouco abaixo das do Litoral em todo o período e até aproximou-se do Litoral entre os Censos de 1980 e 1991. Entre 1950 e 1991, a taxa de crescimento da população urbana do Litoral foi de 5,2% a.a., ao passo que a correspondente taxa para o Interior foi de 5,0% a.a., calculadas com base nos dados da Tabela 1. Restringindo o cálculo para o período entre 1970 e 1991, pós inauguração da rodovia, as taxas respectivas foram 4,7% a.a. e 4,4% a.a. Pode-se concluir que a hipótese de que a construção da BR-101 teria gerado uma maior taxa de urbanização no Litoral do que no Interior fica enfraquecida, mesmo considerando o fato de que, em todo o período, a taxa de urbanização do Litoral tenha sido sempre maior. Possivelmente, efeitos como a alteração da estrutura setorial, reforço e criação de atividades tanto no Litoral como no Interior, aqui por outras razões, possam ter se compensado, pouco alterando o ritmo de crescimento das populações urbanas das duas regiões do estudo. Exemplos disso são a forte expansão dos complexos agroindustriais da carne e da maçã. Aparentemente, ambas as regiões muito mais seguiram uma tendência nacional de urbanização do que foram influenciadas pela construção da rodovia.

6 Conclusão

Verificou-se neste estudo que, entre 1950 e 1970, o Litoral vinha perdendo participação em relação ao Interior, embora esta região fosse maior. Elas atingiram iguais participações em 1970. Porém, após, o Litoral ganhou participação até atingir 57% em 1991, o último Censo aqui considerado. A reversão de tendência a partir dos anos 1970 coincide com os possíveis efeitos de longo prazo de uma grande obra de infraestrutura como a BR-101 sobre fluxos migratórios, cuja inauguração no Estado de Santa Catarina ocorreu em 1971. Portanto, isso corrobora a hipótese de forte influência da construção da rodovia na migração para o litoral catarinense.

A outra hipótese que se buscou verificar foi que o crescimento relativamente maior do Litoral deve-se à migração do Interior. Na verdade, houve forte aumento simultâneo na proporção de imigrantes nas duas regiões, com ganhos maiores para o Litoral, já entre 1970 e 1980, continuando até 1991. Na média de Santa Catarina, essa trajetória do aumento da migração seguiu o país como um todo, o que enfraquece a possível influência da BR-101. Mas, em todo o período, houve crescente participação dos imigrantes de outras unidades da federação, destacando-se os oriundos do Paraná e do Rio Grande do Sul, os quais foram dominantes nas trocas migratórias catarinenses de 1980 em diante. Infelizmente, não se teve acesso a dados de 1970 para testar a hipótese de que esse movimento migratório sulista para Santa Catarina teve aumento significativo entre 1970 e 1980. Como é improvável que a rodovia tenha aumentado o crescimento populacional local do Litoral, o resultado inconclusivo das migrações, e conflitante com os dados de população total de cada região, talvez decorra da natureza dos dados. Trabalhou-se com dados a respeito da presença de imigrantes nas datas dos Censos, sem os saldos migratórios por região do estudo, o que pode distorcer os resultados.

O grau de urbanização foi maior no Litoral, iniciando com 29% em 1950, então menor do que a do Brasil, e chegando a 81% em 1991, já maior do que a taxa correspondente para o Brasil. Contudo, essa tendência já ocorria antes da inauguração da rodovia, de tal modo que o diferencial de ritmo de urbanização entre o Litoral e o Interior parece pouco significativo. Pode-se concluir que a BR-101 teve pouco impacto diferenciado sobre a evolução da taxa de urbanização nas duas regiões do estudo, rejeitando a hipótese inicial sobre isso. Mesmo assim, pode-se levantar a hipótese alternativa de que outros fatores podem ter tido influência no grau de urbanização do Interior e que precisariam ser controlados na análise. Com a metodologia do presente estudo não foi possível investigar isso.

Os principais diferenciais do estudo foram a construção de áreas homogêneas para fins da comparação intertemporal e uma avaliação do possível impacto da BR-101 sobre o fenômeno demográfico da litoralização de Santa Catarina. Entretanto, não se deve atribuir

somente à construção dessa rodovia o aumento relativo da população no litoral do Estado. É também inegável a importância das transformações ocorridas nas regiões de origem dos migrantes, no caso de Santa Catarina os do Interior, em especial das zonas agrícolas do Oeste, bem como da atividade governamental de planejamento e de incentivos ao desenvolvimento econômico nas diferentes regiões do Estado. Isso possivelmente influenciou a dinâmica populacional observada durante o período posterior à inauguração da BR-101.

Por mais que uma grande rodovia gere externalidades numa área ampla e melhore a integração econômica de regiões em seu entorno, por si só ela não induz novas atividades econômicas em prazo razoável. Onde já existe um potencial de atividade econômica, pode ocorrer sua expansão após uma nova rodovia, desde que haja um mínimo de competitividade. Exemplos de rodovias que não tiveram o efeito desejado para uma dada região são a Transamazônica e a BR-116 no trecho catarinense. A Transamazônica foi um fracasso econômico dos anos 1970, amplamente conhecido. Já o impacto da BR-116 foi principalmente sobre o município de Lages, que teve um relativamente breve e próspero ciclo da madeira. A região do complexo mobiliário, no norte do Estado, cedo voltou-se para exportações, pouco dependendo dessa rodovia. Por sua vez, a BR-101 encontrou uma indústria e um potencial turístico disseminados praticamente em toda sua extensão no Estado.

Referências

- BRASIL. **Lei nº 4.592, de 29 de dezembro de 1964** – Aprova o Plano Nacional de Viação (PNV). DOFC, Brasília, DF, 31 dez. 1964. Obtido em: <http://tinyurl.com/zkuwxho>. Acesso em: 28/10/2017.
- BRASIL. Ministério dos Transportes. Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes. **Mapa rodoviário – Santa Catarina**. Brasília, DF, 2002.
- CRAICE, C.; PEZZO, T. A dinâmica demográfica de Santa Catarina no período pós-1991. **Revista NECAT**, Ano 4, n. 7, p. 38-54, jan.-jun. 2015.
- CUNHA, J. M. P.; BAENINGER, R. Cenários da migração no Brasil nos anos 90. **Caderno CRH**, v. 18, n. 43, p. 87-101, 2005.
- DENG, T. Impacts of transport infrastructure on productivity and economic growth: recent advances and research challenges. **Transport Reviews**, v. 33, n. 6, p. 686-699, 2013.
- ELBURZ, Z.; NIJKAMP, P.; PELS, E. Public infrastructure and regional growth: lessons from meta-analysis. **Journal of Transport Geography**, v. 58, p. 1-8, 2017.
- GOULARTI F^o., A. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.
- IBGE. **Censo demográfico**: Estado de Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1955. 131 p. (Recenseamento geral do Brasil 1950, 6. Série Regional, v. 27, t. 1).
- IBGE. **Censo demográfico**. Rio de Janeiro: IBGE, 1956. 354 p. (Série Nacional, v. 1).
- IBGE. **Atlas geográfico de Santa Catarina**. Rio de Janeiro: IBGE, 1958. s. 2, publ. 2.
- IBGE. **Censo demográfico de 1960**: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1962. 177 p. (Recenseamento geral do Brasil, 7. Série Nacional, v. 1).
- IBGE. **Censo demográfico de 1960**: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1962(a). 178 p. (Recenseamento geral do Brasil, 7. Série Regional, v. 1, t. 15, 1ª parte).
- IBGE. **Censo demográfico de 1960**: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1962(b). 168 p. (Recenseamento geral do Brasil, 7. Série Regional, v. 1, t. 15, 2ª parte).
- IBGE. **Censo demográfico**: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1971(a). 331 p. (Recenseamento geral 1970, 8. Série Nacional, v. 1).

- IBGE. **Censo demográfico**: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1971(b). 642 p. (Recenseamento geral 1970, 8. Série Regional, v. 1, t. 20).
- IBGE. **Censo demográfico**: dados gerais: migração: instrução: fecundidade: mortalidade: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1982. 427 p. (Recenseamento geral do Brasil 1980, 9. v. 1, t. 4, n. 21).
- IBGE. **Censo demográfico**: dados gerais: migração: instrução: fecundidade: mortalidade: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1983. 267 p. (Recenseamento geral do Brasil 1980, 9. v. 1, t. 4, n. 1).
- IBGE. **Censo demográfico 1991**: migração: resultados da amostra: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1991(a). n. 1, 367 p.
- IBGE. **Censo demográfico 1991**: migração: resultados da amostra: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1991(b). n. 23, 329 p.
- IBGE. **Censo demográfico 1991**: resultados do universo relativos às características da população e dos domicílios: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 1991(c). n. 1, 209 p.
- IBGE. **Censo demográfico 1991**: resultados do universo relativos às características da população e dos domicílios: Santa Catarina. Rio de Janeiro: IBGE, 1991(d). n. 23, 363 p.
- IBGE. **Reflexões sobre os deslocamentos populacionais no Brasil**. Rio de Janeiro: IBGE, 2011. Obtido em: <http://tinyurl.com/gtu2g6c>. Acesso em: 28/10/17.
- LIMA, A. C. C.; SIMÕES, R.; OLIVEIRA, A. M. H. C. Caracterização dos padrões migratórios brasileiros no período 1980-2010. In: XVIII ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, nov. 2012, Águas de Lindoia, SP, ABEP. **Anais ...** Obtido em: <http://abep.org.br/publicacoes/index.php/anais/issue/view/37/showToc>. Acesso em: 28/10/17.
- MIOTO, B. T. **Movimentos migratórios em Santa Catarina no limiar do século XXI**. 1997. 85 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008. Obtido em: <http://tcc.bu.ufsc.br/Economia293384>. Acesso em: 28/10/17.
- PEREIRA, A. M.; ANDRAZ, J. M. On the economic effects of public infrastructure investment: a survey of the international evidence. **Journal of Economic Development**, v. 38, n. 4, p. 1, 2013.
- SANTA CATARINA. Secretaria de Estado de Coordenação Geral e Planejamento. Subsecretaria de Estudos Geográficos e Estatísticos. **Atlas Escolar de Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Aerofoto Cruzeiro, 1991.
- VASQUES, S. **A construção da BR-101 e seus reflexos na economia de Joinville**. 2002. 56 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Obtido em: <http://goo.gl/fKnPz3>. Acesso em: 28/10/17.
- VEIGA, J. E. Cidades imaginárias: o Brasil é menos urbano do que se supõe. In: THEIS, I. M. (Org.) **Desenvolvimento e Território: questões teóricas, evidências empíricas**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2008, p.69-101.

Gestão de unidades de produção familiar do Alto Vale do Itajaí (SC): percepções sobre o ambiente externo e interno

*Luis Augusto Araujo**
*Alexandre Luís Giehl***
*Antônio Marcos Feliciano****
*Claudimir Rodrigues*****

Resumo

A gestão é uma tecnologia social que permite aos mais de 168 mil estabelecimentos agropecuários familiares de Santa Catarina construir seu futuro. O objetivo deste artigo é analisar as percepções de gestores de unidades de produção familiar do município de Imbuia, na Região do Alto Vale do Itajaí (estado de Santa Catarina), a partir de um conjunto de variáveis do ambiente externo e do ambiente interno que influenciam nas práticas de gestão adotadas nas unidades produtivas. O presente trabalho utiliza a análise SWOT como instrumento metodológico principal, partindo de um conjunto pré-definido de variáveis. O estudo orientou-se pelos princípios da pesquisa qualitativa e quantitativa, de cunho exploratório e descritivo. Os dados utilizados nas análises foram obtidos dos questionários aplicados em unidades de produção familiar do município de Imbuia/SC, bem como do *software* de contabilidade eletrônica Contagri. Os resultados apontam que os gestores percebem as variáveis do ambiente externo preponderantemente como oportunidades, percepção que representa 53,2% do grau de importância total atribuído às mesmas. De forma mais significativa que o ambiente externo, o ambiente interno é percebido essencialmente como fortaleza, percepção que representa 81,5% das respostas ponderadas.

Palavras-chave: gestão; agricultura familiar; análise SWOT

Management of family agricultural production units in the Alto Vale do Itajaí (SC): perceptions about the external and internal environment

Abstract

Management is a social technology that allows more than 168 thousand family farms in Santa Catarina to build their future. The objective of this article is to analyze the perceptions of managers of family agricultural production units in the *município* of Imbuia, in the Alto Vale do Itajaí (Santa Catarina State), taking into account a set of variables concerning both the external and internal environment, that influence the management practices adopted in those units. The present study uses SWOT analysis as its main methodological tool, starting from a pre-defined set of variables. It was conducted under the principles of qualitative and quantitative research, and presents itself as exploratory and descriptive. The data used were obtained from the questionnaires applied in family production units of Imbuia, as well as from the electronic accounting software Contagri. The results show that managers perceive the variables concerning the external environment predominantly as opportunities, a perception that represents 53.2% of the degree of total importance attributed to them. More significantly, comparing

* Mestre em Economia Aplicada pela Universidade de São Paulo. Analista de Socioeconomia e Desenvolvimento Rural da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina - Epagri/Cepa. Professor da Unisul. E-mail: laraujo@epagri.sc.gov.br

** Engenheiro Agrônomo. Analista de Socioeconomia e Desenvolvimento Rural da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina - Epagri/Cepa. E-mail: alexandregiehl@epagri.sc.gov.br

*** Sociólogo. Analista de Socioeconomia e Desenvolvimento Rural da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina - Epagri/Cepa. E-mail: feliciano@epagri.sc.gov.br

**** Mestre Empresarial, Relacionamentos nos Sistemas Integrados de Produção, da Universidade de Santa Cruz do Sul. Gerente de Sustentabilidade e Relacionamento. E-mail: claudimir.rodrigues@souzacruz.com.br

with the external environment, the internal environment is perceived essentially as strength, a perception that represents 81.5% of the weighted responses.

Keywords: management; family farming; SWOT analysis

JEL Classification: M1, Q12

1 Introdução

As transformações na sociedade evidenciam muitas mudanças e, entre outras coisas, apontam novos rumos para a gestão, a liderança e a tomada de decisão. Em 2004, o *management* guru da gestão Peter Drucker afirmou que está cego ou surdo qualquer um que não esteja incomodado com a direção tomada pelo mundo. Entre os seus argumentos apontou: (1) que a crença no progresso é coisa do passado; (2) que a crença num mundo dominado pelo ocidente está com os dias contados; e (3) dúvidas em relação à manutenção da União Europeia, sendo esta uma “confederação frouxa”. O mesmo autor afirma que não se pode administrar a transformação, mas apenas antecipá-la. Nesse sentido, num mundo onde a mudança é a regra, os únicos sobreviventes serão os líderes transformadores que enxergam a transformação como uma oportunidade. Complementa ainda que construir o futuro é altamente arriscado, porém, para quem não tentar fazê-lo, estará certo de não conseguir (DRUCKER, 2012).

Tais observações nos remetem a refletir sobre a importância da gestão, enquanto inovação e tecnologia social, para a prosperidade das unidades de produção agrícola. Por certo, as ações dos gestores terão maior probabilidade de sucesso quanto maior for sua aderência às novas realidades da economia e do mundo em que se vive. Contudo, diante desse cenário, surgem questionamentos relevantes relacionados à prática da gestão: qual o impacto que as chamadas competências distintivas do agricultor e de sua família e os fatores-chaves de sucesso assumem na vida organizacional dessas pequenas unidades de produção agrícola?

Neste contexto, objetiva-se no presente estudo analisar as percepções de gestores de unidades de produção familiar localizadas no município de Imbuia, no Alto Vale do Itajaí, em Santa Catarina, a partir de um conjunto de variáveis de seu ambiente externo e interno que podem potencialmente influenciar na criação de estratégias e nas práticas de gestão adotadas.

2 Percepções sobre o ambiente: a estratégia como síntese

A capacidade de as pessoas perceberem e terem ideias de negócios caracteriza o que se chama de *análise estratégica* (MINTZBERG, 2004). Como os gestores dos estabelecimentos agropecuários têm ideias de negócios, varia de pessoa para pessoa e depende de muitos fatores, como, por exemplo, o acesso e processamento de informações externas, a formação

educacional, os interesses e os desejos pessoais.

2.1 A percepção de oportunidades

Utilizando a classificação sobre o tipo de negócio de Barringer e Ireland (2008), a Figura 1 relaciona a análise estratégica à identificação de oportunidades. Adotando essa relação, os estabelecimentos agropecuários com gestores do tipo “sobrevivência”, que não costumam fazer planejamentos, tendem a depender mais do acaso para identificar as oportunidades de negócios. No outro extremo, os estabelecimentos com gestores do tipo “crescimento agressivo” tendem a adotar procedimentos formais de análises de oportunidades.

Figura 1 – Análise estratégica e identificação de oportunidades

Sobrevivência	Estilo de vida	Crescimento gerenciado	Crescimento agressivo
←		→	
Altamente dependente do acaso		Análise formal de oportunidades	

Fonte: Nakagawa (2011)

A geração de ideias precisa necessariamente estar associada a uma visão de futuro de como essa ideia possa evoluir. Dependendo do tipo de negócio, a necessidade e a forma de analisar o futuro são distintas: os gestores de sobrevivência não têm ou muitas vezes não sentem necessidade de uma visão de futuro para seus negócios. Em outro extremo, os gestores de crescimento agressivo constantemente analisam o que pode vir a acontecer e os potenciais impactos positivos ou negativos em seus negócios. O fato é que a forma de encarar o futuro tem implicações diretas na identificação de oportunidades de negócios dos estabelecimentos agropecuários (NAKAGAWA, 2011).

2.2 A estratégia como síntese

As escolas do pensamento estratégico encontram-se divididas em dois grandes grupos: (1) as escolas de natureza prescritiva, que se preocupam em saber como as estratégias devem ser formuladas; (2) as escolas de natureza descritiva, que se preocupam em saber como as estratégias necessariamente se formam. A relação das escolas de natureza prescritiva é um indicativo de sua perspectiva na formulação da estratégia. São elas: a escola do *design*, como um processo de concepção; a escola do planejamento, como um processo formal; a escola do posicionamento, como um processo analítico. No outro grupo, para as escolas de natureza descritiva, temos: a escola empreendedora, como um processo visionário; a escola cognitiva, como um processo mental; a escola do aprendizado, como um processo emergente; a escola do

poder, como um processo de negociação; a escola cultural, como um processo coletivo; a escola ambiental, como um processo reativo; a escola da configuração, como um processo de transformação, que combina as outras escolas anteriormente citadas (MINTZBERG; AHLSTRAND; LAMPEL, 2010).

A primeira escola, a do *design*, foi a mais influente do processo de formulação de estratégias ao incorporar a noção de SWOT – a avaliação dos pontos fortes (*Strengths*) e dos pontos fracos (*Weaknesses*) da organização à luz das oportunidades (*Opportunities*) e das ameaças (*Threats*) em seu ambiente. Essa escola propõe formular estratégia buscando adequação das capacidades internas e as possibilidades externas (MINTZBERG, 2010).

As dez escolas olham para o mesmo processo em diferentes perspectivas, que podem ajudar os gestores na sua prática. Entre os vários esforços para integrar essas diferentes perspectivas, destaca-se aquele que vê as escolas como sendo complementares e não como concorrentes (SLOAN, 1996). Sua pesquisa apontou dois aspectos da formulação de estratégias: “(1) a importância do conjunto de influências estratégicas e a compreensão de seus efeitos concorrentes; e, (2) o papel crítico do pensamento integrador e reelabora como vemos as diferentes escolas levando-as de formas competitivas para modos complementares”. (MINTZBERG; AHLSTRAND; LAMPEL, 2010, p. 353).

Mintzberg (2010) refere à etapa de formação da estratégia como sendo uma “caixa preta impenetrável”. Isto porque parte do processo advém de análises anteriores e outra parte associa-se à intuição dos planejadores, que não é totalmente explicável e sujeita à crítica de outros autores (NAKAGAWA, 2011). Os gestores produzem a síntese pela interação entre reflexão e ação na montagem de estratégias e, para isso, precisa-se ir além do indivíduo. Nessa perspectiva, “[...] o propósito principal da gestão é a produção de síntese, continuamente, sem nunca a realizar ou mesmo saber o quanto se está próximo dela”. (MINTZBERG, 2010, p. 220).

Faz-se necessário um cérebro integrador para elaborar uma estratégia de determinado estabelecimento agropecuário, com sua experiência e habilidade. Muitas vezes supomos ser o gestor daquela unidade de produção quem elabora a estratégia, mas qualquer indivíduo com capacidade de síntese poderá fazê-lo, às vezes a sabedoria dos membros da família ou, ainda, eventualmente, do grupo de famílias daquela comunidade.

3 Metodologia

Este artigo tem por base os princípios da pesquisa qualitativa e quantitativa, a partir de levantamento bibliográfico e da aplicação de questionário em entrevistas com agricultores de 18 unidades de produção familiar do município de Imbuia, região do Alto Vale do Itajaí, em

Santa Catarina. A definição das famílias a serem entrevistadas deu-se de forma intencional. Os agricultores participantes desta pesquisa já tinham sido anteriormente contemplados no âmbito de parceria¹ entre a Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de Santa Catarina (Fetaesc), a Empresa Souza Cruz S.A. e a Empresa da Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri).

O questionário foi estruturado tendo por base o método SWOT, e contemplou três tópicos principais: (1) caracterização e identificação; (2) variáveis relacionadas ao ambiente externo da unidade; (3) variáveis relacionadas ao ambiente interno. Inicialmente solicitou-se aos agricultores que classificassem cada variável como ameaça ou oportunidade (no caso do ambiente externo) e fraqueza ou fortaleza (ambiente interno). Depois, os mesmos manifestaram-se em relação ao grau de importância da variável, levando em consideração seu impacto nas práticas de gestão na unidade: (1) Sem importância; (2) Pouco importante; (3) Importante; (4) Muito importante. Os questionários foram aplicados individualmente, para cada unidade de produção, no período de março a abril de 2016.

As variáveis analisadas foram agrupadas em dimensões. No ambiente externo foram utilizadas as seguintes dimensões: (1) Mudanças na sociedade; (2) Mudanças governamentais; (3) Mudanças econômicas; (4) Mudanças tecnológicas; e (5) Mudanças nos mercados. No ambiente interno utilizou-se: (1) Marketing e comercialização; (2) Gestão da informação; (3) Gestão de pessoas; (4) Finanças e custos; (5) Gestão ambiental; e (6) Gestão da produção.

Para fins de análise, as respostas de cada variável foram ponderadas multiplicando-se as mesmas por valores de 0 a 3, de acordo com o grau de importância: Sem importância (x0); Pouco importante (x1); Importante (x2); Muito importante (x3). Os gráficos apresentados neste artigo indicam o grau de importância total de cada variável e a composição do mesmo (ameaça e oportunidade ou fraqueza e fortaleza). Considerando-se o total de questionários analisados e a ponderação realizada, o máximo a ser obtido em cada variável são 54 pontos.

4 Resultados e discussão

A presente seção inicia-se com a caracterização socioeconômica das unidades de produção agropecuária que compõem a amostragem analisada neste estudo. Na sequência, apresentam-se os resultados da pesquisa de campo, relatando-se as percepções dos agricultores sobre variáveis do ambiente externo e interno que afetam a gestão das unidades.

¹ A parceria objetiva qualificar os processos de gestão dos agricultores atendidos, principalmente por meio do uso da ferramenta eletrônica de contabilidade desenvolvida pela Epagri, denominada Contagri, e do acompanhamento técnico e econômico das propriedades.

4.1 Caracterização das unidades de produção agropecuária

As 18 unidades de produção contempladas neste estudo se caracterizam por possuírem perfil tipicamente familiar, atendendo em linhas gerais os requisitos básicos para sua classificação como agricultores familiares ou empreendimentos familiares rurais, conforme estabelece a Lei nº 11.326/2006². Contudo, não obstante tal enquadramento na mesma categoria, apresentam algumas diferenças relevantes em termos de estrutura, disponibilidade de meios de produção, capital e renda, conforme apresentado nas tabelas 1 e 2.

A partir dos dados obtidos no Contagri foram calculados indicadores para a totalidade das unidades analisadas (Média), para o grupo de 20% de unidades com maior lucro econômico (20% mais) e 20% com menor lucro (20% menos) no ano agrícola de 2015/2016.

As unidades com maior desempenho possuem superfície agrícola útil, área total e área adicional total superior ao desempenho médio das unidades de produção acompanhadas. No tocante à dimensão trabalho, esta segue a mesma tendência, sendo a disponibilidade de força de trabalho familiar nas unidades com melhor desempenho superior à média do grupo, exceção feita para a mão de obra contratada (UTH assalariada).

² A lei nº 11.326, conhecida como “Lei da Agricultura Familiar”, estabelece que é considerado agricultor familiar ou empreendimento familiar rural aquele pratica atividades no meio rural e atende aos seguintes requisitos: I - não detenha, a qualquer título, área maior do que 4 módulos fiscais; II - utilize predominantemente mão-de-obra da própria família nas atividades econômicas do seu estabelecimento; III - tenha percentual mínimo da renda familiar originada de atividades econômicas do seu estabelecimento ou empreendimento, na forma definida pelo Poder Executivo; IV - dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família.

Tabela 1 – Indicadores de uso dos fatores de produção terra, trabalho e capital das unidades de produção agropecuária analisadas nesta pesquisa, por estrato de participação do lucro

	20% mais		Média		20% menos	
Dimensão da exploração						
Superfície Agrícola Útil – SAU (ha)	16,35		12,66		9,22	
Área total (ha)	17,65		13,83		10,28	
Área adicional total (ha)	1,75		0,83		0,00	
Trabalho (Unidade de Trabalho Homem – UTH)						
UTH Familiar	3,00		2,50		2,88	
UTH Assalariada	0,21		0,26		0,17	
UTH Total	3,21		2,76		3,05	
Capital/UTH						
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Total	79.755,00	100	90.475,00	100	51.600,00	100
Terra	27.684,00	35	34.925,00	39	19.683,00	38
Máquinas e equipamentos	27.279,00	34	26.798,00	30	13.867,00	27
Giro	15.423,00	19	15.251,00	17	7.753,00	15
Construções	7.535,00	9	11.533,00	13	9.493,00	18
Outros	1.833,00	2	1.967,00	2	804,00	2

Fonte: Elaboração dos autores com base no Contagri (ano agrícola 2015/2016)

Em relação à dimensão capital, o grupo denominado “20% mais” possui um capital total/UTH 12% inferior à média. O capital fundiário e o capital em máquinas e equipamentos figuram como os principais elementos contributivos na composição do capital total em todos os estratos de unidades, com cerca de 69%.

Tabela 2 – Composição da renda bruta total das unidades de produção agropecuárias pesquisadas (valor nominal em reais referente ao ano agrícola 2015/16)

	20% mais		Média		20% menos	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Renda Bruta Total	62.484,00	100	54.497,00	100	30.046,00	100
Renda Bruta Total dos Vegetais	57.620,00	92	47.440,00	87	25.926,00	86
Tabaco estufa	30.127,00	48	31.521,00	58	24.035,00	80
Cebola	19.055,00	30	7.738,00	14	33,00	0
Batata salsa	4.855,00	8	4.197,00	8	1.353,00	5
Milho	3.158,00	5	1.476,00	3	79,00	0
Lenha	425,00	1	323,00	1	426,00	1
Outras	0,00	0	2.184,00	2	0,00	0
Outras não utilizadoras da SAU	0,00	0	1.225,00	2	1.889,00	6
Proagro/Seguro	3.695,00	6	4.515,00	8	1.993,00	7
Bovinos	1.169,00	2	1.317,00	2	238,00	1

Fonte: Elaboração dos autores com base no Contagri

Quanto à composição da renda bruta total, apresentada na Tabela 2, percebe-se que em todos os estratos a renda é predominantemente originária da produção vegetal (86 a 92%). No grupo das unidades de produção que mais obtiveram lucro (20% mais) há, em relação aos

demais estratos, um menor grau de especialização, sendo que 48% da renda provem do tabaco e 30% da cebola. Por outro lado, no grupo das unidades de produção que menos obtiveram lucro, há um maior grau de especialização, o que fica evidente pelo fato de 80% da renda ser proveniente do tabaco.

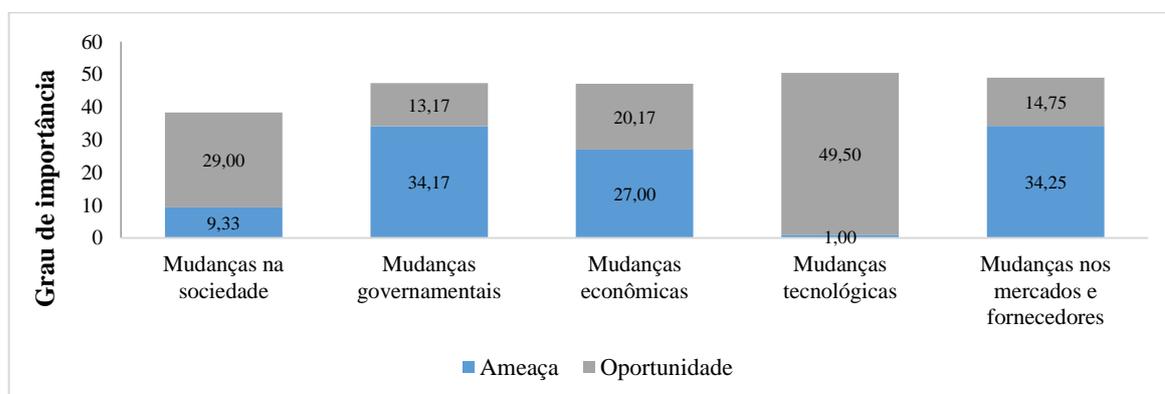
Com base nas informações apresentadas nas tabelas anteriores, podemos destacar três pontos principais: 1) a produção de tabaco de estufa é a atividade mais importante em todos os estratos analisados, sendo responsável por 58% da renda bruta total, em média; 2) a produção de cebola aparece em segundo lugar, ocupando 14% da renda média e com um peso ainda maior no grupo das 20% mais (30% da renda); e 3) na sequência, a renda advinda da produção de batata salsa e do Proagro/Seguro, cada um compondo 8% da renda (total de 16%).

4.2 Percepções sobre o ambiente externo

A análise do ambiente externo tem por objetivo identificar as oportunidades e ameaças que se colocam diante dos gestores das unidades de produção num determinado momento. O ambiente externo é caracterizado como sendo o conjunto de variáveis externas à organização e que está fora do seu controle. Como já foi dito anteriormente, no presente estudo as variáveis foram previamente definidas, cabendo aos gestores das unidades identificá-las como ameaça ou oportunidade e lhes atribuir a importância devida.

O gráfico da Figura 2 apresenta o grau de importância atribuído pelos gestores às cinco dimensões que compõem o ambiente externo (média das variáveis que compõem cada dimensão) e o peso da percepção de ameaça e oportunidade para cada uma das dimensões.

Figura 2 – Grau de importância médio, numa escala ponderada de 0 a 54, e o peso de sua percepção como ameaça ou oportunidade das dimensões do ambiente externo



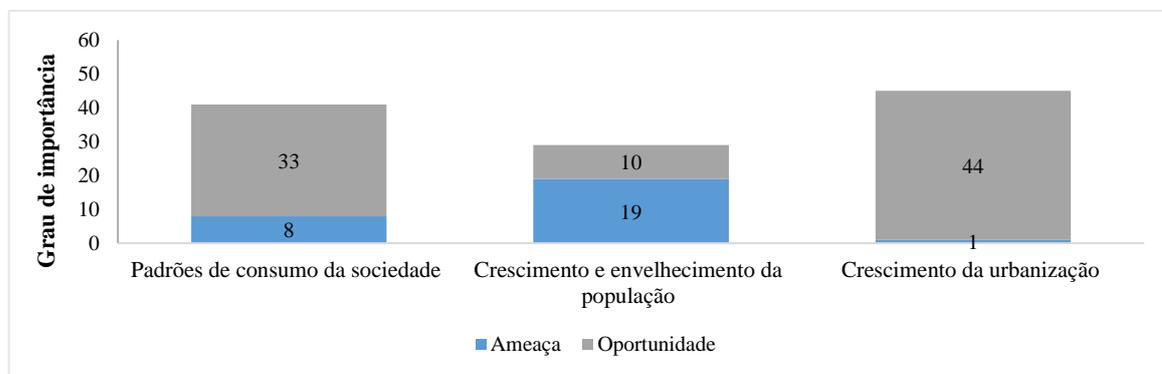
Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Conforme se verifica a partir da análise dos dados originais, os gestores percebem as variáveis do ambiente externo preponderantemente como ameaça, percepção que representa 54,5% do grau de importância total atribuído. As dimensões que obtiveram a maior pontuação média foram “Mudanças tecnológicas” e “Mudanças nos mercados e fornecedores”. Por outro lado, a dimensão “Mudanças na sociedade” obteve a menor pontuação.

4.2.1 Mudanças na sociedade

A percepção como ameaça ou oportunidade e o grau de importância de cada uma das variáveis relacionadas às mudanças na sociedade são apresentados na Figura 3.

Figura 3 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas às mudanças na sociedade



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

No âmbito da dimensão “Mudanças na sociedade”, a variável “Crescimento da urbanização” destaca-se em termos de importância, chamando a atenção o fato de a mesma ser percebida como uma oportunidade para quase 97,8% das respostas ponderadas. Segundo o Censo de 2010 do IBGE, a população urbana catarinense é cinco vezes maior que a rural, e a população rural do estado diminuiu 137 mil habitantes entre os anos de 2000 e 2010.

A variável “Mudanças nos padrões de consumo” também é majoritariamente percebida como oportunidade (80,5% do grau de importância total atribuído pelos respondentes), aparecendo em segundo lugar em termos de valorização.

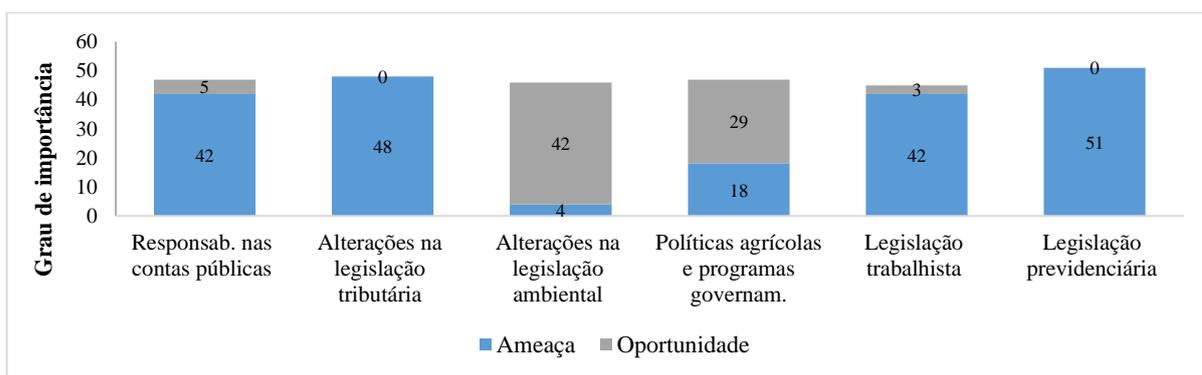
Em sentido contrário, a variável “Crescimento e envelhecimento da população” obteve o menor valor no âmbito dessa dimensão, sendo percebida em 65,5% das respostas ponderadas como ameaça. As perspectivas de transição demográfica e do crescimento da urbanização nos remetem à necessidade de investimentos em capital humano, para que, pela qualificação do trabalho e pela inovação, possam responder aos desafios de reprodução social dessas unidades

de produção agropecuárias.

4.2.2 Mudanças no governo

A Figura 4 apresenta a percepção como oportunidade ou ameaça e o grau de importância de cada uma das variáveis relacionadas às mudanças no governo.

Figura 4 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas às mudanças no governo



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

As alterações na legislação previdenciária e tributária foram as variáveis da dimensão “Mudanças no governo” mais valorizadas, além de serem percebidas por 100% dos respondentes como ameaças. Isso tem relação com as mudanças que já vinham sendo discutidas por ocasião da aplicação do questionário, em especial a reforma da previdência.

As percepções sobre as variáveis “Alterações na legislação ambiental” e “Políticas agrícolas e programas governamentais” apontam no sentido contrário, sendo percebidas, respectivamente, por 91,3% e 61,7% das respostas ponderadas como oportunidades. Em decorrência de restrições de uso e conflitos históricos associados à legislação ambiental, esse resultado não deixa de causar surpresa. Como é possível perceber no gráfico da figura anterior, essa foi a variável com a maior percepção positiva dessa dimensão.

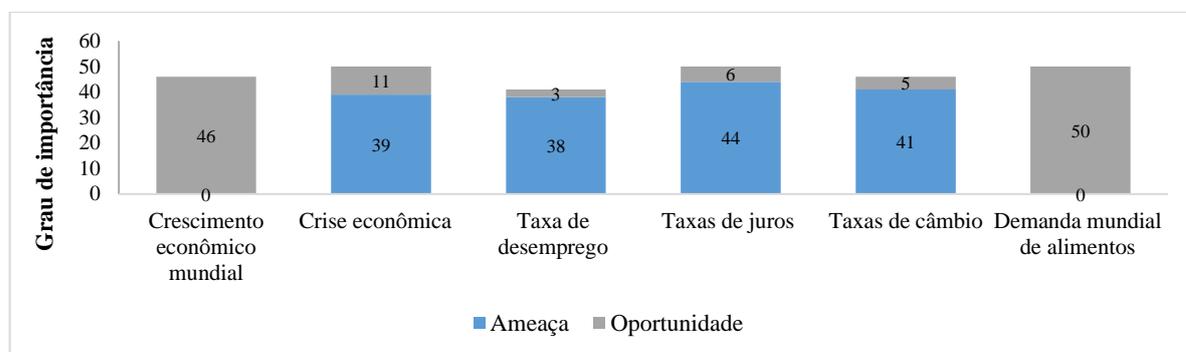
A “Responsabilidade nas contas públicas” é vista preponderantemente como ameaça, o que possivelmente está ligado a uma perspectiva de contenção de gastos por parte dos governos e, conseqüentemente, de menores investimentos em ações demandadas pelos agricultores. No mesmo sentido, a legislação trabalhista foi percebida majoritariamente como ameaça. Tal percepção têm relação com uma atuação mais intensa, nos últimos anos, dos órgãos vinculados à questão trabalhista (Ministério do Trabalho, Ministério Público do Trabalho, Justiça do Trabalho, entre outros) e com a falta de conhecimento dos agricultores acerca da legislação associada a esse tema, o que gera insegurança para as eventuais contratações de força de

trabalho e, por conseguinte, leva à avaliação negativa dessa variável.

4.2.3 Mudanças na economia

O “Crescimento econômico mundial” e a “Demanda mundial de alimentos” são percebidos por 100% dos respondentes como oportunidades, conforme demonstra a Figura 5. Embora a atividade predominante nas unidades de produção seja o tabaco, o aumento da demanda de alimentos e outros produtos é percebido como uma oportunidade no horizonte desses agricultores, o que explica a valorização e percepção positiva. Em sentido contrário, todas as demais variáveis apontam para uma percepção majoritariamente de ameaças.

Figura 5 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas às mudanças na economia



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Entre as variáveis da dimensão econômica, a “Crise econômica”, as “Taxas de juros” e a “Demanda mundial de alimentos” foram as mais valorizadas pelos respondentes, sendo as duas primeiras percebidas majoritariamente como ameaças. Em relação às taxas de juros, deve-se registrar que, no momento da aplicação do questionário, a Taxa Selic era de 14,25% a.a., uma das mais altas do mundo, o que certamente contribuiu com tal percepção negativa.

Por outro lado, a “Taxa de desemprego” foi a variável menos valorizada da dimensão econômica, sendo percebida como ameaça em 93% das respostas ponderadas. Ressalta-se que as 18 unidades de produção participantes deste estudo contrataram força de trabalho externa à propriedade na quantidade total de 78 dias/homem na safra 2015/16, o equivalente a 0,26 UTH média por unidade (ver Tabela 1). Contudo, aparentemente esse montante é considerado pouco significativo, a ponto de a variável receber a menor pontuação.

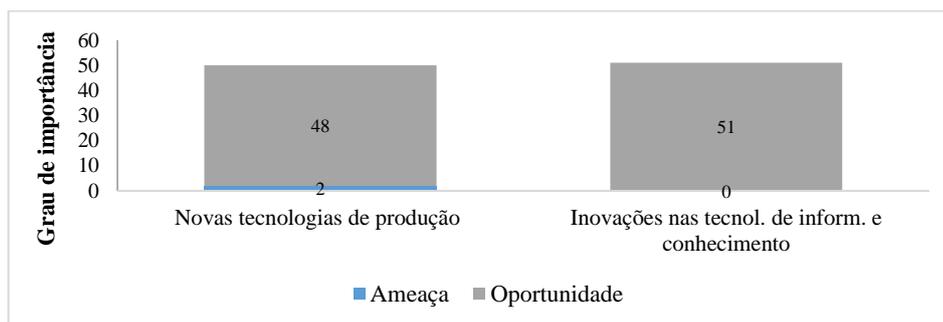
Por fim, a “Taxa de câmbio” foi percebida majoritariamente como ameaça, atingindo 89,1% de avaliação negativa. O início da aplicação do questionário coincidiu com o momento

de planejamento e encomenda de insumos da safra seguinte (2016/17) do tabaco, uma das culturas mais importantes do conjunto de propriedades avaliadas. No mês de fevereiro de 2016 a cotação do dólar americano chegou a R\$ 3,97, e isto, por certo, impôs uma pressão para o aumento dos preços dos insumos, contribuindo com tal percepção negativa.

4.2.4 Mudanças tecnológicas

O surgimento e difusão de novas tecnologias de produção e o surgimento de inovações nas tecnologias de informação e de conhecimento são percebidos por 98% dos respondentes como oportunidades. Chama a atenção o fato de que às inovações nas tecnologias de informação e de conhecimento foi atribuído uma valoração semelhante àquela destinada às novas tecnologias de produção, conforme demonstrado abaixo, na Figura 6.

Figura 6 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas às mudanças tecnológicas



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Em outro estudo semelhante realizado por Araújo, Giehl e Feliciano (2016), a percepção positiva das mudanças tecnológicas do ambiente externo é confrontada com a variável do ambiente interno “Informações e conhecimentos por meio de técnicos” (que poderia ser traduzida por acesso aos serviços de assistência técnica e extensão rural). Segundo os autores, os entrevistados avaliaram a obtenção de informações e conhecimentos por meio de técnicos como sendo muito importante na gestão dos negócios das unidades de produção. Como veremos, os entrevistados de Imbuia corroboram com os achados apontados naquele estudo.

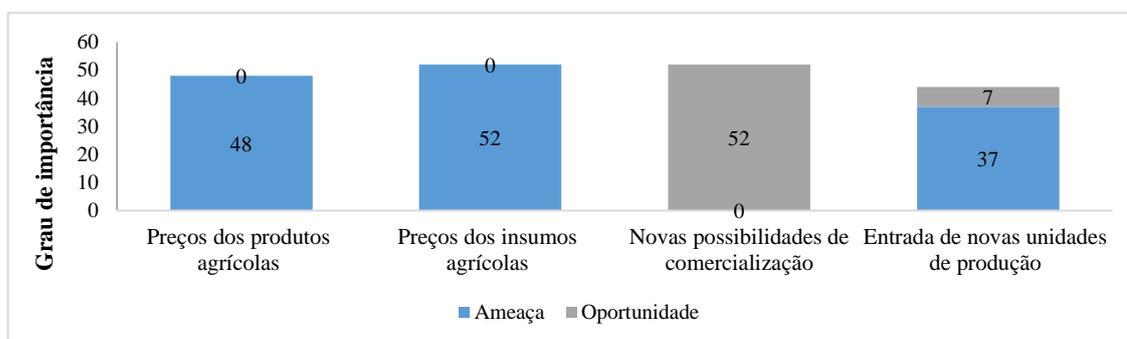
4.2.5 Mudanças no mercado

A variável “Novas possibilidades de comercialização” é percebida por 100% dos respondentes como sendo uma oportunidade, além de ter sido a variável mais valorizada desta

dimensão (juntamente com “Preço dos insumos agrícolas”), conforme a Figura 7.

Wilkinson (2014) observa que para alguns agricultores as cadeias tradicionais mantêm-se como a melhor opção, enquanto que, para outros, as oportunidades de inserção econômica se multiplicam por conta da demanda por produtos diferenciados, a exemplo dos orgânicos e dos produtos certificados. Esses outros agricultores reconhecem que a demanda adicional se encontra em estado latente e, em grande parte, inexplorada. Para eles, o desafio estratégico é muito diferente daquele admitido pelos agricultores “sujeitos” a um mercado competitivo (concorrência perfeita), em que: o produto ofertado é homogêneo; existe livre entrada e saída na atividade; a presença de milhares de unidades de produção operando com determinado produto; e, por fim, são tomadores de preço.

Figura 7 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas às mudanças nos mercados



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

De forma unânime, os respondentes julgam as variações dos “Preços dos insumos agrícolas” e dos “Preços dos produtos agrícolas” como ameaças muito importantes. Considerando o fato de os agricultores entrevistados serem tomadores de preço de ambos os lados, de insumos e de produtos agrícolas, não causa surpresa a percepção negativa que os mesmos têm com relação a esses fatores.

Diferentemente das variáveis anteriores, a “Entrada de novas unidades de produção” apresenta algum grau de indefinição, dado que 84,1% da importância relaciona-se à sua percepção como ameaça e 15,9% como oportunidade. Considerando o fato de os agricultores estarem operando num mercado bastante competitivo para as principais atividades de seu sistema de produção, essa percepção não causa surpresa. Além disso, demonstra uma predominância do senso de competição em relação ao de cooperação (afirmação reforçada pela baixa participação desses agricultores em entidades associativas, como veremos adiante).

