

Ensaaios sobre a economia sul-catarinense III

DIMAS DE OLIVEIRA ESTEVAM
THIAGO ROCHA FABRIS
(organizadores)



DIMAS DE OLIVEIRA ESTEVAM

THIAGO ROCHA FABRIS

Organizadores

**ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA SUL
CATARINENSE**

Volume III

2017 ©Copyright UNESC – Universidade do Extremo Sul Catarinense
Av. Universitária, 1105 – Bairro Universitário – C.P. 3167 – 88806-000
– Criciúma – SC
Fone: +55 (48) 3431-2500 – Fax: +55 (48) 3431-2750

Reitor
Gildo Volpato

Pró-Reitora de Ensino de Graduação
Maria Aparecida da Silva Mello

Pró-Reitora de Pós-Graduação, Pesquisa e Extensão
Luciane Bisognin Ceretta

Pró-Reitora de Administração e Finanças
Kátia Aurora Dalla Líbera Sorato

Conselho Editorial

Dimas de Oliveira Estevam (Presidente)

Alex Sander da Silva

Fabiane Ferraz

Marco Antonio da Silva

Melissa Watanabe

Miguelangelo Gianezini

Nilzo Ivo Ladwig

Oscar Rubem Klegues Montedo

Reginaldo de Souza Vieira

Ricardo Luiz de Bittencourt

Tiago Elias Allievi Frizon

Vidalcir Ortigara

Willians Cassiano Longen

DIMAS DE