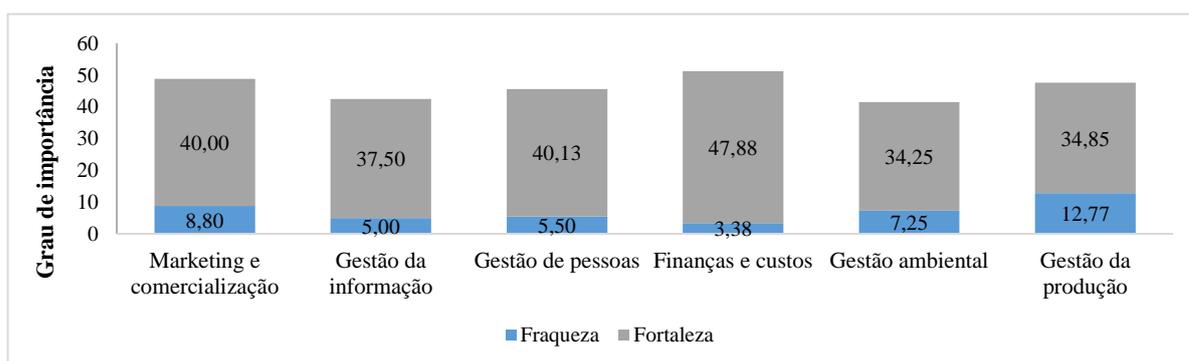
4.3 Percepções sobre o ambiente interno

A análise do ambiente interno com o uso do método SWOT tem por objetivos principais a identificação de pontos fortes e fracos das unidades estudadas e o dimensionamento da importância dos mesmos. Com base no conhecimento desse cenário, o gestor conta com elementos mais consistentes para construir estratégias de atuação que garantam a sustentabilidade de sua unidade de produção agropecuária.

A Figura 8 apresenta a pontuação média atribuída a cada uma das seis dimensões que compõem o ambiente interno analisado neste estudo. Ressalta-se que essas dimensões foram previamente estabelecidas pela equipe de pesquisa, com base em estudo bibliográfico.

Conforme fica evidenciado no gráfico, há um forte predomínio da percepção positiva associada ao ambiente interno, com 83,2% das respostas ponderadas indicando os fatores associados ao ambiente interno com fortalezas. Esse cenário é bastante distinto daquele observado em relação ao ambiente externo, que é percebido majoritariamente como ameaça (54,5% das respostas ponderadas). Tal situação não chega a causar estranheza, haja visto que os fatores não controláveis (como o são a maioria das variáveis do ambiente externo) comumente são percebidos como fontes de perigo. Por outro lado, aquilo que está sob controle mais direto do agricultor e de sua família normalmente é supervalorizado, não obstante o fato de que esse controle nem sempre seja tão efetivo.

Figura 8 – Grau médio de importância das dimensões do ambiente interno, em uma escala ponderada de 0 a 54



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

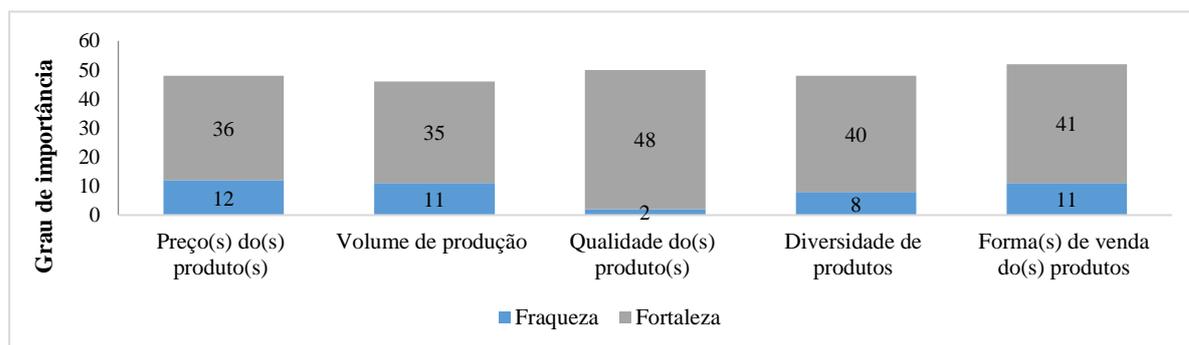
Dentre as dimensões do ambiente interno, o maior grau médio de importância (média das variáveis que compõem cada dimensão) é atribuído a “Finanças e custos”, que também possui a maior percepção positiva. Por outro lado, “Gestão ambiental” foi a dimensão que apresentou o menor valor, embora ainda seja significativo. Na sequência apresenta-se de forma mais

detalhada e faz-se uma breve análise de cada uma das dimensões e suas variáveis.

4.3.1 Marketing e comercialização

Conforme é possível perceber na Figura 9, apresentada a seguir, todas as variáveis desta dimensão receberam pontuação elevada, o que demonstra sua importância para os entrevistados.

Figura 9 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas ao marketing e comercialização



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Merece destaque a variável “Qualidade do (s) produto (s)”, que proporcionalmente obteve a maior percepção positiva (96%). Isso indica que, além de valorizar a qualidade como elemento relevante no processo de gestão, a quase totalidade dos agricultores acredita que tem conseguido fazer uso desse fator para promover o desenvolvimento de sua unidade produtiva.

Já no caso das variáveis “Preços obtidos pelo (s) produto (s)”, “Volume de produção” e “Forma(s) de venda(s) do(s) produto(s)”, o cenário é um pouco menos otimista. Nos três casos, quase ¼ das respostas ponderadas apontam essas variáveis como fraquezas. Embora a avaliação predominante seja positiva, os números indicam que acerca desses fatores há questionamentos que merecem alguma reflexão. Não causa estranheza que os preços recebidos constem nessa lista, haja vista que se constituem em reclamação rotineira dos agricultores. É mais surpreendente que 75% das respostas ponderadas atribuam a essa variável a percepção de ponto forte, o que indicaria que os respondentes avaliam que os preços recebidos são bons ou, pelo menos, suficientemente remuneratórios. De fato, diversos produtos tiveram variações positivas consideráveis no ano agrícola 2015/2016, como é o caso do tabaco, da cebola e do leite.

Em relação ao fato do volume de produção apresentar 24% de percepção negativa, há que se ressaltar que se trata de pequenas propriedades (área média total de apenas 13,83 ha), o que estabelece limitações a eventuais aumentos de produção. Por outro lado, as principais atividades

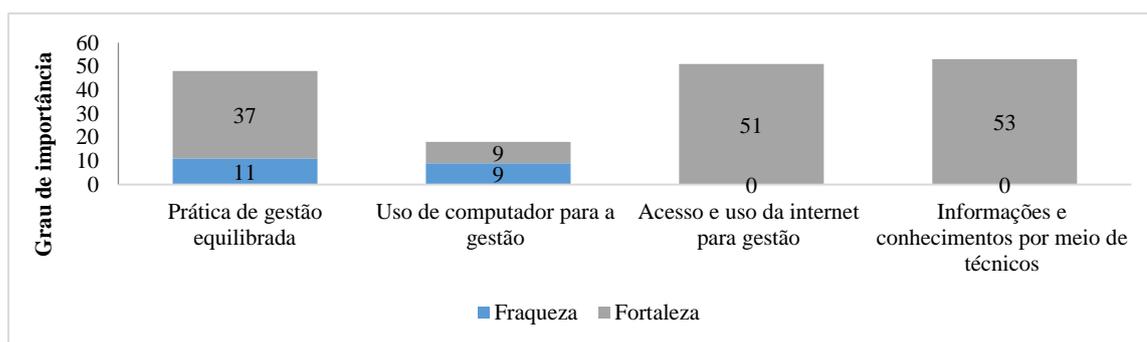
desenvolvidas nas propriedades pesquisadas (tabaco e cebola) promovem o uso intensivo da terra, o que ajuda a entender os números levantados.

No que tange à variável “Diversidade de produtos da unidade”, por meio da qual buscava-se conhecer a percepção dos agricultores sobre a situação atual de seus sistemas produtivos, é possível concluir que a ampla maioria está satisfeita com a configuração dos mesmos. Chama-se a atenção para os dados já apresentados na Tabela 2, que demonstram que as propriedades com maior lucro econômico (20% mais) apresentam menor grau de especialização, conseguindo um melhor retorno do *mix* de produtos que cultivam.

4.3.2 Gestão da informação

Fazer a gestão da informação de forma incompleta ou superficial, tende a oferecer riscos à percepção dos movimentos do mercado. Ao analisarmos em conjunto as variáveis pesquisadas (Figura 10), podemos afirmar que a gestão da informação necessita ser melhor trabalhada nas unidades de produção, pois, apesar de os entrevistados atribuírem peso significativo ao uso da internet e aos técnicos da assistência técnica e extensão rural (ATER), as variáveis restantes demonstram que há limites a serem superados. Isso fica evidenciado, por exemplo, pela existência de percentual significativo (22,9%) de identificação como fraqueza da variável relacionada à distribuição de tempo do responsável principal pela unidade de produção (“Prática de gestão equilibrada”).

Figura 10 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas à gestão da informação



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Apesar de ser percebida como fortaleza pela maioria dos respondentes, deve-se destacar que há a necessidade de oferecer melhores condições de acesso às informações, e que as mesmas tenham níveis de usabilidade adequados, reduzindo o tempo do agricultor dedicado a tal tarefa.

Convém destacar que, até o final da década de 1990, enquanto alguns segmentos produtivos já faziam uso intensivo de ferramentas tecnológicas para a gestão da informação, na agricultura ainda se estruturava o modelo da Revolução Verde, que desconsiderava o

conhecimento dos agricultores sobre suas atividades, tornando-os dependentes de agentes externos para obterem informações sobre seus negócios. A informação incompleta, fragmentada e com viés tendencioso, criou um grande foco informacional para toda uma geração de agricultores, que foram rotulados como meros consumidores de dados e informações, cuja capacidade de geração de informação ficou limitada.

Com relação ao uso do computador para a gestão, a exata divisão de percepção entre os entrevistados reflete, por um lado, o desconhecimento sobre o que esse tipo de ferramenta pode oferecer à gestão da informação, sobretudo por sua capacidade de processamento, armazenamento e interface com outros instrumentos. Por outro lado, é possível destacar o equívoco no discurso corrente, de que disponibilizar informações em meio digital consiste em uma importante contribuição à atividade de gestão da informação nas unidades de produção agropecuária. Nesse sentido, há um longo caminho a ser percorrido por parte dos agricultores, para que façam a gestão da informação dos seus negócios.

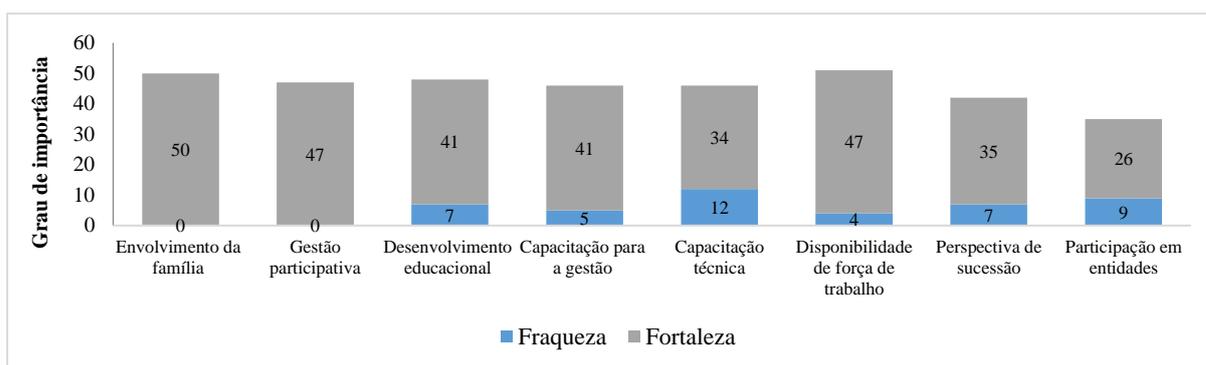
Contraditoriamente, o “Acesso e uso da internet para gestão” recebeu uma pontuação elevada e foi unanimemente considerado um ponto forte das unidades. Certamente, nesse item cabe uma análise posterior mais aprofundada, com o objetivo de se compreender a razão dessa dissonância. De acordo com o método utilizado, a avaliação positiva indicaria que os agricultores se percebem como fazendo uso adequado/correto da variável em questão. Levando em consideração a baixa valorização do computador, resta saber o porquê da pontuação elevada da internet, e como estaria se dando seu uso. Pode-se imaginar, por exemplo, a utilização de celulares e outros equipamentos. Contudo, a resposta para esse questionamento demanda análises que não podem ser feitas com a atual disponibilidade de informações.

A variável “Informações e conhecimentos por meio de técnicos” recebeu a pontuação mais alta dentre todas desta dimensão, o que demonstra a importância que é atribuída pelos agricultores entrevistados ao papel dos agentes de assistência técnica e extensão rural, sejam eles de instituições públicas, da iniciativa privada ou do terceiro setor. Também sobressai o fato dessa variável ter sido unanimemente considerada uma fortaleza das unidades de produção, o que significa que os gestores avaliam que esse fator está afetando positivamente o desenvolvimento das mesmas. Ressalta-se, contudo, que as propriedades incluídas no presente estudo fazem parte do Programa Propriedade Sustentável, desenvolvido pela Souza Cruz em parceria com as federações estaduais de trabalhadores rurais dos estados da Região Sul. Em função disso, recebem um acompanhamento técnico mais intensivo que a maioria das demais propriedades do município, o que deve ter contribuído para as avaliações supramencionadas.

4.3.3 Gestão de pessoas

As pessoas são um dos fatores mais importantes em qualquer processo de gestão, embora na maioria dos casos não se dê o devido destaque a elas. Merece realce que as pessoas são a fonte original de criação do conhecimento. Recentemente esse fator tem ganhado cada vez mais relevância na análise e estruturação de processos de gestão, razão pela qual é abordado aqui (Figura 11).

Figura 11 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas à gestão de pessoas



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

A maioria das variáveis dessa dimensão atingiu pontuação consideravelmente elevada (entre 85,2% e 94,4% da pontuação máxima possível), com exceção de “Perspectiva de sucessão da propriedade” e “Participação em entidades”, cujas pontuações atingiram somente 77,8% e 64,8%, respectivamente.

Inicialmente, destacam-se as variáveis “Envolvimento da família” (na execução das atividades) e “Gestão participativa”, ambas com pontuação elevada e unanimemente percebidas como fortalezas. *A priori*, isso parece sinalizar um envolvimento de toda a família no processo de gestão das unidades, com a adoção de modelos menos centralizadores.

Já as variáveis “Desenvolvimento educacional”, “Capacitação para a gestão” e “Capacitação técnica”, embora também tenham sido consideradas muito importantes (o que se evidencia pela pontuação recebida pelas mesmas), apresentam algum índice de percepção negativa. O caso mais expressivo é o da “Capacitação técnica”, que é percebida como fraqueza por 26,1% das respostas ponderadas. Isso indica o interesse dos agricultores em terem acesso a atividades de formação mais diretamente voltadas as questões técnicas relacionadas aos seus sistemas produtivos. Esse aspecto também pode evidenciar uma oportunidade, às organizações que mantém relações com os agricultores, para promoverem atividades de capacitação técnica direcionadas aos mesmos.

Diferentemente do que ocorreu em outras regiões analisadas pelo mesmo projeto de

pesquisa, em Imbuia a “Disponibilidade de força de trabalho” foi percebida majoritariamente como fortaleza na gestão das unidades de produção. Se por um lado tal dado contrasta com os dados de disponibilidade de UTH apresentados na caracterização das unidades de produção, por outro justifica-se pela baixa disponibilidade de área, questão a ser abordada adiante. Assim, pode-se compreender que a atual disponibilidade de força de trabalho, embora não seja elevada, é considerada adequada ao tamanho das propriedades e às atividades desenvolvidas (ARAÚJO, GIEHL e FELICIANO, 2016).

Conforme já comentado anteriormente, a variável “Perspectiva de sucessão” recebeu valorização apenas média, o que também contrasta com o resultado da análise desse item em outras regiões. Além disso, somente 16,7% das respostas ponderadas identificam essa questão como uma fraqueza, número que está aquém do encontrado nas demais regiões avaliadas pelos autores em outros estudos e contrasta com a gravidade do problema apontado por diversos autores que se dedicaram ao tema (ABRAMOVAY *et al*, 2004; BRUMER, 2007; SPAVANELLO, 2008; entre outros).

Por fim, a variável “Participação em entidades” foi a que obteve a menor pontuação ponderada, conforme já relatado anteriormente, o que demonstra uma valorização relativamente baixa desse fator no cotidiano da gestão das unidades. Não obstante isso, cerca de $\frac{3}{4}$ dos respondentes classificam esse fator como uma fortaleza, indicando que, apesar do pouco valor, enxergam a participação em entidades de forma positiva. No entanto, quando consultados sobre as entidades às quais estão vinculados, somente 16,7% dos respondentes informaram ser sócios de alguma associação, e 38,9%, de cooperativas. O maior percentual é o de associados a algum sindicato, que atinge 44,4%.

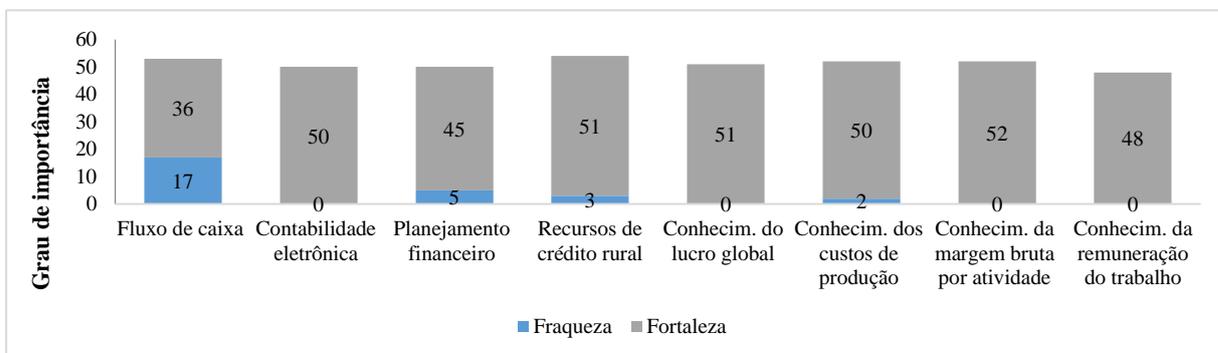
4.3.4 *Finanças e custos*

Conforme mostrado anteriormente no gráfico da Figura 8, a dimensão “Finanças e custos” apresentou a maior pontuação média ponderada (51,25), com todas as variáveis sendo consideradas de grande importância. Além disso, foi a dimensão que apresentou o maior percentual de sua pontuação classificada como fortaleza (93,4%). Em relação a esse último dado, ressalta-se que das 8 variáveis dessa dimensão, 4 foram classificadas unanimemente como fortalezas, enquanto as demais apresentam baixo grau de avaliação negativa (Figura 12).

Dentre as variáveis que receberam avaliação integralmente positiva, destaca-se inicialmente “Contabilidade eletrônica”. Como já ressaltado anteriormente, os agricultores integrantes deste estudo fazem parte de uma ação realizada em parceria por diversas entidades, cujo destaque é a utilização do sistema de contabilidade eletrônica denominado de Contagri. Os

resultados apresentados na figura anterior demonstram que há um reconhecimento sobre a importância e o papel desse sistema na gestão das unidades.

Figura 12 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas a finanças e custos



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Em associação ao resultado anterior, também foram unanimemente consideradas fortalezas “Conhecimento do lucro global”, “Conhecimento da margem bruta por atividade” e “Conhecimento da remuneração do trabalho”.

A variável “Conhecimento dos custos de produção”, por sua vez, foi considerada um ponto forte por 96,2% das respostas ponderadas. No que tange ao grau de importância, a maioria das variáveis anteriores ficou muito próxima do teto de pontuação, com exceção do “Conhecimento da remuneração do trabalho”, que atingiu 88,9% da pontuação máxima, ainda assim um número bastante expressivo. Tais resultados apontam que há a percepção de que o conhecimento desses indicadores econômicos é de grande importância e contribui positivamente para a gestão das unidades.

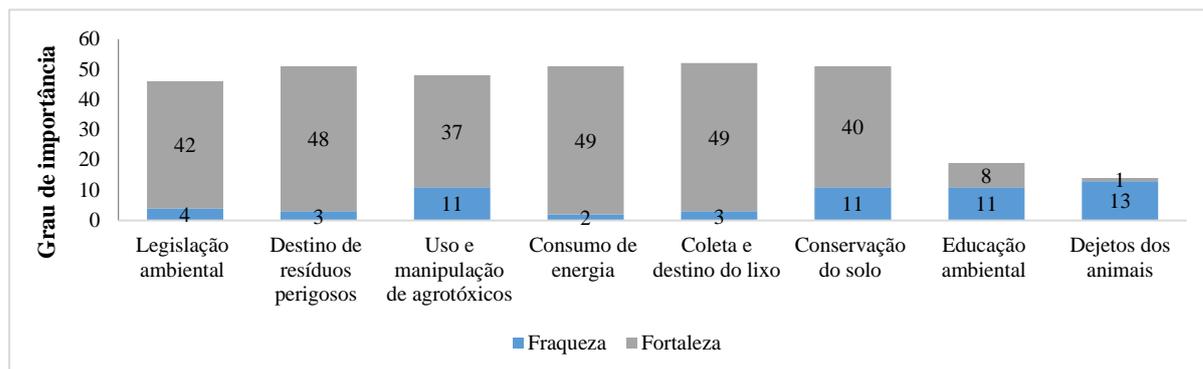
A variável vista como ponto fraco mais significativo no âmbito dessa dimensão foi “Fluxo de caixa”, classificada como fraqueza por 32,1%. Por outro lado, há que se destacar que essa variável atingiu uma pontuação muito próxima ao teto (98,1%). Esse cenário indica que, embora seja considerado de grande importância, o conhecimento do fluxo de caixa não vem sendo utilizado de forma adequada ou suficiente pelos agricultores.

O “Planejamento financeiro”, por sua vez, também foi bastante valorizada, atingindo pontuação elevada, e apresentou um índice relativamente baixo de classificação como fraqueza. Por fim, o uso de “Recursos de crédito rural” obteve pontuação máxima, o que demonstra o seu grau de importância para o grupo participante deste estudo. Além disso, 94,4% das respostas ponderadas apontaram essa variável como uma fortaleza. Esses resultados indicam que o crédito para a produção é muito importante e que não há, *a priori*, problemas de acesso ao mesmo.

4.3.5 Gestão ambiental

Em contraste com a dimensão anterior, a “Gestão ambiental” foi a dimensão que obteve a menor pontuação média ponderada, o que é resultado, principalmente, das pontuações obtidas pelas variáveis “Educação ambiental” e “Dejetos animais”, avaliados como tendo importância baixa nos processos de gestão desses agricultores (Figura 13)

Figura 13 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas à gestão ambiental



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Em relação às duas variáveis que obtiveram as menores pontuações, há algumas considerações a fazer. A baixa presença de animais nas propriedades analisadas, o que fica explícito pela sua reduzida participação na composição da renda, explica a pouca importância do destino dos dejetos animais nessa amostra. Contudo, chama-se a atenção para o fato de que 92,9% das respostas ponderadas caracterizam-na como uma fraqueza. Ou seja, embora a produção animal esteja pouco presente, o destino dos dejetos é um problema para aqueles que desenvolvem algum tipo de pecuária.

Já a variável relacionada à participação em atividades de educação ambiental, além da baixa pontuação, é percebida como um ponto fraco por mais da metade das respostas ponderadas (57,9%). Isso indica que a participação nessas atividades, provavelmente reduzida, é percebida como problemática pela maioria dos entrevistados, embora eles não lhe atribuam muita importância.

A variável “Uso e manipulação de agrotóxicos”, embora seja considerada importante, também apresentou percentual relativamente elevado de classificação como fraqueza (22,9%). Tal número indica que parcela dos agricultores avalia que precisa qualificar a forma como utiliza tais produtos. Por outro lado, chama a atenção o fato de que, quando se trata de “Destinação de resíduos perigosos” (dentre os quais se incluem as embalagens e resíduos de agrotóxicos), o índice de percepção negativa cai para 5,9%. A partir disso, depreende-se que o problema principal dos agrotóxicos parece estar relacionado ao processo de aplicação.

A “Conservação do solo” obteve pontuação elevada, mas é considerada fraqueza por 21,6% das respostas ponderadas. Embora não seja um índice tão significativo, ele é maior do que aquele encontrado para a mesma pergunta em outros estudos, realizados em regiões distintas pelos autores. Ainda assim, é preciso ressaltar que mais de $\frac{3}{4}$ dos agricultores percebem como um ponto forte a forma como manejam o solo, o que é um índice bastante positivo. Claro, restaria avaliar mais a fundo o tipo de manejo que realizam, para saber se a percepção condiz com a realidade. Contudo, não é esse o escopo do presente estudo.

Chamam a atenção os resultados obtidos para a variável “Legislação ambiental”. Embora tenha atingido somente 85,2% da pontuação máxima, não se pode desconsiderar que esse índice é bastante significativo. Além disso, 91,3% consideram esse tema uma fortaleza de suas unidades produtivas. É recorrente que a legislação ambiental tenha uma conotação negativa no meio rural, em decorrência de conflitos entre a produção e a conservação ambiental. Tal percepção pode indicar que a maioria das propriedades está adequada à legislação ambiental ou que eventuais conflitos não são percebidos ou valorizados.

Contudo, um dos resultados mais surpreendentes dessa dimensão é a percepção de “Coleta e destino do lixo”, que recebeu a pontuação mais elevada, demonstrando uma grande valorização desse tema. Em geral, os serviços de coleta de lixo atuam somente no meio urbano, o que força os agricultores a adotarem manejos alternativos para o lixo. Nesse contexto, também chama a atenção o fato de 96,3% dos agricultores entrevistados perceberem essa variável uma fortaleza. Há que se buscar compreender o que motivou tal compreensão.

Por fim, “Consumo de energia” apresentou elevado índice de percepção como fortaleza. Vale lembrar que todos os agricultores participantes desta pesquisa produzem tabaco, realizando a secagem desse produto em estufas. Essa etapa demanda grande quantidade de madeira, e seu grau de eficiência pode comprometer a lucratividade da atividade.

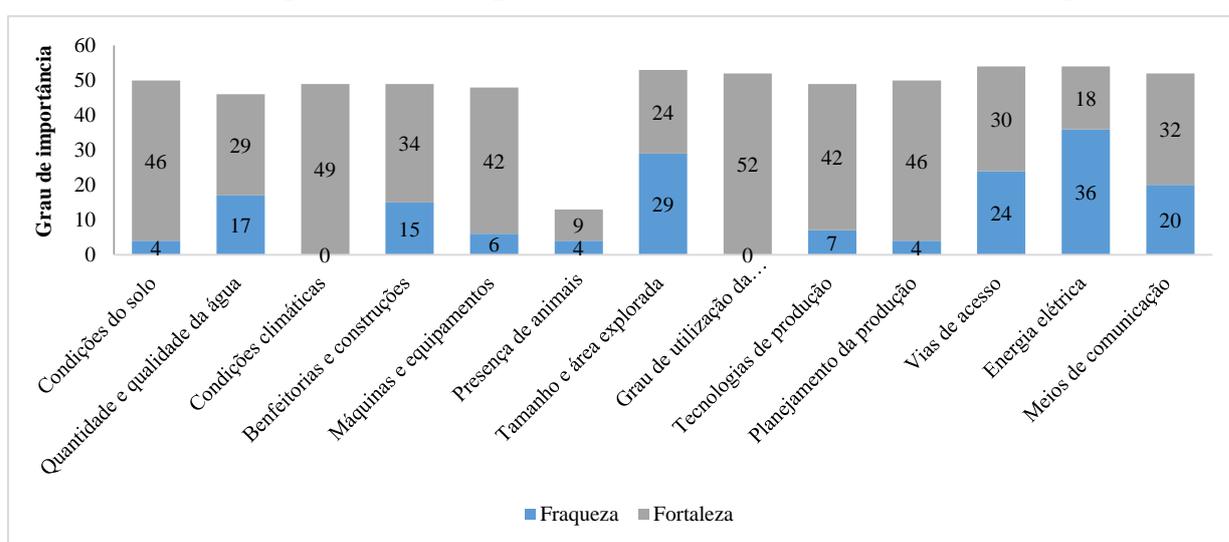
4.3.6 Gestão da produção

Conforme é possível perceber na Figura 14, apresentada adiante, a maioria das variáveis relacionadas a esta dimensão obteve pontuação elevada, o que demonstra a importância das mesmas nos processos decisórios dos agricultores entrevistados.

Com o objetivo de facilitar a análise, as variáveis desta dimensão serão agrupadas em quatro grupos, de acordo com as similaridades que possuem entre si. Num primeiro grupo estão as variáveis relacionadas às condições naturais das unidades de produção: “Condições do solo”, “Quantidade e qualidade da água” e “Condições climáticas”. Todas receberam pontuações elevadas, com pequeno destaque para as condições do solo, com 50 pontos, 92% dos quais

classificando essa característica como fortaleza. De forma semelhante, as condições climáticas receberam pontuação elevada e foram classificadas unanimemente como fortaleza. Já em relação à água, percebe-se que pouco mais de 1/3 das respostas ponderadas (37%) enquadram essa variável como uma fraqueza, o que indica que, possivelmente, há problemas no fornecimento de água de parte das propriedades, seja em termos de quantidade ou qualidade. De forma geral, é possível concluir que as condições naturais são bastante valorizadas no processo de gestão das unidades de produção e que, *a priori*, a água constitui-se no principal fator limitante, dentre as condições naturais.

Figura 14 – Percepção e grau de importância das variáveis relacionadas a gestão da produção



Fonte: Pesquisa de campo (2016)

Um outro grupo agrega as variáveis que dizem respeito às estruturas produtivas disponíveis nas unidades: “Benfeitorias e construções”, “Máquinas e equipamentos”, “Presença de animais” e “Tamanho e área explorada”. Todas essas variáveis receberam pontuação elevada, com exceção daquela que diz respeito aos animais, que atingiu apenas 24,1% da pontuação máxima. Isso se explica pela baixa participação dos animais na renda das propriedades pesquisadas, conforme foi demonstrado na Tabela 2. Em relação às benfeitorias e construções, não obstante a pontuação elevada, percebe-se que 30,6% das respostas ponderadas indicam essa variável como fraqueza, o que demonstra a existência de problemas nas estruturas produtivas de parte das propriedades. No caso das máquinas e equipamentos, embora também sejam indicadas fragilidades, o índice é bem menor, atingindo somente 12,5% das respostas ponderadas as que caracterizam esse item como fraqueza. Contudo, a variável que chama a atenção é “Tamanho e área explorada”, que atingiu pontuação próxima do máximo, mas é percebida como ponto fraco por mais da metade das respostas ponderadas (54,7%). Tal cenário indica que há limitações significativas de acesso à terra, o que certamente influencia os

processos de gestão dessas unidades. É importante destacar que a percepção leva em consideração não apenas fatores objetivos (efetiva disponibilidade de área), mas também os anseios, expectativas, condições de trabalho e referências da trajetória de vida dos agricultores.

No terceiro grupo de variáveis enquadram-se aquelas relacionadas à forma de utilização da unidade de produção: “Grau de utilização da propriedade”, “Tecnologias de produção” e “Planejamento da produção”. Todas elas obtiveram pontuações elevadas, acima de 90% do máximo possível, o que demonstra a grande valorização desses fatores. Além disso, predomina uma percepção positiva em relação a esses aspectos, com destaque para o grau de utilização da propriedade, que foi unanimemente considerado uma fortaleza. A elevada pontuação atribuída a essa variável condiz com a percepção em relação ao tamanho da propriedade, analisada anteriormente. Isso significa que há uma avaliação predominante de que as áreas são insuficientes para o que se deseja, mas dentro das possibilidades são intensamente utilizadas nas atividades produtivas. A valorização do uso de tecnologias de produção e do planejamento das atividades remete à importância do papel da assistência técnica e extensão, apesar desses aspectos já serem majoritariamente considerados fortalezas.

O quarto conjunto de variáveis relaciona-se às infraestruturas de apoio à produção agropecuária, e é composto por: “Vias de acesso”, “Energia elétrica” e “Meios de comunicação”. As três variáveis foram bastante valorizadas, com destaque para as duas primeiras, que atingiram 100% da pontuação possível. Contudo, diferentemente das demais variáveis dessa dimensão, nesse conjunto há uma presença muito marcante de percepções negativas. A situação das vias de acesso, por exemplo, é percebida como fraqueza por 44,4% das respostas ponderadas. Isso demonstra que as estradas do município devem se constituir num problema relativamente sério. Há que se fazer uma ressalva para o fato de que, em estudos semelhantes realizados em outras regiões do estado pelos autores, essa variável obteve índices ainda mais negativos. A disponibilidade de meios de comunicação registrou valor um pouco menor de enquadramento como fraqueza (38,5%), mas ainda assim expressivo. Contudo, o que chama mais a atenção é o fato de 2/3 das respostas ponderadas (66,7%) terem indicado que a “Energia elétrica” é uma fraqueza das unidades de produção.

Apesar dos avanços ocorridos nos últimos anos nesse campo, inclusive com a criação de um programa nacional de eletrificação (Programa Luz para Todos), algumas atividades agropecuárias, como produção de leite, aves, suínos e tabaco, são exigentes em energia de qualidade, sendo que este programa não tinha como escopo esse segmento. Como visto, os agricultores desse grupo são todos produtores de tabaco e, portanto, demandantes de frequência e qualidade de energia elétrica, fatores decisivos para o seu sucesso na atividade.

5 Considerações finais

A gestão é uma prática aprendida com a experiência e enraizada no contexto, sendo determinante para garantir a sustentabilidade das unidades de produção agropecuária, uma importância que cresce a cada dia, com o aumento da complexidade dos mercados em que está inserido esse segmento. As decisões do gestor terão maior probabilidade de sucesso, quanto maior for sua aderência às novas realidades da economia e, principalmente, quanto maior for sua capacidade de interpretar as variáveis que podem influenciar os resultados de suas ações. Por essa razão, ganha relevância compreender os processos de tomada de decisão e os fatores associados aos mesmos.

Apesar de alguns avanços em períodos mais recentes, não seria equivocado afirmar que a gestão é uma área de conhecimento emergente, que vem observando valorização crescente, inclusive no setor agropecuário. Contudo, comparativamente com outros segmentos, os processos que envolvem a gestão de unidades de produção familiar ainda recebem pouca atenção. Quando ocorrem estudos dessa temática, tendo por foco a agricultura familiar, a abordagem utilizada costuma ser restrita e compartimentada (BATALHA; BUAINAIN; SOUZA FILHO, 2005).

No entanto, os processos decisórios na agricultura familiar são complexos e abrangem diversas dimensões, para além do caráter meramente econômico. A tomada de decisão, ação essencial da gestão, é permeada por questões pragmáticas, mas também pela cultura e pelos valores que o gestor (seja um indivíduo, uma família ou um grupo) carrega. A decisão do agricultor é complexa e nela estão presentes componentes de tradição, aprendizado, infraestrutura, psicológicos, sociais e econômicos (DALCIN; OLIVEIRA; TROIAN, 2010).

Assim, a partir das informações apresentadas no presente artigo, é possível afirmar que os gestores das unidades de produção contemplados por este estudo conferem às variáveis relacionadas ao ambiente externo uma percepção mais negativa (54,5% das respostas ponderadas enquadradas como ameaças), embora diversas variáveis tenham uma conotação essencialmente positiva (o que faz com que 45,5% da pontuação seja atribuída às oportunidades). Esse resultado não causa nenhuma surpresa, haja visto que os fatores desconhecidos e/ou externos ao sistema (neste caso as unidades produtivas) costumam ser vistos como potenciais fontes de risco, em razão da ausência ou baixo grau de controle sobre os mesmos. Por outro lado, a ampla maioria das respostas classifica os fatores relacionados ao ambiente interno como fortalezas (83,2% das respostas ponderadas). Tais valores também são esperados, uma vez que aos fatores conhecidos e, teoricamente, controláveis, é atribuída uma maior confiança. Além disso, as fortalezas tendem a ser sobrevalorizadas e, portanto, em geral

são mais estreitas do que o percebido, e as fraquezas comumente são subdimensionadas, sendo muitas vezes mais amplas do que uma análise superficial é capaz de perceber.

É importante destacar que não se desconhece a existência de outras variáveis relevantes que poderiam ser incorporadas na pesquisa, muitas delas associadas a fatores subjetivos e que não se explicitaram neste artigo. Tais elementos eventualmente poderão se fazer presentes em futuros estudos. Além disso, é importante ressaltar a necessidade de novas análises junto ao grupo ora pesquisado, buscando compreender as motivações das percepções aqui relatadas.

Para finalizar, é possível afirmar que nenhuma das variáveis isoladamente captura a essência da gestão dentro do contexto que envolve a unidade de produção, sendo necessário considerá-las no seu conjunto. Outrossim, há que se considerar que a percepção dos gestores das unidades está associada a fatores conjunturais, não sendo recomendável desconsiderar o contexto em que se dão os processos de gestão para a interpretação dos mesmos. As percepções apresentadas no presente artigo, por exemplo, certamente guardam relação com o momento em que os dados foram coletados, marcado por incertezas no ambiente econômico e político, o que tende a conferir um viés mais negativo aos fatores não controláveis (principalmente externos).

Referências

- ABRAMOVAY, R.; SILVESTRO, M.; CORTINA, N.; BALDISSERA, I. T.; FERRARI, D. L.; TESTA, V. M. Sucessão profissional e transferência hereditária na agricultura familiar. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 37°. Rio de Janeiro, 2004. **Anais...**, 2004.
- ARAUJO, L. A.; GIEHL, A. L.; FELICIANO, A. M. Gestão de unidades de produção familiar no Planalto Norte Catarinense: percepções sobre o ambiente externo e interno. **Revista Desenvolvimento Socioeconômico em Debate**. v. 2, n.1, p. 1-33, 2016.
- BARRINGER, B.; IRELAND, R. D. **What's stopping you?: shatter the 9 most common myths keeping you from starting your own business**. Upper Saddle River NJ: FT Press, 2008.
- BATALHA, M. O.; BUAINAIN, A. M.; SOUZA FILHO, H. M. de. Tecnologia de gestão e agricultura familiar. In: BATALHA, M.O. e SOUZA FILHO, H.M. de (Org). **Gestão Integrada da Agricultura Familiar**. São Carlos. EdUFSCar, 2005.
- BRUMER, A. A problemática dos jovens rurais na pós-modernidade. In: CARNEIRO, Maria J.; CASTRO, E.G. (Orgs.) **Juventude rural em perspectiva**. Rio de Janeiro: Mauad X, 2007.
- DALCIN, D.; OLIVEIRA, S. V.; TROIAN, A. Gestão rural e a tomada de decisão: estudo de caso no setor olerícola. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 48°. Campo Grande/MS, 2004. **Anais...**, 2004.
- DRUCKER, P. F. **As fronteiras da administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Censo Agropecuário de 2006. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 14 abr. 2016.
- MARCIARIELLO, J. A. **Um ano com Peter Drucker**. São Paulo: Cia das Letras, 2016.
- MINTZBERG, H. **Ascensão e queda do planejamento estratégico**. Porto Alegre: Bookman,

- 2004.
- MINTZBERG, H. **Managing**: desvendando o dia a dia da gestão. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. **Safári de estratégia**: um roteiro pela selva do planejamento estratégico. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.
- NAKAGAWA, M. **Plano de negócio**: teoria geral. Baurueri: Manole, 2011.
- SLOAN, P. **Strategy as synthesis**. Ph. D dissertation, HEC Montreal, 1996.
- SPAVANELLO, R. M. **A dinâmica sucessória na agricultura familiar**. 2008. 236 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural). Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2008.
- WILKINSON, J. Prefácio. In: ESTEVAM, D. de O.; MIOR, L. C. (Orgs.). **Inovações na agricultura familiar**: as cooperativas descentralizadas em Santa Catarina. Florianópolis: Insular, 2014, p. 9-11.

Time bank participation: using transaction data for evaluation of *Banco de Tempo – Florianópolis*

Michele Romanello*

Abstract

Community currencies are growing worldwide and exist in a variety of forms. One interesting type of local currency is “time”. The principal characteristic of time banking is that the credit, that every member receives for a good or a service supplied, has the same value – one time credit per hour – regardless of type or quality of product or service provided. Even though time bank is diffused worldwide, being also considered by academic researches, the same diffusion can not be registered in Brazil. Therefore, the objective of this paper is contributing to the literature on this subject, doing an exploratory analysis of one of the first experiences of time bank developed in Brazil: *Banco de Tempo – Florianópolis* (BTF). BTF is a time bank developed and situated in Florianópolis, city in the Southern region of Brazil. BTF was created in mid-2016 and in few months, increases considerably the number of members. This paper shows, primarily, some basic indicators, secondly, it presents some evidences and knowledge about time banking in international literature, and finally utilizing a social network analysis software package, presents advanced indicators of time banking participation. The indicators on BTF show an increasing member participation and a creation of social capital at an early stage. The paper can be considered a starting point for further researches about time banking in Brazil.

Keywords: time banking; community currencies; social capital

Participação em bancos de tempo: utilizando dados sobre transações para avaliar o *Banco de Tempo - Florianópolis*

Resumo

As moedas sociais estão crescendo em todo o mundo e existem em diversas formas. Um tipo interessante de moeda local é o "tempo". A principal característica do banco de tempo é que o crédito, que cada membro recebe por um bem ou por um serviço fornecido, possui o mesmo valor, independentemente do tipo ou qualidade do produto ou serviço fornecido. Mesmo que o banco de tempo seja difundido em todo o mundo, sendo também considerado por pesquisas acadêmicas, a mesma difusão não pode ser registrada no Brasil. Portanto, o objetivo deste trabalho é contribuir para a literatura sobre este assunto, fazendo uma análise exploratória de uma das primeiras experiências de banco de tempo desenvolvidas no Brasil: o Banco de Tempo - Florianópolis (BTF). BTF é um banco de tempo desenvolvido e situado em Florianópolis, cidade da região sul do Brasil. O BTF foi criado em meados de 2016 e, em alguns meses, aumentou consideravelmente o número de membros. Este artigo mostra, primeiramente, alguns indicadores básicos; em segundo lugar, apresenta algumas evidências e conhecimentos sobre o banco de tempo na literatura internacional; e, finalmente, utilizando um pacote de *software* de análise de redes sociais, apresenta indicadores avançados de participação no banco de tempo. Os indicadores sobre o BTF mostram uma crescente participação dos membros e a criação de capital social numa fase inicial. O artigo pode ser considerado um ponto de partida para pesquisas sobre os bancos de tempo no Brasil.

Palavras-chave: banco de tempo; moedas sociais; capital social

JEL Classification: J46, O17, O35

* Doutor em Economia e Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: romanello.michele@gmail.com

1 Introduction

Community currencies are growing worldwide and exist in a variety of forms. Community currencies have a long and important history outside Brazil: generally, they raised in situations of economic recession when cash shortages hampered normal economic activity, but recently they have been implemented to achieve also social and environmental objectives as well as economic (SEYFANG, 2000).

“Local exchange trading schemes” (LETS) are the most popular form of community currency. A LETS is a type of trading organisation in which members do not use cash in transaction of goods and services among themselves, and is usually managed by community volunteers. Instead of using money, participants utilize a “local currency”, which can be used and circulates only within the LETS, in contrast with footloose conventional money (SEYFANG, 2001).

One interesting type of local currency that can be used in LETS is “time”. A time bank operates like a volunteer organization, with a member registering all member transactions. The principal characteristic of time banking is that the credit, that every member receives for a good or a service supplied, has the same value – one time credit per hour – regardless of type or quality of product or service provided. A member that helps another member, providing goods or services, earns credits, that afterwards will be spent by this member to receive help as well (CAHN, 2000).

Even though time bank is diffuse worldwide, becoming an important reality in the United Kingdom, the United States and other regions of the world¹, being also considered by academic researches, the same diffusion can not be registered in Brazil and, consequently, Brazilian literature about this topic is poor. Therefore, the objective of this paper is contributing to the literature on this subject, analysing one of the first experiences of time bank developed in Brazil: o *Banco de Tempo – Florianópolis* (BTF).

BTF is a time bank developed and situated in Florianópolis, city in the Southern region of Brazil with a population of 477,798². BTF was created in mid-2016, and in few months increases considerably the number of members, reaching approximately 1,300 members in March 2017.

¹ In 2008, timebanking was celebrating its 10th anniversary in the United Kingdom, with 600,000 hours of mutual exchange and 109 active timebanks (RYAN COLLINS *et al*, 2008). Besides this, time banks have arisen in Mexico, Uruguay, Senegal, Thailand, Japan (SEYFANG, 2011).

² Estimated inhabitant in 2016. Source: Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE).

This paper aims to analyse economic transactions between BTF members, utilizing some indicators, with the objective of assessing the health of the network, evidencing the ways by which participation increases and analysing the presumed increase of social capital in the city.

The data used are about members and transaction, furnished by the organization of BTF³.

The essay is divided in three sections, excluding introduction and conclusion: in the first section, some operational information of BTF is presented; in the second section, the literature review puts into evidence the history, the experiences and the knowledge about timebanking in the international literature; in the third section, key indicators about BTF are analysed; and in the fourth section, advanced indicators about BTF are showed and analysed.

2 Banco de Tempo – Florianópolis

Banco de Tempo – Florianópolis (BTF) is based in the city of Florianópolis and accepts as members only inhabitant of this city. A person that wants to become a member has to apply and indicate the types and characteristics of goods and services that wants to supply.

In the website of BTF, it exists a list of all members specifying the goods and services supplied, so every member can check the list and find the needed good or service.

In BTF the use of money is forbidden. The only means of payment is hours. Every member can buy (or sell) a good or a service using (or receiving) an amount of hours. The price, in hours, of goods or services is decided by mutual agreement between the seller and the buyer.

Every new member that enters BTF receives 4 credits on loan, that can be used to make transactions in the system. Every new member that enters BTF generates 10 credits for bank: of these, 4 credits are lent to the new member and 6 credits are used for social project of BTF⁴. The movement of hours used is updated by the bank's administration virtually in the bank's own webpage: for this purpose, the buyer of a good or service must inform the bank's administration about the type of good or services received, the time of the transaction and the hours that are exchanged.

³ I thank BTF administrators for the data supplied and the availability, in particular Ms Geovana Madeira Narcizo.

⁴ In this paper, social projects are not considered, given that its objective is focusing on transactions of goods and services.

3 Literature review

Many researches (GESSEL, 1958; KEYNES, 1973; DOUTHWAITE, 1996; ROBERTSON, 1999; JACKSON, 2004), most of time not directly linked to time bank, put into evidence some problems of current mainstream money system that can explain the emergence and the diffusion of LETS.

First of all, the fact that money has not only the function of medium of exchange, but is also a store of value, incentives people to hoard money, withdrawing it from circulation and thus reducing the quantity available for transactions. In the modern economic system, the shortage of money leads to the fact that, on one side, there is people with skills and labour to offer, and, on the other, there is work that needs to be done or goods that are demanded, but there is not enough money to bring them together. So, the result is unemployment and needs that are not met.

Second, local economies normally suffer due to the possibility of money changing its place without difficulty within a country. The mobility of money leads to ‘capital flight’ away from peripheral economic areas and in the direction of centres, so reducing the availability of means of exchange in some regions and communities.

Third, the current economic system gives a great value to some kinds of wealth and oversees others. Environmental and social costs and benefits are not considered in economic prices, and so the economic process of decision-making does not consider these costs and benefits. This fact leads to economic behaviours which worsen social quality of life and the environment, but which are completely rational within the market context. (SEYFANG, 2004).

Continuing the analysis of the literature, the work of Seyfang (2001) analyses the impact and potential of a LETS to contribute to sustainable local development (SLD). The author introduces two different and contrasting models for sustainable local development: a mainstream approach, focused on local regeneration, called “local economic development” (LED) approach; and a radical “green” or “new economics” strategy, called “sustainable local development” (SLD) approach.

The following Chart 1 illustrates the differences between the two approaches.

Chart 1 – Characteristics of LED and SLD approach

According to LED view, local currencies...	According to SLD view, local currencies...
Increase income of local economies	Local needs are met through informal economy
Incentive the formalization of economy	Work is redefined according to a new economy system
Help unemployed with “welfare” services	Promote localization
Offer training or work experiences	Change consumption and prioritize sharing and recycling
Increase social networks	Build “green” social networks
Rise self-esteem of people	

Source: Seyfang (2001)

Ryan Collins *et al* (2008) affirm that there exist three types of timebanking model: person-to-person, person-to-agency and agency-to-agency.

The original model of timebanking, created by Edgar Cahn (1992), was the person-to-person (P2P); time bank members can use time credits in exchange for goods and services managed by a central “time broker”.

In person-to-agency approach (P2A), people can receive time credits in exchange for contribution to the objectives of an agency or community, normally public or third sector. In this case, the “bank” is the agency, which issues time credits for repaying time and effort received for their goals. The agency also offers a variety of choices for people to use these time credits.

The agency-to-agency approach (A2A) has several benefits. Through timebanking, organizations can share people and resources, without needing to use additional resources. Most of the organisations, including commercial organisations, do not completely utilise the assets and staff capacity at their disposal. Therefore, organization can share, for example, empty meeting rooms, stationary mini-buses, wasted food and energy, old IT equipment (RYAN COLLINS *et al*, 2008).

According to this literature, we can affirm that BTF has characteristics for which it is person-to-person and person-to-agency organization at the same time. In fact, in BTF time bank members can earn time credits in exchange for goods and services (P2P) or can receive time credits in exchange for contribution to a social project (P2A).

Passing to the literature relative to timebanking, it can be affirmed that researches about this type of LETS have been predominately exploratory and descriptive, appropriate to a relatively new area of study in Brazil and internationally.

While surveys or interviews are necessary to study participation in printed community currencies where circulation is not able to be tracked, transaction records offer tremendous

advantages for the study of time banks. There is very little published research on participation in time banks or LETS (Local Exchange and Trading Systems) that analyses official recorded transaction data.

An interesting topic of research about timebanking is the possibility of these organizations to reduce the suffering of poor people or to give some opportunities to unemployed people. Williams et al. (2001) evidence that 27.4 percent of transactions in British LETS are done with goods and services that otherwise would not have been bought, being a complement to regular income.

In Manchester time banks, 48.1 percent of the poor members and 44.4 percent of unemployed members declared that timebanking improved their life: more than one third of participants bought food in time bank, one third, clothing, and 30 percent had done renovation and repair work via time bank. Considering traded goods and services, 52.5 percent of members would have bought them with traditional money if time banks hadn't existed (WILLIAMS, 1996).

Another important role of time banks is building social networks and social capital, being an alternative to traditional family and community networks.

Most time bank participants say that the time bank helped them to build a network and solid friendships. In the research of Seyfang (2003), at Rushey Green Time Bank, situated in a deprived area of South London, 72 percent of the members affirmed that the project helped them to get to know more people, and 17 percent claimed to have acquired tight friendships.

4 Member participation: key indicators

BTF was created in September 2015. During the first year, BTF did not grow, and after a relaunch in August 2016, there was a boom in the number of members, which grows 1.182% in six months, between September 2016 and March 2017.

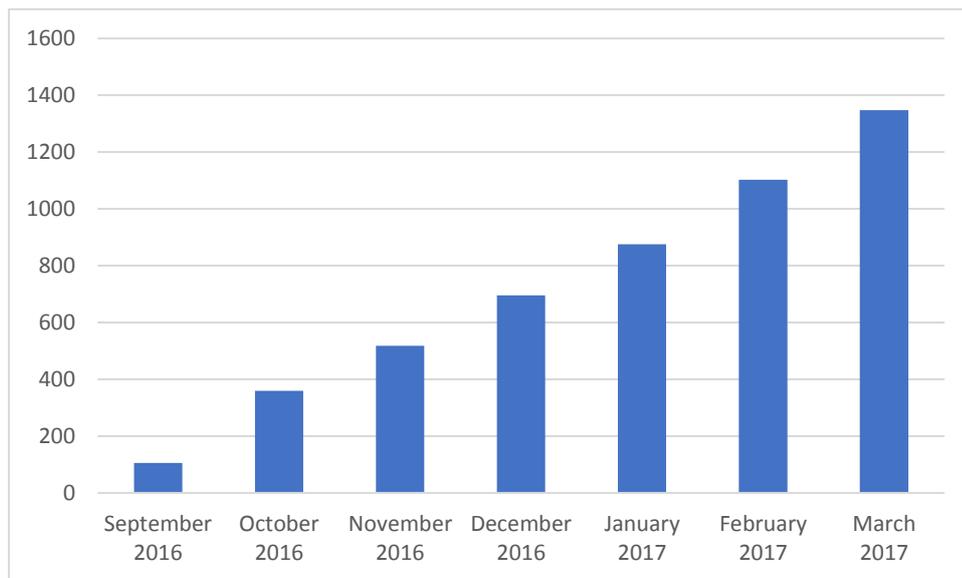
The first indicator about BTF that can be studied is member participation. Participation in voluntary organizations generally tends to vary greatly among members of the organization. This is known in the literature as differential participation. On one hand, some people join organizations and never really contribute, on the other hand, other people is only rarely active, and, finally, there are those who are extremely involved (COLLON, 2012).

Also in the case of BTF, there are persons that are interested in the organization but do not participate, in this case they can not be considered members of BTF; others that are members but transacted few times or never; finally, others that are very active in buying and

selling goods and services. The last two categories are included in the group of active members of BTF.

Data about active members are showed in Figure 1: the participation in BTF is increasing quickly and constantly in the few months since the relaunch in August 2016. The number of members that are registered as active has passed from 105 to 1,347 between September 2016 and March 2017.

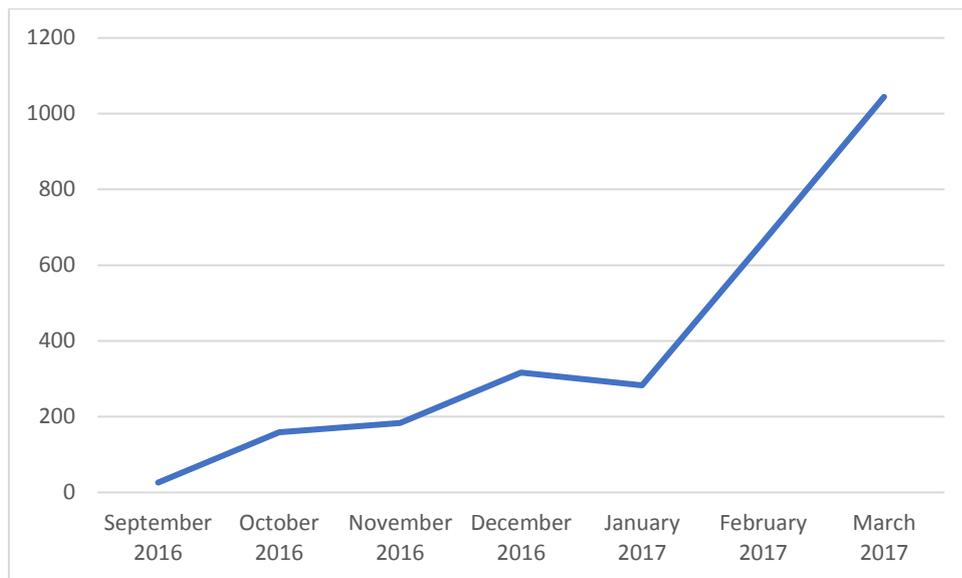
Figure 1 – Active members of *Banco de Tempo - Florianópolis*



Source: Own elaboration – BTF data

The second key indicator is total number of hours used per month. This identifies turnover in the system, the number of hours used each month. Once the dataset is sorted by date of transaction and separated into months (as done for the computation of numbers of active members), one can easily sum the total hours used for transaction in each month and plot them in a graph as in the following Figure 2. The total number of hours has become almost 12 times greater in three months, in the period from September 2016 until December 2016, passing from 26 to 316.5. There was a small decrease in the hours used in January 2017, succeeded by a high growth in the following months.

Figure 2 – Total number of hours used per month



Source: Own elaboration – BTF transaction data

The increase of total number of hours used can be due to the growth in the number of active members, which rises constantly in the period (Figure 1), but also to the growth in the use of BTF by each member. Next indicators test this hypothesis.

Table 1 shows basic indicators about mean of hours used per member and mean of hours available per member.

Table 1 – Use and availability of hours in BTF

Month	Mean of hours used per member	Mean of hours available per member
September 2016	0.25	4.01
October 2016	0.44	4.04
November 2016	0.35	4.06
December 2016	0.45	4.27
January 2017	0.32	4.41
February 2017	0.60	4.53
March 2017	0.77	4.61

Source: Own elaboration – BTF transaction data

In the second column of table 1, it can be observed the quantity of hours that each member spent on average each month. The figures indicate that there is not a trend in the expenditure of BTF members until January 2017. However, analysing the successive two months, it can be affirmed that the growth in the use of BTF by each member contributed to the increase in total number of hours used. In the third column of table 1, it can be noted that the

quantity of hours available for each member is increasing constantly: this fact is due to the growth of social projects linked to BTF. At the beginning of BTF, each member had only the availability of four credits received to be a member. With the creation of social projects, some credits allocated to social projects are used to pay members involved in these projects and, so, they enter in the bank time system.

Another basic indicator is gender, which is the only socio-economic characteristic that can be extracted from transaction data. Previous researches (SEYFANG, 2001; COLLOM *et al*, 2012) evidenced that female participation normally is higher than male participation in timebanking.

One first explanation could be the revaluation of women in community currencies, respect to the devaluation in formal economy. In fact, time banks are highly egalitarian: each member's hour has the same value regardless of the gender of the person.

A second explanation is the fact that normally women have had historically a larger participation in informal economy than men. Most of time, timebanking has characteristics similar to informal economy, and for this, women have a higher probability to be present.

A third explanation can be derived from the fact that participation in timebanking is normally linked to volunteering, in fact, various activities developed within a time bank have the objective to help community (COLLOM *et al*, 2012). Given that, Wilson (2000) evidenced that in the United States women are more likely to be volunteers than men.

Considering members and transaction data of BTF, Table 2 defines the percentages of women and men participation as members and their participation as members that transacted in the period from October 2016 to January 2017. We can see a large female participation in BTF: women are more than three-quarters of total members. This large female participation as members is also reflected in the transactions: women are 77.88% of total members that transacted in the four months considered.

Table 2 – Gender percentages in total members and transaction members

Gender	Total members	Transaction members
% men	23.89	22.12
% women	76.11	77.88

Source: Own elaboration – BTF transaction data

Another basic indicator divides the hours into categories of goods and service transacted. Chart 2 provides these broad categories, with some examples of goods and services

transacted in each category. The category “not specified” was added because, in recorded transaction data of BTF, some transaction have not specified the type of transaction. This happens more frequently in the first months, reducing with the passage of time, and it is due to adaptation of the organization and the members in the initial period.

Chart 2 – Good and service categories

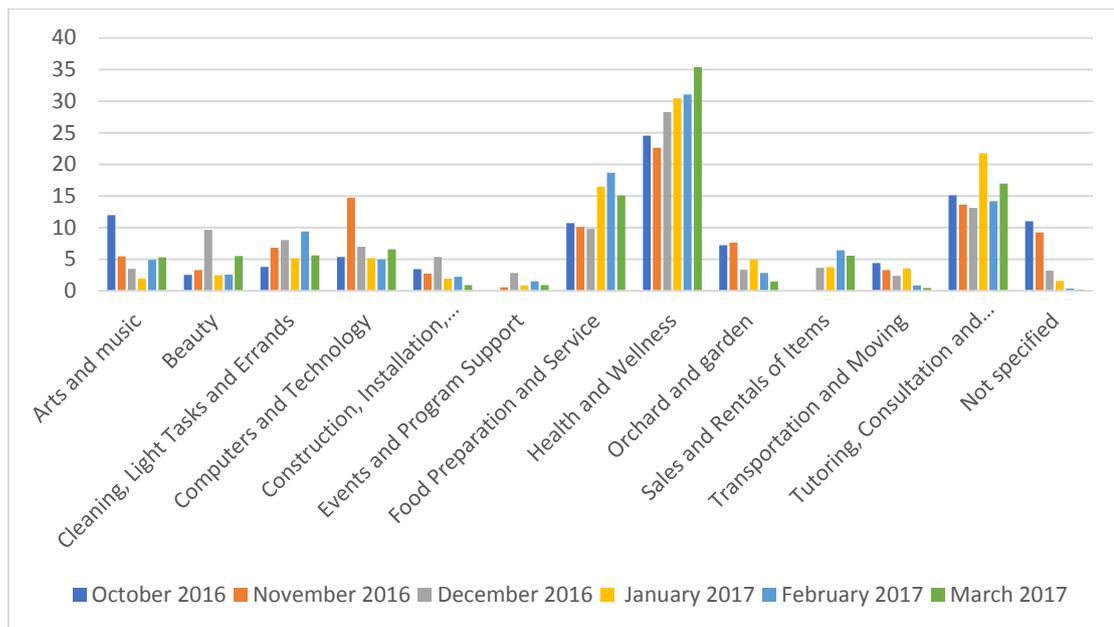
Good and service category	Examples
Arts and music	Artwork, musical instrument class
Beauty	Haircut, hairdresser, depilation
Cleaning, light tasks and errands	House cleaning, dressmaking
Computers and Technology	Computer repair, audio/video production
Construction, installation, maintenance and repair	House repair, electrician, plumber
Events and program support	Space rent, events
Food preparation and service	Cooking, catering, food
Health and wellness	Medical and psychological consultation, massage, natural products, body therapies, sports
Orchard and garden	Orchard and garden maintenance, fertilizer and seedlings sale
Sales and rentals of items	Purchase of new and used goods
Transportation and moving	Transportation, rides
Tutoring, consultation and personal services	Lessons, tutoring, childcare, language classes
Not specified	Good or service is not specified in BTF data

Source: Collom (2012)

Next figure (Figure 3) puts into evidence the percentage of hours of each category respect to total hours transacted in each month. The category that stands out is “Health and wellness”: the percentage is between 22% and 35% in the six months considered. Disaggregating the data about “health and wellness” category, “massage” is a service that contributes the most to the high percentage of this category.

According to Collom *et al* (2012) and Seyfang (2003), time banks are often depicted as a way of having access to services that users otherwise cannot afford. So, also BTF incentives most of time the demand of goods or services that normally, in traditional monetary economy, have not high demand.

Figure 3 – Percentage of total hours of goods/services provided by category



Source: Own elaboration – BTF transaction data

The second most used category of services is “Tutoring, consultation and personal services”, with a percentage between 13% and 21% in the months considered. Disaggregating the data about “Tutoring, consultation and personal services” category, “professional consultations” are services that contribute the most to this category, with a great importance of graphic design and architecture.

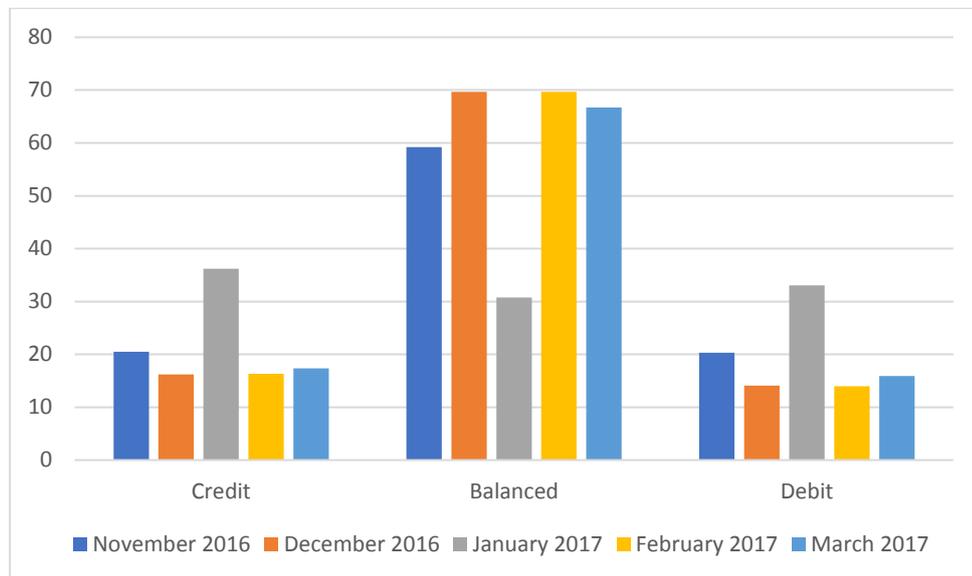
The third category in order of importance is “Food preparation and service”. Disaggregating the data about all goods and services transacted in BTF, “selling and preparation of food” is the good/service most used by time bank members.

The category “not specified” passed from a percentage of 11.00% in October to 0.19% in March, demonstrating adaptation of the system to reduce the number of hours registered without a category.

Account balance is the next key indicator, which is simply the difference between hours or time money earned (credits) and spent (debits) by each member every month. Within BTF it is not allowed to enter in a negative balance position, that is, a member cannot make a loan to pay for a transaction because it does not have enough hours. Consequently, when a member has spent more than earned in a month, it means that this member has saved hours in the previous months.

Figure 4 puts into evidence that the majority of members are in a balanced situation in BTF. Due to the prohibition of negative balances, it is more common to have a credit situation than a debit situation.

Figure 4 – Percentage of members in account balance categories (credit, balanced, debit)



Source: Own elaboration – BTF transaction data

5 Advanced indicators of time bank participation

For obtaining the advanced indicators of BTF participation, it was used UCINET 6 (BORGATTI *et al.*, 2002), a software developed for social network analysis. The data considered are transaction data of the period from October 2016 to March 2017. In this period, 635 BTF members purchased or sold goods or services, realizing 1,660 transactions of sale (purchase) of goods and services.

The first indicator is “size”, which provides each member’s number of trading partners. The value of this variable for each member can be a number between one (for a member who have only transacted with one other member) and the total number of active members of BTF (for a member who have transacted with every member in the system).

The variable size is an useful information for a time bank: the coordination could suggest to the members with few trading partners that it might be a better situation if they requested the service or good from different members. It is a new social opportunity that helps to integrate the new or inactive member into the system (COLLOM, 2012).

Considering the theory of social capital, it can be affirmed that a time bank with members transacting many times with few members is a system that is building “bonding”

social capital. Bonding in social capital is referred to social networks between homogenous groups or individuals. In bonding social capital, individuals are normally connected to few others individuals and protect the group from external individuals or new members.

On the other hand, helping the entrance of new members in a group and facilitating the relations with different members increases the bridging social capital, which is referred to social networks between socially heterogeneous individuals.

At *Banco de Tempo - Florianópolis*, the number of trading partners ranges from 1 to 45 with 4.26 being the average. Nearly one third (37.01%) of all the members traded with only one other member. The median value is 2, as 18.43% traded with two other members. At the high end, 10.71% of members had bought goods and services with 10 or more different members.

To observe if “bonding” in social capital is only at the beginning or is already an established reality, it is important to analyse the reciprocated contacts in BTF.

When a member transacts with another from whom it has previously received a service or a good, the relationship becomes reciprocal. Reciprocation further develops a social relationship, represents a second stage of bonding social capital as these two participants have chosen to transact once more.

There are two approaches to calculate the number of reciprocated contacts: Dyad-based Reciprocity and Arc-Based Reciprocity.

Dyad based reciprocity is the number of reciprocated dyads divided by the number of adjacent dyads. A dyad, representing a pair of actors and the possible relational ties between them, is a (node-generated) subgraph consisting of a pair of nodes and the possible line between the nodes.

On the other hand, Arc-Based reciprocity is the number of reciprocated arcs divided by the total number of arcs.

At BTF, using dyad-based method, only three members (0.47%) had two reciprocated contacts, twenty members (3.15%) had one, and the large majority of the members (96.38%) did not have any reciprocated contacts. Thus, reciprocation was rare at *Banco de Tempo – Florianópolis* in the period considered.

The next advanced indicator is transitivity. To derive this indicator, it should be done a triadic analysis. Triadic analysis considers all the different combinations of three individuals and examines the interactions between the three individuals. A total of 16 different triads can exist, each represented by 3 numbers and a letter (if present):

- the first number is the number of reciprocate dyads
- the second is the number of no-reciprocate dyads

- the third is the number of null dyads

A letter (if present after the triad) represents a state:

- “D” Down
- “U” Up
- “T” Transitive
- “C” Cyclic

Figure 5 shows all 16 triads that can exist and the number of occurrences of each type of triad in BTF in the period considered. The numbers evidenced with red character are triads that present transitivity in the interaction. Transitivity exists if actor i makes a transaction with actor j , and actor j in turn makes a transaction with actor k , then actor i will also make a transaction with actor k (WASSERMAN; FAUST, 1994).

Considering transaction data of BTF, the triad transitivity is 3.3%, a low percentage.

A low value of transitivity means that the group is disorganized: people might not know exactly how all their friends are connected (WASSERMAN; FAUST, 1994).

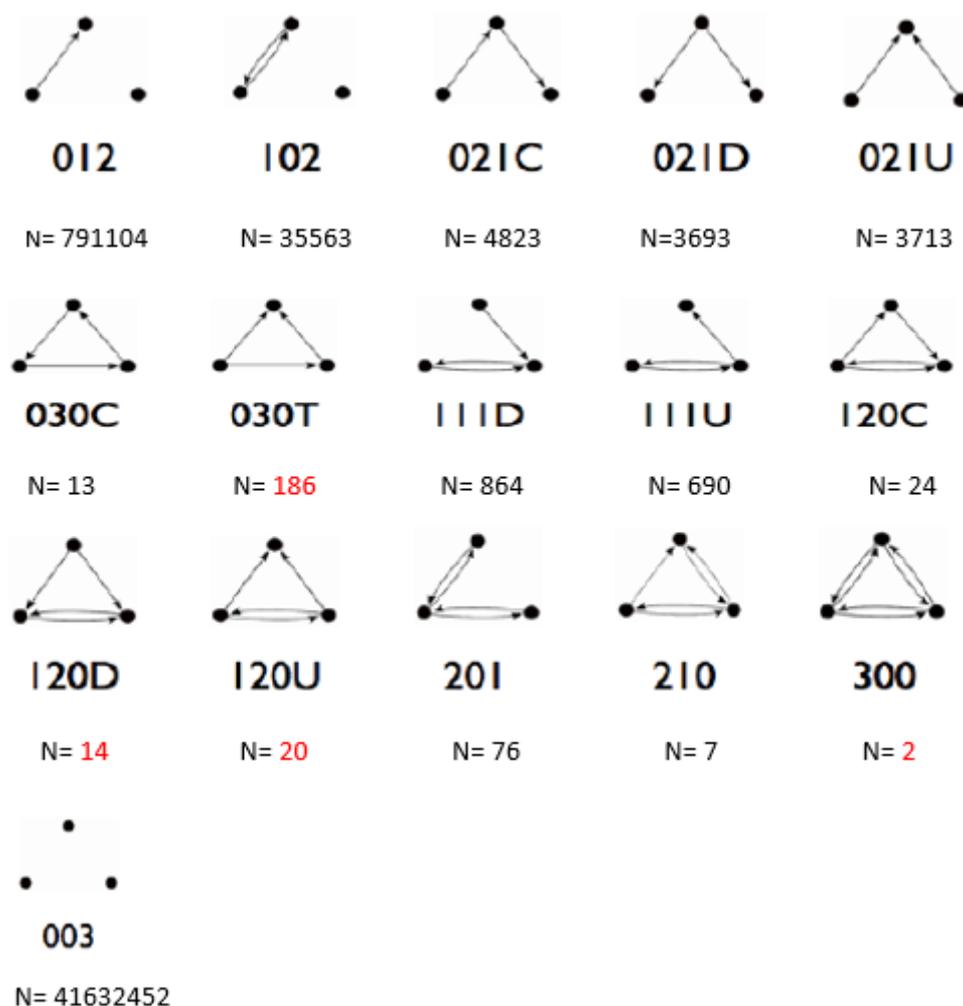
Network density is the next advanced indicator of individual participation in time banking.

Density is expressed as a percentage, where the extreme values are zero, when a member's trading partners have never transacted with one another, and 100, when all trading partners of a member have exchanged with one another.

In this calculation of density, it is only considered the fact whether a tie exists between members, without considering the direction of the tie, buying or selling a good or service.

Density is important for a time bank: members during a transaction often talk about the network and other exchanges done in the past with other members. Thus, members living in well-connected areas of the network are expected to have greater information about the quality of good or services of other members within the time bank, and so have a higher probability to be more active. Referrals are an important mode of learning about services and goods supplied, given the fact that advertising is not normally present in time banking. Moreover, the information that is widespread in highly dense network generally can increase bonding social capital (COLLOM, 2012).

Figure 5 – Types of triads and occurrences in BTF



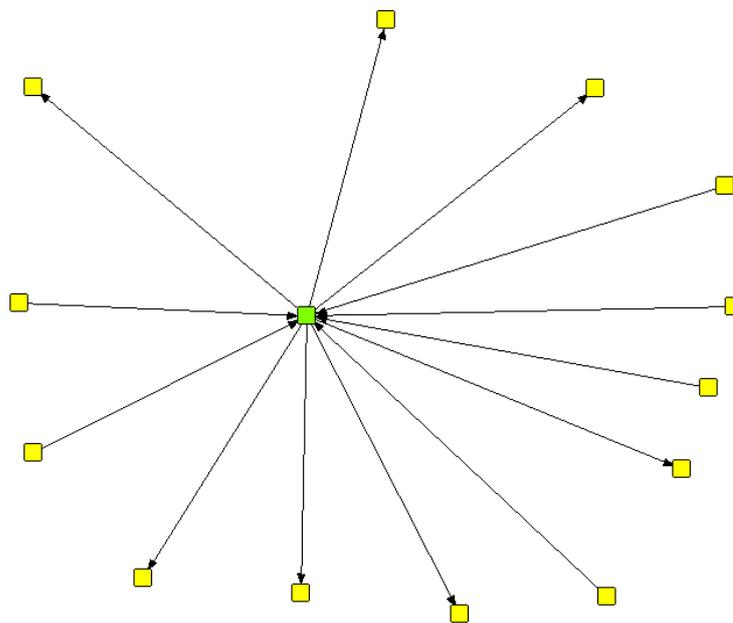
Source: Wasserman and Faust (1994) and own elaboration – BTF transaction data

The ego-network density indicator at BTF ranges from 0% to 100% with an average of 2.81%. A large number (72.13%) of the members have 0% density, with no transaction connections among their alters.

To better understand and visualize the variable “density” it can be interesting to build graphs illustrating social network of some members of BTF.

The first graph (Figure 6) represents the social network of a BTF member that has many trading partners (13), but it has a density of 0%, in fact none of trading partners have exchange with one another over 156 possible pairs.

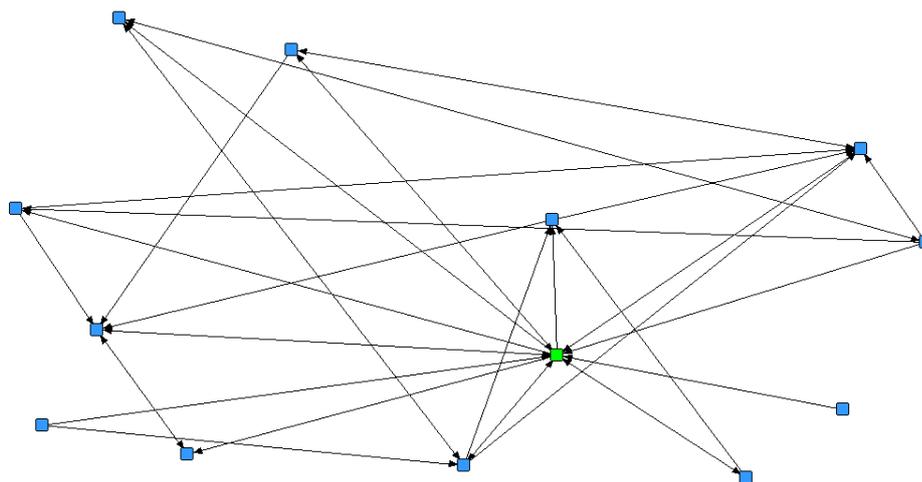
Figure 6 – Time bank graph illustrating member network size and density



Source: Own elaboration – BTF transaction data

The following graph (Figure 7) represents the social network of a BTF member that has a number (12) of trading partners near to the number of previous graph, but a positive density (14.39%) and the presence of one reciprocate connection.

Figure 7 – Time bank graph illustrating member network size and density



Source: Own elaboration – BTF transaction data

6 Conclusions

This paper can be considered an exploratory analysis of timebanking in Brazil and, given the poor Brazilian literature in this area, one of the first papers studying this topic in the country.

Since *Banco de Tempo – Florianópolis* is an organization in the early stages of life, the analysis of this paper is limited. In BTF, the creation of social capital is at an early stage: members are still "experimenting" time bank and are getting to know the other members. Moreover, the number of members has increased very quickly in few months, removing the possibility for older members to know all the new members. It can be supposed that with the passing of time, these evidences will be more robust, given the increasing member participation and the increased confidence of the members in making transactions within time bank.

Besides that, some limitation of this paper can be showed. As other researchers (SEYFANG, 2001; LASKER *et al.*, 2011; COLLOM, 2012) have evidenced, the use of transaction data can lead to some problems. First, some members may not inform the organization about some of their transactions. When this fact happens, it means, most of times, that time bank works in a good way. For example, some members that are very linked with each other can exchange some goods or services directly, without reporting the transactions, or they become friends and do not charge for credit.

Second, the bank organization can record the data about transaction with some errors. For example, some transactions can be recorded with a wrong number of credits or registered with a wrong type of good or service.

Finally, we can suggest the next steps of research on BTF. Considering the lack of further data, mainly sociodemographic, additional data will be collected applying a survey to BTF members. This survey will include variables such as gender, age, race, education, income, marital status etc. With this information, we could exam demographic differences in member participation, that is, if there exist some differences between BTF members and other people living in Florianópolis. Using the same tools of this paper, it could be also investigated the characteristics of trading partners.

Moreover, it can be studied whether BTF is contributing to build social capital in the areas where it is present, and what type of social capital is created the most. Besides that, it is interesting to research whether BTF has a role of poverty relief and as opportunity to unemployed people. Lastly, it could be calculated what would be the value of the hours spent for transactions in BTF, to estimate how much was spent in time bank rather than in the

traditional economy, or how much was spent that otherwise would not be spent on the traditional economy.

References

- BORGATTI, S.P.; EVERETT, M.G.; FREEMAN, L.C. **Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis**. Harvard, MA: Analytic Technologies, 2002.
- CAHN, E. **Time dollars: the new currency that enables Americans to turn their hidden resource-time-into personal security & community renewal**. Emmaus, Pennsylvania: Rodale Press, 1992.
- CAHN, E. **No more throwaway people: the co-production imperative**. Washington: Essential Books, 2000.
- COLLON, E. Key indicators of time bank participation: using transaction data for evaluation. **International Journal of Community Currency Research**, v.16, n. A, p. 18-29, 2012.
- COLLON, E.; LASKER, J.N.; KYRIACOU, C. **Equal time, equal value community currencies and time banking in the US**. Surrey: Ashgate, 2012.
- DOUTHWAITE, R. **Short circuit: strengthening local economies for security in an unstable world**. Totnes: Green Books, 1996.
- GESSEL, S. **The natural economic order**. London: Peter Owen, 1958.
- JACKSON, T. **Chasing progress: beyond measuring economic growth**. London: New Economics Foundation, 2004.
- KEYNES, J. M. **The general theory of employment, interest and money**. London: Macmillan, 1973.
- LASKER, J.; COLLON, E.; BEALER, T.; NICLAUS, E.; YOUNG, J.; KRATZER, Z.; BALDASARI, L.; KRAMER, E.; MANDEVILLE, R.; SCHULMAN, J.; SUCHOW, D.; LETCHER, A.; ROGERS, A.; PERLOW, K. Time banking and health: the role of a community currency organization in enhancing well-being. **Health Promotion Practice**, v. 12, n.1, p. 102-115, 2011.
- ROBERTSON, J. **The new economics of sustainable development: a briefing for policymakers**. London: Kogan Page, 1999.
- RYAN COLLINS, J.; STEPHENS, L.; COOTE, A. **The new wealth of time: how timebanking helps people build better public services**. London: New Economics Foundation, 2008.
- SEYFANG, G. The Euro, the pound and the shell in our pockets: rationales for complementary currencies in a global economy. **New Political Economy**, v.5, n. 2, p. 227- 246, 2000.
- SEYFANG, G. Community currencies: small change for a green economy. **Environment and Planning**, v.33, n.6, p. 975-996, 2001.
- SEYFANG, G. Growing cohesive communities one favour at a time: social exclusion, active citizenship and time banks. **International Journal of Urban and Regional Research**, v.27, n.3, p. 699-706, 2003.
- SEYFANG, G. **Bartering for a better future? Community currencies and sustainable consumption**. Norwich, UK: University of East Anglia, Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, Working Paper EDM 04-10, 2004.
- SEYFANG, G. **The new economics of sustainable consumption**. London: Palgrave Macmillan, 2011.
- WASSERMAN, S.; FAUST, K. **Social network analysis: methods and applications**. Cambridge, England and New York: Cambridge University Press, 1994.
- WILLIAMS, C.C. Local exchange and trading systems: a new source of work and credit for the poor and unemployed? **Environment and Planning**, v.28, n.8, p. 1395-1415, 1996.
- WILLIAMS, C.C.; ALDRIDGE, T.; LEE, R.; LEYSHON, A.; THRIFT, N.; TOOKE, J. Bridges into work? An evaluation of local exchange and trading schemes (LETS). **Policy studies**, v.22, n.2, p. 119-32, 2001.
- WILSON, J. Volunteering. **Annual Review of Sociology**, v.26, n. 1, p. 215-240, 2000.

Padrões setoriais de mudança técnica e fomento de inovações na indústria brasileira: considerações sobre o setor automotivo

*Almir Cléydison Joaquim da Silva**
*Mônica Aparecida Bortolotti***
*Walter Tadahiro Shima****

Resumo

O presente trabalho procura apresentar uma discussão relacionada aos padrões setoriais de mudança técnica e fomento de inovações no setor automotivo brasileiro. A partir da concepção de que concorrência pressupõe fundamentalmente inovação, as experiências observadas no setor automotivo brasileiro são discutidas por meio de uma abordagem que envolve os elementos de organização do setor, interação com outros setores e fornecedores, assim como os principais aspectos de produção e desenvolvimento de inovações ao longo do tempo. Enquanto elemento analítico, considera-se a classificação da taxonomia para as empresas de Pavitt (1984), que compreende os setores dominados por fornecedores, produção intensiva e baseados na ciência. Conclui-se indicando que o setor automotivo, embora classificado na taxonomia de produção intensiva, mantém e necessita de uma forte interligação com outras categorias da taxonomia, especialmente dos setores baseados na ciência, que contribuem para o processo de mudança técnica em toda cadeia automotiva. E no que concerne ao fomento e disseminação de inovações no setor, destaca-se a importância de políticas públicas e estratégias de desenvolvimento industrial direcionadas para estímulo à pesquisa e desenvolvimento, com foco nas principais tendências e rotas tecnológicas que têm surgido no contexto das economias globalizadas.

Palavras-chave: tecnologia e inovação; padrões setoriais; indústria automotiva.

Sectoral patterns of technical change and innovation promotion in the Brazilian industry: considerations about the automotive sector

Abstract

The present paper seeks to present a discussion related to the sectoral patterns of technical change and fomenting innovations in the Brazilian automotive sector. From the conception that competition presupposes fundamental innovation, the experiences observed in the Brazilian automotive sector are discussed through an approach that involves the elements of organization of the sector, interaction with other sectors and suppliers, as well as the main aspects of production and development of innovations over time. As an analytical element, we consider the classification of taxonomy for firms by Pavitt (1984), which comprises the sectors dominated by suppliers, intensive production and science-based. It concludes by indicating that the automotive sector, although classified in the intensive production taxonomy, maintains and needs a strong interconnection with other categories of taxonomy, especially the science-based sectors, that contribute to the process of technical change in the entire automotive chain. And with regard to the promotion and dissemination of innovations in the sector, the importance of public policies and industrial development strategies directed to stimulate

* Economista pela UFPB e mestrando em Políticas Públicas pela UFPR. E-mail: almirjoaquim@gmail.com

** Economista e mestre em Extensão Rural pela UFSM, mestre em Desenvolvimento Regional pela UTFPR e doutoranda em Políticas Públicas pela UFPR. E-mail: monica_economia@yahoo.com.br

*** Doutor em Economia da Indústria e da Tecnologia pela UFRJ, professor do departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da UFPR. E-mail: waltershima@ufpr.br

research and development, focusing on the main trends and technological routes that have emerged in the context of globalized economies.

Keywords: technology and innovation; sectorial patterns; automotive industry.

JEL Classification: L00, L62

1 Introdução

Discussões sobre inovação tecnológica têm cada vez mais ganhado espaço no âmbito econômico e empresarial, onde a inovação tem-se configurado enquanto elemento dinâmico e determinante da concorrência, sendo responsável por mudanças estruturais (ROSENBERG, 1994). Ao analisar algumas hipóteses schumpeterianas, Kamien e Schwartz (1982) chamam a atenção ao fator inovação enquanto meio decisivo para se obter vantagens sobre concorrentes. Esses argumentos vão em sentido contrário a abordagens da economia neoclássica de concorrência via preço, ou, de uma forma mais ampla, da perspectiva de análise da economia enquanto um processo estacionário, embasado no equilíbrio geral dos mercados.

Os estudos sobre mudança técnica (ou tecnológica) têm permitido avanços na compreensão de regularidades e comportamentos setoriais atrelados à inovação. Mudança tecnológica refere-se ao “[...] lançamento ou aprimoramento de produtos, processos produtivos, métodos gerenciais ou uso de insumos e matérias-primas modificadas” (CAMPOS; RUIZ, 2009, p. 169). Mudança técnica também está fortemente interligada com o processo cumulativo de empresas e setores, ou seja, com o conhecimento técnico adquirido ao longo do tempo e em projetos realizados anteriormente (PAVITT, 1984; 1994).

A inovação no processo industrial se apresenta através de novos processos atrelados a formas de organização produtiva, impulsionadas pelos mercados e as possíveis fontes de matéria-prima, que configuram e estruturaram as estratégias elementares para a competitividade na concorrência capitalista. Por conseguinte, a inovação não contempla apenas a inclusão de novos produtos e serviços no mercado, mas também todos os esforços destinados à incorporação e ao desenvolvimento do que já existe, ou seja, a inovação envolve os processos de invenção, inovação, difusão e inovação incremental (GUIDOLIN, 2007).

No âmbito da literatura neoschumpeteriana, Pavitt (1984) constitui-se como um dos principais autores da descrição do processo de inovação e mudanças tecnológicas no setor industrial. Avanços consideráveis são destacados pelo autor, tanto na demonstração de como os setores absorvem a tecnologia quanto sobre como conduzem e difundem as atividades de

inovação. Por conseguinte, atenção considerada é atribuída, neste trabalho, à taxonomia para as empresas ou setores proposta por Pavitt.

Neste contexto, o presente trabalho apresenta uma discussão de aspectos relacionados a padrões setoriais de mudança técnica e fomento a inovações, a partir da observação dos processos de disseminação de inovações na indústria automotiva brasileira.

Além dessa introdução, o trabalho encontra-se estruturado em mais três seções. A segunda apresenta uma revisão teórica envolvendo os principais aspectos e características da dinâmica industrial, intervenção estatal, tecnologia e inovação, partindo-se da concepção de que concorrência pressupõe fundamentalmente inovação. Na terceira seção, destacam-se elementos de progresso técnico, trajetórias tecnológicas e a classificação da taxonomia para os setores de Pavitt (1984), a saber: 1) dominados por fornecedores; 2) produção intensiva e; 3) baseados na ciência. Esta taxonomia é utilizada enquanto elemento analítico para o desenvolvimento do trabalho em questão. Por conseguinte, na quarta seção apresentam-se considerações sobre a experiência do setor automotivo brasileiro, procurando destacar o potencial das novas rotas tecnológicas. Considera-se ainda, uma contextualização dos elementos de organização do setor, interação com outros setores e fornecedores, assim como os principais aspectos de produção e desenvolvimento de inovações ao longo do tempo, procurando discutir dentro da classificação de taxonomia proposta por Pavitt. Por fim, a quinta seção contempla as considerações finais.

2 Tecnologia, inovação e fomento a setores de atividade econômica por parte do Estado

Historicamente, as estratégias e experiências de industrialização, tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento, indicam a importância da intervenção estatal no fomento e estímulo ao desenvolvimento de setores considerados estratégicos para a economia dos países. Isso configura o que Mazzucato (2014) destaca como o “Estado empreendedor”, ou seja, o papel de impulsionador da capacidade empresarial, a partir da criação de condições estruturais que facilite o processo inovativo.

Em período recente, observa-se que a tendência para o desenvolvimento dos países, em geral, está intimamente relacionada com a participação e intervenção do Estado em estimular o desenvolvimento da Ciência e Tecnologia (C&T). Por conseguinte, C&T têm cada vez mais se apresentado como variável dependente da reação do capitalismo, que necessita de um constante processo de inovação, especialmente com a intensificação das economias globalizadas.

As preocupações em inserir a temática da tecnologia e da inovação nas políticas de desenvolvimento industrial passaram a surgir de forma sistemática a partir do início dos anos 2000. Neste contexto, ressalta-se a observação de Cunha (1992, p. 86) ao fato de que “[...] a Política de Ciência e Tecnologia só se concretiza se a sua base de formulação estiver assentada na vontade política, tendo como sustentação um projeto nacional que defina o grau de dependência tecnológica desejada para a nação”.

A esse respeito, destaca-se que a conjuntura, interna e externa, favorável durante os governos do presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010) possibilitou a implementação de estratégias de desenvolvimento industrial mais coordenadas, a saber: a) Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), de 2007 a 2007, e; b) Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), de 2008 a 2010. A PITCE traçou estratégias para os setores de software, semicondutores, fármacos e bens de capital, assim como possibilitou melhorias em infraestrutura, a concessão de incentivos fiscais e ampliação do diálogo com as políticas de comércio exterior. Já com a PDP, observou-se uma ampliação das ações estratégicas para diversos outros setores da matriz industrial brasileira¹. Além disso, a PDP também visou à elevação da competitividade do país e a geração de emprego. Durante o governo da presidente Dilma Rousseff (2011-2016), a política industrial, tecnológica e de comércio exterior foi direcionada pelo Plano Brasil Maior (PBM), o qual teve foco em medidas setoriais² para o estímulo ao desenvolvimento do país (MATTOS, 2013; CORONEL; AZEVEDO; CAMPOS, 2014; BRASIL, 2016; BNDES, 2016).

Não obstante, cabem também observações referentes às configurações institucionais, as quais assumem arranjos diferenciados e podem envolver padrões alternativos de conduta e articulação com o Estado, o setor privado e a sociedade civil em geral. Por conseguinte, esses padrões alternativos são pautados e marcados pela evolução econômica, ou seja, por um processo de sincronização entre tecnologias, empresas, mercado e instituições, que seguem trajetórias econômicas estabelecidas (NELSON, 1994).

¹ A PDP contemplou vinte e quatro setores da indústria brasileira, conforme apontado por Coronel, Azevedo e Campos (2014, p. 113): “Aeronáutico; Agroindústria; Bens de Capital; Bioetanol; Biotecnologia; Carnes; Celulose e Papel; Complexo Automotivo; Complexo de Defesa; Complexo de Serviços; Complexo da Saúde; Construção Civil; Couro, Calçados e Artefatos; Energia Nuclear; Higiene, Perfumaria e Cosméticos; Indústria Naval e de Cabotagem; Madeiras e Móveis; Mineração; Nanotecnologia; Petróleo, Gás e Petroquímica; Plásticos; Siderurgia; Têxtil e Confecções; e Tecnologia da Informação e Comunicação.”

² Dezenove setores foram priorizados pelo PBM, conforme segue: petróleo, gás e naval; complexo da saúde; automotivo; defesa, aeronáutica, espacial; bens de capital; tecnologia da informação e comunicação (TIC) e complexo eletroeletrônico; química; energias renováveis; indústria da mineração; metalurgia; papel e celulose; higiene pessoal, perfumaria e cosméticos; couro, calçados, têxtil, confecções, gemas e jóias; móveis; construção civil; agroindústria; comércio; serviços e; serviços logísticos (BRASIL, 2016; MATTOS, 2013).

Os componentes centrais para a dinâmica da evolução, de acordo com Nelson e Winter (1982), referem-se ao processo de geração de variedade tecnológica através da atividade inovadora. A seleção destas atividades tecnológicas é exercida pelo mercado e sua intensidade depende do acirramento das forças de seleção do processo capitalista, nos produtos e nas organizações. Por figurar como um processo seletivo de interesses e prioridades, cabe ao Estado fazer a escolha.

Com relação às dimensões da inovação e da atuação pública, destacam-se as forças evolutivas relacionadas à variedade e a seleção. A respeito da variedade, existem duas ações genéricas que são potencializadas e focalizadas, a saber: a) a promoção das inovações paradigmáticas, e; b) a promoção de inovações incrementais. A primeira envolve o desenvolvimento da infraestrutura de C&T, além do estímulo a projetos exploratórios de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e o fomento de instituições que servirão de ponte, considerando o surgimento de oportunidades inovadoras. Enquanto que a segunda promove o estímulo a ganhos cumulativos ao nível de empresas e setores, ou seja, proporciona ganhos de produtividade e processos de aperfeiçoamento de qualidade (NELSON; WINTER, 1982; DOSI, 1984; PAVITT, 1984).

Já com relação à seleção, a atuação pública centra-se no fortalecimento e crescimento do ator inovador, que, ao adquirir as condições de produzir sem uma intervenção direta dos demais agentes, ou seja, o poder de explorar o mercado dado o incentivo pela inovação, reflete a importância da atuação pública em termos de possibilidade de crescimento de atores inovadores no mercado. Outra ação é o favorecimento de condições adequadas para os que se tornam imitadores das inovações. Essa ação ocorre com o estímulo para a inovação difusora, que permite uma participação maior de empresas e pessoas no mercado, enquanto consequência do processo de inovação (NELSON; WINTER, 1982; DOSI, 1984; PAVITT, 1984).

Existe também a condição em que o Estado necessita fazer escolhas (*trade offs*) entre a variedade *versus* a seleção e entre a apropriação *versus* a imitação. No primeiro caso, a variedade *versus* a seleção, é necessário um equilíbrio entre o dinamismo inovador exercido pelo mercado e o poder seletivo que a concorrência exerce no que tange ao estímulo da inovação permanente, que é paradigmática e incremental. Por outro lado, este equilíbrio evita que a inovação fique estagnada (*lock in*), além de estimular que a seleção de inovações superiores aconteça no interior das firmas. Isso proporciona tanto a difusão quanto a entrada de novas firmas no mercado, onde as mesmas serão difundidas ou promovidas a partir da existência de iniciativas tecnológicas, e diversidade atrelada ao poder de seleção de mercado.

Este, por conseguinte, irá classificar as tecnologias como superiores ou inferiores (NELSON; WINTER, 1982; DOSI, 1984; PAVITT, 1984).

Enquanto que no segundo caso, apropriação *versus* a imitação, a escolha passa a exigir a ação de balanceamento entre o estímulo à difusão e a apropriabilidade das inovações. Este balanceamento deve estimular os inovadores e também preservar a capacidade de adoção dos imitadores. Podem ainda ser acompanhados por indicadores de apropriabilidade, lucratividade – que se verifica no mercado – e indicadores de difusão – que representam o acesso às novas tecnologias (NELSON; WINTER, 1982; DOSI, 1984; PAVITT, 1984).

No que concerne à atuação pública na dinâmica de inovação das estruturas produtivas, cabe destacar a diferenciação existente entre países inovadores e países imitadores, que, por sua vez, também consideram a variedade e a seleção como forças evolutivas. Em países inovadores, a variedade do processo de inovação ocorre de forma paradigmática em áreas de fronteiras e em áreas de alta oportunidade e cumulatividade, assim como pela seleção, especialmente através do estímulo causado pela apropriabilidade e a elevada pressão sobre a competitividade. Já em países imitadores, o processo de variação, por um lado, é consequência do esforço de absorção de trajetórias já consolidadas e da introdução de novas tecnologias ou aprimoramentos, assim como do estímulo para a exploração de novas oportunidades de mercado. Enquanto que a seleção, por outro lado, é um estímulo à difusão e às pressões competitivas de mercado (DOSI, 1984; PAVITT, 1984).

Em síntese, observa-se que as escolhas que ocorrem entre países inovadores e países imitadores – sobre aspectos de variedade, seleção, apropriação e imitação – seguem a seguinte trajetória: i) em países inovadores prevalece à variedade, e em países imitadores, a seleção; e ii) em países inovadores existe a predominância da apropriabilidade, e em países imitadores, o domínio da imitação (DOSI, 1984; PAVITT, 1984). Por outro lado, Prebisch (2000, p. 83) complementa este raciocínio afirmando que “[...] enquanto os centros preservaram integralmente o fruto do progresso técnico de sua indústria, os países periféricos transferiram para eles uma parte do fruto do seu próprio progresso técnico”.

De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), “[...] a inovação é considerada inequívoca para as empresas competirem nos mercados globais, gerando ganhos significativos de produtividade” (CNI, 2014, p. 5). Neste sentido, a inovação proporciona a geração de vagas de empregos mais qualificados, um aumento gradativo e sustentável da renda, tanto fortalecendo o setor industrial quanto promovendo a melhora da qualidade de vida de toda a população (CNI, 2014). Entretanto, para que isso possa ser viabilizado, existe a necessidade de contribuições do Estado, direta ou indiretamente, com a concessão de

incentivos e/ou através de políticas macroeconômicas para estimular o desenvolvimento econômico e a promoção da inovação.

Canêdo-Pinheiro (2013, p. 402) escreve sobre os incentivos das políticas industriais e as consequentes externalidades positivas e negativas que podem gerar. Para tanto, destaca que a “[...] proteção excessiva por tempo indeterminado, ausência de metas e regras de saída, barreiras para importação de insumos e adoção de novas tecnologias – características típicas da experiência brasileira – parecem ser a receita certa para o fracasso”.

Dentro deste contexto, cabe fazer menção ao relatório de nota técnica, intitulado “Análise do Plano Brasil Maior (PBM)”, elaborado por Mattos (2013) com base em dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), onde se destacam as prioridades do PBM em relação às categorias, aos setores, à ênfase e ao tipo de programa.

Três categorias são enfatizadas. A primeira categoria é o sistema onde o Brasil tem reconhecida competência, que engloba os setores de aeronáutica, petróleo, gás natural e petroquímica, bioetanol, mineração, celulose e papel, siderurgia e carnes. Nestes setores, a ênfase é em consequência do poder da capacidade produtiva, da exportação crescente, da internacionalização empresarial, bem como da liderança tecnológica. A segunda categoria contempla os sistemas geradores de encadeamentos, intermediários, o qual tem potencial competitivo exportador e/ou importador (setor automotivo, bens de capital, indústria naval e cabotagem, têxtil e confecções, couro, calçados e artefatos, madeira e móveis, agricultura, construção civil, complexo serviços, higiene, perfumaria e cosméticos, plásticos), em que a expansão da produção, das exportações e da capacidade inovadora está direcionada para o fortalecimento da competitividade entre empresas nacionais e multinacionais. Enquanto que, em uma última categoria, contemplam-se os sistemas intensivos em C&T, afetados por importações, mas com potencial competitivo (complexo indústria da saúde, nanotecnologia, tecnologias de informação e comunicação, energia nuclear, biotecnologia, complexo indústria de defesa), nos quais a capacitação e a competitividade entre os elos relevantes da cadeia de inovação promovem as áreas estratégicas (MATTOS, 2013).

Por fim, ressalta-se a importância estatal no fomento e condução de estratégias de desenvolvimento industrial, tecnológico e de inovação. Contudo, o Estado ainda precisa reconhecer sua importância e assumir posturas mais proativas junto aos setores beneficiados. Mattos (2013, p. 4) chama a atenção para o fato de que “[...] a chance de uma política industrial dar certo está na medida da capacidade institucional do Estado em definir e cobrar contrapartida/desempenho mínimo dos beneficiários”. Nesse sentido, chama-se a atenção para os ajustes que ainda se fazem necessários na intervenção estatal e na consequente relação

estabelecida entre Estado e classe empresarial, especialmente vinculados a incentivos e punições, alcance de metas e tempo de proteção.

3 Progresso técnico, trajetórias tecnológicas e uma taxonomia de padrões setoriais de mudança técnica

Os estudos e investigações ligados ao progresso técnico estiveram por muito tempo associados, na abordagem neoclássica, à análise de elementos e fatores exógenos aos fenômenos econômicos, sendo compreendidos de forma indireta. Pela nova concepção neoclássica, o progresso técnico sai de uma concepção de bem público e passa para uma visão de bem semi-público. Nesta perspectiva, o conhecimento tecnológico é distinguido entre: a) informações técnicas específicas, que são de propriedade das firmas e garantidas por leis de patentes, onde a informação pode enquadrar-se como um bem excludente; e b) informações técnicas gerais, provocando externalidades tecnológicas vinculadas à “[...] aquisição gratuita e automática de conhecimentos criados por outras empresas” (HIGACHI, 2006, p.75).

Ainda de acordo com Higachi (2006), a nova concepção teórica de tecnologia possibilita que modelos sejam formulados com progresso técnico endógeno, sendo o referencial sobre concorrência imperfeita utilizado para justificar investimentos privados em pesquisa e desenvolvimento tecnológico. Merece também realce a introdução de retornos crescentes à escala na produção do bem de consumo final, e de novos projetos de bens econômicos que são utilizados como forma de garantir que as oportunidades tecnológicas ocorram de forma ilimitada.

Além da abordagem vinculada à tradição neoclássica, Campos e Ruiz (2009) chamam a atenção para outras duas linhas de investigação sobre o processo de mudança tecnológica. A primeira está vinculada a abordagens da economia industrial, em que os processos inovativos e as mudanças tecnológicas resultam de características da estrutura de mercado, a exemplo da concentração e do tamanho das empresas em cada setor. Enquanto que a segunda linha de investigação refere-se a tradição evolucionista, a qual considera tanto elementos, lógica e sentido próprios para o processo de inovação, quanto fatores econômicos para sua concepção.

A respeito da teoria evolucionista, Nelson (2006) destaca a importância das aptidões organizacionais essenciais, que são moldadas pela estratégia e pela estrutura, ou seja, pelos compromissos assumidos e a forma de organização e condução das decisões. Para tanto, a teoria das aptidões dinâmicas considera que as empresas atuam em contexto schumpeteriano ou evolucionário, onde o sucesso ao longo do tempo vincula-se às “[...] aptidões para inovar e para tirar vantagem econômica da inovação” (NELSON, 2006, p. 182). Dentre os principais

fatores que determinam e limitam as aptidões, especialmente vinculados a P&D, destacam-se: a) habilidades, experiências e conhecimentos do pessoal de P&D; b) natureza das equipes e dos procedimentos existentes para a formação de novos quadros; c) caráter dos processos de tomada de decisões e; d) produção e marketing, entre outros. Embora as aptidões de P&D sejam consideradas as fontes mais importantes na dinâmica das empresas, Nelson (2006) destaca a importância e a articulação com outras aptidões dentro da empresa, que possibilitem uma conjuntura inovativa bem sucedida e lucrativa, conforme a argumentação de que:

[...] para uma empresa ser eficaz, é necessário que ela tenha uma estratégia razoavelmente coerente que defina e legitime, pelo menos em termos gerais, a maneira como a firma é organizada e governada, capacitando-a a enxergar as lacunas ou anomalias organizacionais, criando as bases para barganhar os recursos necessários para as aptidões essenciais que uma empresa precisa para poder avançar. (NELSON, 2006, p. 184).

No que concerne às trajetórias tecnológicas, Kim (2005, p.137) considera que as mesmas estão relacionadas à “[...] direção evolucionária do avanço tecnológico observável na indústria como um todo e nos diversos ramos industriais”. Para tanto, apresenta uma distinção entre as trajetórias tecnológicas em países avançados e em países que estão em processo de *catching-up*. Os primeiros transferem tecnologias para os países em desenvolvimento como uma estratégia global de negócios, enquanto que os segundos adquirem, assimilam e aperfeiçoam tecnologias estrangeiras. No caso dos países avançados, o autor chama a atenção para três estágios de desenvolvimento e variações da transformação tecnológica em ramos industriais e em empresas, discutidos por Abernathy e Utterback em 1978, a saber: 1) fluído; 2) transitório e; 3) específico. O primeiro marca o surgimento de tecnologias, com maior frequência para inovações radicais do que incrementais; o segundo é o momento da consolidação tecnológica, ocorrendo uma diminuição das inovações radicais e uma tendência para a consolidação e dominação de um produto e técnicas de produção; já no terceiro estágio, ocorre a maturidade da tecnologia, quando o processo inovativo desloca-se para melhorias incrementais e o processo competitivo torna-se mais vulnerável.

É no estágio específico (nas tecnologias maduras) da trajetória tecnológica dos países desenvolvidos que Kim (2005) considera que ocorre a transferência de ramos industriais para os países em desenvolvimento (ou em processo de *catching-up*), objetivando tanto o prolongamento do ciclo de vida de produtos e das tecnologias dos países desenvolvidos quanto o aproveitamento dos baixos custos de produção. Sendo assim, a trajetória tecnológica proposta para os países em desenvolvimento compreende: 1) aquisição; 2) assimilação e; 3) aperfeiçoamento. Ou seja, a aquisição de tecnologia estrangeira concentra-se em esforços de engenharia, sua assimilação se dá por meio da experiência adquirida no estágio de aquisição

e, em alguns casos, o aperfeiçoamento ocorre via imitação em engenharia reversa para produção de bens diferenciados. Cabe ressaltar que a trajetória tecnológica dos países em processo de *catching-up* pode ocorrer em estágios iniciais do desenvolvimento de inovações nos países avançados, e, por conseguinte, quanto mais próximo do estágio fluído, maior a probabilidade de os países em *catching-up* serem considerados desenvolvidos.

Nesse sentido, a liderança em tecnologias inovadoras ou imitativas depende do tamanho da empresa e, principalmente, de suas competências acumuladas, assim sendo, a trajetória tecnológica é determinada pela atividade principal realizada e acumulada no passado. Acrescenta-se a isso o fato de que a função técnica em grandes empresas deve compreender limites adequados para exploração de novas oportunidades, novas formas de aprendizagem corporativa e formação de expectativas tecnológicas que estimulem a alocação de recursos em P&D (PAVITT, 1984; 1994).

Pavitt (1984) apresenta uma discussão sobre os padrões setoriais de mudança técnica, considerando as semelhanças e diferenças na natureza das fontes, os setores e os impactos das inovações. O autor considera que a produção, inovação e disseminação de inovações técnicas são elementos essenciais para o processo de desenvolvimento econômico e mudança social, assim como considera que a inovação técnica apresenta a característica distintiva para a competição entre produtos e indústrias. Por conseguinte, os setores variam a partir da importância relativa de inovações (de produtos e processos) em fontes de tecnologia, no tamanho e nos padrões de diversificação tecnológica das firmas inovadoras. Portanto, diferentes atividades principais geram diferentes trajetórias tecnológicas.

A partir da observação das semelhanças nos processos produtivos e, conseqüentemente, nas trajetórias tecnológicas de empresas e setores diversos, Pavitt (1984) propõe a classificação de setores e indústrias em três taxonomias, a saber:

- 1) **dominados por fornecedores:** corresponde, em geral, a setores tradicionais, pequenos e com baixa capacidade interna de impulsionar P&D. Neste sentido, as inovações vêm de fornecedores de equipamentos e materiais, assim como via aprendizado informal direcionado para a assimilação de tecnologias externas;
- 2) **produção intensiva:** vincula-se à produção em massa, de grande escala e/ou de linhas de montagem. Apresenta como mecanismos principais o processo de divisão do trabalho, substituição de máquinas que leva a um aumento do tamanho do mercado e redução de custos de produção, assim como atribui destaque ao setor de engenharia de produção. Essa taxonomia subdivide-se em intensivos em escala e em fornecedores especializados. Nos setores intensivos em economias de escala, observa-se considerável esforço inovador, sendo

parte da tecnologia realizada internamente. E nos setores com fornecedores especializados, ocorre uma interação e complementaridade tecnológica através de indústrias de peças, componentes e acessórios;

3) **baseados na ciência**: chama-se a atenção para a importância do técnico que observa, combina elementos e cria inovações. Além disso, apresentam-se como os setores com maiores oportunidades tecnológicas, em que as áreas de P&D são o foco de atenção e configuram-se como meio principal de aprendizado. Nestes setores observa-se também a interação com outros centros de pesquisa (PAVITT, 1984; CAMPOS; RUIZ, 2009). No Quadro 1, apresenta-se uma sistematização das características, das inovações e de exemplos para cada taxonomia.

Quadro 1 – Taxonomia de padrões setoriais e mudança técnica: características e inovações

Categorias de indústrias/setores		Características	Inovações	Exemplos
Dominados por fornecedores		Indústrias pequenas e com pouca atenção para os departamentos de P&D	Predominância de inovações de processo	Indústrias têxteis, madeireiras, gráficas, confecções, calçados, dentre outras
Produção intensiva	Intensivos em escala	Indústrias fabricantes de bens duráveis	Inovações tanto em processo quanto em produtos	Indústria automotiva, siderúrgica, dentre outras.
	Fornecedores especializados	Indústrias de pequeno e médio porte, especializadas no fornecimento de insumos para indústrias maiores	Inovações em produtos	Indústrias mecânicas, de maquinaria e instrumentos
Baseados na ciência		Sensíveis à progressos de conhecimento científico	Inovações tanto em processo quanto em produtos	Indústrias químicas, farmacêutica e microeletrônica

Fonte: elaboração dos autores, com base em Pavitt (1984; 1994) e em Campos e Ruiz (2009)

A compreensão das regularidades e comportamentos setoriais vinculados à inovação tem possibilitado a ampliação de estudos e orientações para políticas tecnológicas e, “[...] apesar do seu caráter estático, é possível realizar análise de estática comparativa, a fim de observar mudanças nas formas relevantes de inovação setorial ou evidenciar formas novas” (CAMPOS; RUIZ, 2009, p.171).

Por fim, cabe destacar o fato de que as diferentes categorias de firmas se excedem e geram um fluxo tecnológico que emergem de outras. Ou seja, as empresas fornecedoras dominadas obtêm parte de sua tecnologia de empresas de produção intensiva e de base científica; as empresas de base científica transferem tecnologia para as empresas intensivas de produção; e as empresas de base científica e de produção intensiva tanto recebem quanto fornecem tecnologia para fornecedores especializados de equipamentos de produção. Assim sendo, as ligações tecnológicas entre os setores vão além de transações comerciais de produtos que incorporam a tecnologia, e incluem fluxos de informações e habilidades

específicas, configurando-se como essenciais para impulsionar o processo de mudança técnica e levar a diversificação da trajetória tecnológica (PAVITT, 1984).

4 Processos e estímulos inovativos no setor automotivo brasileiro

A indústria automotiva possui forte influência e impactos em uma economia, tanto pelo elevado peso do valor agregado de seus produtos na transformação econômica, quanto pelo conjunto de influências que o setor exerce em políticas econômicas nacionais e internacionais. Soma-se a isso a grande capacidade de encadeamento produtivo sobre outros setores econômicos, em que seu desempenho afeta diretamente a produção de diversos setores da indústria (DE NEGRI *et al.*, 2008).

É um setor tipicamente oligopolístico, formado, quase que exclusivamente, por grandes empresas privadas de origem estrangeira instaladas em países diversos. No contexto internacional, sua influência em políticas econômicas concentra-se, em geral, em acordos bilaterais ou de blocos econômicos para comercialização de seus produtos, redução de tarifas e transferência de tecnologia (equipamentos, padrões de inovação tecnológica e organizacional, e gestão da força de trabalho, por exemplo). Enquanto que, em nível nacional, além do conjunto de políticas de estímulo e incentivos fiscais, o setor automotivo também exerce influência na criação de regulações federais, regionais e locais (KIM, 2005).

O Estado desempenha um importante papel ao regular, estimular e facilitar a implementação e maturação do setor em regiões estratégicas, a partir de um conjunto de medidas (isenção tarifária, concessões financeiras e proteção ao mercado interno, entre outras) que compreendem as políticas de desenvolvimento industrial do país. Ao indicar o importante papel que o Estado exerce, tanto na capacidade de assumir riscos quanto na sua capacidade empreendedora e de financiamento de grandes projetos industriais e de inovação, Mazzucato (2014) chama a atenção para um novo posicionamento que o Estado deve assumir junto à iniciativa privada – o de incentivador dos setores –, criando um sistema que estimule investimentos privados no médio e no longo prazo.

A inovação tem, cada vez mais, se caracterizado como um elemento determinante do processo competitivo na indústria automotiva, atrelado às mudanças organizacionais e principalmente tecnológicas, que também implicam em interações com diversos fornecedores em uma cadeia produtiva. Estas interações envolvem setores produtivos como os de aço e derivados, material eletrônico, máquinas e equipamentos, produtos de metal e artigos de borracha e plástico, que se apresentam como importantes fornecedores para os elos finais da

cadeia automotiva (automóveis, caminhonetas e utilitários, bem como caminhões e ônibus) (CARVALHO, 2008; DE NEGRI *et al.*, 2008; BAHIA; DOMINGUES, 2010).

De acordo com Bahia e Domingues (2010), a cadeia automotiva configura-se como uma das mais importantes na economia brasileira, estando isso relacionado ao fato de que seu desempenho pode afetar, direta e indiretamente, diversos setores econômicos. Portanto, é uma cadeia determinante para o crescimento do produto interno bruto do país, aspecto corroborado pelo fato de que, no pós década de 1960, os ciclos da economia brasileira iniciam-se e têm como foco os setores de bens de consumo duráveis, especialmente nas estratégias de desenvolvimento da cadeia automotiva no país.

A partir dessas considerações sobre a importância e o peso da cadeia automotiva para a economia brasileira, cabe fazer uma breve menção ao processo de reestruturação pelo qual o setor passou nas últimas décadas. No cenário mundial, destaca-se a passagem da produção artesanal (no século XIX) para a produção em massa (no início do século XX). Essa transição foi possível graças a Henry Ford e sua incorporação de “inovações básicas” na linha de montagem da Ford, ou seja, trata-se de inovações organizacionais, técnicas e sociais que possibilitaram a redução dos custos e do preço do modelo desenvolvido no período, o Modelo T. Soma-se a isso a dominação do motor a combustão interna nos anos 1920, frente à máquina a vapor e ao motor elétrico, assim como o desenvolvimento da intercambialidade de peças. De acordo com Freeman e Soete (2008), os ganhos de escala na produção decorrentes de custos e preços decrescentes provocaram uma verdadeira revolução na economia e nas técnicas de administração, induzindo ao sistema de produção em massa. Neste contexto, o fordismo surge vinculado à alta mecanização da produção, linhas de montagens móveis, altos salários (para combater a alta rotatividade), elevada produtividade e preços baixos dos produtos.

O sistema de produção em massa também foi acompanhado por problemas relacionados a peças defeituosas. Este foi um elemento central pelo qual os produtores japoneses, no pós Segunda Guerra Mundial, confrontaram o sistema fordista via redução de subsistemas e peças defeituosas. A utilização e as experiências com a engenharia reversa também contribuíram para o foco na alta qualidade dos produtos e da tecnologia japonesa. Mesmo que as firmas japonesas não tenham realizado grandes inovações radicais nos produtos, suas inovações incrementais e a capacidade de redesenhar projetos e processos foram fatores chaves para a vantagem competitiva alcançada, especialmente vinculada aos ganhos de produtividade e de qualidade. Com o surgimento do sistema de produção enxuta da Toyota, introduziram-se novas práticas para produção de automóveis: redução de desperdícios, mais responsabilidades aos trabalhadores na linha de produção, transferência de responsabilidades para equipes de

produção, relação de proximidade com os fornecedores (por meio do chamado *just-in-time*, uma nova configuração de organização e coordenação dos fluxos de fornecimento de peças, eliminando especialmente os estoques e dinamizando o tempo), assim como o estímulo à discussão sobre os processos e produtos entre engenheiros e trabalhadores (FREEMAN; SOETE, 2008).

Cabe chamar a atenção para as mudanças significativas que o sistema *just-in-time* proporcionou no relacionamento entre empresas montadoras de veículos e empresas fornecedoras (ou as chamadas *sistemistas*). Por um lado, o sistema estabelece uma maior dependência às empresas fornecedoras, um maior compartilhamento de riscos e uma comunicação mais complexa e constante entre montadoras e fornecedores, por outro lado, exige das empresas fornecedoras uma maior qualidade nos componentes fornecidos e uma adequação aos novos projetos e inovações das montadoras. Conforme destacado por Freeman e Soete (2008):

Uma considerável responsabilidade na elaboração dos projetos de subsistemas foi atribuída aos fornecedores de primeira linha, que foram obrigados a se adequar a determinadas especificações de *performance*. Cada fornecedor de primeira linha organizou seus próprios fornecedores de segunda linha para componentes mais simples. (FREEMAN; SOETE, 2008, p. 270).

Esse tipo de dinâmica no fornecimento de peças e acessórios foi observado na organização das plantas industriais da *Fiat Chrysler Automobiles* (FCA), em Goiana-PE, e na *Renault* no Brasil, em São José dos Pinhais-PR³. No que se refere à FCA, parte das empresas *sistemistas* se instalaram na mesma planta industrial da montadora, enquanto que no caso da *Renault* as empresas estão instaladas na região metropolitana de Curitiba-PR e nas proximidades da montadora. Ainda no que se refere ao caso da Renault, uma dinâmica também mencionada em visita técnica corresponde ao *Material Requirement Planning* (MRP), que, através da difusão de sistemas computacionais e do uso de *softwares*, permite à montadora coordenar a entrada de peças e acessórios e estabelecer um maior controle e comunicação com os seus fornecedores.

No que concerne ao cenário nacional, Barros e Pedro (2012) destacam a importância da criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), para estímulo

³As visitas técnicas ocorreram em momentos diferentes como forma de contribuição para as discussões sobre a temática, seja em grupos de pesquisas seja em disciplinas da pós-graduação. No caso da *Fiat Chrysler Automobiles* (FCA), as visitas ocorreram ao longo do ano de 2015, através do Laboratório de Estudos e Pesquisas em Políticas Públicas e Trabalho (LAEPT), da Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Enquanto que no caso da Renault no Brasil, a visita ocorreu no segundo semestre de 2016, a partir de discussões no âmbito da disciplina de Concorrência e Inovação, do Programa de Pós-Graduação em Políticas Públicas da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

ao desenvolvimento da indústria automotiva nacional, e a priorização de políticas direcionadas para o desenvolvimento de inovações tecnológicas.

A instalação das primeiras indústrias de montagem de veículos no Brasil ocorreu no início do século XX⁴. Até a primeira metade do mesmo século, as empresas instaladas dedicaram-se à montagem de peças e veículos importados. Foi a partir do segundo governo de Getúlio Vargas (1951-54), e com maior intensidade no Plano de Metas⁵, de Juscelino Kubitschek (1956-61), que se observaram os primeiros modelos nacionalizados de veículos, impulsionados tanto pela gradual proibição de importação de autopeças com similar nacional e de importação de veículos completos, quanto pelos incentivos governamentais e financiamentos do BNDES. Nos governos subsequentes, mais especificamente durante o período do milagre econômico (1969-1973), a produção e venda de veículos cresceu substancialmente, contudo, o setor automobilístico deixou de ser prioridade específica na política industrial e passou a ser contemplado com políticas gerais do setor industrial (CAPUTO; MELO, 2009; LACERDA, 2010a; LACERDA, 2010b; BARROS; PEDRO, 2012).

A partir dos choques do petróleo dos anos 1970 e durante a década de 1980 (a chamada década perdida da economia), as vendas de carros sofrem uma queda acentuada, atrelada à restrição de crédito, crise da dívida externa e falta de investimentos, tendo a política econômica se direcionado para o controle da inflação. O BNDES desempenhou um papel importante desde a sua criação, na década de 1950, até fins da década de 1970, com estímulos e incentivos à comercialização de autopeças no exterior, incentivos à pesquisa e fomento das empresas de capital nacional. Entretanto, “[...] as medidas não estavam inseridas em um planejamento estratégico de longo prazo e, apesar de relevantes, não tiveram continuidade e eram sensíveis às alterações de governo” (BARROS; PEDRO, 2012, p. 107).

Na década de 1990, com a gradual abertura comercial, o setor automotivo volta a ser foco de políticas industriais específicas⁶, sendo motivadas especialmente pelos baixos investimentos no setor durante a década anterior. De acordo com Barros e Pedro (2012, p. 107), estes baixos investimentos contribuíram para vários problemas na cadeia automotiva,

⁴As primeiras montadoras multinacionais a se instalar no Brasil foram: Ford Motor (1919), General Motors (1925) e Fiat (1928). (CAPUTO; MELO, 2009; BARROS; PEDRO, 2012).

⁵A consolidação da indústria automobilística brasileira fazia parte do conjunto de metas do planejamento estratégico do governo de Juscelino Kubitschek, sendo conduzido pelo Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA), criado em 1956 (CAPUTO; MELO, 2009; BARROS; PEDRO, 2012).

⁶ Em 1995, por exemplo, foi instituído o Regime Automotivo Brasileiro (Medida Provisória 1024/95), visando: a modernização do setor, elevação do investimento e expansão da competitividade externa. Além disso, “[...] abrangeu incentivos fiscais para as empresas que decidissem se instalar no Brasil e incentivos diferenciados para aquelas que optassem por implantar fábricas nas regiões menos desenvolvidas.” (BARROS; PEDRO, 2012, p. 108).

“[...] com destaque para a reduzida automação e eficiência, a falta de competitividade internacional pela fabricação de modelos defasados tecnologicamente e os altos custos de produção”. Sendo assim, tanto a abertura comercial quanto as políticas governamentais proporcionaram mudanças significativas, com progressiva elevação da concorrência, evolução tecnológica (a partir do maior contato com a tecnologia externa), ganhos de produtividade, capacidade produtiva e crescimento do mercado interno.

A partir do início dos anos 2000, observa-se uma mudança expressiva nos financiamentos governamentais para o setor automotivo, que passaram a estimular o desenvolvimento de inovações tecnológicas. Isso induz à adequação que o setor interno deve realizar para a nova agenda da indústria automobilística, necessitando de um redirecionamento das políticas públicas para uma estratégia de planejamento de longo prazo. Sendo assim, a concorrência passa a pressupor fundamentalmente a inovação como elemento dinâmico e essencial na cadeia automotiva, como bem argumentado por Barros e Pedro (2012), ao apresentarem um panorama da nova agenda para o setor, na qual

Novos conceitos passaram a ser considerados estratégicos e essenciais para a indústria, como o desenvolvimento tecnológico contínuo, investimentos em engenharia automotiva e a adequação dos veículos a requisitos ambientais e de segurança. O desenvolvimento dos veículos passou a ser global, envolvendo engenharia compartilhada entre filiais de diversos países e a matriz. A busca por novas tecnologias passou a ser muito relevante, e a inovação tornou-se prioridade para o desenvolvimento das empresas. A fabricação de veículos híbridos e elétricos, ainda que incipiente, já é realidade em diversos mercados, o que iniciou uma corrida tecnológica entre os principais *players* do setor. (BARROS; PEDRO, 2012, p. 114-115).

Neste contexto, o Quadro 2 apresenta os principais meios de financiamento à inovação do BNDES para a cadeia automotiva, evidenciando o redirecionamento das políticas públicas para o setor a partir dos anos 2000. Diversas alterações são observadas nos programas e linhas de inovação, mas com poucas mudanças em seu conteúdo. Pela análise dos programas e linhas de financiamento à inovação do BNDES, percebe-se que o elemento inovação compreende tanto mudanças incrementais (a exemplo de aprimoramentos em *design*, mecânica e desempenho de veículos) quanto mudanças radicais que alteram a trajetória tecnológica dos produtos e/ou processos, que, por conseguinte, envolvem elevado risco tecnológico. No curto prazo, as mudanças tecnológicas incrementais são mais utilizadas na produção de veículos, tornando o setor mais competitivo. Contudo, a tendência e o surgimento de novas rotas tecnológicas requerem, cada vez mais, uma articulação e planejamento de longo prazo entre as empresas da cadeia automotiva e as políticas governamentais.

Quadro 2 – Principais meios de financiamento à inovação do BNDES

Programas e linhas de financiamento	Objetivos	Observações
Linha Inovação PD&I*	Apoiar projetos de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação (relacionados a novos produtos e processos)	Vigente de 2006 a 2008
Linha Inovação Produção	Apoiar inovações incrementais (relacionados a produtos e processos), formação de capacitações e ambientes inovadores, assim como para criação, adequação e/ou expansão de capacidade para comercialização de resultados de processos inovativos	Vigente de 2006 a 2008, sendo recriada em 2009
Programa de Apoio à Engenharia Automotiva	Fortalecer áreas de engenharia de empresas vinculadas ao setor automotivo, através de competências e desenvolvimento técnico	Vigente de 2007 a 2009
Inovação Tecnológica	Apoiar projetos de pesquisa, desenvolvimento ou inovação (relacionados a novos ou aprimorados produtos e processos, com significativo risco tecnológico)	Substituiu a Linha Inovação PD&I, em 2008
Capital Inovador	Apoiar os esforços inovativos relacionados à infraestrutura física e ativos tangíveis e intangíveis, assim como a parques tecnológicos e incubadoras	Substituiu a Linha Inovação Produção, em 2008
BNDES Proengenharia	Ampliação de financiamento para outros setores, além do automotivo, a exemplo de bens de capital, aeronáutica, defesa, aeroespacial, nuclear, assim como a cadeia de fornecedores das indústrias de petróleo e gás	Substituiu o Programa de Apoio à Engenharia Automotiva, em 2009

Fonte: elaboração dos autores, com base em Barros e Pedro (2012)

Nota: *Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I)

Todos esses meios de financiamento contribuíram significativamente para o estímulo à inovação na cadeia automotiva. Cabe fazer menção ao BNDES Proengenharia, que a partir da segunda metade da década de 2000 financiou vários projetos de empresas sistematizadas e fabricantes de veículos instalados no país, contribuindo para elevar a competição entre companhias. Exemplos desses projetos estiveram ligados “[...] à reestilização de veículos, o desenvolvimento de novos motores para veículos pesados adequados às exigências da legislação ambiental, bem como a implantação, a ampliação e a modernização de centros de engenharia nas empresas produtoras de veículos e autopeças.” (BARROS; PEDRO, 2012, p. 119).

No que se refere às possíveis rotas tecnológicas para o setor automotivo, Barros e Pedro (2012, p. 120) consideram que “[...] em médio e longo prazos, o apoio a novos modelos de tração híbrida e elétrica, ao desenvolvimento de baterias, a sistemas de automatização integrados e ao uso de combustíveis alternativos deve se tornar imprescindível à indústria”. Assim sendo, tanto a participação dos financiamentos do BNDES e o ambiente macroeconômico (política industrial, de ciência e tecnologia, de comércio, monetária e educacional), quanto à integração com fontes nacionais de tecnologia (institutos e centros de pesquisa, universidades e outros sistemas de apoio), fazem-se cada vez mais necessários para o estímulo ao desenvolvimento de inovações que envolvem um elevado risco e mudanças na trajetória tecnológica (KIM, 2005).

A discussão das rotas tecnológicas para o setor automobilístico brasileiro ganha ênfase, especialmente, devido ao crescimento da economia e do mercado doméstico nos últimos anos, com ascensão da classe média e do salário mínimo real, assim como a tendência para a estagnação de mercados desenvolvidos, o que abre espaço para o crescimento da participação dos países em desenvolvimento na produção de veículos (BARROS; PEDRO, 2012), conforme evidenciado na tabela 1.

No que concerne à participação dos países emergentes na produção mundial de automóveis, cabe fazer menção à ampliação da sua participação nos últimos anos, um exemplo do que foi o crescimento de 157% entre 2002 e 2016, conforme a tabela 1. Destaque especial é atribuído à forte inserção e participação da produção de automóveis da China, Índia e países do Leste Europeu, que apresentam taxas de crescimento, para o período em análise, de 756%, 402% e 192%, respectivamente. O bom desempenho dos países emergentes está relacionado ao padrão de consumo direcionado para a produção de carros baratos. Outro elemento que também corrobora para esses resultados tem sido a penetração de montadoras nessas economias, visando especialmente o crescimento potencial de seus mercados.

É importante também destacar que os demais países emergentes, selecionados na Tabela 1, seguem uma mesma tendência histórica de ampliação do desempenho dos dois principais *players* (China e Índia) na participação na produção mundial de veículos, embora em dimensões menores. Para o período de 2002 a 2016, destaca-se o crescimento de alguns países do leste europeu, a exemplo de Eslováquia, Romênia, Hungria, República Tcheca e Polônia, com taxas de crescimento de 361%, 352%, 334%, 202% e 119%, respectivamente. Ainda que México e Brasil tenham apresentado taxas de crescimentos inferiores, 99% e 20%, respectivamente, cabe destacar seu significativo peso e participação na produção mundial de veículos, com produções equivalentes a 3,6 milhões de automóveis no México e 2,16 milhões no Brasil, em 2016.

Tabela 1 – Produção de autoveículos em países emergentes selecionados – 2002 a 2016 (em milhões de unidades)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Argentina	0,16	0,17	0,26	0,32	0,43	0,54	0,60	0,51	0,72	0,83	0,76	0,79	0,62	0,53	0,47
Brasil	1,79	1,83	2,32	2,53	2,61	2,98	3,22	3,18	3,38	3,41	3,40	3,71	3,15	2,43	2,16
China	3,29	4,44	5,23	5,72	7,19	8,88	9,30	13,79	18,26	18,42	19,27	22,12	23,73	24,50	28,12
Índia	0,89	1,16	1,51	1,64	2,02	2,25	2,33	2,64	3,56	3,93	4,17	3,90	3,84	4,13	4,49
México	1,80	1,58	1,58	1,68	2,05	2,10	2,17	1,56	2,34	2,68	3,00	3,05	3,37	3,57	3,60
Rússia	1,22	1,28	1,39	1,35	1,51	1,66	1,79	0,73	1,40	1,99	2,23	2,19	1,89	1,38	1,30
Tailândia	0,58	0,74	0,93	1,12	1,19	1,29	1,39	1,00	1,64	1,46	2,43	2,46	1,88	1,92	1,94
Leste Europeu*	1,39	1,49	1,84	2,17	2,71	3,44	3,69	3,12	3,15	3,51	3,52	3,57	3,79	3,99	4,04
República Tcheca	0,45	0,44	0,45	0,60	0,85	0,94	0,95	0,98	1,08	1,20	1,18	1,13	1,25	1,30	1,35
Hungria	0,14	0,13	0,12	0,15	0,19	0,29	0,35	0,21	0,21	0,21	0,22	0,32	0,44	0,50	0,47
Polônia	0,31	0,32	0,60	0,61	0,71	0,79	0,95	0,88	0,87	0,84	0,65	0,59	0,59	0,66	0,68
Romênia	0,08	0,10	0,12	0,19	0,21	0,24	0,25	0,30	0,35	0,34	0,34	0,41	0,39	0,39	0,36
Eslováquia	0,23	0,28	0,22	0,22	0,30	0,57	0,58	0,46	0,56	0,64	0,93	0,98	0,97	1,00	1,04
Eslovênia	0,13	0,12	0,13	0,18	0,15	0,20	0,20	0,21	0,00	0,17	0,13	0,09	0,12	0,13	0,13
Ucrânia	0,05	0,11	0,19	0,22	0,30	0,40	0,42	0,07	0,08	0,10	0,08	0,05	0,03	0,01	0,01
Total Emergentes	11,13	12,69	15,05	16,54	19,71	23,14	24,48	26,53	34,46	36,22	38,80	41,80	42,27	42,45	46,12
Total Mundial	58,99	60,66	64,50	66,72	69,22	73,27	70,73	61,76	77,58	79,88	84,24	87,60	89,78	90,78	94,98
Participação % países emergentes na produção mundial	18,9	20,9	23,3	24,8	28,5	31,6	34,6	43,0	44,4	45,3	46,1	47,7	47,1	46,8	48,6

Fonte: elaboração dos autores, com base em dados da *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* - OICA (2017)

* Países do Leste Europeu produtores de veículos automotores (República Tcheca, Hungria, Polônia, Romênia, Eslováquia, Eslovênia e Ucrânia), exceto Rússia

Nota: Autoveículos compreende automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus

Por fim, o Quadro 3 sintetiza as principais e possíveis rotas tecnológicas para o setor automotivo. A discussão das principais tendências e rotas tecnológicas vinculadas à inovação de produtos e processos na cadeia automotiva tanto confirma a importância de políticas públicas de financiamento para o desenvolvimento e estímulo à inovação do setor, quanto aponta a demanda por aprimoramentos dos atuais meios de financiamento e pela criação de NOVOS.

Quadro 3 – Principais rotas tecnológicas para o setor automotivo

Tendências tecnológicas	Aspectos principais
Eletromobilidade (ou a migração para tecnologia dos veículos elétricos)	Tem ganhado destaque devido à discussão e percepção das questões ambientais na sociedade contemporânea, onde o veículo a combustão não tem contribuído para a redução da emissão de poluentes.
Hibridização	Existem autores que apontam para a importância da produção de veículos híbridos, antes da difusão da tecnologia de veículos elétricos. Os argumentos se sustentam devido ao custo da bateria e do motor elétrico (sendo inferiores no veículo híbrido), assim como a baixa autonomia da bateria e da infraestrutura de recarga para veículos totalmente elétricos. Sendo assim, a produção de veículos híbridos combinaria tecnologias a combustão e elétrica. Dentre outras questões, a discussão que se coloca para a difusão de veículos elétricos está relacionada ao padrão de bateria, durabilidade, custo e infraestrutura de recarga.
<i>Flex fuel</i> e biocombustíveis	A produção de carros <i>flexfuel</i> tem possibilitado maior flexibilidade quanto ao abastecimento (gasolina, etanol ou combinação dos dois combustíveis), assim como apresenta-se como um modelo mais sustentável ambientalmente, quando comparado a veículos movidos por combustíveis fósseis. Contudo, os veículos <i>flex</i> ainda apresentam menor eficiência, abrindo espaço para aprimoramentos tecnológicos em seus motores para aumento da eficiência energética.
Modificações no conceito de transporte urbano	Redução de peso e tamanho, conceitos mais amplos de sustentabilidade, crescimento da eletrônica utilizada, produção de ônibus inteligentes, motocicletas elétricas, são todos aspectos que os veículos urbanos tendem a incorporar cada vez mais. Destaca-se que além de problemas de engarrafamento das cidades, os veículos mais leves são mais econômicos.

Fonte: elaboração dos autores, com base em Barros e Pedro (2012)

Questões como a sustentabilidade ambiental na sociedade contemporânea e as modificações e tendências tecnológicas atreladas à concorrência inerente ao processo inovativo do setor automotivo, são elementos que podem alterar significativamente toda a estrutura da indústria automobilística. Neste contexto, o estímulo a pesquisa e desenvolvimento são essenciais para o potencial de novas tecnologias ligadas a eletromobilidade, hibridização, combustíveis alternativos e nanotecnologia. Esta última configura-se como uma oportunidade tecnológica que pode contribuir tanto para aperfeiçoamentos no produto (funcionalidade e *design* de peças) quanto para melhorias de processos.

Com base na discussão realizada nesta subseção, e levando-se em consideração a taxonomia para as empresas apresentada por Pavitt, percebe-se que, embora o setor automotivo esteja classificado enquanto produção intensiva, o mesmo mostra-se também fortemente interligado com outras categorias. Ou seja, há um fluxo tecnológico que emerge das demais categorias, mais especificamente dos setores baseados na ciência. Este tipo de ligação tecnológica existente entre setores configura-se como essencial para estimular o processo de mudança tecnológica, podendo envolver fluxos de informações e de habilidades específicas.

5 Considerações finais

O presente trabalho buscou apresentar uma discussão sobre padrões setoriais de mudança técnica, tecnologia e dinâmicas industriais a partir da observação dos processos de inovação na indústria automobilística brasileira. Além disso, procurou-se destacar as trajetórias e rotas tecnológicas para o setor em questão e a importância de políticas públicas governamentais para o fomento e a disseminação de inovações em setores considerados estratégicos para o país. Toda essa discussão pressupõe, fundamentalmente, a inovação enquanto elemento central e determinante da concorrência. Enquanto elemento analítico, considerou-se a classificação da taxonomia para as indústrias ou setores de Pavitt (1984), a saber: 1) dominados por fornecedores; 2) produção intensiva e; 3) baseados na ciência.

A partir da discussão das características do setor automotivo brasileiro, ficam evidentes as mudanças organizacionais, estruturais e, mais recentemente, o foco no desenvolvimento de tecnologias e inovações. Durante o século XX, observa-se uma indústria voltada para montagem de partes e peças importadas, tentativas de nacionalização de peças e uma descontinuidade das políticas industriais para o setor automotivo, com foco na implantação da indústria pesada, especialmente após a década de 1960. O surgimento de um novo paradigma produtivo mundial, desenvolvido por empresas japonesas, o sistema toyotista, possibilitou a criação de partes e módulos no processo produtivo a partir de uma forte troca de informações e integração com as empresas fornecedoras (ou sistemistas), nos elos da linha de montagem.

Com o fortalecimento das empresas sistemistas dentro da cadeia automotiva, o processo de desenvolvimento de inovações para o setor tende a se ampliar além do escopo das empresas montadoras (matriz e filiais), abrindo espaço para as inovações oriundas de outras áreas, a exemplo das tecnologias de informação e comunicação. Investimentos em P&D configuram-se como elementos fundamentais para atender às novas rotas tecnológicas do setor, necessitando de políticas públicas direcionadas e de financiamentos governamentais para o estímulo às inovações de longo prazo na indústria automotiva. As novas rotas tecnológicas que têm se configurado para a indústria automotiva, o desenvolvimento de materiais alternativos e a utilização de nanotecnologias podem estimular a elevação de parcerias para o desenvolvimento de inovações fora da cadeia automotiva, a exemplo de universidades, centros de pesquisas e com empresas fornecedoras. Nesse sentido, se observa a importância da interação do fluxo tecnológico do setor automotivo, classificado na taxonomia como de produção intensiva, com setores de outras classificações na taxonomia de Pavitt, especialmente os setores baseados na ciência. Não obstante, o Estado ainda precisa reconhecer e assumir sua importância no fomento ao desenvolvimento tecnológico e inovativo

de setores, especialmente quando as inovações envolvem altos riscos, as quais, via de regra, só ocorrem devido à intervenção estatal, seja com financiamentos, seja com o seu aparato normativo e regulador.

Por fim, cabe fazer menção à importância estatal no fomento e condução de estratégias de desenvolvimento industrial, tecnológico e de inovação. Assim sendo, o Estado ainda precisa reconhecer sua importância e assumir posturas mais proativas junto aos setores beneficiados. Isso deve ocorrer com ajustes que ainda se fazem necessários na intervenção estatal e na consequente relação estabelecida entre Estado e classe empresarial, especialmente vinculados a incentivos e punições, alcance de metas e tempo de proteção.

Portanto, independentemente do setor, o processo de inovação ocorre via concorrência, sendo motivado pelo reconhecimento (cenário – sinais tecnológicos e econômicos), alinhamento (coerência e adequações em resposta às atividades da concorrência), aquisição (reconhecimento das limitações de base tecnológica próprias e a necessidade de análise integrada de tecnologia e inovação), além da geração (criação através de P&D), eficiência nas escolhas (inovação que mais se adequa às necessidades da indústria), execução de novos projetos para a implantação e o gerenciamento de novos produtos, gerando assim o aprendizado e promovendo o desenvolvimento da indústria e dos setores a montante e a jusante.

Referências

- BAHIA, L. D.; DOMINGUES, E. P. **Estrutura de inovações na indústria automobilística brasileira.** (Texto para discussão n. 1472). Brasília: IPEA, 2010.
- BARROS, D.; PEDRO, L. S. O papel do BNDES no desenvolvimento do setor automotivo brasileiro. **BNDES 60 anos – perspectivas setoriais.** Brasília: BNDES, 2012, p. 98-139.
- BRASIL. MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA, INOVAÇÕES E COMUNICAÇÕES. Rede Nacional de Ensino e Pesquisa (RNP). **MCTI.gov**, 2016. Obtido em: <<http://www.mcti.gov.br/rnp>> Acesso em: 14 ago. 2016.
- BNDES – BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO. Plano Brasil Maior. **BNDES.gov**, 2016. Obtido em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Hotsites/Relatorio_Anual_2011/Capitulos/atuacao_institucional/o_bndes_politicas_publicas/plano_brasil_maior.html>. Acesso em: 10 ago. 2016.
- CAMPOS, B.; RUIZ, A. U. Padrões setoriais de inovação na indústria brasileira. **Revista Brasileira de Inovação**, v. 8, n. 1, p. 167-210, 2009.
- CANÊDO-PINHEIRO, M. A Difusão da Telefonia Fixa nos Domicílios Brasileiros, **Economia**, Brasília, v. 14, n. 1c, p. 631-643, 2013.
- CAPUTO, A. C.; MELO, H. P. de. A industrialização brasileira nos anos de 1950: uma análise da instrução 113 da SUMOC. **Estudos Econômicos**, v. 39, n. 3, p. 513-538. 2009.
- CARVALHO, E. G. de. Inovação tecnológica na indústria automobilística: características e evolução recente. **Economia e Sociedade**, v. 17, n. 3, p. 429-461, 2008.
- CNI – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **O financiamento do investimento em infraestrutura no Brasil: uma agenda para sua expansão sustentada.** Brasília: CNI, 2014.

- CORONEL, D. A.; AZEVEDO, A. F. Z.; CAMPOS, A. C. Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico. **Revista de Economia Política**, v. 34, n. 1, p. 103-119, 2014.
- CUNHA, S. Padrões de intervenção do Estado em ciência e tecnologia. **Revista de Economia**, n. 16, 1992.
- DE NEGRI, F.; BAHIA, L.; TURCHI, L.; DE NEGRI, J. A. **Determinantes da acumulação de conhecimento para inovação tecnológica nos setores industriais no Brasil** – setor automotivo. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI, 2008.
- DOSI, G. **Technical change and industrial transformation**. London: MacMillan, 1984.
- FREEMAN, C.; SOETE, L. A produção em massa e os automóveis. In: **A economia da inovação industrial**. São Paulo: Editora Unicamp, 2008, p. 237-276.
- GUIDOLIN, S. M. **Inovação, estrutura e dinâmica industrial**: um mapeamento empírico de regimes tecnológicos da indústria brasileira. 2007. 129 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007. Obtido em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/12589/000631300.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 29 nov. 2016.
- HIGACHI, H. A Abordagem neoclássica do progresso técnico. In: PELAEZ, V.M.; SZMRECSÁNYI, T. (Orgs.). **Economia da Inovação Tecnológica**. São Paulo: Hucitec, 2006, p. 67-86.
- KAMIEN, M.; SCHWARTZ, N. Schumpeterian hypotheses. In: **Market structure and innovation**. Cambridge: CUP, 1982, p. 22-48.
- KIM, L. Estruturas analíticas. In: **Da imitação à inovação: a dinâmica do aprendizado tecnológico da Coreia**. Campinas: Editora Unicamp, 2005, p. 137-164.
- LACERDA, A. C. de; BOCCHI, J. I.; REGO, J. M., BORGES, M. A.; MARQUES, R. M. Anos 1950: Getúlio Vargas e o desafio da indústria pesada. In: LACERDA, A. C. de; BOCCHI, J. I.; REGO, J. M., BORGES, M. A.; MARQUES, R. M. **Economia brasileira**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2010a, p.111-141.
- LACERDA, A. C. de; BOCCHI, J. I.; REGO, J. M., BORGES, M. A.; MARQUES, R. M. Plano de Metas de Juscelino Kubitschek: planejamento estatal e consolidação do processo de substituição de importações. In: LACERDA, A. C. de; BOCCHI, J. I.; REGO, J. M., BORGES, M. A.; MARQUES, R. M. **Economia brasileira**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2010b, p.142-157.
- MATTOS, C. **Análise do Plano Brasil Maior**. Brasília, Nota técnica da Câmara dos Deputados, 2013, p. 26. Obtido em: <http://www2.camara.leg.br/documentos-e-pesquisa/publicacoes/estnottec/areas-da-conle/tema10/2013_7665_versoao%20para%20publicacao.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2017.
- MAZZUCATO, M. **O estado empreendedor**: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.
- NELSON, R. R. Por que as empresas diferem e qual a importância disso? In: **As fontes do crescimento econômico**. Campinas: Editora Unicamp, 2006, p.165-194.
- NELSON, R. R. The co-evolution of technology, industrial structure, and supporting institutions. **Industrial and Corporate Change**, v.3, n.1, p. 47-63, 1994. Obtido em: <<http://icc.oxfordjournals.org/content/3/1/47.full.pdf+html>>. Acesso em: 28 abr. 2017.
- NELSON, R. R; WINTER, S. G. **An evolutionary theory of economic change**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- PAVITT, K. Key characteristics of large innovating firms. In: DODGSON, M.; ROTHWELL, R. **The handbook of industrial innovation**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1994, p.357-366.
- PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory. **Research Policy**, v. 13, n. 6, p. 343-373, 1984.
- PREBISCH, R. O desenvolvimento da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org). **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. v. 1. Rio de Janeiro: Record, 2000, p. 69-136.
- OICA - ORGANISATION INTERNATIONALE DES CONSTRUCTEURS D'AUTOMOBILES. **Production Statistics**. 2017. Obtido em: <<http://www.oica.net/category/production-statistics/>>. Acesso em: 30 jun. 2017.
- ROSENBERG, N. Joseph Schumpeter: radical economist. In: ROSENBERG, N. **Exploring the Black Box**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1994, p.47-61.

Influência das eleições e dos políticos na composição da despesa pública dos municípios de Santa Catarina

*Jonatan Lautenschlage**

Resumo

Este trabalho examina a influência das eleições e dos traços dos municípios e dos prefeitos nas despesas dos municípios do Estado brasileiro de Santa Catarina. Foram realizadas estimações econométricas com base em dados anuais de 292 municípios catarinenses, observados entre 2003 e 2014. Os resultados sugerem que os prefeitos elevam as despesas com habitação e equipamentos coletivos em períodos eleitorais. Evidenciou-se, também, que o gênero, a formação superior e o alinhamento político ao governador de estado, têm influência na condução da política fiscal ao nível dos municípios catarinenses, assim como o nível do produto, a sua variação e as características demográficas.

Palavras-Chave: oportunismo; eleições; governos locais

Influence of elections and politicians on the composition of public expenditures of Santa Catarina's municipalities

Abstract

This work examines the influence of elections, as well, demographic and incumbents characteristics on the composition of municipal public expenditures of the Brazilian state of Santa Catarina. We used several econometrical estimations using annual data for 292 municipalities of Santa Catarina between 2003 and 2014. We found evidence of changes in housing and community amenities in election periods. The results suggest the personal characteristics of the mayor (gender, superior education, and the alignment with the governor), and the characteristics of municipalities influence the fiscal policy in the municipalities of Santa Catarina.

Keywords: opportunism; elections; local governments

JEL Classification: H7, K19, E62

1 Introdução

A hipótese de que os formuladores de políticas públicas são ditadores benevolentes, que somente buscam maximizar o bem-estar da sociedade, já foi há muito abandonada pela Economia Política. Com foco nos partidos e nas instituições, vários estudos demonstraram que as políticas são condicionadas pelos objetivos dos governantes eleitos, que almejam manter-se no poder. Assim, os incentivos eleitorais podem influenciar as políticas, fazendo-as desviar do ótimo do ponto de vista do bem-estar social. Vários estudos evidenciaram que os incumbentes adotam medidas oportunistas para serem reeleitos (NORDHAUS, 1975; ROGOFF; SIBERT,

* Programa doutoral em Economia da Universidade do Minho – NIPE. Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: jlauten@eeg.uminho.pt

1988; ROGOFF, 1990; VEIGA; VEIGA, 2007, DRAZEN; ESLAVA, 2010; SAKURAI; MENEZES-FILHO, 2011) e implementam políticas que favorecem os apoiantes e simpatizantes do seu partido (HIBBS, 1977; COX; MCCUBBINS, 1986; ALESINA, 1987; PETERSON-LIDBOM, 2008; ALBOUY, 2013) ou os eleitores indecisos (LINDBECK; WEIBULL, 1987, 1993).

A competição eleitoral (FREY; SCHNEIDER 1978a,b; BESLEY *et al.*, 2011; AIDT *et al.*, 2011), a rotatividade no poder de partidos de ideologias diferentes (ALESINA; TABELLINI, 1990) e o alinhamento político entre diferentes níveis de governo, especialmente no que toca ao favorecimentos na distribuição das transferências intergovernamentais (VEIGA; PINHO, 2007; BROLLO; NANNICINI, 2012), também foram identificados como condicionantes das políticas econômicas. Há ainda estudos que enfatizam a influência de grupos de pressão (OLSON, 1965; BECKER, 1985; GROSSMAN; HELPMAN, 1996) e das instituições (como regras eleitorais e formas de governo – PERSSON; TABELINI, 2003 – e a existência de limitações ao número de mandatos no poder – BESLEY; CASE, 1995; ALT *et al.*, 2011; KLEIN; SAKURAI, 2015; VEIGA; VEIGA, 2016) na definição das políticas públicas.

Mais recentemente, tem havido um incremento no interesse dos efeitos das características pessoais dos incumbentes na condução da política econômica. Entre os atributos analisados, o gênero (CHATTOPADHAY; DUFLO, 2004; SVALERYD, 2009; FERREIRA; GYOURKO, 2014; BHALOTRA; CLOTS-FIGUERAS, 2014), a idade (ALESINA *et al.*, 2015), a classe social (CARNES; LUPU, 2015), a etnia (PANDE, 2003) e a educação (BESLEY *et al.*, 2011; MARTÍNEZ-BRAVO, 2017) são os que têm recebido mais atenção.

Este artigo pretende contribuir para esta literatura, analisando se as eleições e as características dos prefeitos influenciam as decisões de política fiscal no estado de Santa Catarina. Foi construída uma extensa base de dados com informação ao nível dos municípios, de 2003 a 2014. Esta inclui informação sobre as componentes das despesas, assim como variáveis que captam o nível de desenvolvimento demográfico, educacional e econômico dos municípios, o nível de educação dos prefeitos, o gênero, a ideologia, a limitação de mandatos e o alinhamento político com níveis superiores de governo. São analisadas as despesas segundo a classificação funcional, de forma a fornecer uma visão mais detalhada das preferências dos incumbentes.

Estudos anteriores já confirmaram a existência de relações causais entre algumas características dos incumbentes e a condução da política fiscal nos municípios brasileiros (SAKURAI; MENEZES-FILHO, 2011; SAKURAI, 2009; e NAKAGUMA; BENDER, 2006). No entanto, eles somente levaram em consideração a ideologia e o alinhamento político. Já

Lautenschlage (2017) e Lautenschlage (aceito para publicação) analisaram mais variáveis; contudo, utilizaram as despesas e receitas segundo a classificação econômica, e este trabalho pretende analisar como as eleições e os traços pessoais dos prefeitos catarinenses influenciam na condução da política fiscal, mas com foco na classificação funcional das despesas, o que ainda não foi realizado nem para o caso catarinense, nem para o caso brasileiro.

Os resultados sugerem que as eleições e as características dos incumbentes, nomeadamente, a ideologia, o gênero, a impossibilidade de buscar a reeleição e o alinhamento político entre o prefeito e o governador do estado, influenciam a política fiscal, alterando os níveis da despesa pública e a sua composição. Há indicativos de que os prefeitos catarinenses escolhem elevar as despesas com habitação e equipamentos coletivos nos anos com eleições, sugerindo um comportamento similar ao proposto por Rogoff (1990), no qual os incumbentes direcionam recursos às despesas com maior visibilidade ao eleitorado.

O resto do trabalho prossegue da seguinte maneira. Na próxima seção efetua-se a revisão da literatura que embasa o trabalho, assente na discussão sobre a relação entre as eleições e as características dos políticos e a política fiscal. A seção 3 descreve o federalismo fiscal brasileiro, a base de dados e a estratégia empírica. Os resultados empíricos são apresentados e discutidos na seção 4, e a seção final apresenta as conclusões do estudo.

2 Revisão da literatura

Ao analisar o estado de arte da literatura sobre as escolhas públicas, percebe-se que a investigação tem vindo a atribuir maior atenção à possibilidade de determinados traços pessoais dos governantes eleitos¹ influenciarem a condução da política fiscal. O argumento base é de que estas características podem influenciar as preferências dos governantes e, por conseguinte, condicionar as suas decisões. Entre as características analisadas destacam-se a ideologia, o gênero e o nível educacional dos governantes, assim como a semelhança partidária entre estes e os níveis superiores de governo. Como este trabalho investiga somente os governos locais catarinenses, e no Brasil, tal como na maioria das nações, as políticas monetária e cambial são de exclusiva competência do governo central, a análise vai incidir apenas sobre a política fiscal. Ao utilizar dados municipais, consegue-se controlar para o arcabouço institucional, dado que todas as localidades são regidas pelas mesmas normas legais.

¹ Moessinger (2014) expandiu a investigação para as características do ministro das finanças na condução das políticas macroeconômicas.

2.1 Eleições e política fiscal

A influência das eleições sobre as políticas macroeconômicas tem sido amplamente estudadas pela escola das escolhas públicas (*public choice*). Nordhaus (1977), em seu trabalho seminal, argumenta que os políticos são oportunistas e farão uso dos mecanismos de política econômica para que haja uma queda no desemprego e a manutenção do nível de preços, antes das eleições, com o intuito de serem recompensados nas urnas. Entretanto, após as votações, serão adotadas medidas contracionistas para que a economia volte ao seu nível inicial, com queda no emprego e elevação na taxa de inflação. Esse crescimento seguido por uma queda da economia, recebeu a denominação de ciclos político-econômicos, pois é gerado um ciclo econômico, baseado na política.

Rogoff e Sibert (1988) inovaram e deixaram de considerar as políticas macroeconômicas, passando a focar em manipulações nas contas públicas. Para Rogoff e Sibert (1988), os políticos também são oportunistas, mas, ao invés de reduzirem o desemprego, eles aumentam as despesas públicas antes das eleições, sinalizando competência aos seus eleitores. Entretanto, essa prática gera desequilíbrios orçamentários que deverão ser corrigidos no pós-eleição. Esse comportamento das despesas recebeu a denominação de ciclos político-orçamentários, dado que a manipulação ocorre na política fiscal. Ainda para Rogoff e Sibert (1988), essa prática logra melhores resultados eleitorais pela existência de uma assimetria de informação entre o político e os cidadãos.

Rogoff (1990) foi além de Rogoff e Sibert (1988) e introduziu a noção de que os políticos podem não alterar o nível da despesa total, entretanto, podem manipular a composição das despesas. Para Rogoff (1990), os políticos oportunistas elevam as despesas que melhor são recebidas pelo eleitorado e, assim, sinalizam maior competência. No caso analisado por Rogoff (1990), o autor evidenciou elevações nas despesas correntes antes das eleições, e o mesmo foi observado para o Brasil por Sakurai e Menezes-Filho (2011). Veiga e Veiga (2007) e Drazen e Eslava (2010) estudaram os governos locais de Portugal e Colômbia, respectivamente, e Nakaguma e Bender (2006) e Lautenschlage (2017) estudaram os estados brasileiros; Lautenschlage (aceito para publicação) fez o mesmo para os municípios de Santa Catarina.

2.2 Ideologia e política fiscal

Vários autores (HIBBS, 1977; ALESINA, 1987; ALESINA; ROSENTHAL, 1995) argumentam que a ideologia dos políticos condiciona a condução da política macroeconômica, tanto no lado monetário, como no fiscal e o cambial. Os modelos teóricos de Hibbs (1977), Alesina (1987) e Alesina e Rosenthal (1995), diferem dos modelos oportunistas (NORDHAUS,

1975; ROGOFF; SIBERT, 1988; ROGOFF, 1990), pois assumem que os governantes almejam a reeleição, mas possuem comportamentos diferentes consoante a sua ideologia, e procuram beneficiar, durante seus mandatos, os eleitores que os elegeram.

Para Hibbs (1977), os incumbentes de partidos de esquerda toleram maiores níveis de inflação, desde que, em contrapartida, haja menos desemprego. Os governantes de direita, por sua vez, não estão dispostos a abrir mão da estabilidade dos preços, mesmo que isso signifique menores níveis de emprego. Na parte fiscal, assume-se que os incumbentes de esquerda apresentam maiores níveis de despesa e, por conseguinte, de receitas tributárias. Os de direita preferem reduzir os gastos e assim, necessitam de menos recursos, o que se traduz em menor cobrança de impostos. Alesina (1987) argumenta que os políticos buscam maximizar as suas funções objetivo, que estão relacionadas com sua ideologia e são do conhecimento da população (eleitores racionais). Os eleitores escolhem seus governantes (ideologia) com base nas suas preferências (expectativas) relacionadas com os níveis de inflação, desemprego e crescimento. Entretanto, como os resultados das eleições são incertos e os contratos firmados são rígidos, surgem pequenas flutuações cíclicas na economia.² Da mesma forma que Hibbs (1977), Alesina (1987) indica que os partidos de direita apresentarão menores níveis de inflação e crescimento e maiores de desemprego, enquanto os de esquerda apresentarão o oposto. No entanto, no modelo de Alesina (1987) as flutuações são pequenas e confinadas ao período em que ocorrem as eleições.

O impacto da ideologia também tem sido evidenciado na composição da despesa, indicando que as escolhas entre os diferentes dispêndios públicos podem estar relacionadas com a ideologia do incumbente. Kalseth e Rattso (1998) constataram que os governos locais noruegueses administrados pelo Partido Socialista (esquerda) apresentam maiores níveis de despesa com a administração pública, e Guillamón *et al.* (2013) evidenciaram que os municípios administrados por partidos conservadores (direita) apresentam maiores níveis de despesas com a polícia. Potrafke (2010) evidenciou que a ideologia do partido no poder na Alemanha tem impacto nos montantes despendidos com educação e cultura, enquanto Potrafke (2011) constatou, ao analisar as nações da OCDE, que os governos de esquerda tendiam a apresentar maiores níveis de gastos com serviços públicos, entre 1970 e 1997, e com educação, entre 1990 e 2006. Herwartz e Theilen (2014) constataram uma redução da influência da ideologia do político na condução das despesas em áreas sociais. Chortareas *et al.* (2016), por

² Alesina e Sachs (1988) constataram empiricamente, para o Governo Federal dos Estados Unidos, o fenômeno descrito por Alesina (1987).

sua vez, não encontraram alterações na composição das despesas públicas locais na Grécia, relacionadas à ideologia.

No Brasil, a questão da ideologia é muito frouxa, como sustenta Mainwaring (1999). No entanto, em um estudo posterior para o Brasil, Sakurai (2009) concluiu que a ideologia dos prefeitos brasileiros tem impacto sobre os montantes despendidos com saúde e saneamento, habitação e urbanismo, comunicações, legislativo e educação e cultura. Sakurai e Menezes-Filho (2011) constataram que os municípios liderados por governantes de esquerda e de direita apresentam menores níveis de despesas totais, quando comparados aos prefeitos de partidos de centro.³ Klein e Sakurai (2015), por sua vez, evidenciaram que prefeitos de esquerda apresentam maiores níveis de despesas correntes, quando comparados aos de partidos de centro e direita. Esses resultados indicam que, apesar dos prefeitos mudarem frequentemente de partido, existe evidência de que a ideologia influencia as suas decisões de política fiscal.⁴

2.3 Alinhamento político e política fiscal

Num Estado federado, as competências sobre a oferta de bens e serviços públicos são compartilhadas pelas diferentes esferas de governo. Essa divisão entre os níveis da administração pública varia de nação para nação. No Brasil, as responsabilidades no fornecimento de bens e serviços à população de cada uma das três esferas (União, estados e municípios) é determinada pela Constituição Federal. Cada uma das esferas elabora e aprova orçamentos próprios, indicando assim uma descentralização fiscal. As receitas, por sua vez, estão concentradas nas mãos da União, que transfere parte desses recursos aos níveis subnacionais. Os estados também enviam parte da sua arrecadação aos municípios que o compõem. Essa especificidade levanta uma questão relacionada com a possível relação entre os governantes dos diferentes níveis de governo. Ferreira e Bugarin (2007), Sakurai e Menezes-Filho (2011) e Brollo e Nannicini (2012) constataram uma relação causal entre o alinhamento político envolvendo os níveis de governo e os níveis de transferências recebidas pelos municípios, que, dada a elevada concentração de recursos públicos no governo central, apresentam um impacto importante nos montantes despendidos pelas prefeituras brasileiras.

³ Kneebone e McKenzie (2001) ao analisarem os governos provinciais canadenses constataram que os governantes de diferentes partidos, agem de maneira diferente no que concerne à composição das despesas (classificação funcional) e receitas públicas. Veiga e Veiga (2007), também evidenciaram uma relação entre a ideologia e a composição da despesa pública (classificação econômica) dos governos locais portugueses.

⁴ Nakaguma e Bender (2006) investigaram o impacto da ideologia na composição das despesas nos estados brasileiros e constataram que os governadores de esquerda despendem mais com educação e há indícios de que os mesmos, gastam mais com transporte.

Posto isso, outro fator que pode influenciar nos níveis de despesa é o alinhamento político entre os diversos níveis de governo. Sakurai (2009) evidenciou que os prefeitos brasileiros aliados ao Presidente da República despendem menos com agricultura e legislativo, e os do mesmo partido do governador de estado gastam mais com saúde e saneamento, habitação e urbanismo e legislativo, e menos com agricultura, assistência e previdência e educação e cultura. Chortareas *et al.* (2016), por outro lado, não evidenciaram uma relação causal entre o alinhamento do governante local com o governo central grego, e a magnitude do oportunismo.⁵

2.4 Nível educacional e política fiscal

O Brasil já teve presidentes da República,⁶ democraticamente eleitos, com doutorado (Fernando Henrique Cardoso e Michel Temer), com formação superior completa (Fernando Collor de Melo, Itamar Franco e Dilma Rousseff⁷) e também com somente educação básica (Luís Inácio Lula da Silva). Esses chefes do poder executivo brasileiro implementaram políticas fiscais com diferentes objetivos. Alguns desses chefes de governo despenderam mais com a administração pública e com a infraestrutura do País, enquanto outros focaram nas áreas de educação, saúde e habitação.

A relação entre o nível de estudo do governante e a economia tem sido, nos últimos anos, objeto de estudo das ciências econômicas,⁸ nomeadamente nas questões de crescimento econômico. Entretanto, a investigação tem migrado para a política fiscal, permitindo assim que se trace uma relação causal entre o grau de instrução do incumbente e decisões de política fiscal. Corneo e Grüner (2002) e Alesina e La Ferrara (2005) evidenciaram uma relação causal negativa entre o nível de estudo e rendimento e a preferência por medidas de redistribuição de rendimento. Já Alesina e Giuliano (2009), Hayo e Neumeier (2012) e Hayo e Neumeier (2014), argumentam que o fator mais importante é o nível de estudo e de rendimento dos pais do governante.

Ao analisar a composição da despesa, Jacobsen (2006) evidenciou que os governantes locais noruegueses com formação superior apresentam menores níveis gerais de despesa e

⁵ Sakurai e Menezes-Filho (2011) concluíram que os prefeitos brasileiros alinhados ao presidente da república apresentam menores níveis de despesas com investimento e os alinhados ao governador de estado, além de despendem menos despesas totais e arrecadarem mais tributos durante o mandato, manipulam mais as despesas totais e correntes em anos eleitorais.

⁶ Fonte: Presidência da República do Brasil. Disponível em: <http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/ex-presidentes>

⁷ Frequentou a parte curricular do mestrado e doutorado, mas não obteve os graus de Mestre e Doutor, por não ter defendido a dissertação e tese, respectivamente.

⁸ Para a relação causal entre líderes e crescimento econômico há os trabalhos de Jones e Olken (2005) e Besley *et al.* (2011). Dreher *et al.* (2009) investigou a relação entre a profissão e o grau de estudo dos governantes e a introdução de reformas econômicas.

despendem menos com saúde, gastos sociais, desenvolvimento empresarial e serviços técnicos. Martínez-Bravo (2017) constatou que, nos distritos indonésios, os incumbentes com maior grau de estudo apresentam níveis mais elevados de provisão de bens e serviços públicos, nomeadamente centros de saúde, médicos e acesso à água potável.

2.5 Gênero e política fiscal

Ao redor do mundo, as mulheres têm sido relacionadas às despesas sociais. No Brasil há um programa social denominado Bolsa Família no qual os recursos são distribuídos, preferencialmente, às mães, sendo elas chefes de família ou não. Faz-se isso pois se considera que elas são mais responsáveis na alocação desse subsídio, ou seja, utilizam os recursos em alimentos e em itens que melhorem o bem-estar geral da família. Essa percepção pode ser extrapolada para a administração pública: Chattopadhyay e Duflo (2004) evidenciaram que quando os municípios das duas regiões indianas analisadas eram governados por mulheres, havia um aumento nas despesas com a provisão de água potável e estradas, enquanto que, quando um homem encabeçava o governo, as despesas com educação aumentavam.

Jacobsen (2006) concluiu que os prefeitos noruegueses do sexo masculino apresentam menores níveis de gastos com saúde, problemas sociais, educação infantil, cultura e desportos. Já Svaleryd (2009) constatou que, quando os municípios noruegueses são dirigidos por mulheres, se verifica um aumento das despesas com cuidados com as crianças e educação, em detrimento das despesas com os idosos. Esses resultados para os governos locais noruegueses são convergentes com outros. Os resultados obtidos por Park (2014) sugerem que os condados californianos governados por mulheres apresentam maiores níveis de gastos com bem-estar social, quando comparados aos seus congêneres do sexo masculino.⁹ No Brasil, a relação entre gênero e política fiscal foi investigada por Lautenschlage (2017), para os estados, e Lautenschlage (aceito para publicação), para os municípios do estado de Santa Catarina. Em média, as governadoras dos estados brasileiros e as prefeitas catarinenses, quando comparadas aos seus congêneres do gênero masculino, apresentavam maiores níveis de despesas totais ao longo do mandato. No que concerne à composição da despesa, as governadores despendem mais com despesas correntes e as prefeitas de Santa Catarina, com pessoal.¹⁰

⁹ Ferreira e Gyourko (2014) não evidenciaram relação causal entre o gênero e a composição da despesa

¹⁰ Rehavi (2007) evidenciou que as legisladoras nos parlamentos estaduais norte-americanos votam mais favoravelmente, quando comparadas aos seus colegas de partido do sexo masculino, em matérias sobre despesas com saúde pública.

3 Estratégia empírica

O Brasil é um país federativo com três níveis de governo: o governo federal, 27 estados e 5.570 municípios. As funções atuais de cada nível de governo foram definidas em 1988, após a aprovação da nova Constituição. Os municípios intervêm em diversas áreas, nomeadamente em água e saneamento, segurança social, educação, atividades recreativas, polícia, saúde, proteção contra incêndios, estradas. Algumas competências são compartilhadas com os governos estaduais e a União.

Nos municípios, o poder executivo recai sobre o prefeito, o vice-prefeito e os secretários. O prefeito e o vice-prefeito são eleitos por sufrágio universal direto, enquanto os secretários municipais são escolhidos pelo primeiro. Os governos locais podem permanecer no cargo por um período máximo de dois mandatos consecutivos de quatro anos. A legislatura é formada por vereadores, eleitos por representação proporcional. Eles aprovam as leis e supervisionam o poder executivo. Os poderes executivo e legislativo são independentes. As eleições locais para prefeitos e vereadores acontecem simultaneamente, sempre no primeiro domingo de outubro. Os prefeitos são eleitos de acordo com a regra da pluralidade. Em cidades com mais de 200 mil eleitores, no caso de nenhum dos candidatos obter mais de 50% dos votos, uma segunda rodada de eleições ocorre entre os dois principais contendores, após um mínimo de dez dias, também em um domingo de outubro.

Além da Constituição, a Lei de Responsabilidade Fiscal¹¹ (LRF) também condiciona as decisões de política fiscal, definindo regras para a gestão das despesas, receitas e da dívida pública¹² para os três níveis de governo. De acordo com o LRF, todas as despesas públicas devem ter definida a sua fonte de financiamento, e existem limites para a dívida pública e para as despesas com pessoal.¹³ Os governos devem, também, definir e realizar metas fiscais trimestrais. Em caso de descumprimento, os prefeitos estão sujeitos a sanções penais e os municípios por eles governados estão impedidos de receber transferências do Governo Federal.

3.1 Modelo econométrico

Para que se possa atingir os objetivos traçados na introdução, far-se-á uso de estimações econométricas. A especificação básica do modelo utilizada na análise empírica é a que se segue:

$$y_{jit} = \text{Munic}'_{i,t}\beta_1 + \text{Pref}'_{i,t}\beta_2 + \text{Eleição}_{it}\beta_3 + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

¹¹ Lei Complementar nº 101 de 04 de maio de 2000.

¹² Os limites de endividamento existem somente para os governos estaduais e municipais.

¹³ 60% da receita corrente líquida, 54% para o Poder Executivo e 6% para o Legislativo

onde, y_{jit} representa cada uma das componentes fiscais analisadas, uma para cada função da despesa (j), i indica o município ($i = 1, \dots, 292$) e t indica o ano ($t = 2003, \dots, 2014$). $Munic'_{i,t}$ e $Pref'_{i,t}$ são vetores compostos por variáveis que expressam as características dos municípios e dos prefeitos, respectivamente. A variável $Eleição_{it}$ assume o valor um, nos anos com eleições locais e zero caso contrário¹⁴. μ_i representa efeitos fixos e ε_{it} o termo de erro. Finalmente, β_1 a β_3 são coeficientes ou vetores de coeficientes a serem estimados.

3.2 Variáveis e fontes de dados

Inicia-se a descrição das variáveis pelas componentes da despesa, que no modelo 1 são representadas por y_{jit} . Para facilitar comparações internacionais e evitar um número excessivo de zeros em algumas séries, as categorias originais foram agregadas de acordo com a classificação do FMI,¹⁵ dado que a classificação funcional das despesas públicas brasileira compreende 28 categorias.¹⁶ Desta forma serão utilizadas as seguintes variáveis:¹⁷ $DespTot_{it}$ (Despesa total); $ServGerAP_{it}$ (Legislativa, Administração e Especiais); $SegOrdPub_{it}$ (Judiciária, Essencial e Segurança); $ProtAmb_{it}$ (Ambiental); $HabEqCol_{it}$ (Urbanismo, Habitação e Saneamento); $Saúde_{it}$ (Saúde); $DesRecCulRelit$ (Cultura e Desporto); $Educação_{it}$ (Educação); $ProtSocial_{it}$ (Assistência, Previdência e Cidadania) e $AssunEcon_{it}$ (Trabalho, Ciência, Agricultura, Indústria, Comércio, Energia e Transporte).

Os dados sobre os gastos municipais foram extraídos do banco de dados Finanças do Brasil - Dados Contábeis sobre os Municípios da Secretaria Nacional do Tesouro. A amostra abrange 292 municípios catarinenses de 2003 a 2014. Todos os dados estão expressos em termos de centenas de reais per capita e a preços constantes de 2016. O índice de preços utilizado para deflacionar os dados foi obtido da Fundação Getúlio Vargas (IGP-DI). A Tabela 1 apresenta as estatísticas descritivas das variáveis utilizadas no trabalho empírico.

¹⁴ Durante o período analisado neste estudo, ocorreram eleições locais em 2004, 2008 e 2012.

¹⁵ Serviços gerais da administração pública (ServGerAP); Segurança e ordem pública (SegOrdPub); Assuntos econômicos (AssunEcon); Proteção social (ProtAmb); Habitação e equipamentos coletivos (HabEqCol); Saúde (Saúde); Desportos, recreação, cultura e religião (DesRecCulRel); Educação (Educação); e Proteção social (ProtSoc).

¹⁶ Legislativo, judiciária, essencial, administração, segurança, assistência, previdência, saúde, trabalho, educação, cultura, cidadania, urbanismo, habitação, saneamento, ambiental, ciência, agricultura, agrária, indústria, comércio, comunicações, energia, transporte, desporto e especiais.

¹⁷ Entre parênteses estão expostas as funções segundo a classificação funcional em utilização no Brasil.

Tabela 1 – Estatísticas descritivas

	Variáveis	(1) N	(2) Média	(3) Desvio Padrão	(4) Mínimo	(5) Máximo
	Ano	2,794	2,008	3.342	2,003	2,014
Variável do Oportunismo	Eleição	2,794	0.271	0.445	0	1
Características dos prefeitos	Esquerda	2,794	0.112	0.315	0	1
	Feminino	2,794	0.0426	0.202	0	1
	Superior	2,794	0.393	0.489	0	1
	Reeleito	2,794	0.200	0.400	0	1
	Gov	2,794	0.313	0.464	0	1
	Pres	2,794	0.0941	0.292	0	1
Características dos municípios	IPIB	2,784	25,104	11,970	7,268	179,428
	Crescimento	2,784	955.6	5,245	-81,642	99,513
	PES65	2,794	0.0670	0.0178	0.0317	0.136
	Urbano	2,794	0.538	0.251	0.0980	1
	Analfabetos	2,794	0.0843	0.0378	0.00910	0.229
Componentes da despesa pública (classificação funcional)	ServGerAp	2,786	5.763	6.797	0	326.8
	SegOrdPub	2,723	0.152	0.615	0	27.82
	AssunEcon	2,786	5.668	5.003	0	56.61
	ProtAmb	2,599	0.0881	0.277	0	4.014
	HabEqCol	2,783	2.706	2.919	0	98.29
	Saúde	2,771	5.932	3.780	0.000236	136.2
	DesRecCulRel	2,786	0.601	0.660	0	9.759
	Educação	2,778	6.925	5.404	1.624	247.2
	ProtSocial	2,786	1.169	0.993	0	29.41
DespTot	2,794	29.06	21.05	7.896	884.9	

Fonte: Ministério da Fazenda do Brasil, IBGE, Atlas Brasil, Tribunal Superior Eleitoral

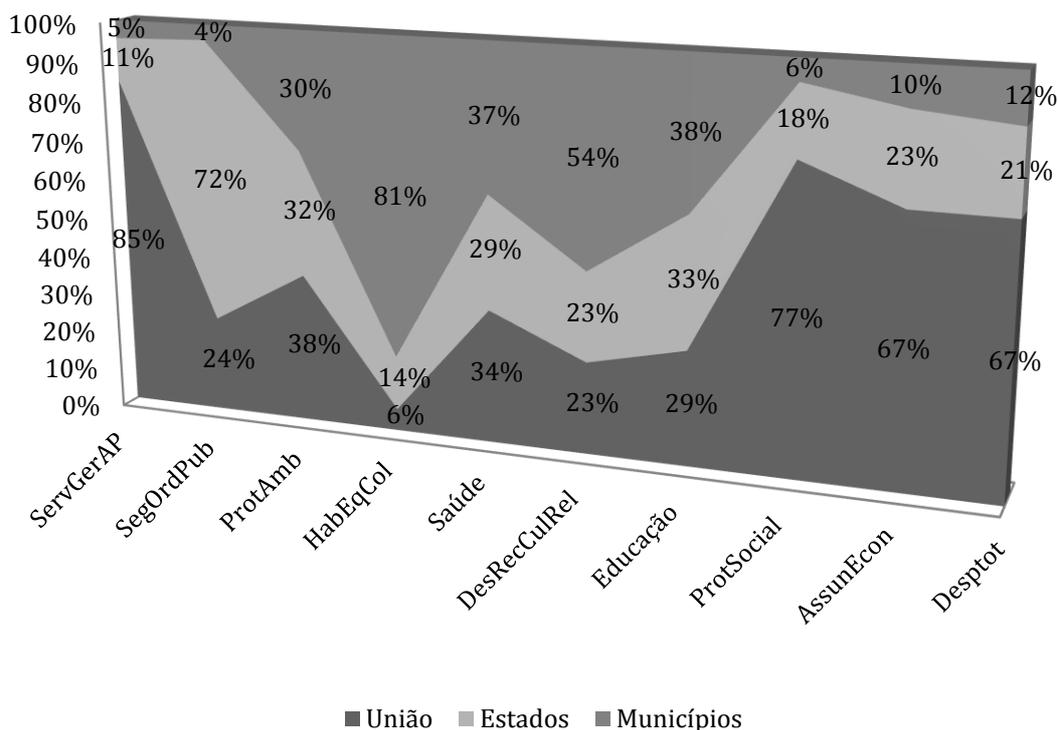
Nota: Todas as variáveis fiscais estão expressas em termos *per capita* (a preços constantes de 31 de dezembro de 2016)

No gráfico da Figura 1, está expressa a distribuição das despesas pelas três esferas de governo no Brasil. Nota-se, por exemplo, que os municípios são responsáveis por 81% da função *HabEqCol* (habitação e equipamentos coletivos), enquanto a participação da despesa com os segurança e ordem pública (*SegOrdPub*) pelos governos locais é de 4%. Por fim, os municípios brasileiros são responsáveis por 12% das despesas públicas totais.

Dado que este trabalho pretende inovar ao avaliar como determinados traços dos políticos influenciam na condução da política fiscal, o vetor *Pref*, que inclui seis variáveis binárias, apresenta papel primordial, dado que o mesmo engloba as características pessoais dos prefeitos catarinenses. *Feminino_{it}* e *Superior_{it}*, identificam, respectivamente, prefeitas e prefeitos com grau universitário. *Esquerda_{it}* assume o valor de 1 quando o chefe do poder local pertence a um partido de esquerda.¹⁸ Por fim, *Pres_{it}* e *Gov_{it}* são iguais a um quando o prefeito é do mesmo partido que o presidente da República ou o governador do estado, respectivamente.

¹⁸A classificação proposta pode Zucco (2011) foi utilizada para identificar os partidos de acordo com sua ideologia.

Figura 1 – Brasil: distribuição das despesas entre as três esferas de governo, segundo a classificação funcional - 2016.



Fonte: Elaborado pelo autor com base no Balanço do Setor Público Nacional do ano de 2016 (BSPN/2016) da Secretaria do Tesouro Nacional.

No Brasil, até as eleições gerais de 1998, existia a limitação¹⁹ de somente um mandato à frente do poder executivo, com a aprovação da Emenda Constitucional n.º 16, de 04 de junho de 1997, a limitação passou a ser de dois mandatos consecutivos. Essa liberdade de buscar a reeleição e ao mesmo tempo a proibição de se candidatar a mais de oito anos de mandato consecutivo, não é um traço da personalidade do político, mas é uma característica transitória imposta por uma norma jurídica e que, segundo a literatura (BESLEY; CASE, 1995, ALT *et al.*, 2011, KLEIN; SAKURAI, 2015, VEIGA; VEIGA, 2016), influencia na política fiscal.

¹⁹ Outro ponto muito debatido, e controverso, na economia política é o impacto da limitação de mandatos, sobre a condução da política fiscal nos anos eleitorais. Uma ala argumenta que os incumbentes que buscam a reeleição, irão fazer uso de medidas oportunistas para elevarem as suas chances de se manterem no poder. Nesse sentido, Besley e Case (1995), argumentam que os políticos em primeiro mandato buscam construir uma boa reputação nesse período para ampliar as suas chances de reeleição. Para isso, eles fazem uso de manipulações oportunistas nos níveis de despesas totais e impostos, ou seja, criam um CPO. Besley e Case (2003) e Johnson e Crain (2004) seguem no mesmo caminho. No entanto, Besley e Case (1995) salientam que quando considerado o período governativo como um todo, os governadores em primeiro mandato não diferem dos demais, ou seja, a diferença fica concentrada no período eleitoral. Por outro lado, pode-se argumentar, como fazem Alt *et al.* (2011), que os políticos que buscam a reeleição, devem, durante a campanha eleitoral, prestar contas aos cidadãos e defender o seu legado, o que limita o comportamento oportunista por parte dos incumbentes. É preciso salientar que Nogare e Ricciuti (2011) ao analisarem 52 nações, constataram que nem sempre o facto do governante não poder buscar a reeleição acarreta em menor oportunismo.

Nakaguma e Bender (2006) estudaram o impacto da aprovação da Emenda da Reeleição no Brasil sobre a política fiscal e constataram que houve um incremento, após essa alteração na legislação, no nível das despesas com transporte por parte dos governadores de estado, entre 1986 e 2002. Klein e Sakurai (2015) evidenciaram que no Brasil há diferenças na condução da política fiscal entre os governantes locais em primeiro e em segundo mandato, sendo que os de primeiro mandato (passíveis de buscarem a reeleição) apresentam menores níveis de despesa total. Contudo, os resultados de Klein (2010), Lautenschlage (2017) e Lautenschlage (aceito para publicação) não corroboram tal fenômeno. Posto isso, é pertinente controlar para essa limitação e para tal utiliza-se a variável $Reeleito_{it}$ que indica se o incumbente está no seu segundo mandato à frente da prefeitura i no ano t , e, segundo a legislação, impedido de buscar a reeleição.

O vetor *Munic* compreende variáveis que controlam para essas características demográficas e socioeconômicas dos municípios barriga-verdes e que podem influenciar o nível das despesas públicas. A variável $lPIB_{it}$ indica o valor do produto interno bruto (PIB) per capita do município i no ano $t-1$. Utiliza-se o valor do PIB defasado para evitar problemas de endogeneidade. Faz-se uso, também, da variável $Crescimento_{it}$ a qual indica a variação do PIB entre o ano t e $t-1$ do município i . $Analfabetos_{it}$, que representa a percentagem de indivíduos com mais de 15 anos de idade que são analfabetos, funciona como uma *proxy* do inverso do capital humano de determinado município.²⁰

Santa Catarina é um grande exportador de *commodities*, como cereais, entretanto, também possui um parque fabril extenso e que abrange diversas áreas de atuação. A existência de uma Santa Catarina rural e outra urbana torna necessário que se controle para essa característica, uma vez que municípios mais urbanos possuem uma estrutura de despesas públicas diferentes das localidades com grande parcela rural. Para se controlar para essa especificidade, faz-se, uso da variável $Urbano_{it}$, que representa a percentagem da população que reside na área urbana. Por fim, $PES65_{it}$, que é a percentagem de população com 65 anos de idade ou mais,²¹ objetiva controlar para a estrutura etária de cada município. Essa questão etária é ainda mais importante, quando se utiliza a classificação funcional das despesas públicas, dado que, populações mais idosas, possuem demandas por bens e serviços públicos diferentes da dos jovens.

²⁰ Martínez-Bravo (2017) também controlou para o nível de estudo médio da população.

²¹ Uma versão inicial do vetor $Munic_{it}$ também incluiu a percentagem de população com menos de 15 anos. No entanto, como o período de amostragem é relativamente curto, existindo pouca variação nessas séries, o que cria colinearidade com os efeitos fixos municipais. O teste *Variance Inflation Factors* (VIF) sugeriu, segundo os valores recomendados por Greene (2012), que essa variável deveria ser excluída da análise.

3.3 Método econométrico

A base de dados utilizada neste artigo é composta por informações de 292 municípios entre os anos de 2003 e 2014 e os modelos a serem estimados são dinâmicos (Modelo 1), ou seja, a variável dependente desfasada ($y_{i,t-j}$) é utilizada como variável explicativa e, ao fazer isso, segundo Verbeek (2008), pode-se incorrer em problemas relacionados à heteroscedasticidade, autocorrelação e endogeneidade. Os estimadores por efeitos fixos ou por efeitos aleatórios poderiam superar esse problema, contudo, é preciso que o horizonte temporal seja elevado, o que não ocorre com a base de dados utilizada nesse trabalho.

Segundo Roodman (2006), para superar esses problemas Arrelano e Bond (1991) elaboraram um método que, primeiramente, retira as diferenças aos estimadores e, posteriormente, envolve aplicação do Método dos Momentos Generalizados (MMG). O Sistema MMG (SMMG), descrito por Arrelano e Bover (1995) e Blundell e Bond (1998), adiciona um pressuposto adicional ao estimador de Arrelano e Bond (1991), no qual as primeiras diferenças dos instrumentos não são correlacionadas com os efeitos fixos. Ao fazer isso, aumenta-se a eficiência, dada a elevação do número de instrumentos, pois agora há um sistema de duas equações composto pela original e a transformada.

Quando se utilizam instrumentos é preciso assegurar que os mesmos sejam exógenos, ou seja, que não estejam correlacionados com o termo de erro, e, para atingir esse objetivo, utiliza-se o teste de Hansen, que testa para a sobre-identificação dos instrumentos. Para evitar possíveis problemas de endogeneidade entre as características dos prefeitos e do eleitorado, assumiu-se que os traços dos incumbentes - Esquerda, Feminino e Superior - são pré-determinados, e para evitar o fenômeno da endogeneidade, aplicou-se o MMG²² a essas variáveis após a retirada da primeira diferença, gerando assim um conjunto de instrumentos diferenciados exógenos para a equação em nível do SMMG.

Com a eficiência do estimador assegurada, é preciso garantir a inferência estatística. Para isso, utiliza-se o procedimento proposto por Windmeijer (2005), que corrige os erros padrão gerados pelo método SMMG e permite que se realizem os testes de hipótese. Quando se está a trabalhar com o método sistema MMG, pode-se esperar que haja autocorrelação de primeira ordem, mas não de segunda, e, em relação a isso, utiliza-se o teste de Arellano-Bond para correlação serial de primeira e segunda ordens.

²² Opção *gmmstyle* do comando *xtabond2* (Roodman, 2006) do software econométrico Stata 13.

4 Resultados empíricos

Nessa seção, que corresponde à parte empírica, são expostos e analisados os resultados obtidos segundo o método SMMG, para o modelo 1 descrito na seção 3. Nas tabelas 2 e 3 estão expostos esses resultados.

4.1 Eleições e política fiscal

Nos anos com eleições, segundo Rogoff e Sibert (1988), é esperável que haja uma elevação no nível de despesas totais, entretanto, como sugerem os resultados expostos na Coluna 5 da Tabela 3, nos anos com sufrágios locais, não há alterações nas despesas totais nos municípios catarinenses, indicando assim, a inexistência da ocorrência de oportunismo. Esse resultado está em linha com as conclusões de Lautenschlage (aceito para publicação), também para os municípios de Santa Catarina, mas destoam das evidências de Sakurai e Menezes-Filho (2011) para as localidades brasileiras, e de Nakaguma e Bender (2006) e Lautenschlage (2017) para os governos estaduais do Brasil.

Para testar a hipótese descrita por Rogoff (1990), na qual os incumbentes realizam alterações na composição da despesa antes das eleições, objetivando a reeleição, foram investigadas como as nove funções da despesa são influenciadas pelas eleições e/ou pelos traços pessoais dos prefeitos catarinenses. Nas colunas de 1 a 5 da Tabela 2 e nas colunas 1 a 4 da Tabela 3 são expostos os resultados estimados para as nove funções da despesa segundo a classificação do FMI. Esses resultados sugerem, que a única componente a apresentar elevação no ano eleitoral, face aos demais e tudo o resto estando igual, é a da despesa com habitação e equipamentos coletivos (Coluna 4 da Tabela 2), que, em anos com votações locais, apresenta um incremento médio de 29 reais por habitante. Esse resultado não surpreende, pelo fato de que essa categoria de despesa é a que apresenta maior visibilidade aos cidadãos. Reformas em ruas, praças, etc., são percebidos facilmente pela população.

Tabela 2 - Ciclos políticos orçamentários – despesas na classificação funcional (1ª parte)

Variáveis	(1) <i>ServGerAp</i>	(2) <i>SegOrdPub</i>	(3) <i>ProtAmb</i>	(4) <i>HabEqCol</i>	(5) <i>Saude</i>
Eleição	-0.776*** (-3.695)	-0.0458** (-2.403)	-0.00253 (-0.292)	0.294*** (2.995)	-0.338** (-2.164)
Esquerda	-0.460 (-0.505)	-0.0230 (-0.230)	0.0769** (2.068)	0.136 (0.179)	-0.303 (-0.467)
Feminino	0.781 (1.590)	-0.0132 (-0.326)	-0.0430** (-2.571)	0.145 (0.544)	1.006** (2.157)
Superior	0.550** (2.425)	0.0133 (0.614)	0.00656 (0.429)	0.391** (2.285)	0.537*** (2.866)
Reeleito	-0.236 (-1.481)	-0.0448*** (-2.835)	-0.00255 (-0.229)	-0.0379 (-0.343)	0.00123 (0.0108)
Pres	0.252 (0.246)	0.0292 (0.241)	-0.0439 (-1.110)	-0.0408 (-0.0496)	-0.188 (-0.260)
Gov	-0.335 (-1.557)	-0.0174 (-1.093)	0.0107 (0.968)	0.194 (1.554)	-0.454*** (-2.974)
IPIB	6.52e-05*** (3.339)	3.80e-06*** (5.209)	1.02e-06 (1.058)	4.39e-05*** (3.700)	7.35e-05*** (4.019)
Crescimento	3.83e-05*** (3.941)	1.41e-06 (1.559)	1.09e-06 (1.051)	-3.59e-06 (-0.549)	3.41e-05*** (3.766)
PES65	35.46*** (4.755)	-0.965** (-2.188)	0.176 (0.534)	8.024** (1.975)	38.44*** (4.732)
Urbano	-3.662*** (-5.199)	0.178*** (3.859)	0.0614** (2.512)	0.872** (2.238)	-2.907*** (-4.555)
Analfabetos	16.28*** (3.194)	-0.768** (-2.396)	0.0262 (0.151)	-3.203 (-1.368)	10.51** (2.586)
Y _{t-1}	0.0308 (0.834)	0.00756 (1.048)	0.535*** (4.182)	0.183** (2.124)	0.206 (1.553)
Constante	2.419** (2.212)	0.110* (1.701)	-0.0351 (-0.725)	0.117 (0.204)	1.204 (1.510)
Observações	2,484	2,412	2,282	2,480	2,459
Municípios	292	292	292	292	292
hansenp	0.256	0.391	0.235	0.654	0.286
ar1p	0.310	0.252	0.0101	0.167	0.267
ar2p	0.517	0.909	0.686	0.302	0.349

Notas: - Estatística t entre parênteses.- Níveis de significância *10%, ** 5% e *** 1%. O Teste de Hansen testa a exogeneidade dos instrumentos, sob a hipótese nula, de que os instrumentos são exógenos, esta estatística do teste segue a distribuição χ^2_{L-K} , onde L – K é igual ao número de restrições sobre-identificadas.- Considerou-se que as variáveis *IPIB*, *Crescimento*, *Esquerda*, *Feminino*, *Superior*, *Reeleito*, *Pres* e *Gov* são pré-determinadas e desta forma foi aplicado GMM às mesmas, sendo que as *lags* variaram de 1 à 6. – Os defasamento da variável dependente variaram de 2 à 6.- AR1p e AR2p representam os p-valores dos testes para correlação serial de primeira ordem e segunda ordem nos resíduos da primeira diferença, assintoticamente distribuídos como N(0,1) sobre a hipótese nula de haver correlação serial.

Tabela 3 - Ciclos políticos orçamentários – despesas na classificação funcional (2ª parte)

Variáveis	(1) <i>DesRecCulRel</i>	(2) <i>Educação</i>	(3) <i>ProtSocial</i>	(4) <i>AssunEcon</i>	(5) <i>DespTot</i>
Eleição	0.0340 (1.310)	-0.362** (-2.120)	-0.0827** (-2.523)	0.103 (0.978)	-1.213* (-1.780)
Esquerda	-0.0722 (-0.794)	0.404 (0.537)	-0.0227 (-0.101)	-1.196 (-1.394)	-0.970 (-0.293)
Feminino	0.126* (1.737)	1.667*** (2.705)	0.106 (0.637)	0.416 (1.552)	4.282** (2.370)
Superior	0.0887** (2.374)	0.433* (1.861)	0.0442 (0.785)	0.366 (1.571)	2.817*** (3.026)
Reeleito	-0.0186 (-0.603)	-0.222 (-1.541)	-0.0437 (-1.434)	0.282 (1.297)	-0.714 (-1.070)
Pres	0.0273 (0.269)	-0.634 (-0.743)	-0.0578 (-0.244)	0.278 (0.305)	-1.316 (-0.331)
Gov	-0.0438 (-1.102)	-0.446** (-2.476)	-0.142** (-2.501)	0.430** (2.286)	-0.860 (-1.182)
IPIB	1.12e-05*** (4.786)	9.66e-05*** (9.723)	1.05e-05* (1.910)	4.27e-05*** (3.521)	0.000387*** (7.292)
Crescimento	3.64e-06 (1.239)	4.93e-05*** (5.657)	4.41e-06* (1.715)	1.68e-05 (0.937)	0.000187*** (5.715)
PES65	5.828*** (4.739)	36.69*** (5.537)	7.102*** (4.237)	32.51*** (3.695)	185.0*** (5.441)
Urbano	-0.368*** (-4.570)	-2.813*** (-4.551)	-0.0586 (-0.437)	-5.102*** (-5.543)	-18.02*** (-6.150)
Analfabetos	-1.721*** (-2.960)	12.65*** (2.918)	2.243** (2.233)	6.543* (1.847)	41.50** (2.279)
Y _{t-1}	0.192*** (2.848)	0.0965 (1.372)	0.351** (2.088)	0.523*** (6.203)	0.109 (1.294)
Constante	0.135 (0.973)	2.054*** (2.627)	-0.0353 (-0.164)	1.472** (2.165)	10.40*** (2.929)
Observações	2,484	2,469	2,484	2,484	2,498
Municípios	292	292	292	292	292
hansenp	0.432	0.221	0.654	0.843	0.167
ar1p	0.00158	0.296	0.220	0.000143	0.293
ar2p	0.311	0.460	0.311	0.644	0.421

Notas: - Estatística t entre parênteses.- Níveis de significância *10%, ** 5% e *** 1%. O Teste de Hansen testa a exogeneidade dos instrumentos, sob a hipótese nula, de que os instrumentos são exógenos, esta estatística do teste segue a distribuição χ^2_{L-K} , onde L – K é igual ao número de restrições sobre-identificadas.- Considerou-se que as variáveis *IPIB*, *Crescimento*, *Esquerda*, *Feminino*, *Superior*, *Reeleito*, *Pres* e *Gov* são pré-determinadas e desta forma foi aplicado GMM às mesmas, sendo que as *lags* variaram de 1 à 6. – Os defasamento da variável dependente variaram de 2 à 6.- AR1p e AR2p representam os p-valores dos testes para correlação serial de primeira ordem e segunda ordem nos resíduos da primeira diferença, assintoticamente distribuídos como N(0,1) sobre a hipótese nula de haver correlação serial.

As despesas com segurança e ordem pública, saúde, educação e proteção social, apresentam, por sua vez, reduções no anos com sufrágios municipais. A magnitude dessa redução é de aproximadamente 4,6 reais por habitante com segurança e ordem pública, 33,8 reais por habitante com saúde, 36,2 reais com educação e 8,27 reais por habitante com proteção social. Essas componentes da despesa pública, diferentemente da com habitação e equipamentos coletivos, não é notada pelos cidadãos de maneira direta e clara, dado que, na maioria das vezes, esses dispêndios incorporam remuneração de servidores, os quais não são

de conhecimento da maioria da população. Por fim, as despesas com proteção ambiental, desportos, recreação, cultura e religião, não apresentam comportamento diferente em anos com eleições municipais, tudo o resto estando igual.

4.2 Traços dos prefeitos e política fiscal

No que se refere à influência dos traços dos prefeitos (ideologia de esquerda, gênero, formação superior, impossibilidade de buscar a reeleição, alinhamento político ao presidente da República e alinhamento político ao governador de Santa Catarina) nas despesas públicas dos municípios catarinenses, os resultados estimados indicam que, à exceção do fato de o prefeito municipal ser do mesmo partido do presidente da República, todos os traços têm influência sobre a composição da despesa pública.

Os municípios administrados por prefeitos de partidos de esquerda apresentam em média, quando comparados aos demais e tudo o resto permanecendo igual, maiores níveis médios de despesas com as funções proteção ambiental (+7,7 reais por habitante). Kneebone e Mckenzie (2001), evidenciaram um aumento no desvio das despesas sociais nos municípios administrados por partidos de esquerda, nas províncias canadenses, fenômeno esse que não ocorre nos municípios do estado de Santa Catarina, dado que, como demonstram as Tabelas 2 e 3, essas despesas (saúde, educação e proteção social) não são influenciadas pelo fato de o prefeito ser de uma agremiação política de esquerda, tudo o resto estando igual.

O fato da localidade ser governada por uma mulher, acarreta, em média e tudo o resto permanecendo igual, um incremento de 100 reais por habitante com despesas de saúde, 166 reais por habitante com educação e 428 reais por habitante com despesas totais. Por outro lado, as despesas com proteção ambiental apresentam redução de, em média, 4,3 reais por habitante em municípios administrados por prefeitas. Besley e Case (2003), Jacobsen (2006), Clots-Figueras (2012) e Park (2014) constataram que o fato do governo ser encabeçado por mulheres, impacta numa alteração da composição da despesa com primazia pelos gastos voltados às áreas sociais, o que, segundo indicam os resultados das Tabelas 2 e 3, também ocorre no caso catarinense.

Chattopadhyay e Duflo (2004), por sua vez, constataram que mulheres à frente dos governos regionais na Índia apresentavam maiores níveis de despesas com a construção de estradas e com provisão de água. No caso dos municípios brasileiros, as prefeitas despendem, tudo o resto estando igual, menos que os homens com a função habitação e equipamentos coletivos (coluna 4 da Tabela 2), que engloba justamente as despesas com fornecimento de

água, tratamento de esgotos e gastos com estradas e ruas. De forma geral, os resultados estimados sugerem que o fato de eleger uma mulher para a chefia do poder executivo local, não representará, no caso catarinense, uma elevação nas despesas por habitante com despesas com habitação e equipamentos coletivos.

Os prefeitos com, no mínimo, o ensino superior completo, apresentam, quando comparados aos demais e tudo o resto estando igual, maiores níveis de despesas com serviços gerais da administração pública (55 reais por habitante), com habitação e equipamentos coletivos (39,1 reais por habitante), com saúde (53,7 reais por habitante), com desporto, recreação, cultura e religião (8,87 reais por habitante) e com despesas totais (281,7 reais por habitante). Jacobsen (2006) analisou o impacto dos anos de estudo do incumbente na composição das despesas nos municípios noruegueses e constatou um comportamento divergente do exposto na Tabela 3 para o caso de Santa Catarina, dado que evidenciou uma relação causal entre os anos de estudo do político local norueguês e as despesas com gastos sociais, o que não é observado nos municípios brasileiros, uma vez que não há alteração nessas despesas.

O impedimento legal de concorrer à reeleição foi debatido nos anos de 2015 e 2016, mas acabou por não ser aprovada a limitação de um mandato aos chefes do poder executivo das três esferas de governo. Posto isso, permanece a possibilidade do incumbente buscar um segundo mandato consecutivo. Ao se analisar como os prefeitos catarinenses reeleitos, ou seja, em segundo mandato consecutivo, agem perante os níveis e composição da despesa pública, os resultados indicam (coluna 2 da Tabela 2) que somente as despesas com segurança e ordem pública são influenciadas por essa característica. Os mandatários locais impedidos de buscar mais um mandato consecutivo despendem, em média, e quando comparados aos demais e tudo o resto permanecendo igual, menos 4,4 reais por habitante com essa rubrica.

Os resultados estimados e expostos nas Tabelas 2 e 3 sugerem que os prefeitos do mesmo partido do presidente da República não agem diferentemente dos demais, tudo o resto ficando igual. Por sua vez, o alinhamento político entre o prefeito e o governador catarinense parece apresentar influência sobre a composição da despesa.

Municípios administrados por prefeitos do mesmo partido do governador de Santa Catarina despendem, em média, mais 43 reais por habitante com assuntos econômicos, menos 45,4 reais por habitante com saúde, menos 44,6 reais por habitante com educação e menos 14,2 reais por habitante com proteção social. Esses resultados sugerem que esses prefeitos estão inclinados a despendem com assuntos econômicos em detrimento das despesas com a área social, como saúde, educação e proteção social. Sakurai (2009), diferentemente deste trabalho, obteve resultados opostos no que concerne aos gastos com habitação, uma vez que ele concluiu que prefeitos da

mesma agremiação partidária do governador de estado apresentam menores níveis de despesas com urbanismo, o que, segundo a classificação utilizada neste trabalho, está inserido na função habitação.

4.3 Traços dos municípios e política fiscal

O estado de Santa Catarina, assim como o Brasil, possui diferenças socioeconômicas e demográficas significativas. Há municípios mais desenvolvidos e outros menos, alguns com elevada população jovem, outros com maior parcela de idosos, assim como certas localidades são majoritariamente rurais e outras são urbanas.

No estudo de como o nível do produto interno bruto do município e a taxa de variação do mesmo influencia as despesas públicas e sua composição, os resultados estimados e expostos nas Tabelas 2 e 3 sugerem que à exceção das despesas com proteção ambiental e com proteção social, todas as componentes da despesa pública, inclusive a despesa total, são influenciadas positivamente pelo nível defasado do PIB do município. Já a variação no produto de um ano para o outro, conforme sugerem os resultados expostos nas Tabelas 2 e 3, apresenta relação causal positiva com os níveis de despesas totais, com serviços gerais da administração pública, com saúde e com educação.

Ao se migrar para as características demográficas, os resultados sugerem que os municípios com maior parcela da população com mais de 65 anos, apresenta, *ceteris paribus*, maiores níveis de despesa total, assim como maiores níveis de dispêndios com serviços da administração pública, com habitação e equipamentos coletivos, saúde, desportos, recreação, cultura e religião, educação, proteção social e assuntos econômicos, e menos com segurança e ordem pública.

Já os municípios com maior porcentagem da população a residir em zonas urbanas, apresentam, *ceteris paribus*, menores níveis de despesas totais e de despesas com serviços gerais da administração pública, saúde, desportos, recreação, cultura e religião, educação e assuntos econômicos, mas apresentam maiores gastos com segurança e ordem pública, proteção ambiental e habitação e equipamentos coletivos. Todas essas componentes da despesa que apresentam relação direta com a porcentagem de população a residir em zonas urbanas, são dispêndios intimamente relacionados com a zona urbana, ou seja, era esperado que reagissem dessa maneira.

Por fim, a parcela da população analfabeta, segundo os resultados expostos nas Tabelas 2 e 3, apresenta relação causal com a despesa total, despesas com serviços gerais da administração

pública, gastos com segurança e ordem pública, saúde, desportos, recreação, cultura e religião, educação e proteção social.

5 Conclusões

Este trabalho tinha como objetivo analisar como as eleições e determinados traços dos prefeitos e influenciam na condução da política fiscal dos municípios catarinenses. Para atingi-lo, foram realizadas algumas regressões para testar se existe, ou não, esse efeito causal. Os resultados obtidos não sustentam a hipótese de incremento nas despesas totais dos municípios catarinenses nos anos com sufrágios locais, como descrito por Rogoff e Sibert (1988). Os resultados indicam, por outro lado, que os prefeitos catarinenses elevam as despesas com habitação e equipamentos coletivos. Esse resultado confirma a ideia de Rogoff (1990), na qual os políticos manipulam a composição das despesas para sinalizar maior competência aos cidadãos e, assim, conseguirem a reeleição, sendo essa componente da despesa uma das mais bem recebidas e percebidas pela população.

Uma das inovações deste trabalho é estudar como os traços dos prefeitos influenciam na condução da política fiscal, com especial interesse pela composição da despesa pública dos municípios catarinenses. Os resultados estimados sugerem que a ideologia, o gênero, a formação superior, a impossibilidade de reeleição e o alinhamento político ao governador do estado de Santa Catarina, influenciam nos níveis das despesas. Já o alinhamento ao presidente da República, não apresentou impacto. Esses resultados são importantes, pois, consoante cada traço pessoal, há a possibilidade de haver alterações na composição da despesa, permitindo, no limite, que os eleitores escolham o seu candidato à chefia do poder executivo local com base nas suas características pessoais.

Encontraram-se evidências, também, de que o nível do produto passado e a sua variação influenciam grande parte das funções da despesa, assim como a despesa total. O mesmo ocorre com a parcela da população idosa, que reside nas zonas urbanas e é analfabeta.

Para trabalhos futuros seria importante estudar se o oportunismo compensa, tanto em Santa Catarina como no Brasil.

Referências

- AIDT, T.S.; VEIGA, F. J.; VEIGA, L. G. Election results and opportunistic policies: a new test of the rational political business cycle model. **Public Choice**, n. 148, p. 21-44, 2011.
- ALBOUY, D. Partisan representation in Congress and the geographic distribution of federal funds. **The Review of Economics and Statistics**, v.95, n. 1, p. 127–141, 2013.
- ALESINA, A. Macroeconomic policy in a two-party system as a repeated game. **Quarterly Journal**

- of Economics**, n. 2, p. 651–78, 1987.
- ALESINA, A.; GIULIANO, P. Preferences for redistribution, **NBER Working Paper**, n. 14825, 2009, p. 1-38.
- ALESINA, A.; LA FERRARA, E. Ethnic diversity and economic performance. **Journal of Economic Literature**, v.43, n. 3, p. 762- 800, 2005.
- ALESINA, A.; TABELLINI, G. A positive theory of fiscal deficits and government debt. **The Review of Economic Studies**, v. 57, n.3, p. 403-414, 1990.
- ALESINA, A.; ROSENTHAL, H. **Partisan Politics, Divided Government, and the Economy**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1995.
- ALESINA, A.; SACHS, J. Political parties and the business cycle in the United States, 1948-1984. **Journal of Money, Credit and Banking**, v. 20, n. 1, p. 63-82, 1988.
- ALESINA, A.; TROIANO, U.; CASSIDY, T. Old and young politicians. **NBER Working Paper**, 20977, 2015.
- ARELLANO, M.; BOND, S. Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. **The Review of Economic Studies**, v. 58, p. 277–297, 1991.]
- ARELLANO, M.; BOYER, O. Another look at the instrumental variable estimation of error-component models. **Journal of Econometrics**, v. 68, p. 29–51, 1995.
- BECKER, G. Public policies, pressure groups and deadweight costs. **Journal of Public Economics**, n. 28, p. 329-347, 1985.
- BESLEY, T; CASE, A. Does electoral accountability affect economic policy choices? Evidence from gubernatorial term limits. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 110, n. 3, p. 769-798, 1995.
- BESLEY, T; CASE, A. Political institutions and policy choices: evidence from the United States. **Journal of Economic Literature**, n.41, p. 7-73, 2003.
- BESLEY, T.; MONTALVO, J.G; REYNAL-QUEROL, M. Do educated leaders matter? **The Economic Journal**, v.121, n.554, p. 205–227, 2011.
- BHALOTRA, S.; CLOTS-FIGUERAS, I. Health and the political agency of women. **American Economic Journal: Economic Policy**, v. 6, n. 2, p. 164–197, 2014.
- BLUNDELL, R.; BOND, S. Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. **Journal of Econometrics**, v. 87, p. 115–143, 1998.
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, 1988.
- BRASIL. **Lei Complementar nº 101**, de 04 de maio de 2000.
- BROLLO, F.; NANNICINI, T. Tying your enemy’s hands in close races: the politics of federal transfers in Brazil. **American Political Science Review**, v. 106, p. 742-761, 2012.
- CARNES, N.; LUPU, N. Rethinking the comparative perspective on class and representation: Evidence from Latin America. **American Journal of Political Science**, v. 59, n.1, p. 1–18, 2015.
- CHATTOPADHYAY, R.; DUFLO, E. Women as policy makers: evidence from a randomized policy experiment in India, **Econometrica**, v. 72, n. 5, p. 1409-1443, 2004.
- CHORTAREAS, G.; LOGOTHETIS, V.; PAPANDREOU, A. A. Political budget cycles and reelection prospects in Greece’s municipalities. **European Journal of Political Economy**, v. 43, p. 1-13, 2016.
- CLOTS-FIGUERAS, I. Are Female Leaders Good for Education? Evidence from India. **American Economic Journal: Applied Economics**, v. 4, n. 1, 212-44, 2012.
- CORNEO, G.; GRUNER, H. P. Individual preferences for political redistribution. **Journal of Public Economics**, v. 83, p. 83–107, 2002.
- COX, G.W.; MCCUBBINS, M. Electoral politics as a redistributive game. **Journal of Politics**, v. 48, n.2, p. 370-389, 1986.
- DRAZEN, A.; ESLAVA, M. Electoral manipulation via voter-friendly spending: theory and evidence. **Jornal of development economics**, v. 92, p. 39-52, 2010.
- DREHER, A., LAMLA, M. J., RUPPRECHT, S. M., SOMOGYI, F. The impact of political leaders’ profession and education on reforms. **Journal of Comparative Economics**, n. 37, p. 169–193, 2009.
- FERREIRA, F.; GYOURKO, J. Does gender matter for political leadership? The case of U.S. mayors. **Journal of Public Economics**, v. 112, p. 24-39, 2014.
- FERREIRA, I. F. S.; BUGARIN, M. S. Transferências voluntárias e ciclo político-orçamentário no federalismo fiscal brasileiro. **Revista Brasileira de Economia**, v. 61, n. 3, p. 271-300, 2007.

- FREY, B. S.; SCHNEIDER, F. An empirical study of politico-economic interaction in the United States. **Rev. Econ. Stat.** n. 60, p. 1974-2183, 1978a.
- FREY, B. S.; SCHNEIDER, F. A politic-economic model of the United Kingdom. **Econ. J.** n. 88, p. 243-253, 1978b.
- GREENE, W. **Econometric analysis.** 7th ed. London: Pearson, 2012.
- GROSSMAN, G.M.; HELPMAN, E. Electoral competition and special interest politics. **The Review of Economic Studies**, v.63, n.2, p. 265-86, 1996.
- GUILLAMÓN, M. D.; BASTIDA, F.; BENITO, B. The electoral budget cycle on municipal police expenditures. **European Journal of Law Economics**, n.36, p. 447-469, 2013.
- HANSEN, L. P. Large sample properties of generalized method of moment's estimator. **Econometrica**, v. 50, n. 4, p. 1029-1054, 1982.
- HAYO, B.; NEUMEIER, F. Leaders' impact on public spending priorities: the case of the German Laender. **Kyklos**, v. 65, n. 4, p. 480-511, 2012.
- HAYO, B.; NEUMEIER, F. Political leaders' background and fiscal performance in Germany. **European Journal of Political Economy**, v. 34, p. 184-205, 2014.
- HERWARTZ, H.; THEILEN, B. Partisan influence on social spending under market integration, fiscal pressure and institutional change. **European Journal of Political Economy**, n.34, p. 409-424, 2014.
- HIBBS, D. Political parties and macroeconomic policy. **The American Political Science Review**, v. 7, p. 1467-148, 1977.
- JACOBSEN, D. I. Public sector growth: comparing politicians' and administrators' spending preferences. **Public Administration**, v. 84, n. 1, p. 185-204, 2006.
- JONES, B.; OLKEN, B. Do leaders matter? National leadership and growth since World War II. **Quarterly Journal of Economics**, v. 120, n. 3, p. 835-64, 2005.
- JOHNSON, J. M.; CRAIN, W. M. Effects of Term Limits on Fiscal Performance: Evidence from Democratic Nations. **Public Choice**, v. 119, n.1-2, p. 73-90, 2004.
- KALSETH, J.; RATTSO, J. Political control of administrative spending: the case of local governments in Norway. **Economics and Politics**, v. 1, n.10, p. 63-83, 1998.
- KLEIN, F. A. Reelection incentives and political budget cycle: evidence from Brazil. **Revista de Administração Pública**, v. 44, n. 2, p. 283-337, 2010.
- KLEIN, F. A.; SAKURAI, S. N. Term limits and political budget cycles at the local level: evidence from a young democracy. **European Journal of Political Economy**, v. 37, p. 21-36, 2015.
- KNEEBONE, R. D.; McKENZIE, K. J. Electoral and partisan cycles in fiscal policy: an examination of Canadian provinces, **Internation Tax and Public Finance**, v. 8, p. 753-774, 2001.
- LAUTENSCHLAGE, J. Políticos, eleições e receitas públicas. **Textos de economia**, v. 19, n. 1, p. 24-47, 2016.
- LAUTENSCHLAGE, J. Impacto da Lei de Responsabilidade Fiscal sobre os ciclos político-orçamentários e os níveis de despesas e receitas nos estados brasileiros. **Economic Analysis of Law Review**, v.8, n.2, p. 317-350, 2017.
- LAUTENSCHLAGE, J. Ciclo político-econômicos nos municípios de Santa Catarina. **Textos de economia**. (aceito para publicação).
- LINDBECK, A.; WEIBULL, J. Balanced-budget redistribution as the outcome of political competition. **Public Choice**, n. 52, p. 273-97, 1987.
- LINDBECK, A.; WEIBULL, J. A model of political equilibrium in a representative democracy. **Journal of Public Economics**, n. 51, p. 195-209, 1993.
- MAINWARING, S. P. **Rethinking party systems in the third wave of democratization:** the case of Brazil. Palo Alto: Stanford University Press, 1999.
- MARTÍNEZ-BRAVO, M. The local political economy effects of school construction in Indonesia. **American Economic Journal**, v. 9, n. 2, p. 256-289, 2017.
- MOESSINGER, M. D. Do the personal characteristics of finance ministers affect changes in public debt? **Public Choice**, v. 161, n. 1-2, p. 183-207, 2014.
- NAKAGUMA, M. Y.; BENDER, S. A Emenda da Reeleição e a Lei de Responsabilidade Fiscal: impactos sobre ciclos políticos e performance fiscal dos estados (1986-2002). **Economia Aplicada**, v. 10, n. 3, p. 377-397, 2006.

- NOGARE, C. D.; RICCIUTI, R. Do term limits affect fiscal policy choices? **European Journal of Political Economy**, v. 27, n. 11, p. 681–692, 2011.
- NORDHAUS, W. The political business cycle. **Review of Economic Studies**, v. 42, p. 169–190, 1975.
- OLSON, M. **The logic of collective action**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
- PANDE, R. Can mandated political representation increase policy influence for disadvantaged minorities? Theory and evidence from India. **The American Economic Review** v. 93, n. 4, p. 1132–1151, 2003.
- PARK, S. The politics of redistribution in local governments: the effect of gender representation on welfare spending in California counties. **Journal of Public Policy**, v. 34, n. 2, p. 269-301, 2014.
- PERSSON, T.; TABELLINI, G. **The economic effect of constitutions: what do the data say**. Cambridge: MIT Press, 2003.
- PETTERSSON-LIDBOM, P. Do parties matter for economic outcomes? A Regression Discontinuity approach. **Journal of the European Economic Association** n.6, p. 1037–1056, 2008.
- POTRAFKE, N. Political cycles and economic performance in OCDE countries: empirical evidence from 1951-2006. **Public Choice**, n. 150, p. 155-179, 2012.
- REHAVI, M. M. Sex and politics: do female legislators affect state spending? **Mimeo**, University of California Berkeley, 2007.
- ROODMAN, D. How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. **Stata Journal**, v.9, n.1, p. 86-136, 2009.
- ROGOFF, K. Equilibrium political budget cycles. **American Economic Review**, v. 80, p. 21–36, 1990.
- ROGOFF, K.; SIBERT, A. Elections and macroeconomic policy cycles. **Review of Economics Studies**, v. 55, p. 1–16, 1988.
- SAKURAI, S. N. Ciclos políticos nas funções orçamentárias dos municípios brasileiros: uma análise para o período 1990 – 2005 via dados em painel. **Estudos Econômicos**, v. 39, n. 1, p. 39-58, 2009.
- SAKURAI, S. N.; MENEZES FILHO, N. Opportunistic and partisan election cycles in Brazil: new evidence at the municipal level. **Public Choice**, n. 148, p. 233-247, 2011.
- SVALERYD, H. Women’s representation and public spending. **European Journal of Political Economy**, v.25, n. 2, p. 186-198, 2009.
- VEIGA, L. G.; PINHO, M. M. The political economy of intergovernmental grants: Evidence from a maturing democracy. **Public Choice**, n. 133, p 457-477, 2007.
- VEIGA, L. G.; VEIGA, F. J. Political business cycles at the municipal level. **Public Choice**, n. 131, p. 45–64, 2007.
- VEIGA, L. G.; VEIGA, F. J. Term limits at the local government level: evidence from a natural experiment. **NIPE – WP**, n. 07/2016, 2016.
- WINDMEIJER, F. (2005). A finite sample correction for the variance of linear two-step GMM estimators. **Institute of Fiscal Studies Working Paper Series** No W00/19.
- ZUCCO, C. Esquerda, direita e governo: a ideologia dos partidos políticos brasileiros. In: POWER, T.; ZUCCO, C. (Orgs.). **O Congresso por ele mesmo: autopercepções da classe política brasileira**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2011.

Atuação política da classe empresarial: um estudo de caso sobre a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

Keylla Thais Signorelli*
Silvio A. F. Cario**

Resumo

O objeto da pesquisa é a atuação política do empresariado nacional, representado pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), maior entidade de representação da classe empresarial no estado. Para isto, realizou-se uma revisão de literatura, além da pesquisa documental com dados disponibilizados pela FIESC e pelo Tribunal Superior Eleitoral. Primeiramente, apresenta-se o campo teórico a respeito da ação da elite orgânica na condução da hegemonia dominante no interior dos aparelhos do Estado, destacando o processo político como ferramenta de poder. Em seguida, recupera-se sinteticamente a trajetória histórica do empresariado como ponta do tripé do desenvolvimento nacional. Por fim, estreitando o objeto do estudo, verifica-se na atuação da FIESC um forte ator político em Santa Catarina. Representante do empresariado industrial, atende os interesses de classe através de sua forte influência no setor público e na sociedade civil. As principais ações nas últimas gestões foram: liderança no movimento pela redução dos impostos, iniciativas voltadas a uma maior inserção da indústria no comércio mundial, auxílio ao governo estadual na elaboração de estudos sobre rotas estratégicas de desenvolvimento industrial, capacitação de empresários e trabalhadores em cursos e palestras, realização de estudos colaborativos com universidades e institutos de pesquisa, entre outros.

Palavras-chave: Estado; empresariado; FIESC

Political activities of the business class: a case study on the *Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina*

Abstract

The subject of this research is the political activity of the national business class, represented by the *Federação de Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC)*, the largest representative entity of the business class in Santa Catarina. To this end, a literature review was carried out and then a data investigation was conducted in the database provided both by FIESC and the *Tribunal Superior Eleitoral*. Firstly, it is presented the theoretical field of the organic elite's action in conducting the dominant hegemony inside the State apparatus, highlighting the political process as a power tool. Then, the historical trajectory of the business community is briefly approached as being one end of the national development tripod. Finally, considering its initiatives, FIESC is seen as a strong political actor in Santa Catarina. Representing the industrial business community, it serves the interests of that class through its strong influence in the public sector and the civil society. The main actions during the last administrations were: leadership in the movement to reduce taxes, initiatives aiming at a greater insertion of industry in world trade, aid to the state government in the elaboration of studies on strategic routes of industrial development, training of entrepreneurs and employees in courses and lectures, collaborative studies with universities and research institutes, among others.

Keywords: State; business class; FIESC

JEL Classification: D02, Z13

* Graduada no Curso de Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina. Email: keyllasignorelli@gmail.com

** Professor do Depto. de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: fecario@yahoo.com.br

1 Introdução

Dentro do sistema capitalista de produção, a influência da classe empresarial sobre a atividade econômica é expressivamente relevante. Cabe ao poder público interferir nessa relação com o empresariado, promovendo a sua confiança, em especial de uma elite orgânica. Tal elite é composta principalmente por proprietários e executivos de empresas de grande porte, cujas decisões econômicas exercem forte impacto sobre a sociedade. Segundo interpretação de Mancuso (2007), os empresários do setor privado são incumbidos de tomar decisões no que se refere à produção e distribuição de bens e serviços, exercendo impacto sobre toda a sociedade. As decisões da classe afetam o nível e a qualidade de empregos, preços, crescimento econômico e o padrão de vida num determinado momento.

A classe empresarial se preocupa com bons arranjos institucionais na economia, de forma que o poder público se mostra preocupado em atender, se não todos, ao menos parte de seus interesses. Se as decisões contrariarem os interesses dos empresários, a classe irá se desmotivar a investir, e sem investimentos não há produção e geração de empregos. Assim, a chance de reeleição dos políticos que estão no exercício do poder diminui, porque as consequências negativas do declínio da atividade empresarial serão atribuídas à incapacidade dos políticos para garantir o bom funcionamento do sistema econômico. Portanto, é vital ao Estado manter boas relações com o empresariado, seja por meio de seus sindicatos patronais ou pelos órgãos federativos de representação.

No caso específico do Brasil, o Estado favoreceu a ação coletiva da classe empresarial, fundindo, por vezes, os âmbitos público e privado. Exemplo dessa relação tão próxima ocorre no Estado de Santa Catarina, onde a maior Federação representante da classe patronal ligada à indústria é a principal fonte de informações econômicas e estatísticas para o estado. A Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) é uma entidade chave na relação entre Estado e esfera privada, e desde sua fundação os seus dirigentes mantiveram uma colaboração muito estreita com as autoridades governamentais.

Desse modo, o objeto desse estudo envolveu identificar dentro da estrutura da FIESC as articulações políticas do empresariado catarinense, a fim de favorecer a compreensão do impacto de suas articulações para essa classe e a sociedade. A estrutura do trabalho está composta por 4 seções. A seção 1 apresenta o tema de forma introdutória, e a seção 2 aborda aspectos da autonomia relativa do Estado, destacando a funcionalidade dos intelectuais orgânicos no seio da sociedade. A seção 3 descreve sinteticamente a atuação política da classe empresarial brasileira. A seção 4 analisa as articulações políticas do empresariado catarinense

por meio do maior órgão de representação da classe no estado. E, por fim, a seção 5 compreende as principais conclusões da pesquisa.

2 Tratamento teórico: Estado e empresariado

O Estado, emergindo das relações de produção, revela uma verdadeira expressão política da estrutura de classe inerente à produção. Cumpre-lhe uma função de condensador e organizador das classes no interior dos seus aparelhos. “A autonomia dá lugar à luta de classes no Estado e à possibilidade das classes dominadas tomarem os aparelhos do Estado, para seus próprios propósitos e interferirem nas funções do Estado que reproduzem o domínio dos grupos dominantes” (CARNOY, 1998, p. 141). O Estado ocupa um papel central, de organizador e unificador da burguesia do bloco no poder, na medida em que mantém sua autonomia relativa com relação a tal fração e a componentes desse bloco. Nas palavras de Nicos Poulantzas, “[...] o Estado não é pura e simplesmente uma relação, ou a condensação de uma relação; é a condensação material e específica de uma relação entre classes e frações de classe” (POULANTZAS, 1978, p. 148).

Nesses termos, a característica da autonomia relativa faz do Estado o espaço de dominação política, em que não necessariamente a dominação política é assegurada pela dominação econômica. A autonomia relativa permite uma atuação mais autônoma de interesses específicos, podendo contemplar setores da economia que não detenham todos os setores do capital. Logo, a intervenção do Estado identifica, sobretudo, sua função econômica na medida em que intervém no processo de acumulação do capital. Portanto, obter o poder político é uma das ferramentas para alcançar o domínio da sociedade. É por meio da conquista do poder político que se materializam os interesses da classe dominante e seus objetivos. Em termos de sociedade capitalista, a conquista da política se torna um espaço necessário para a recriação das condições de reprodução do sistema, seja por meio da valorização de capital, que está interessado na reprodução material, ou também pela capacidade intelectual dessa relação de produção.

No contexto das relações hegemônicas, a orientação política e cultural de uma classe social sobre a sociedade se realiza pela mediação dos intelectuais. Esses intelectuais exercem funções em todos os campos das relações sociais, organizando a economia, a cultura, a política, as ideologias, viabilizando assim o exercício da hegemonia. Um autor central que discute o conceito de hegemonia e o papel dos intelectuais orgânicos como reguladores e mediadores do poder hegemônico é o italiano Antônio Gramsci. Conforme a visão gramsciana, a conquista do poder hegemônico representa a base para sustentação e legitimação da ordem social, moldadas

pelos interesses da classe dominante. Por outro lado, a hegemonia, para as classes dominadas, apresenta-se como uma necessidade histórica de superar as divisões sociais, unir forças populares e lutar por uma nova ordem social. Dessa forma, é no âmbito das relações hegemônicas que se formam os intelectuais orgânicos da sociedade. Sejam eles representantes da burguesia ou da classe proletária, expressam, organizam, defendem os objetivos e interesses do grupo social ao qual estão vinculados.

Gramsci afirma que o partido político é “[...] o mecanismo que realiza na sociedade civil a mesma função desempenhada pelo Estado, de um modo mais vasto e sintético, na sociedade política, ou seja, proporciona a soldagem entre intelectuais orgânicos de um dado grupo, o dominante, e intelectuais tradicionais” (GRAMSCI, 2006, p. 25) O partido político cumpre um importante papel na esfera da sociedade civil, exercendo uma função orgânica no seio do Estado, que é esfera da sociedade política. Nos países capitalistas avançados, onde a sociedade civil é mais complexa e organizada, o partido político torna-se a instituição capaz de estimular a formação de uma vontade coletiva, podendo iniciar uma reforma intelectual e moral na sociedade, uma vez que é um órgão de manifestação pública.

Com o processo de internacionalização na escala mundial, os limites entre Estado nacional e sociedade civil adquirem um novo carácter. Inserida dentro dos aparelhos do Estado capitalista, a classe empresarial desenvolve um papel central na coordenação do Estado. Como ator político, mostra um elevado grau de coesão nas articulações políticas, por meio da capacidade e técnica, e influencia o campo político à procura de resultados econômicos. Para Gramsci (2006), essa influência exerce as funções de dominação e de hegemonia da superestrutura. A força exercida pela hegemonia passa a ser revestida, nesse processo, pelo elemento da coerção. Gramsci afirma que, “[...] o empresário capitalista cria consigo o técnico da indústria, o cientista da economia política, o organizador de uma nova cultura. O empresário cumpre o papel de organizador de massa de homens, gerando confiança dos investidores e de seus consumidores” (GRAMSCI, 2006, p. 17). Para o autor, se não toda a elite, ao menos uma parte dela deve possuir a capacidade de organização da sociedade, num complexo organismo de serviços, dos quais se criam condições necessárias para a própria expansão de classe. “Se não todos os empresários, tecno-empresários intelectuais, burocratas e militares, ao menos uma elite entre eles deverá ter a capacidade de articular e organizar os seus interesses” (DREIFUSS, 1987, p. 24).

Para classificar a ação dessa elite empresarial, é preciso identificar em primeira instância sua “Elite Orgânica”. Segundo definição de Dreifuss, “[...] a elite orgânica é composta de agentes coletivos político-ideológicos especializados no planejamento estratégico e na

implementação da ação política de classe, através de cuja ação se exerce o poder de classe” (DREIFUSS, 1987, p. 24). A diferenciação da elite orgânica do conjunto da classe dominante ocorre no processo de liderança que essa impõe sobre as demais classes, operando como fator de poder político. Embora organicamente vinculada ao seu universo social, econômico e cultural, esta diferenciação é imprescindível para uma intervenção política eficaz e eficiente, na medida em que a classe dominante é única na sua diversidade de unidades de acumulação competitivas (seja no nível da composição e capital, no plano da produção setorial ou no universo dos grupos econômicos), às quais correspondem essencialmente percepções e atitudes corporativas ou de solidariedade expressas em associações, sindicatos ou federações de classe (DREIFUSS, 1987).

Comportando-se como mediadoras no bloco de poder, as elites orgânicas predisõem a classe dominante para a luta política. Essa elite, a fim de exercer sua posição de liderança na sociedade, e influenciar na esfera da produção, usa a ação política para alcançar sua realização constitucional. Nas palavras de Dreifuss, “[...] a articulação entre produção e instituição, entre economia e Estado, entre estrutura e superestrutura, se dá pela luta política dos interessados” (DREIFUSS, 1987, p. 25). Dessa forma, a política se torna uma ação permanente e gera, por meio dela, organizações permanentes na medida em que se identifique com a economia.

A elite orgânica, através do seu discurso para o conjunto das classes dominantes, se apresenta na sociedade como um agente ideológico e político, influenciando, por meio de sua atuação, a própria organização do Estado. Ela é a parcela intelectual da burguesia, que atua como mentora intelectual da classe que representa, sendo a autoconsciência cultural e política e o núcleo de autocritica da classe dominante. “A elite orgânica produz estudos, análises e pesquisas sobre os princípios da política pública e da política empresarial, formulando diretrizes que deverão nortear o funcionamento da sociedade e do Estado” (DREIFUSS, 1987, p. 27). Atuando como núcleo esclarecido, é capaz de manter sua influência intra e entre classes, em decorrência de sua homogeneidade e consistência. No interior da classe dominante, age no sentido de promover a coesão interna da classe. Do mesmo modo, trabalha através de seus recursos para que essa classe se posicione a favor de seus projetos. Por isso, a elite orgânica é associada à ação política organizada e planejada, e isso corre por meio de táticas e estratégias de cunho político e ideológico.

Portanto, segundo o conceito, a elite orgânica pode ser definida como o conjunto de agentes articulados política e ideologicamente, cuja atuação é estrategicamente especializada no planejamento e na implementação da ação política de classe. Para Dreifuss (1987), a elite

orgânica não apenas se encarrega do planejamento estratégico da ação política, como também atua na articulação do conjunto de ações, táticas e manobras.

3 Estado e empresariado nacional

O Estado cumpriu um importante papel na industrialização do Brasil. Articulou, formulou e executou políticas para o desenvolvimento econômico, tecnológico e social. Por muitas vezes, foi o indutor do padrão de ação coletiva da classe empresarial, sendo exemplo disso as federações empresariais que atuam em conjunto com o governo. Em virtude de sua função histórica, assumiu um alto grau de autonomia em relação à sociedade, tornando-se assim o *locus* privilegiado dos conflitos sociais. Os primórdios do complexo exportador cafeeiro deram suporte e condições necessárias para a transformação na economia brasileira por meio de sua acumulação de capital e o auge do nível de exportação. No campo político, como aponta Diniz (1978), a mudança se expressava pelas novas elites identificadas com a implantação do capitalismo industrial, possibilitando, no campo econômico, a criação de toda uma infraestrutura, assim como mecanismos institucionais voltados para dar suporte ao crescimento do setor industrial. Na ausência de uma arena política plenamente democrática, o interior de seus aparelhos foi usado como expressão dos interesses dominantes para competir, expressar e atender interesses.

Embora o setor agrário tivesse a maior representação para o projeto desenvolvimentista brasileiro, a partir da década de 1940 até meados da década de 1960, verifica-se que o setor industrial precisava se articular contra o esgotamento do processo de substituição de importações e as pressões dos movimentos sindicais. No entanto, o empresariado industrial nacional não poderia, por si só, afrontar os problemas de industrialização pesada, uma vez que sua produção estava ancorada nas indústrias leves e com frágil poder de acumulação. “Sua fraqueza política, que correspondia à sua fragilidade econômica, retirava-lhe qualquer esperança de ‘privatizar’ no futuro o Estado. Por isso mesmo, o capital industrial nacional ‘optou’ pela entrada do capital estrangeiro nos novos setores e pelo papel relativamente limitado do Estado como empresário” (MELO, 1998, p. 127).

O que se pode afirmar, conforme Draibe (2004), é que até o momento do Estado Novo, o projeto de industrialização pesada não havia ganhado consistência, nem havia sido definida a forma de articulação entre os gastos do Estado e do setor privado com relação aos novos projetos de industrialização. Dreifuss (1981), descreve que a estratégia da burguesia empresarial agiu dentro dos aparelhos do Estado, renovando acordos por meio das associações de classe empresariais, como a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), o

Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP) e a Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ). Assim, em busca de participação no Executivo, a elite intelectual usou de modos antipopulistas para atender seus interesses de classe.

A década de 1980 representou uma tendência inversa com relação aos anos anteriores, pois, com o declínio do crescimento econômico e os fluxos financeiros instáveis, foram restringidos drasticamente os recursos advindos sobre forma de empréstimo ou investimentos do capital internacional. Em decorrência disso, temos um país em profunda recessão econômica e sérios problemas estruturais. A disseminação do pensamento neoliberal representou no Brasil a consolidação da hegemonia mundial do neoliberalismo. Por meio do Consenso de Washington, os Estados Unidos e, posteriormente, o Fundo Monetário Internacional (FMI) adotaram as medidas recomendadas como obrigatórias para fornecer ajuda aos países em crises e negociar as dívidas externas. Dessa forma, o governo brasileiro adotou, principalmente na década de 1990, uma agenda de reformas econômicas e constitucionais, de modo a possibilitar a retomada do crescimento econômico, controlando a inflação e dando credibilidade financeira ao país. Para dar estabilidade econômica e confiança aos investidores e ao empresariado transnacional, a economia foi orientada pela abertura de mercado.

A estabilização econômica promovida pelo plano real atendia em partes as demandas do país. Aos industriais, possibilitava previsibilidade quanto aos planos de investimentos, contudo, essas dependiam de dois fatores: estabilidade econômica e mercado consumidor. No que tangencia ao interesse do empresariado industrial, as medidas alteraram pouco os problemas financeiros vivenciados pela fração interna da classe, a qual perdia mercado e se enfraquecia frente à competitividade internacional. Mesmo afetado pela política econômica implementada, o empresariado industrial, com receio da postura de Lula, apoiou sem hesitação a candidatura de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) para o cargo de Presidente da República. Contando com o apoio de Itamar Franco, o candidato venceu as eleições e assumiu o cargo no ano de 1995.

De uma maneira geral, parte do empresariado atingido pela liberalização econômica manifestou-se contrário às medidas que foram adotadas nos governos de Fernando Henrique Cardoso (FHC). Enquanto uma parcela do empresariado nacional se beneficiou com as novas diretrizes econômicas, a grande maioria perdeu mercado, devido à forte concorrência internacional ou por meio das fusões e aquisições, com estratégias empresariais para se manter no mercado. Portanto, a política do governo FHC visava abrir a economia para o mercado externo como estratégia para modernização da economia brasileira, e em contrapartida não

apresentava ter maiores preocupações com a elevada exposição das empresas brasileiras nesse cenário de reformas.

Com relação às profundas mudanças no cenário político de 2002, “[...] reacende o debate em torno da retomada do desenvolvimento, num processo em que a convergência das propostas das principais entidades empresariais aparece como um elemento central” (DINIZ; BOSCHI, 2000, p. 17). Lula buscou em seu governo manter uma base aliada com a classe empresarial, aliando-se ao Partido Liberal (PL), tendo o senador e empresário José Alencar, do setor têxtil, como seu vice-presidente. O governo Lula teve como política moderada, com ruptura moderada, visando alcançar a confiança internacional e investimento privado (BOITO Jr., 2007). A confiança era vinculada à figura do vice-presidente, e, também, de empresários como Roberto Rodrigues (presidente da Associação Brasileira de Agrobusiness (ABAG) e Luiz Fernando Furlan (presidente do Conselho de Administração da Sadia), além de outros vários empresários a ocupar alguma pasta ministerial. Lula produziu um insistente diálogo com o setor empresarial, o que permitiu ao seu governo construir canais de acesso com o setor produtivo via articulações políticas. Essa aproximação com o empresariado manifestava-se não apenas pelo contato com José Alencar na vice-presidência, mas também pela indicação de outros empresários em sua base ministerial, e, sobretudo, pela maior presença da classe no Congresso Nacional.

Quanto à avaliação do setor empresarial ao governo Lula, as decisões tomadas no primeiro mandato não foram uniformes. No entanto, para o então diretor-executivo do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), Júlio Sérgio Gomes, o governo procurou recuperar a ideia de empresariado nacional e seu papel no desenvolvimento industrial brasileiro. Segundo Diniz e Boschi (2007), é possível identificar três tipos de avaliações quanto aos primeiros anos do mandato do governo Lula. Em primeiro lugar, quanto aos empresários que acreditavam que o governo seria muito ruim, descumprindo acordos do FMI e contratos internacionais, a gestão foi vista como um alívio por essa parte da classe. Agora, para aqueles empresários ligados ao IEDI, não houve surpresas, pois acreditavam que Lula não tomaria atitudes radicais; no entanto, viram, a rigor, na postura do governo, excesso de cautela. “Entre o medo e a esperança, o governo teria preferido o primeiro. Ademais, o IEDI avalia equivocada a orientação que combina câmbio valorizado e juros altos” (DINIZ; BOSCHI, 2007, p. 80). O terceiro grupo identificado, representado pelas orientações mais tradicionais, como a Confederação Nacional da Indústria (CNI), era preciso adotar uma perspectiva mais matizada. Nos aspectos negativos, criticavam as altas taxas de juros, porém incentivavam os esforços de política industrial e de estímulo ao comércio exterior. Também adotavam postura de abertura

ao diálogo com o empresariado. A crítica consensual fora no sentido de minimizar o chamado custo Brasil, reduzindo a carga tributária e o custo do trabalho.

O vínculo com os interesses do grande capital financeiro se mantém por meio do Ministério da Fazenda e do Banco Central, que “[...] se constituem nos locais privilegiados nesse esquema de concentração do poder na definição da política econômica” (BOITO Jr., 2007, p.68). Entretanto, no que diz respeito ao empresariado nacional, as mudanças tiveram um forte impacto em suas articulações no Executivo, ampliando sua relação com o governo e permitindo uma maior atuação da classe. Apesar do modelo de desenvolvimentismo adotado se mostrar favorável a alguns segmentos empresariais, a classe foi cautelosa na candidatura do presidente em 2006. “Embora pronunciamentos individuais tenham sido raros, foi possível, porém, identificar um grupo de apoio ao Presidente Lula, com Ivo Rosset, Presidente da Valisère, Lawrence Pih, Presidente do Moinho Pacífico, e Michel Haradom” (DINIZ; BOSCHI, 2007, p. 128). O dirigente do instituto Ethos, Oded Granjew, apesar de manifestar apoio à candidatura, construiu duras críticas com relação à conduta ética da gestão Lula. O empresário Eugênio Staub, presidente da empresa Gradiente e conselheiro do IEDI, não se manifestou a favor de Lula. Para ele, o governo foi demasiadamente conservador na execução da política econômica. O empresário Ivoncy Ioschpe, presidente do grupo Ioschpe-Maxion e conselheiro do IEDI, manifestou a mesma opinião de Staub, afirmando que o modelo vigente era a expressão de um modelo que se esgotara.

Quanto ao financiamento da campanha, segundo o jornal Folha de S. Paulo, Lula teria recebido doações dos setores financeiro, da construção civil e de grandes empreiteiras. O candidato de oposição, Geraldo Alckmin (PSDB), teria recebido doações individuais de grandes empresas brasileiras, como a Gerdau, a CSN e a Votorantin, além de contar com o apoio do setor de agronegócio. E, embora existam indícios de que a maioria dos empresários paulistas tenha manifestado apoio à candidatura Alckmin, o mesmo não se confirmou no restante do país.

O segundo mandato do governo Lula foi marcado pela crise de 2008. A repercussão da crise no Brasil, ao contrário do proposto pelas políticas neoliberais, levou a uma forte intervenção do Estado na economia. Com medidas de incentivo ao consumo e intenso apoio aos setores mais atingidos, o governo usou de instrumento de intervenção a de valorização da Petrobrás, BNDES, Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, dando a esperança necessária para o país atravessar a crise no curto prazo. Potencializando fissuras na hegemonia da fração bancário-financeira, em comparação com outros segmentos, como de *commodities* e de parte da indústria nacional, passou-se à recuperação em termos absolutos. Alguns autores apontam

esse período como um novo desenvolvimentismo no Brasil, denominando de “neodesenvolvimentismo” ou “social-desenvolvimentismo”.

O discurso da ampliação da presença do Estado na economia brasileira, durante a campanha eleitoral de 2010, silenciou grande parte do empresariado. Este se mostrou muito temeroso em manifestar apoio a algum candidato. Segundo o presidente da CNI, deputado federal pelo PTB, Armando Monteiro, isso ocorreu porque “[...] os empresários são realistas. Nesta sucessão presidencial, não há um candidato de perfil nitidamente liberal. Não existe esta opção. [...] É possível supor que Serra, se eleito, fará uma gestão fiscal mais austera. Mas não há temores com nenhum dos dois” (ISTOÉ, 2010, p. 1). Entretanto, existiram exceções com relação a essa postura, como o empresário Abílio Diniz, presidente do Conselho de Administração do Grupo Pão de Açúcar, que apoiou a candidata petista, afirmando que Dilma “[...] tem todas as condições de levar adiante o legado deixado [...]. É o legado do crescimento, da geração do emprego e da distribuição de renda. Este é o legado que ele (Lula) deixa” (O Globo, 2010, p.1). Cláudio Conz, empresário ligado à construção civil e representante do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), declarou total apoio ao governo do PT, mantendo o apoio a Dilma. A candidata do PT venceu o pleito contra José Serra (PSDB), com 56,05% dos votos no segundo turno.

Logo no início do primeiro mandato de Dilma, o governo anunciou a redução da taxa de juros, revelando uma mudança nas relações entre o sistema financeiro e o Estado brasileiro. A iniciativa pressionava instituições privadas a reduzir seus ganhos. Houve, nesse período de 2010/2012, um impulso pela demanda, baseado no crescimento interno e na redistribuição de renda, com alguns incentivos a determinados setores. Essa elevação do consumo das famílias não levou a um dinamismo industrial, devido ao vazamento da renda para o exterior com o aumento das importações de manufaturas. A consequência foi a redução do efeito multiplicador das políticas sociais e do salário mínimo (SINGER, 2015). O setor privado apresentava sinais de enfraquecimento, atraindo a atenção do governo para a capacidade dos setores industriais em obterem investimento.

Alguns ensaios já definiram o governo Dilma como uma tentativa de retomar o crescimento econômico, por meio de políticas de cunho desenvolvimentista, de perfil social-desenvolvimentista, tentando dar continuidade ao trabalho do governo Lula. No entanto, o cenário do mandato de Lula foi totalmente diferente do de Dilma, revelando, num futuro mais recente, o fracasso do seu plano de desenvolvimento e o afastamento da classe empresarial como base aliada do governo. A política do governo combinava equacionar um crescimento econômico sob a liderança de indústria, por meio de uma forte intervenção estatal, em que o

objetivo era minimizar os problemas sociais, estabelecendo um amplo canal de diálogo com o setor produtivo e a classe trabalhadora. O problema residia, contraditoriamente, na acumulação financeira e no alto rentismo brasileiro. A esse respeito, Singer (2015) afirma que Dilma, ao tentar mexer na base do rentismo para dar sequência à nova matriz econômica, gerou no capital bancário e financeiro temor quanto à sua política de governo.

As análises de alguns economistas ajudam a compreender os erros do governo Dilma. Dentre as interpretações apresentados por Singer (2015), uma resposta estaria na condição estrutural da burguesia industrial de hoje, que é fragilizada pela coalização produtivista desde a origem. Setores produtivos e financeiros se atrelam a atividades puramente rentistas, valendo-se dos investimentos seguros com elevada liquidez. Outra linha apresenta o caráter da luta de classes, com a elevação do emprego e do nível de salários. Toda vez que o estado sustenta o pleno emprego, a burguesia usaria da greve de investimentos como forma de não perder seu poder de decisão. A terceira explicação refere-se ao papel da ideologia dominante, no tocante à classe empresarial brasileira. Na quarta análise, coloca-se a importância das forças internacionais no processo de decisão interna. E, por fim, ressalta-se que as políticas de Dilma eram movidas pelo interesse público, ferindo os interesses privados e do capital. Quatro anos após sua posse, o governo já não contava mais com a base aliada da grande maioria dos empresários, o que seguido da perda de base política, ainda que com apoio de parte do eleitorado.

4 Participação e ação política do empresariado catarinense

Com a ascensão da indústria em Santa Catarina, revelou-se necessário uma estrutura sindical que representasse a classe patronal no estado. Para suprir tal necessidade, surge a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), órgão de representação mais amplo do empresariado industrial catarinense. Foi fundada apenas no ano de 1950, quando no cenário nacional a estrutura de representação corporativa já estava instalada desde a década de 1930. O motivo do aparente atraso na mobilização do empresariado pode estar associado a uma indústria pouco relevante ao nível nacional, além da ação política ser menos dinâmica no estado (GÜNTS, 2006).

Uma breve análise da FIESC mostra que entender sua organização é imprescindível para compreender o comportamento da classe empresarial de Santa Catarina. A FIESC ocupa um papel central como interlocutor do governo e do empresariado, sendo entidade chave na relação entre Estado e esfera privada. Desde a sua fundação, seus dirigentes mantiveram uma colaboração muito estreita com as autoridades governamentais. A Federação é a organização

de ponta do empresariado industrial, sendo a mais influente junto à sociedade civil e às instâncias públicas. Tem principalmente poder em controlar recursos importantes, com o lema do desenvolvimento industrial em Santa Catarina.

Por meio da entidade, o empresariado catarinense buscou representar eficazmente suas demandas junto aos poderes Executivo e Legislativo, em nível estadual e federal. “Os contatos entre a FIESC e os governos estaduais teriam sido bastante próximos já desde a sua fundação, chegando a certos momentos a um processo de osmose entre as duas esferas, dificultando a percepção dos menos avisados quanto à linha divisória entre o que é público e o que é privado” (GÜNTHS, 2006, p.2).

A Federação representa uma agenda ativa no que diz respeito às políticas econômicas e industriais, formulando e desenvolvendo análises, indicadores e padrões de opinião junto ao empresariado estadual. Sua força de representação é evidenciada não apenas por ser uma entidade tradicional, mas, principalmente, pelo alcance de suas ações. “Sendo composta por mais de 50 mil empresas, nas quais trabalham mais de 800 mil pessoas, sendo responsável por um terço da riqueza gerada em solo catarinense” (FIESC, 2016, p. 1). Observando a trajetória da estrutura corporativa, percebe-se que a evolução foi contínua ao longo das décadas, e hoje é constituída por 141 sindicatos, representando uma das federações de indústrias com o maior número de entidades filiadas em todo o país, abrangendo aproximadamente 6,5 mil indústrias associadas (FIESC, 2016).

O Quadro 1 apresenta resumidamente o histórico dos presidentes à frente da FIESC. Observa-se que Celso Ramos foi o representante da direção por 12 anos, intercalando em alguns momentos com a vida pública. Bernardo Wolfgang Werner foi o presidente com mais tempo na direção da FIESC, permanecendo por 15 anos seguidos. Milton Fett ficou à frente da Federação por 6 anos, e, atualmente, Glauco Corte está na presidência por duas gestões consecutivas.

A entidade foi fundada por sete sindicatos industriais, sediados em Florianópolis. A primeira diretoria foi formada essencialmente por representantes das indústrias de madeira, têxtil e produtos transformados. Seu primeiro presidente e coo-fundador, Celso Ramos, industrial do ramo de madeira da região de Lages, e familiar de importantes políticos de representatividade nacional, manteve o mandato da instituição durante seis anos. O fato de Florianópolis concentrar o poder público, assegurou à cidade uma posição de destaque dentro da Federação. Além disso, na década de 1950, o eixo de poder econômico concentrava-se especialmente em três regiões: Vale do Itajaí, Florianópolis e Joinville, sendo essas três as

principais regiões a ocupar o cargo da presidência desde sua fundação até os dias atuais (GÜNTS, 2006).

Quadro 1 – Presidentes da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC):
1950 – 2017

Presidente	Gestão	Segmento Empresarial	Cidade
Celso Ramos	1950-1960/1964-1966	Madeira	Florianópolis
Guilherme Renaux	1962-1966	Têxtil	Blumenau
Carlos Cid	1968-1971	Têxtil	Blumenau
Bernardo Wolfgang Werner	1971-1986	Metalurgia	Blumenau
Milton Fett	1986-1992	Madeira	Florianópolis
Oswaldo Douat	1992-1999	Têxtil	Joinville
José Fernando Xavier Faraco	1999-2005	Tecnologia	Florianópolis
Alcantaro Corrêa	2005-2011	Metalurgia	Blumenau
Glauco José Côrte	2011-2017	Cerâmica	Florianópolis

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados coletados no portal FIESC (2016)

Embalada pelas altas taxas de crescimento econômico, a indústria catarinense deslanchou na década de 1970, tornando-se líder nacional em carne de aves e suínos, refrigeradores, motores elétricos, tubos e conexões de PVC e revestimentos cerâmicos. A conduta da Federação nesse período ressaltou a importância da união entre governo e empresa privada para o desenvolvimento do país. Sob direção de Bernardo Werner, a federação propôs a criação da Secretaria Estadual da Indústria e Comércio. A proximidade entre público e privado se mantinha com a participação de diretores da FIESC nos governos do estado, seja em conselhos ou em cargos na Secretaria do Planejamento.

Conhecida por ser uma classe conversadora, o empresariado catarinense se viu dividido no período da redemocratização no país. Com interesse nos cargos eletivos, a divisão do empresariado ficava a cargo do melhor partido e candidato a representá-los. Desse modo, a Federação consolidou-se como centro de uma disputa patronal no meio empresarial catarinense, sendo até os dias atuais a instituição de representação mais importante da classe empresarial no estado.

O período de 1992 a 1995 pode ser interpretado como a era do PFL (Partido da Frente Liberal) na FIESC. Isso porque o então presidente da Federação, Oswaldo Douat, ocupava o cargo de assessor profissional do senador Vilson Kleinubing, eleito governador pelo PFL. Durante todo o governo de Kleinubing (1990-1994), a FIESC assumiu indiretamente a direção

da Secretaria de Indústria e Comércio de Santa Catarina. Conforme Günts (2006), do total de 52 dirigentes que compunham a diretoria da Federação na gestão 1992-95, 23 dirigentes da Federação estariam filiados a um partido político, principalmente ao PPB e ao PFL. No ano de 1992, a entidade criou o Centro Internacional de Negócios e o Conselho Político Industrial, composto por 28 dirigentes empresariais, entre eles Luiz Fernando Furlan (na época presidente da Sadia, e que viria ser Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do governo Lula). Nesse mesmo ano foi lançado o Projeto Estratégico de Desenvolvimento Industrial de Santa Catarina, em parceria com a Secretaria Estadual da Fazenda (FIESC, 2016).

Ao fim da década de 1990, a FIESC já detinha o poder de definição da política industrial no estado. Para tanto, colocava à “[...] disposição do governo, sua estrutura para a realização de seminários, debates, convenções, reuniões, para definições de estratégias e planos de ação em relação ao desenvolvimento do Estado” (GÜNTS, 2006, p.32). A partir do governo de Espiridião Amin (1999/2002), a temática do desenvolvimento é operacionalizada por meio dos Fóruns Regionais de Desenvolvimento, ato que consolida o retorno da FIESC ao Executivo do estado. No ano de 2001 a FIESC firma parceria com o Instituto Ehtos de Empresas e Responsabilidade Social, com o intuito de difundir “[...] boas práticas e políticas responsáveis na gestão dos negócios junto ao empresariado catarinense. Propõe a criação do Fórum Sul de Energia” (FIESC, 2016, p.17).

A década de 2000 marca um compromisso da Federação pelo alcance da competitividade. Sob a gestão de Alcantaro Corrêa, a FIESC assegurou, juntamente à Petrobras, o cumprimento dos contratos de fornecimento de gás natural às indústrias do estado. No mesmo ano, a Federação liderou o Conselho das Federações Empresariais de Santa Catarina (COFEM) com o intuito de barrar o aumento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Tal conselho contava com a liderança de seis entidades: Federação da Agricultura do Estado de Santa Catarina (FAESC), Federação das Associações Comerciais e Industriais (FACISC), Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas (FAMPESC), Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas (FCDL), Federação do Comércio (FECOMÉRCIO) e Federação das Empresas de Transporte de Cargas (FETRANCEC).

Com uma visão mais ligada às questões ambientais, a indústria catarinense buscou adequar-se às normas da Federação com o desenvolvimento sustentável, de modo que a FIESC, em 2006, desenvolveu o documento “Pacto Federativo como Instrumento do Desenvolvimento Sustentável”. Entre os principais tópicos do documento estava o fortalecimento da fiscalização através dos órgãos municipais e da Fundação do Meio Ambiente (FATMA). Buscando adequar-se aos tratados e acordos internacionais em torno do meio ambiente, a FIESC promove

encontros, seminários, discussões, *workshops* e capacitações sobre o assunto, e elabora pareceres técnicos e pesquisas, entre outros suportes ao empresariado. Nesse sentido, em parceria com a CNI e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), a entidade lança o Programa Mercado de Carbono, com o objetivo de inserir as indústrias do estado no mercado global de carbono. Como resultado, Santa Catarina é um dos estados que tem mais projetos de mecanismo de desenvolvimento limpo no país (FIESC, 2016).

Conforme relatório sobre a Política Catarinense de Ciência, Tecnologia e Inovação, desenvolvido pela Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, a FIESC, por meio do Instituto Euvaldo Lodi (IEL), é a entidade responsável pelo desenvolvimento de serviços que favoreçam o aperfeiçoamento empresarial. As ações são divididas em áreas como capacitação, educação e estágio, oferecendo à indústria o suporte técnico para estimular inovação, eficiência em gestão e treinamentos em sintonia com a nova ordem econômica mundial.

A respeito da pressão da classe na esfera governamental, foi elaborado um relatório sobre perspectivas do desenvolvimento catarinense. O documento foi lançado antes das eleições para governo do estado de 2006. Alcântaro Corrêa cobrou dos então candidatos o cumprimento da agenda proposta. Dentre os candidatos que consentiram com as medidas, estava o vencedor do pleito, Luiz Henrique da Silveira (PMDB). No ano seguinte, quando o governo decidiu aumentar as alíquotas de ICMS do estado, a FIESC possuía argumentos para defender os interesses do empresariado. A Federação lançou então um manifesto contra a prorrogação da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF). Junto com a entidade, os demais integrantes do Conselho das Federações Empresariais de Santa Catarina (COFEM) também assinaram o manifesto. Como medida de persuasão, a FIESC instala em sua sede um banner com o nome dos parlamentares que votaram a favor da renovação da CPMF. Em respeito ao compromisso que havia assumido, o governo recuou na decisão. Segundo a FIESC esse foi um ganho para a sociedade catarinense, além do que, para a classe empresarial, era um alívio na carga tributária.

A entidade elaborou em 2008 uma proposta de mudança na legislação para aumentar a participação de Santa Catarina nos *royalties* do Pré-Sal. O relatório chegou à conclusão de que o Projeto de Lei no Senado Federal nº 279/08, da Senadora Ideli Salvatti (PT), era favorável ao estado, uma vez que, modificando a extensão dos limites dos estados na Plataforma Continental, traria mais benefícios ligados à arrecadação de *royalties*. A Federação sugeriu, ainda, buscar apoio junto à comunidade política e empresarial para estender alterações no Projeto de Lei nº 279/08 (FIESC, 2016).

No ano de aniversário de 60 anos da entidade, a FIESC lança o “Projeto Desenvolvimento SC – uma visão da indústria”. O documento contava com a perspectiva de apresentar pautas da indústria, incorporando diversas reivindicações empresariais. O intuito do documento era servir como um mapa estratégico para que os candidatos a governador do estado formulassem seu programa de campanha, assim como orientassem suas ações para o futuro. “Queremos que essa abertura de diálogo com os candidatos não pare na entrega deste documento. Por isso propomos uma sólida parceria, que envolve construirmos juntos, os setores público e privado, um projeto de desenvolvimento para Santa Catarina. Este é apenas o primeiro passo” (Alcantaro Corrêa, 2010, p. 3).

A entidade acredita que, se a indústria tiver voz ainda mais ativa na definição de políticas do estado, toda a sociedade ganhará. O relatório contou com a visão do empresariado sobre Santa Catarina, pautando dez áreas cruciais que deveriam passar por transformações estruturais, sendo elas: Infraestrutura, Racionalização Tributária, Educação, Inovação e Modernização, Representação Política, Políticas de Desenvolvimento, Exportações, Meio Ambiente, Relações de Trabalho e Governança para o Desenvolvimento. Conta ainda com sete objetivos estratégicos a serem alcançados: Competitividade internacional da indústria, Retenção e atração de empresas, Adensamento de cadeias produtivas, Diversificação e novos setores, Integração do estado, Economia em harmonia com o meio ambiente, Epicentro logístico. Para tanto seria necessário um alinhamento dessas expectativas com as esferas pública e privada.

A FIESC não acredita em intervencionismo ou dirigismo estatal, mas crê na eficácia das forças de mercado como geradoras de riquezas. Cabe ao estado prover as condições estruturais de competitividade para que o setor privado cumpra a sua parte, em benefício de todos. A Federação segue o posicionamento das diretrizes da CNI, onde se defende o Estado mínimo na economia, visando melhores resultados para a classe. Por isso, trabalha ativamente em proporcionar um ambiente menos burocrático para incentivar a produção e a competitividade industrial.

A gestão de Glauco Corte se faz atuante no cenário nacional, combatendo medidas que considera prejudiciais à classe empresarial, como cortes tributários, aumentos na carga energética e reformas trabalhistas. Em vista disso, a Federação conduz suas ações a fim de alcançar suas metas diante de adversidades impostas pelo aparelho estatal, chegando a distribuir pelo estado campanhas em *outdoor* para influenciar a sociedade civil a participar de sua causa (exemplo: campanha contra aumento do ICMS), e fortalecendo ações nacionais contra a desindustrialização. Como se pode observar no Quadro 2, as medidas institucionais da Federação caminham com a preocupação do empresariado nacional, buscando proporcionar ao

ambiente interno recursos necessários para o crescimento do setor. Portanto, há a preocupação de levar o nome do estado para todo o mundo, na perspectiva de obter do setor exportador impulso ao aumento da produtividade industrial catarinense.

O Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense (PDIC) se transformou na formulação de uma política industrial para o estado e referência das ações da FIESC, numa visão de curto, médio e longo prazo. O PDIC pretende identificar as visões de futuro de cada setor, traçando caminhos para atingir o desenvolvimento industrial. “Trata-se de um programa de múltiplas iniciativas, conectadas no sentido de potencializar o desenvolvimento da indústria estadual, numa articulação entre empresas, governo, terceiro setor e instituições de ensino” (FIESC, PDIC 2022, 2016, p. 1). Para isso o programa visa induzir uma dinâmica industrial de longo prazo, posicionando a indústria como protagonista do desenvolvimento do estado.

Pensando no longo prazo e no futuro da indústria em Santa Catarina, a Federação lançou em 2014 o plano estratégico para 2022. Na apresentação do Plano Estratégico, o presidente Glauco Côrte afirmou que, entre 2012 e 2014, a visão da Federação estava voltada à ampliação dos serviços e da integração operacional entre as entidades. Os esforços da FIESC se concentrariam na qualidade, racionalização e eficiência do setor industrial. O plano atualiza as diretrizes nas áreas de ambiente institucional, qualidade de vida, educação e inovação tecnológica.

Segundo a teoria de que a política cria a possibilidade de manobra e movimento, o partido político é um canal de acesso para tal ação, e, assim, é de interesse observar a filiação da diretoria da atual gestão para compreender o pensamento ideológico de suas ações de classe. O estreito contato com o setor público é uma forma de persuasão do empresariado industrial pela busca de seus interesses. Empresários, por vezes, fazem da filiação partidária um modo de articulação política. Adotando, por hipótese, a ideia de que se filiar a um partido significa aderir à ideologia do partido, e também ter o direito de se lançar como candidato numa eleição, analisar a filiação da diretoria da FIESC se faz pertinente. Assim, foi tomada como referência a filiação dos membros da diretoria da FIESC na gestão 2014-2018. Os dados, apresentados na tabela 1, foram levantados no portal do Tribunal Superior Eleitoral.

Quadro 2 – Principais ações realizadas pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC): 2011 a 2015

Ano	Ação
2011	O Conselho das Federações Empresariais junto do governador Raimundo Colombo assinaram o pacto pela competitividade.
	Criação do Comitê Estratégico para Logística Reversa, Comitê de Mineração e novos presidentes para as Câmaras Tributária, Construção, Energia, Panificação, Transporte logística e Têxtil.
	Participou em Brasília, ao lado da CNI, do Plantão Legislativo para mostrar os projetos que impactam na competitividade da indústria.
	Lançamento da Agenda Legislativa, Desempenho e Perspectivas da Indústria, Diagnóstico do Setor Exportador, Guia da Indústria, Santa Catarina em Dados e o Sistema FIESC: um olhar para o futuro catarinense.
	Entregou ao ministro de Ciência, Tecnologia e Inovação, pedido de apoio para o projeto PLATIC II (Plataforma de Tecnologia da Informação e Comunicação de Santa Catarina).
2012	Por meio do Fórum Estratégico da Indústria Catarinense, realizou dois encontros para debater temas prioritários para o desenvolvimento do Estado e da indústria, como educação, tributação, desindustrialização, investimentos, infraestrutura e competitividade.
	Instituído o Conselho de Economia, órgão colegiado, de natureza consultiva para a entidade no posicionamento de assuntos relacionados à competitividade.
	Realizou dois encontros em Brasília para definir estratégias de desenvolvimento para o estado.
	Reuniu os deputados estaduais e a bancada federal, para lançamento da Agenda Legislativa da Indústria.
	Promoveu encontros de integração com a Associação dos Magistrados Catarinenses (AMC), com o Ministério Público de Santa Catarina e com o Tribunal Regional do Trabalho (TRT/SC).
2013	Lançamento do PDIC - Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense.
	Criação da Assessoria de Comunicação e Marketing (Comar).
	Manteve contato constante com o ministro do Trabalho, mobilizando pela aprovação do projeto de lei que regulamentaria a terceirização e pelo fim da multa extra de 10% do FGTS.
	Representantes do COFEM e das centrais sindicais laborais entregaram ao governador Raimundo Colombo proposta de consenso para atualizar o piso regional de SC.
	Em parceria com o movimento Todos pela Educação promoveu o intercâmbio e a cooperação sobre o tema para o compartilhamento de conhecimentos e a transferência de experiências.
2014	Foram realizadas 100 ações entre reuniões, cursos e encontros, dos quais participaram presidentes e secretários-executivos dos 139 sindicatos de indústria filiados.
	Entregou aos candidatos ao governo e ao Senado, a Carta da Indústria, documento que listava os principais entraves ao crescimento econômico do Estado, propondo 126 ações de melhoria.
	Por meio do Fórum Parlamentar Catarinense reforçou a atuação conjunta da FIESC e dos deputados federais e senadores. A infraestrutura foi eleita como prioritário para o desenvolvimento do Estado.
	O Programa de Desenvolvimento Industrial Catarinense (PDIC 2022) apresentou as rotas de crescimento para diversos setores. Mais de 1,7 mil lideranças e especialistas de todo o estado debateram o futuro dos segmentos agroalimentar, cerâmica, construção civil, economia do mar, energia, indústrias emergentes, metalmeccânico, metalurgia, móveis e madeira, plástico, químico, tecnologia da informação e comunicação, têxtil e confecção e saúde.
	Fórum Industrial Sul, formado pela FIESC, FIEP e FIERGS, confirmou a demanda por mais gás na região.
2015	Campanha da FIESC valorizou os parlamentares que votaram a favor da terceirização.
	Fórum Parlamentar Catarinense reforçaram a defesa de uma agenda para criar um ambiente favorável à retomada da economia e evitar qualquer medida que aumente a carga tributária.
	Atuou junto à Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) contra a elevação nas tarifas de energia elétrica no estado.
	As Câmaras especializadas e os Comitês acompanharam de perto as mudanças na área tributária e em legislações estaduais e federais.
	Com outdoors em todas as regiões do estado, foi realizada campanha contra o retorno da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF).

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados coletados no portal FIESC (2016)

Tabela 1 – Número de filiações partidárias na diretoria da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) – Gestão 2014-2018

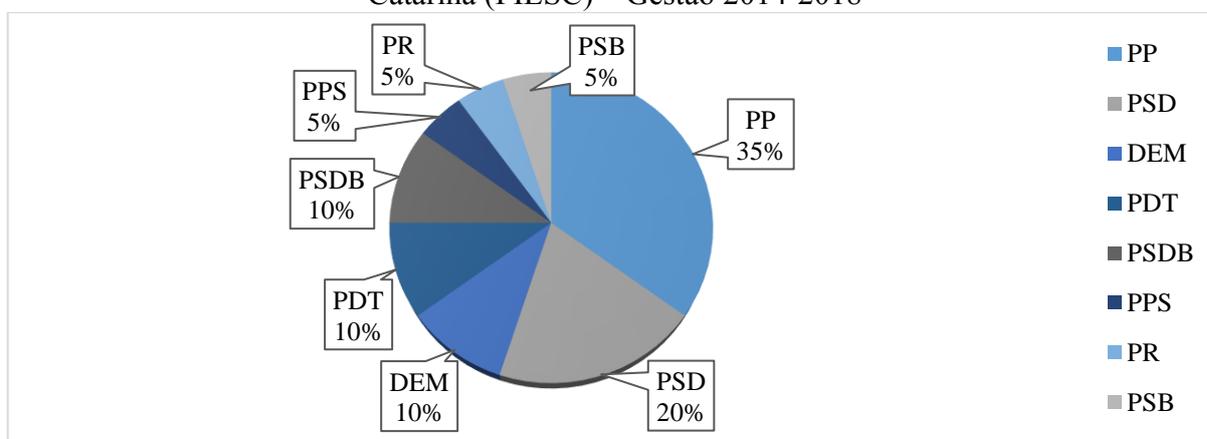
Partido Político	Nº de filiações partidárias
Partido Progressista (PP)	7
Partido Social Democrático (PSD)	4
Democratas (DEM)	2
Partido Democrático Trabalhista (PDT)	2
Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB)	2
Partido Popular Socialista (PPS)	1
Partido da República (PR)	1
Partido Socialista Brasileiro (PSB)	1
Total de filiações	20

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados coletados no site do Tribunal Superior Eleitoral

Dos 66 membros da diretoria, contando com vice-presidentes regionais, vice-presidentes de assuntos estratégicos, diretores, membros do conselho fiscal e delegação junto à CNI, 20 deles possuem uma filiação partidária. Vemos que o partido com maior número de filiações é o Partido Progressista (PP), mostrando a forte influência histórica do partido dentro da Federação.

No gráfico da Figura 1, vemos os dados distribuídos por percentual das filiações. O Partido Progressista (PP) e o Partido Social Democrático (PSD) somam 55% do total de filiações da diretoria. O Democratas (DEM), o Partido Democrático Trabalhista (PDT) e o Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB) somam, juntos, 30% das filiações. O Partido Popular Socialista (PPS), o Partido da República (PR) e o Partido Socialista Brasileiro (PSB) atingem, juntos, 15% das filiações.

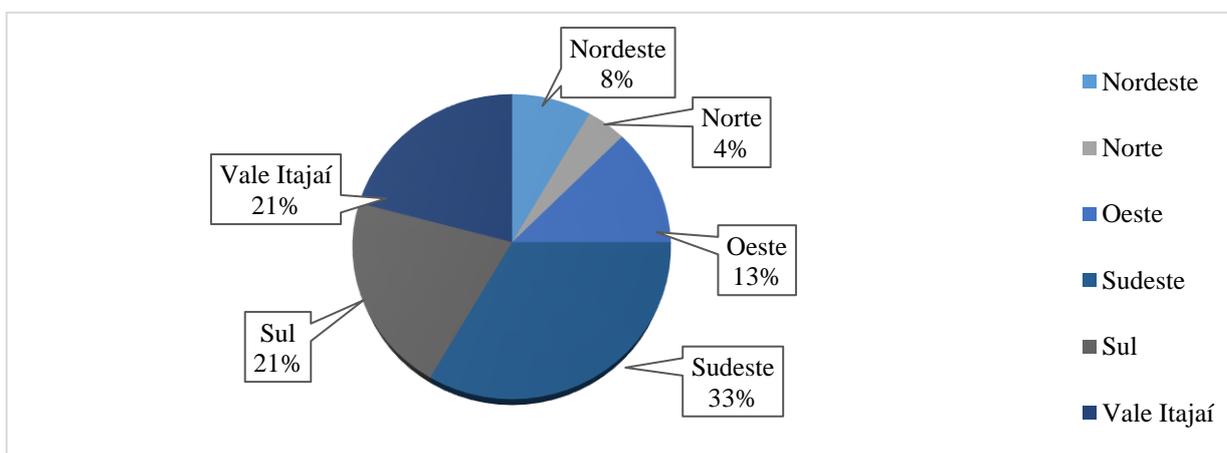
Figura 1 – Filiações partidárias na diretoria da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) – Gestão 2014-2018



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados coletados no site do Tribunal Superior Eleitoral (2016)

O Estado de Santa Catarina possui 7 regiões principais de concentração industrial. A FIESC está presente em cada região, através de suas 16 vice-presidências regionais. Juntamente com os vice-presidentes de cada regional, a FIESC conta ainda com a presença de 25 diretores. Em sua grande maioria, são presidentes de algum sindicato patronal. A representação é muito importante nesse processo, para fazer políticas estratégicas de desenvolvimento regional. Nos termos de Gramsci (2006), o vínculo orgânico entre os intelectuais e a classe social que eles representam aparece nas atividades que exercem no seio das sociedades civil e política. No gráfico da Figura 2, abaixo, pode-se observar a Filiação sindical dos diretores da FIESC na gestão de 2014-2018.

Figura 2 – Filiação sindical dos diretores da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) – Classificação por região estadual – Gestão 2014-2018



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados coletados no portal FIESC (2016)

Observa-se aqui a predominância de representação na região Sudeste, onde, dos 25 membros diretores da Federação, 33% são representantes de algum sindicato patronal da região, seguida do Sul e do Vale do Itajaí, ambos com 21%. Com menor percentual seguem o Oeste, com 13%, o Nordeste, com 8%, e, por fim, o Norte, com 4%, regiões essas menos atuantes no processo decisório da FIESC.

No Quadro 3 podemos visualizar os membros diretores que possuem uma filiação partidária, o sindicato patronal coligado e a região atuante.

Quadro 3 – Filiação partidária e sindical dos diretores da Federação da Indústria do Estado de Santa Catarina (FIESC) – Gestão 2014-2018

Nome	Sindicato	Partido	Região
Charles Alfredo Bretzke	Sindicato das Indústrias da Alimentação de Jaraguá do Sul	PDT	Vale do Itajaí
Henrique de Bastos Malta	Informação não encontrada	DEM	
José Sylvio Ghisi	Sindicato da Indústria da Construção Civil do Sul Catarinense	PDT	Sul
Osni Carlos Verona	Sindicato da Indústria Madeireira e Moveleira do Vale do Uruguai	DEM	Oeste
Osório Dal Bello	Sindicato da Indústria de Carnes e Derivados de Santa Catarina	PP	Sudeste
Pedro Leal da Silva Neto	Sindicato Patronal Têxtil de Rio do Sul	PSD	Vale do Itajaí
Rogério Pedro Mendes	Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e Material Elétrico de Caravaggio	PR	Sul
Walgenor Teixeira	Sindicato das Indústrias Gráficas de Rio do Sul	PP	Vale do Itajaí
Wanderley Zunino	Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias de Calçados de São João Batista	PPS	Sudeste

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados coletados no portal FIESC (2016)

Como os diretores das regiões Norte e Nordeste não possuem filiação partidária, não constam do quadro. A região Oeste possui um diretor coligado ao DEM. A região Sudeste possui uma filiação ao DEM, uma ao PP e uma PPS. A região Sul possui uma filiação ao PDT e outra ao PR. No Vale do Itajaí, há uma ao PDT, uma ao PP e uma ao PSD. A diversificação é composta por 6 partidos, mas em nenhuma das regiões se constatou mais de dois filiados ao mesmo partido.

5 Conclusão

Levando em consideração que o Estado brasileiro é uma das pontas do tripé do desenvolvimento nacional, trabalhar em conjunto com a classe empresarial é um desafio particular a ser atendido. Como estratégia do empresariado, cabe articular-se conjuntamente para se fortalecer como classe e, por meio de ações, influenciar a esfera governamental. Conforme a visão de que desenvolvimento das forças produtivas ocorre no espaço econômico e político, a FIESC procurou, ao longo da sua história, usar as relações ideológicas como uma forma de controlar as relações de produção da indústria através do seu poder de influência na sociedade.

Segundo Poulantzas (1978), a inserção de uma ideologia dominante na sociedade ocorre por meio dos aparelhos ideológicos do Estado. Nessa esfera, podem ser representados por associações de classe, como é o caso da FIESC. Tendo na reprodução do capital uma forma de

relação social subordinada ao ciclo produtivo e da luta de classes, estabelecer no seio do Estado um espaço de ação ideológica permitiu a essa federação uma postura de agente decisório no processo de decisão, sobretudo no que diz respeito às políticas econômicas em favorecimento da classe no estado. Como classe, seus integrantes polarizam alguns dos seus interesses específicos, transformando seus próprios interesses econômicos em interesses políticos. Exemplos disso são os pactos acordados com chefes de governo, pela competitividade do setor e pela redução dos custos trabalhistas.

A entidade lutou ativamente pelo alcance de sua representatividade, fortalecendo a cada diretoria o contato com o setor público. Em diversas gestões, seus membros também tinham particular influência no estado, seja de maneira direta como chefe de estado, ocupando cargos em secretárias e conselhos ou ainda por meio da filiação partidária. Conforme a teoria de Gramsci, referido no início do artigo, o partido político cumpre um importante papel na sociedade, pois exerce uma função orgânica no seio do Estado. A entidade firmou importante vínculo com determinados partidos políticos, e, hoje, mais de 30% das filiações da diretoria é ligada ao Partido Progressista (PP).

Desenvolvendo relatórios sobre política industrial a ser colocada em prática, e participando de projeto de desenvolvimento, a instituição conquista atenção junto à esfera federal. Mas, além da condução política de suas ações, a FIESC buscou, por meio de todos os serviços ofertados, conduzir suas demandas para as demais classes da sociedade. Encabeçou campanhas contra aumentos tributários e levou o nome da indústria catarinense para outros países, por meio de suas iniciativas em comércio exterior. Também presta serviço de política econômica para o governo do estado, assim como é atuante com as diretrizes da CNI. Mais ainda, capacita industriais e trabalhadores, por meio de cursos profissionalizantes e palestras, além de estabelecer, na última gestão, uma aproximação com o ambiente universitário, seja por meio de pesquisas e estudos colaborativos, seja também pela inserção de novos profissionais no mercado de trabalho. Suas atuais demandas visam a inovação, gerando competitividade para a indústria, em contexto no qual a desindustrialização representa uma das principais pautas de preocupação.

Posto isto, a Federação consolida-se como o mais importante canal de representação entre o empresariado industrial e o governo. Estabelecendo diálogo com âmbito federal e estadual, a instituição dá confiança aos seus filiados. Portanto, a FIESC desempenha um papel central para a organização dos interesses de classe, devido à sua forte estrutura corporativa.

Referências

- BOITO JUNIOR, A. Estado e burguesia no capitalismo neoliberal. **Revista de Sociologia e Política**, n. 28, p. 57-73, 2007. Obtido em: <<http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n28/a05n28.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2016.
- CARNOY, M. **Estado e teoria política**. Campinas: Papirus, 1988.
- CORRÊA, Alcantaro. **Desenvolvimento de Santa Catarina: uma visão da indústria**. Florianópolis: FIESC, 2010. Obtido em: <<http://www2.fiescnet.com.br/web/uploads/recursos/8977715556b8506e6fb8b92617f9aaa2.pdf>>. Acesso em: 7 nov. 2016.
- DINIZ, E.; BOSCHI, R. R. **A difícil rota do desenvolvimento: empresários e a agenda pós-neoliberal**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2007.
- DINIZ, E.; BOSCHI, R. Globalização, herança corporativa e representação dos interesses empresariais: novas configurações no cenário pós-reformas. In: BOSCHI, R.; DINIZ, E.; SANTOS, F. **Elites políticas e econômicas no Brasil contemporâneo**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 2000, p. 15-88.
- DINIZ, E. **Empresário, Estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- DRAIBE, S. M. **Rumos e metamorfoses: Estado e industrialização no Brasil 1930-1960**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2004.
- DREIFUSS, R. A. A elite orgânica: recrutamento, estrutura e organização para ação. In: **1964: A conquista do Estado: ação política, poder e golpe de classe**. 3.ed.. Petrópolis: Vozes, 1981, p.161-227.
- DREIFUSS, R. A. Brevíssimas anotações conceituais sobre “Elites orgânicas”. In: **A Internacional Capitalista**. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1987, p. 21- 31.
- FELIX, J. De que lado estão os empresários? Pela primeira vez, capitães da indústria terão que votar em um candidato que defende o aumento do papel do Estado e ninguém está com medo. **IstoÉ**. São Paulo, p. 13-14. 05 mar. 2010. Obtido em: <[http://istoe.com.br/55202_DE+QUE+LADO+ESTAO+OS+EMPRESARIOS+/<](http://istoe.com.br/55202_DE+QUE+LADO+ESTAO+OS+EMPRESARIOS+/)>. Acesso em: 07 nov. 2016.
- FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. **A força da indústria catarinense**. Florianópolis: FIESC, 2016. Obtido em: <<http://fiesc.com.br/>>. Acesso em: 21 nov. 2016.
- GRAMSCI, A. Os intelectuais. O princípio educativo. Jornalismo. In: **Cadernos do cárcere**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006, p.7-53.
- GÜNTHS, Marisa Larsen. A ação política do empresariado industrial catarinense: o caso da FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. In: WORKSHOP EMPRESA, EMPRESÁRIOS E SOCIEDADE, 5.ed., Porto Alegre: FEE, 2006. p. 1 - 46. Disponível em: <http://www.fee.rs.gov.br/5workshop/pdf/gt02_marisa.pdf>. Acesso em: 16 nov. 2016.
- MANCUSO, W. P. O empresariado como ator político no Brasil: balanço da literatura e agenda de pesquisa. **Revista de Sociologia e Política**, n. 28, p.131-146, 2007. Obtido em: <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-44782007000100009>. Acesso em: 07 nov. 2016
- MELLO, J. M. C. de. **O capitalismo tardio**. Campinas: Instituto de Economia/UNICAMP, 1998.
- O GLOBO. Abilio Diniz declara apoio a Dilma. 2010. Obtido em: <<http://oglobo.globo.com/politica/abiliodiniz-declara-apoio-dilma-3044413>>. Acesso em: 07 nov. 2016
- POULANTZAS, N. **O Estado, o poder, o socialismo**. Rio de Janeiro: Graal, 1978.
- SINGER, A. Cutucando onças com varas curtas: o ensaio desenvolvimentista no primeiro mandato de Dilma Rousseff (2011-2014). **Novos Estudos**, v. 102, p.43-71, 2015.

Análise das exportações de móveis da Região Sul do Brasil

*Mônica Marcon**
*Mayara Thays Müller***

Resumo

O setor de móveis no Brasil é significativo para a economia e atualmente se encontra entre os trinta principais produtos mais exportados pelo país. Os produtos cuja matéria prima é a madeira encontram facilidade na sua produção em solo brasileiro, devido aos fatores geográficos e climáticos que são favoráveis à oferta de insumos. A estrutura de mercado é heterogênea, sendo a maior parte da produção de móveis à base de madeira no Brasil produzida para uso residencial. Os principais polos moveleiros estão localizados nas regiões sul e sudeste, com destaque para a Região Sul na participação da indústria de transformação. Dentre os estados que compõem esta região, Santa Catarina é o principal estado exportador de móveis, com um modelo de desenvolvimento descentralizado que favorece a diversidade de atividades econômicas, de acordo com o potencial regional em seu território. Assim sendo, cada estado da Região Sul desenvolveu seus próprios estilos de móveis com base em suas condições climáticas, geográficas e culturais, as quais propiciam alto grau de competitividade para o país neste segmento. O presente estudo tem o objetivo de analisar o desempenho do setor moveleiro da Região Sul do Brasil, em especial o estado de Santa Catarina, o qual concentra o maior polo moveleiro da região.

Palavras-Chave: móveis; polos moveleiros; exportações; Região Sul.

Analysis of furniture exports of the Southern Region of Brazil

Abstract

The furniture sector in Brazil is significant for the economy and is currently among the thirty most important products exported by the country. The products whose raw material is wood, find facility in their production in Brazilian soil due to the geographic and climatic factors that are favorable to the supply of inputs. The market structure is heterogeneous, with most of the furniture production in Brazil being made for residential wood-based use. The main furniture poles are located in the south and southeast regions, with emphasis on the Southern Region in the participation of the manufacturing industry. Among the states that make up this region, Santa Catarina is the main exporting state of furniture, with a decentralized development model that favors the diversity of economic activities according to regional potential, on its own territory. Thus, each state in the Southern Region has developed its own furniture styles based on climatic, geographical and cultural conditions, which provide a high level of competitiveness for the country in this segment. The present study has the objective of analyzing the performance of the furniture sector of the Southern Region of Brazil, especially the state of Santa Catarina, which concentrates the largest furniture pole of the region.

Keywords: furniture; furniture poles; exports; Southern Region

JEL Classification: F14

* Bacharel em Comércio Internacional pela Universidade de Caxias do Sul. E-mail: moni-marcon@hotmail.com

** Mestranda em Relações Internacionais na Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: muller.export@gmail.com

1 Introdução

Do ponto de vista histórico, a indústria de móveis de madeira tem ciclos de modernização que se iniciaram com as marcenarias, na qual se produziam produtos artesanais, o que tem influenciado para que esta indústria seja considerada uma atividade tradicional da indústria de transformação, de acordo com BNDES (2013).

Com os ganhos da economia brasileira advindos da abertura comercial no período de 1988 e 1993, momento em que uma política nova foi implantada com o objetivo de inserir o país no mercado internacional, alíquotas de impostos foram reduzidas e barreiras tarifárias foram praticamente eliminadas. (VIEIRA, 2010). Dessa forma, algumas empresas começaram a se modernizar tecnologicamente, visando o mercado interno como prioridade em um primeiro momento, e mais tarde alcançando o mercado externo. Assim, o processo de aumento das vendas externas no setor foi impulsionado pelo acesso das empresas a máquinas e equipamentos importados e esforços para ajustar o produto conforme a demanda dos mercados consumidores. (LEÃO; NAVEIRO, 2010).

As empresas do setor, de modo semelhante aos demais setores que se internacionalizam, buscam no mercado internacional não apenas mercado para o seu produto, mas também fonte de fornecimento de insumos. (KOTABE; HELSEN, 2000). Assim, para Rossi e Ferreira (1999), a indústria nacional moveleira foi forçada a aprimorar seus produtos, assim como a forma de produzi-los. A modernização, a mudança para formas de produção mais intensivas em capital e a diversificação dos produtos, resultaram em uma produção moveleira menos artesanal e com significativos ganhos de escala. Por outro lado, essas produções têm ocorrido concentradas em regiões específicas, formando *clusters*¹ de alta especialização.

O presente estudo tem como objetivo analisar o desempenho exportador do setor moveleiro da Região Sul do Brasil, a qual abriga o maior polo moveleiro do país. Mais especificamente, busca-se avaliar o grau de competitividade agregada de cada estado do sul do país e as principais características e fontes de competitividade deste setor. O estudo divide-se em duas seções, além da introdução e das considerações finais: a seguir fala-se sobre as exportações de móveis e os cenários internacional, brasileiro e da Região Sul; depois, aborda-se a competitividade na exportação de móveis e realiza-se uma avaliação comparativa da Região Sul nesses termos.

¹ *Clusters*: alianças estratégicas empresariais, que propiciam maiores níveis de produtividade. (SERIO, 2007).

2 Exportações de móveis: os cenários internacional, brasileiro e da Região Sul

Com o intuito de compreender a inserção do setor de móveis brasileiro em contexto internacional, nesta seção serão apresentados dados em síntese sobre os principais exportadores e o panorama do setor a nível mundial. Em seguida, serão abordadas as informações pertinentes ao segmento moveleiro no Brasil, com especial atenção à Região Sul, a qual é objeto de estudo do presente trabalho.

2.1 Cenário internacional

O setor de móveis, de acordo com o Instituto Italiano de Pesquisa Independente e Consultoria em Pesquisa Econômica, Centro de Estudos Industriais (CSIL), representa em escala mundial 1% dos produtos manufaturados². Segundo seu relatório *World Furniture Outlook 2017*³, divulgado em novembro de 2016, o comércio mundial de móveis totalizou US\$ 94 bilhões em 2009, e continuou apresentando progresso até o ano de 2014, quando atingiu US\$ 135 bilhões. No entanto, os anos de 2015 e 2016 apresentaram contração, em consequência da depreciação das moedas de algumas economias em relação ao dólar. Ainda de acordo com o mesmo relatório os Estados Unidos (EUA) por manterem o ritmo de crescimento em suas importações no segmento de móveis, permaneceram em primeira posição no *ranking* mundial especialmente entre 2010 e 2015, sendo o principal país indutor dos negócios internacionais nesse segmento. (PAULA, 2016; ITC 2017).

No que tange aos principais países exportadores de móveis⁴, destacaram-se em 2015 a China, a Itália e a Alemanha. No entanto, os principais países importadores foram os EUA, a Alemanha e o Reino Unido (tabelas 1 e 2). A China, principal país exportador de móveis no mundo, em 2015 representou 35,7% do total exportado a nível mundial nos parâmetros desta pesquisa, sendo que neste mesmo período seus principais destinos para as mercadorias dessa indústria foram: os EUA, Hong Kong, Singapura e o Reino Unido, conforme o *International Trade Centre* (ITC, 2017). Seus principais produtos exportados em 2015, dentro do segmento

² De acordo com a metodologia do MDIC (2017), produto manufaturado é uma subdivisão de produto industrializado, que passou por uma transformação a fim de atingir a sua forma definitiva de uso.

³ Devido ao estudo ser privado, encontrou-se parte dele disponibilizado na Emobile, Dez 2016.

⁴ Abrangendo especificamente a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) 9403: móveis e suas partes, excluindo assentos e móveis médicos, cirúrgicos, dentários ou veterinários. Compreendendo assim, os móveis que tem maior relevância e representatividade no comércio exterior cf. será apresentado ao longo do trabalho, que são: 940310-Móveis de metal, para escritórios; 940320-Outros móveis de metal; 940330-Móveis de madeira para escritórios; 940340-Móveis de madeira, para cozinhas; 940350-Móveis de madeira, para quartos de dormir; 940360-Outros móveis de madeira; 940370-Móveis de plástico; 94038-Móveis de outras matérias, como o rotim, vime, bambu ou matérias semelhantes; 94039-Partes de móveis. (TIPI, RECEITA FEDERAL, 2017).

e móveis em estudo (NCM 9403), foram os móveis de madeira (NCM 940360), móveis de metal (940320) e móveis de madeira para dormitórios (NCM 940350). (ITC, 2017).

A Itália, por sua vez, tem um papel importante no cenário internacional de móveis, estando localizada na 2º posição do *ranking* dos países exportadores (cf. Tabela 1), apresenta elevado padrão de fabricação de móveis com *design* arrojado e inovador. O país se destaca também por sediar o evento de referência do setor ao nível mundial o Salão do Móvel, que surgiu em 1961 e continua ocorrendo com sucesso até os dias atuais. (APEX, 2012; CÂMARA-ITALO-BRASILEIRA DE COM. E IND. DO RIO DE JANEIRO).

Tabela 1 – Principais países exportadores de móveis – 2015 (NCM: 9403)

Classificação	País	Valor exportado (US\$ Mil)	Participação % no total das exportações
1º	China	29.134.833	35,69
2º	Itália	7.017.429	8,60
3º	Alemanha	6.984.465	8,56
4º	Vietnam	3.746.713	4,59
5º	Polônia	3.602.451	4,41
6º	Estados Unidos	3.067.545	3,76
7º	Canadá	2.483.325	3,04
8º	Malásia	1.823.915	2,23
9º	Suécia	1.354.981	1,66
10º	Turquia	1.351.123	1,66
27º	Brasil	462.753	0,57
Mundo		81.623.563	100,00

Fonte: elaboração própria com base nos dados do *ITC Statistics e UN COMTRADE*.

Tabela 2 – Principais países importadores de móveis – 2015 (NCM: 9403)

Classificação	País	Valor importado (US\$ Mil)	Participação % no total das importações
1º	Estados Unidos	22.240.421	29,68
2º	Alemanha	5.438.823	7,26
3º	Reino Unido	4.616.378	6,16
4º	França	3.735.799	4,99
5º	Canadá	2.687.618	3,59
6º	Japão	2.538.619	3,39
7º	Suíça	2.058.400	2,75
8º	Países Baixos	1.908.354	2,55
9º	Austrália	1.589.865	2,12
10º	Áustria	1.393.031	1,86
63º	Brasil	119.157	0,16
Mundo		74.931.548	100,00

Fonte: elaboração própria com base nos dados do *ITC Statistics e UN COMTRADE*.

O Brasil, por sua vez, tem a China como principal parceiro comercial em âmbito internacional, de acordo com dados do *COMTRADE* (2017), tanto nas importações realizadas pelo Brasil quanto nos envios desse país ao exterior no ano de 2015, no que tange mercadorias em geral. Dentro do setor de móveis e iluminação, a China representou 42,8% das importações brasileiras neste mesmo período.

Embora o relatório do Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI, 2016) tenha divulgado em junho de 2016 uma queda de 8,9% na produção da indústria brasileira de móveis, no ano de 2015, ainda assim é possível observar a força do setor entre os produtos manufaturados, pois, ao longo dos anos, a indústria moveleira apresentou uma relevante colocação nas exportações de móveis do país (Tabela 3), figurando entre os 30 principais produtos manufaturados exportados pelo Brasil em 2016 (Tabela 4).

Tabela 3 – Brasil: exportações de móveis e sua participação nos produtos manufaturados (US\$ FOB)

Ano	Móveis (NCM: 9304)	Manufaturados	Participação % dos móveis no total de manufaturados
2010	765.787.636	79.562.636.749	0,96
2011	736.602.291	92.290.867.357	0,80
2012	703.507.878	90.707.180.387	0,78
2013	680.420.131	92.945.137.539	0,73
2014	665.554.293	80.211.027.835	0,83
2015	578.676.375	72.790.648.605	0,79
2016	575.660.107	73.920.689.765	0,78

Fonte: elaboração própria com base em dados do MDIC

Ainda de acordo com o relatório do IEMI (2016), o varejo é o principal canal de escoamento dos móveis consumidos no país, correspondendo a 83% da distribuição da produção nacional desses produtos. O comércio corporativo e governamental corresponde a 7,4%, o comércio de atacado, a 4,8%, a exportação, a 3,5%, e os demais canais correspondem a 1,3%.

Tabela 4 – Brasil: principais produtos manufaturados exportados – 2016 (US\$ FOB)

Classificação	Produto	Valor
1	Automóveis de passageiros	4.671.355.336
2	Aviões	4.291.141.963
3	Demais produtos manufaturados	4.135.363.493
4	Plataformas de perfuração ou de exploração, etc.	3.647.471.110
5	Óxidos e hidróxidos de alumínio	2.336.750.656
6	Açúcar refinado	2.153.226.293
7	Veículos de carga	2.073.540.524
8	Polímeros de etileno, propileno e estireno	1.878.738.191
9	Partes e peças para veículos automóveis e tratores	1.855.327.377
10	Motores para veículos automóveis e suas partes	1.601.693.313
30	Moveis e suas partes, exceto medico-cirúrgicos	575.660.107

Fonte: elaboração própria com base em dados do MDIC

2.2 Cenário brasileiro e da Região Sul

A fabricação de móveis de madeira, de uma forma geral, é uma atividade tradicional que faz uso de insumos de origem natural, principalmente madeira reflorestada (pinus e eucalipto). O subsetor da indústria de madeira e mobiliário gerou no país 196.990 empregos, em 2015, do total de 8.333.045 gerados pela soma dos setores de atividades econômicas da região. (MTE⁵, 2015).

O Brasil é especializado na produção de artigos cuja matéria prima é a madeira, devido às facilidades proporcionadas pelos fatores geográficos e climáticos, que são favoráveis à oferta de insumos. O uso de tecnologias nos processos de fabricação é heterogêneo, sendo mais utilizado em móveis retilíneos, enquanto móveis de madeira maciça exigem o trabalho artesanal. Esse setor é marcado por segmentos como tipo de uso, material predominante na confecção, classe de consumo e faixa etária dos usuários.

Assim, o Brasil apresenta uma “estrutura de mercado pulverizada, heterogênea, dotada de variados nichos e com presença marcante de micro e pequenas empresas”. (BNDES, 2013, p. 230). A concorrência é pontuada pela competição de preços (segmentos populares) e por qualidade, *design* e marca (segmentos superiores), de acordo com o relatório setorial do BNDES (2013). A maior parte da produção de móveis no Brasil é destinada para o uso residencial, sendo os mesmos fabricados em madeira. (BRADESCO-RELATÓRIO INDÚSTRIA DE MÓVEIS, 2017).

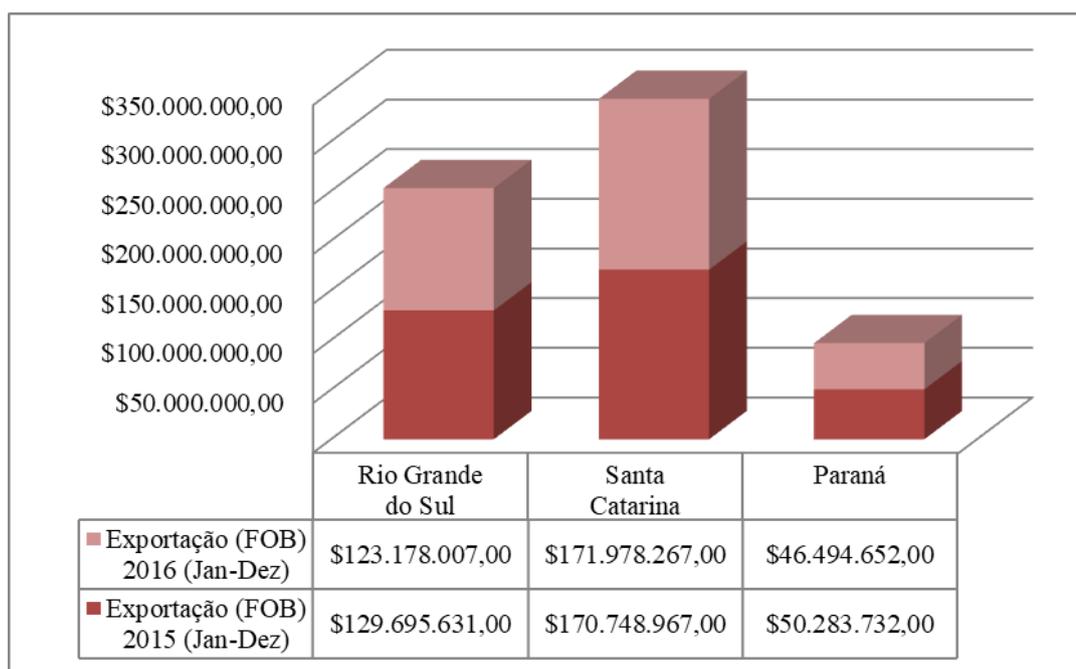
Os móveis de madeira são subdivididos em retilíneos, torneados e sob medida, sendo que os retilíneos, por serem móveis mais simples, têm processo de fabricação com menos etapas,

⁵Ministério do Trabalho e Emprego.

em relação aos torneados. Dessa forma, os móveis retilíneos apresentam faces lisas com acabamentos sem curvas, sendo confeccionados com madeira aglomerada; os móveis torneados, por sua vez, são mais sofisticados, com mais curvas em seu desenho, tendo por base a madeira maciça em conjunto com a aglomerada; e, por fim, há os móveis sob medida, produzidos para atenderem pedidos personalizados. (LEÃO; NAVEIRO, 2009).

De acordo com dados do MDIC e MOVERGS⁶ (2017), os principais polos moveleiros do Brasil estão localizados nas regiões sul e sudeste, sendo o estado de Santa Catarina o principal estado exportador de móveis não somente entre as duas regiões, mas também do país. Ao se comparar os três estados nos anos de 2015 e 2016, a categoria de móveis considerando suas variedades, se encontra entre os principais produtos exportados, entretanto, apenas Santa Catarina apresentou bom desempenho no período mencionado (Figura 1).

Figura 1 – Região Sul: exportações de móveis (US\$ FOB) em 2015 e 2016 - NCM: 94035000 e 94036000⁷



Fonte: elaboração própria com base em dados do MDIC (2017)

De acordo com o Relatório de Exportação da MOVERGS (2017), os EUA, Argentina e Reino Unido são os três principais destinos das exportações de móveis brasileiros, sendo seguidos por Peru, Uruguai, Chile, Bolívia, Paraguai, Alemanha e França.

⁶ Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul, relatório de móveis – Dez-2016.

⁷ A fim de viabilizar a comparação, selecionaram-se os produtos em comum entre os três estados na categoria de móveis, na relação dos principais produtos exportados por estado: 94035000-móveis de madeira para quartos de dormir e 94036000-outras móveis de madeira.

Os EUA representaram 24% das exportações de móveis do Brasil apenas no mês de janeiro de 2017, variando positivamente em 38% em relação ao mesmo período de 2016. Para a Região Sul, de acordo com o MDIC (2017), os principais destinos das exportações totais, porém, que aparecem de forma comum entre os três estados nas três primeiras posições (2016) são: China, os EUA e Argentina (Tabela 5). Para o Paraná e para o Rio Grande do Sul, a China, a Argentina e os EUA têm a mesma classificação de importância, enquanto que para Santa Catarina os EUA vêm em primeiro lugar, seguidos de China e Argentina.

Tabela 5 – Principais destinos das exportações totais da Região Sul – 2016 (US\$)

	Paraná		Santa Catarina		Rio Grande do Sul	
1	China	3.545.685.685	Estados Unidos	1.261.121.223	China	4.321.086.205
2	Argentina	1.536.879.687	China	854.412.589	Argentina	1.303.700.705
3	Estados Unidos	781.298.485	Argentina	451.940.345	Estados Unidos	1.227.140.452
4	Países Baixos	541.981.201	Rússia	371.403.566	Países Baixos	621.704.215
5	Arábia Saudita	510.018.127	México	331.337.000	Bélgica	497.654.672
6	Alemanha	447.689.379	Japão	323.288.386	Coreia do Sul	416.013.065
7	Paraguai	426.084.047	Países Baixos	316.963.614	Uruguai	394.843.904
8	Coreia do Sul	310.888.635	Reino Unido	265.907.266	Irã	385.297.654
9	Japão	299.502.747	Alemanha	220.697.278	Alemanha	369.491.050
10	Índia	294.516.054	Paraguai	210.695.985	Paraguai	355.409.545

Fonte: elaboração própria com base em informações coletadas no MDIC

3 Competitividade da exportação de móveis: uma avaliação comparativa na Região Sul

Dentro da Região Sul, o destaque da produção de móveis pelo estado de Santa Catarina fica evidente na comparação de seus dados com os estados do Rio Grande do Sul e do Paraná. Dessa forma, nesta seção, a avaliação comparativa entre os estados da Região Sul é colocada

em pauta, apresentando-se em um primeiro momento a evidência da vantagem comparativa, por meio do cálculo do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR). Em seguida serão abordados os fatores determinantes da competitividade da indústria moveleira na Região Sul do Brasil, com ênfase nos aspectos de diferenciação de produtos, localização de insumos e custos de produção.

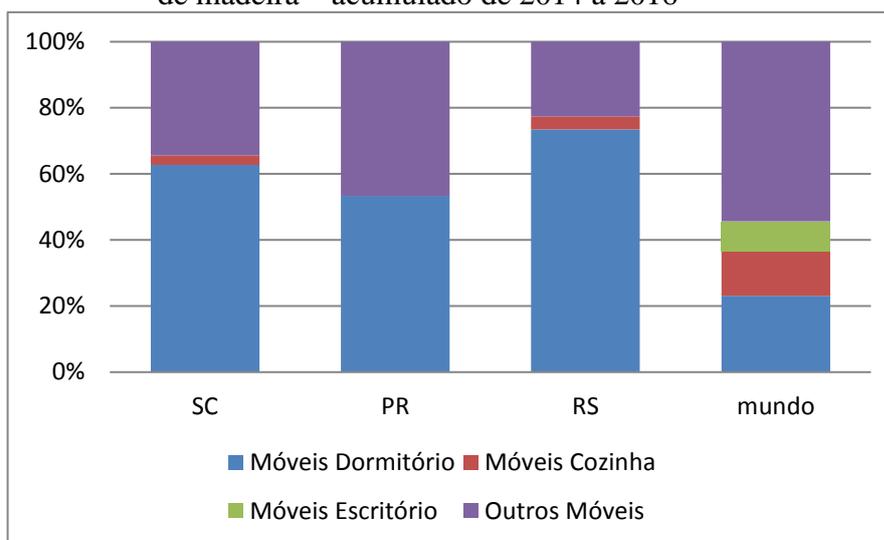
3.1 A evidência da vantagem comparativa

A fim de analisar o desempenho do setor de móveis de madeira na Região Sul, a qual, conforme indicado anteriormente, juntamente com a Região Sudeste faz parte das regiões brasileiras produtoras de móveis, analisaram-se dentro do segmento de móveis de madeira as subdivisões mais significativas: móveis de escritório, móveis de cozinha, móveis de dormitório e a categoria outros móveis, onde se encontram os demais móveis não descritos anteriormente⁸.

A partir dos dados disponibilizados pelo MDIC (2017), foi possível realizar uma comparação no valor acumulado das exportações entre os três estados no período que recobre 2014, 2015 e 2016 (Figura 2), e, assim, observar que tanto os “móveis para dormitório” quanto os móveis classificados em “outros” tiveram uma representatividade que se destacou perante os demais. A produção desses móveis está relacionada à tecnologia utilizada nesse setor, que desenvolve seus itens de forma competitiva em relação aos demais, enquanto os móveis de cozinha e móveis de escritório à base de madeira têm encontrado substitutos no mercado, concorrendo cada vez mais com produtos importados, fabricados à base de polipropileno e vidro, por exemplo, entre outros materiais.

⁸ As NCMS utilizadas para o estudo foram: 94035000, 94034000, 94033000 e 94036000.

Figura 2 – Região Sul: comparação da composição dos valores exportados em móveis de madeira – acumulado de 2014 a 2016



Fonte: elaboração própria com base nas informações coletadas do MDIC

Objetivando lograr uma melhor avaliação sobre o desempenho da indústria moveleira da Região Sul, além de avaliar o valor total das exportações, foi também considerado no estudo o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR). Esse índice, inicialmente, foi desenvolvido por Balassa (1965), com base na Lei das Vantagens Comparativas⁹, e tem a função de medir a intensidade da especialização do comércio internacional de um país em comparação com uma determinada região ou com o mundo. O IVCR é calculado através da seguinte fórmula:

$$IVCR_j = (X_{ij}/X_i)/(X_{wj}/X_w)$$

Sendo que X_{ij} é o valor das exportações do país do produto j ; X_i remete ao valor total das exportações do país; X_{wj} é o valor total das exportações mundiais do produto j , e por fim, X_w corresponde ao valor total das exportações mundiais. Se o valor total final for superior a 1, isso significa que o lugar em análise, possui vantagem comparativa revelada para as exportações do produto em estudo (j). Entretanto, se o valor total for inferior a 1, o país possui desvantagem comparativa revelada para a exportação do referido produto. Dessa forma, constituiu-se o resultado apresentado na Tabela 6¹⁰, em que é possível observar o potencial da

⁹ David Ricardo (1817) discorre em *The Principles of Political Economy and Taxation* sobre as vantagens comparativas para dois países que realizam trocas sem barreiras, com benefícios mútuos baseados na eficiência relativa da produção (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010).

¹⁰ Móveis de Cozinha e Escritório não estão inclusos por não terem sido encontradas informações suficientes no site do MDIC.

indústria de móveis de madeira para os três estados da Região Sul, com destaque para Santa Catarina.

Tabela 6 – Região Sul: Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) para móveis de madeira (2014, 2015, 2016)

Item	NCM	Ano	SC	PR	RS
Móveis para dormitório	94035000	2014	20,36	3,42	10,26
		2015	21,15	2,66	8,28
		2016	23,44	2,39	9,09
Outros móveis	94036000	2014	4,49	1,04	1,31
		2015	5,28	1,06	1,19
		2016	5,34	1,01	1,15

Fonte: elaboração própria com base nas informações coletadas no MDIC

Estado da Região Sul do Brasil, tendo como vizinho ao norte o estado do Paraná e ao sul o estado do Rio Grande do Sul, Santa Catarina tem o sexto maior PIB do país (2014), 6,9 milhões de habitantes e é o 11º estado mais populoso do País (2016). Em comparação com os demais estados, Santa Catarina se destaca na maioria dos indicadores socioeconômicos, como a quarta maior renda per capita e o segundo maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), por exemplo (FIESC, 2015; PORTAL DA INDÚSTRIA, 2017; IBGE, 2014). O PIB industrial equivaleu a 5,3% da indústria nacional em 2014, e 765.901 trabalhadores atuavam na indústria em 2015. O segmento da produção industrial com madeira representou no estado, em 2014, 2,6%, contra representação de 1,9% na Região Sul e de 0,6% em escala nacional. (PORTAL DA INDÚSTRIA, 2017; IBGE, 2014).

A indústria moveleira no estado catarinense teve início no século XX, favorecida por dois importantes fatores: a presença de imigrantes alemães, poloneses e austríacos, que sabiam a melhor forma de aproveitar a madeira, existente em grande quantidade, com a presença disponível de vários tipos de madeira como imbuia, araucária e cedro, por exemplo. De início tratava-se de atividades extrativistas, na década de 1930, e após iniciaram-se os empreendimentos familiares, expandindo-se nas décadas de 1960 e 1970, devido ao aumento do consumo interno e aos incentivos governamentais. Assim, surgiram cada vez mais empresas, tornando essa região muito implicada na produção de móveis. Na década de 1980 passou-se da produção colonial para estilos modernos, e iniciaram-se as atividades exportadoras na década de 1990. (PEREIRA, 2009).

Atualmente, o estado de Santa Catarina possui um modelo de desenvolvimento descentralizado, favorecendo a diversidade de atividades econômicas de acordo com o potencial de cada região, sendo que a diversidade de climas, paisagens e relevos estimula o desenvolvimento de várias atividades. A atividade econômica do estado é dividida em polos: agroindustrial (Oeste), eletro-metalomecânico (Norte), madeireiro (Planalto e Serra), têxtil (Vale do Itajaí), mineral (Sul), tecnológico (Capital) e turístico (praticamente todo o estado). As principais atividades econômicas são a agricultura, a pecuária, a pesca, o turismo, o extrativismo mineral e vegetal e a indústria (FIESC, 2015; GOVERNO DE SANTA CATARINA, [S.d.]).

De acordo com a FIESC (2010), a especialização da indústria em polos regionais definiu a distribuição espacial dessas atividades no estado de forma a permitir a formação de cadeias produtivas, facilitando a colaboração entre empresas e, consecutivamente, aumentando a capacidade de produção, o que influi na competitividade do estado. Diversos fatores contribuem para o fortalecimento da indústria catarinense, como localização (proximidade com o Mercosul, bem como a facilidade representada pela proximidade a portos para o escoamento das mercadorias), recursos naturais, mão de obra qualificada, legislação adequada ao equilíbrio entre produção industrial e conservação ambiental, entre outros (FIESC, 2010).

O estado registra a presença do polo moveleiro de São Bento do Sul, cuja principal atividade econômica é a indústria voltada para produção de móveis de acordo com o Governo do Estado de Santa Catarina. Em 2016 no *ranking* de exportações por município do estado catarinense, São Bento do Sul ficou em 10º lugar sendo que as exportações de móveis e suas partes (NCM 9403) representaram 64% das exportações da cidade no acumulado do ano. (MDIC, 2017). Além de São Bento do Sul, o polo moveleiro abrange as cidades vizinhas de Campo Alegre e Rio Negrinho. Na cidade de Campo Alegre, de acordo com as informações da prefeitura da cidade (2014), predominam em sua área industrial as industriais moveleiras, correspondendo a 25% da economia da cidade. Já a cidade de Rio Negrinho desenvolveu-se em torno do ramo moveleiro e madeireiro, mostrando-se uma estrutura atualmente diversificada, com empresas em outros setores, como agricultura, agropecuária, criação de animais, extração mineral, além de grandes reflorestamentos com árvores de pinus e eucalipto. (RIO NEGRINHO, 2015).

As empresas localizadas no norte de Santa Catarina especializaram-se na produção de móveis a partir da madeira de pinus, que são demandados na América do Norte e na Europa, tendo como exemplos de empresas que surgiram nessa região, entre outras, Rudinik, Neumann e Zipperer. (SEBRAE, 2014).

3.2 Fatores determinantes da competitividade da indústria moveleira na Região Sul do Brasil

A seguir serão abordadas as principais diferenças entre os tipos de móveis dos estados da Região Sul.

3.2.1 Diferenciação de produtos

Nos estados da Região Sul estão presentes os polos moveleiros de Arapongas (Paraná), São Bento do Sul (Santa Catarina) e Bento Gonçalves (Rio Grande do Sul). Devido às condições climáticas, geográficas e culturais, entre outros fatores, os *designs* dos móveis – que podem, essencialmente, ser retilíneos e/ou retos – sofrem variações de acordo com a área envolvida.

No estado de Santa Catarina, no município de São Bento do Sul, a indústria da madeira está voltada para o trabalho com as madeiras de pinus, pinho e eucalipto, sendo a madeira maciça do pinus a principal destinada para trabalhos torneados com maior valor agregado, foco da produção na região. O destaque da fabricação está voltado para as portas e batentes de pinus, janelas e molduras, sendo Santa Catarina o maior exportador nacional de portas e respectivos caixilhos e soleiras (FIESC, 2015; BNDES, 2007). O pinho é a principal matéria prima utilizada no estado para a produção, sendo ela de origem florestal e certificada legalmente, mas madeiras nativas e o eucalipto são usadas em menor escala, assim como madeiras oriundas de florestas tropicais, de áreas do norte e do centro-oeste do país, como cedro, mogno e imbuia, menos usadas devido ao custo do transporte (PEREIRA, 2009).

No estado do Rio Grande do Sul, a cidade de Bento Gonçalves é grande responsável pela produção de móveis retilíneos, de pinho e metálicos tubulares. As empresas de porte maior detêm tecnologias de produção fundamentais para o desenvolvimento de móveis com *design* diferenciado e alta qualidade, sendo isso um fator de competitividade; produzem móveis retilíneos de madeira reconstituída, deixando a produção de móveis de madeira maciça e metálicos ao encargo das pequenas empresas.

O polo moveleiro do estado do Paraná, em Arapongas, concentra uma produção de móveis estofados, tubulares e de escritório, em sua maioria, e retilíneos. O polo produz móveis populares de uso doméstico, e sua representação é de 2% no total das atividades de transformação do estado, contra 2,1% para a Região Sul como um todo.

A seguir serão analisadas as principais localizações dos insumos e das estruturas de florestamento para produção dos móveis.

3.2.2 Localização dos insumos e das estruturas de florestamento

Entre as matérias primas usadas pelo setor de móveis no Brasil, destacam-se madeiras maciças, chapas e madeiras aglomeradas, assim como diversos revestimentos. Sobre as madeiras maciças, podem ser citadas como exemplos o pinus, o eucalipto e as madeiras de lei como mogno, cerejeira, imbuia e cedro, entre outras. As madeiras compensadas são as chapas e painéis de madeira aglomerada (MDF), e os diversos revestimentos referem-se a grupo constituído por lâmina de madeira, papéis, laminados plásticos e PVC, entre outros.

As madeiras maciças são encontradas no Brasil, de forma nativa, na floresta amazônica, e as florestas plantadas se localizam nos estados de Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo, sendo compostas por pinus e eucalipto, essencialmente. Já a madeira compensada é originária de florestas plantadas de pinus e eucalipto, sendo o respectivo consumo brasileiro para fabricação de móveis composto de 75% em aglomerados e 25% em MDF (BRADESCO, 2017).

O fornecimento de madeira maciça é realizado, na grande maioria, por meio de pequenas serrarias, de forma irregular e de baixa qualidade, com desperdício de matéria prima. No que concerne às florestas plantadas, devido ao baixo custo de madeira de reflorestamento o Brasil tem potencial para ser competitivo, pelos seguintes fatores: clima adequado, favorecendo o crescimento em 14 anos contra 50 anos nos climas temperados, tecnologia florestal dominada e extensas áreas disponíveis. Entretanto, também existe a necessidade de aprimoramento do manejo florestal da madeira destinada ao setor de móveis, pois essa madeira precisa passar por desbastamento periódico a fim de evitar a presença de nós. O principal fornecimento de madeira serrada de pinus se localiza no Paraná e em Santa Catarina, incidindo na qualidade os principais problemas encontrados nesse fornecimento.

Com relação ao eucalipto, trata-se de madeira usada para fabricação da parte interna de móveis como estofados, cômodas e armários, podendo ser usado também no revestimento de painéis. É uma madeira que encontrou fornecimento junto às empresas que plantam com vistas à produção de celulose, as quais passaram a investir no intuito de fornecer para a indústria moveleira. Os compensados, aglomerados (MDF) e as chapas de fibras são usados na fabricação de móveis retilíneos seriados, que, devido ao custo dos painéis de madeira aglomerada, acabam tendo baixa saída (BNDES, 2013).

A seguir serão analisados os preços médios dos produtos de acordo com a categoria relacionada, a fim de favorecer o entendimento sobre os custos da produção.

3.2.3 Custos de produção

Os diversos processos de produção do setor moveleiro, como os seriados, modulados e planejados, envolvem diferentes matérias primas como metal e a própria madeira, resultando assim em uma diversidade de produtos. Os custos de produção para móveis residenciais têm a madeira representando 76% de seus custos, enquanto para móveis de escritório os custos com a madeira como matéria prima chegam a 67%. Os custos de produção com os demais tipos de matérias primas, como plásticos, metais, vidros e outros, são menores em relação ao uso da madeira dentro destes segmentos (BRADESCO, 2017).

De acordo com BNDES (2013), as madeiras de reflorestamento (plantadas) têm um bom potencial competitivo e de baixo custo no Brasil, representando também um mercado com ótimas perspectivas devido às restrições ambientais ao comércio internacional de madeiras nativas. O baixo custo dessas madeiras está ligado a fatores como clima adequado, propiciando o crescimento entre 12-14 anos contra 50 anos em climas temperados, domínio da tecnologia florestal e extensas áreas disponíveis. No entanto, ainda é preciso aprimorar as técnicas de manejo florestal, conforme mencionado anteriormente, com desbastes periódicos das árvores.

Enquanto isso, sobre os painéis de madeira (aglomerados e MDF) comumente usados no segmento de móveis retilíneos seriados, pesa o fato de o segmento ser moderno em termos tecnológicos dentro do setor, tendo assim baixa competitividade devido ao elevado custo da matéria prima. O elevado preço da madeira aglomerada no Brasil explica-se pela alta estrutura de custos da indústria nacional (sendo essa madeira feita com extratos de madeira virgem; nos outros países é feita exclusivamente com resíduos de madeira); pelo alto grau de concentração industrial; pela defasagem tecnológica das empresas e pela oferta limitada. O MDF foi introduzido nas empresas que fazem uso de painéis de madeira para substituir a madeira maciça; no entanto, é difícil para a estrutura dessas empresas se adaptar às tecnologias necessárias ao seu uso.

Existem vários programas de financiamento apoiados pelo governo para alavancar os investimentos da indústria de móveis no país e estimular a produção, como se observa no documento Programas de Apoio à Competitividade da Indústria Moveleira no Brasil (2013). Dentre eles é possível citar o PROMÓVEL, criado em 1998, com sede em São Bento do Sul, destinado a apoiar a expansão das exportações do setor de móveis brasileiro, e também o programa *Brazilian Furniture*, cuja principal meta é aumentar as exportações brasileiras de móveis com o intuito de atrair benefícios para os principais polos moveleiros.

4 Considerações finais

Apesar de as previsões apontadas pelo Centro de Estudos Industriais (CSIL), em seu último relatório, indicarem vulnerabilidade às incertezas do mercado internacional (cf. Paula, 2016), devido aos efeitos de questões políticas ligadas, por exemplo, ao *Brexit* e à nova administração dos Estados Unidos, a indústria de móveis permanece forte e relevante para a economia brasileira, representando a Região Sul uma forte expressão nacional no setor.

É possível observar que, devido às questões climáticas e geográficas próprias de cada região, as indústrias se desenvolveram de modo a se adequarem a elas e se adaptarem aos custos inerentes ao processo de produção, ganhando visibilidade no mercado internacional por apresentarem competitividade.

Esse fato também pode ser observado por meio de dados, como na abordagem realizada na seção três, onde se considerou a competitividade da exportação de móveis comparando os três estados da Região Sul. Nessa avaliação, realizada inclusive com o auxílio do Índice de Vantagens Comparativas Reveladas, conforme apresentado, observa-se o alto grau de competitividade da região para a produção moveleira, embora se tenha falado especificamente de móveis de madeira nos segmentos “quartos de dormir” e “outros móveis”, devido à falta de informações, na coleta dos dados, para “móveis de cozinha” e “móveis de escritório”. De uma forma geral, é possível concluir que a indústria de móveis brasileira, mesmo tendo sido afetada pela situação econômica internacional nos últimos anos, tem um histórico de ascensão em seus números, sendo visível o seu potencial para investimentos e, subsequentemente, para crescimento.

Referências Bibliográficas

- APEX. Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). **Perfil Exportador do Setor Brasileiro de Móveis 2012**. Brasília: APEX, p. 83, 2012. Disponível em: <http://www.apexbrasil.com.br/Content/imagens/581b6489-f158-45fd-afec0173efadeec.pdf> Obtido em: 2 de mar. 2017.
- BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. **The Manchester School of Economic and Social Studies**, v. 33, n. 2, p. 99–123, 1965.
- BNDES. **O setor de móveis na atualidade: uma análise preliminar**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, n. 25, p. 65-106, 2007.
- BNDES. Setorial – Bens de Consumo. **A competitividade da indústria de móveis do Brasil: situação atual e perspectivas**. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, n. 37, p. 227-272, 2013.
- BRADESCO. DPEC – Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos. **Infraestrutura da Indústria de Móveis**. São Paulo: BRADESCO, 2017. Disponível em: http://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/infset_industria_de_moveis.pdf Obtido em: 3 mar. 2017.
- CÂMARA ÍTALO-BRASILEIRA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA. **Salão Internacional do Móvel de Milão (ISALONI)**. Rio de Janeiro, [S.d.] Disponível em: <http://camaraitaliana.com.br/?p=1306#> Obtido em: 27 fev. 2017.

- CAMPO ALEGRE. **Economia**. 28 mar. 2014. Disponível em: <http://www.campoalegre.sc.gov.br/cms/pagina/ver/codMapaItem/28660> Obtido em: 20 fev. 2017.
- CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G. A.; RIESENBERGER, J. R.; BRITTO, R. P. de. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson, 2010.
- COMTRADE. **Trade Statistics. United Nations. Comtrade Database 2015/ 2016**. Disponível em: <https://comtrade.un.org/labs/dit-trade-vis>. Obtido em: 29 Dez. 2017.
- FIESC. **Santa Catarina em dados 2015**. Florianópolis: Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, 2015. Disponível em: http://fiesc.com.br/sites/default/files/medias/sc_em_dados_site_correto.pdf Obtido em: 2 mar. 2017.
- FIESC. **Desenvolvimento de Santa Catarina**. Florianópolis: Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina, 2010. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/uploads/recursos/8977715556b8506e6fb8b92617f9aaa2.pdf> Obtido em: 2 mar. 2017.
- GOVERNO DE SANTA CATARINA. **Economia de Santa Catarina é rica e diversificada**. Florianópolis: Centro Administrativo do Governo, [S.d.]. Disponível em: <http://www.sc.gov.br/index.php/conhecasc/economia> Obtido em: 1 mar. 2017.
- IBGE. **Contas Nacionais**. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, [S.d.]. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/contas-nacionais/9088-produto-interno-bruto-dos-municipios.html>. Obtido em: 2 mar. 2017.
- ITC. **International Trade Statistics 2001-2016**. Geneva: **International Trade Centre**, [S.d.]. Disponível em: https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||9403|||4|1|1|1|2|1|2|1|1. Obtido em: 29 dez. 2017.
- IEMI. **Relatório Setorial 2015 – Polo Moveleiro do Rio Grande do Sul**. Bento Gonçalves: MOVERGS/ Instituto de Estudos e Marketing Industrial, 2015. Disponível em: http://www.movergs.com.br/img/arquivos/movergs/dados-movergs_147.pdf Obtido em: 25 fev. 2017.
- IEMI. **A exportação de móveis deve crescer 5,7% neste ano, aponta o IEMI**. São Paulo: Instituto de Estudos e Marketing Industrial, 21 jun. 2016 (*Press release*). Disponível em: <http://www.iemi.com.br/press-release-a-exportacao-de-moveis-deve-crescer-57-neste-ano-aponta-o-iemi/> Obtido em: 26 fev. 2017.
- KOTABE, M.; HELSEN, K. **Global marketing management**. 2.ed. New York: John Wiley & Sons, 2001.
- LEÃO, M. de S.; NAVEIRO, R. M. Fatores de competitividade da indústria de móveis de madeira do Brasil. **REMADE – Revista da Madeira**, n. 119, [S.p.], ago. 2009. Disponível em: http://www.remade.com.br/br/revistadamadeira_materia.php?num=1375&subject=M. Obtido em: 2 mar. 2017.
- LEÃO, M. de S.; NAVEIRO, R. M. **MÓVEIS: Indústria de móveis mostra competitividade da madeira brasileira**. **REMADE NOTÍCIAS**, [S.p.], 10 jun. 2010. Disponível em: <http://www.remade.com.br/noticias/7492/industria-de-moveis-mostra-competitividade-da-madeira-brasileira>. Obtido em: 26 fev. 2017.
- MDIC. **Balança Comercial Janeiro-Dezembro**. Brasília: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, [S.d.]. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/index.php/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-acumulado-do-ano?layout=edit&id=2205> Obtido em: 25 fev. 2017.
- MDIC. **Comex Vis: Municípios – São Bento do Sul**. Brasília: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, [S.d.]. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/comex-vis/frame-municipio?municipio=4215802> Obtido em: 25 fev. 2017.
- MDIC. **Metodologia**. Brasília: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, [S.d.]. Disponível em: http://www.mdic.gov.br/balanca/metodologia/FAT_CON.txt. Obtido em: 25 fev. 2017.
- MTE. **Relação Anual de Informações (RAIS/CAGED) – Anuário**. Brasília: Ministério do Trabalho e Emprego, 2015. Disponível em: http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_anuario_rais/caged_anuario_raistela10.php. Obtido em: 3 mar. 2017.
- MOVERGS. **Relatório de Exportação - Móveis**. Bento Gonçalves: Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul, jan. 2017. Disponível em: http://www.movergs.com.br/img/arquivos/exportacao/exportacao_173.pdf Obtido: 15 jan. 2018.

- PAULA, C. de. CSIL: consumo mundial de móveis chega a US\$ 396 bilhões. **Emobile**, [S.l.] [S.p.], 16 dez. 2016. Disponível em: <http://www.emobile.com.br/site/industria/consumo-mundial-de-moveis/>. Obtido em: 1 mar. 2017.
- PEREIRA, T. C. P. **A indústria moveleira no Brasil e os fatores determinantes das exportações**. 2009. 104 fls. (Graduação em Economia). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.
- PORTAL DE INDÚSTRIA. **Perfil dos Estados**. Brasília: Portal da Indústria, 2017. Disponível em: <http://perfilestados.portaldaindustria.com.br/ranking?cat=16&id=1401> Obtido em: 2 mar. 2017.
- RIO NEGRINHO. **Projeto Rio Negrinho em Números-2015**. Rio Negrinho: Prefeitura de Rio Negrinho, 2015. Disponível em: [file:///D:/User/Downloads/196perfil_socioeconomico__site__2015%20\(1\).pdf](file:///D:/User/Downloads/196perfil_socioeconomico__site__2015%20(1).pdf) Obtido em: 20 fev. 2017.
- ROSSI, J. L. FERREIRA, P. C. **Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial**. Rio de Janeiro: IPEA, 1999. (Texto para Discussão N° 651).
- RYDER, S. Chinese furniture exports furniture components, trace ability and risks common species used in the furniture sector and legality related risks. **Forest Trends – Publications and Reports**, [S.l.], 2014. Disponível em: http://www.forest-trends.org/documents/files/doc_5007.pdf Obtido em: 26 fev. 2017.
- SEBRAE. **Estudo Setorial da Indústria Catarinense. Estudo Setorial – Móveis de Santa Catarina**. Florianópolis: Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2015. Disponível em: http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS.pdf. Obtido em: 25 fev. 2017.
- SERIO, L. C. di. **Clusters empresariais no Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2007. Livro online. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br>. Obtido em: 29 dez. 2017.
- TIPI, **Tabela de Incidência do Imposto Sobre Produtos Industrializados**. Receita Federal. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/acesso-rapido/legislacao/documentos-e-arquivos/tipi.pdf/view>. Obtido em: 25 fev. 2017.
- UN COMTRADE. **United Nations International Trade Statistics Database**. Disponível em: <https://comtrade.un.org/>. Obtido em: 15 fev. 2017.
- VIEIRA, A. **Importação: práticas, rotinas e procedimentos**. 4º.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.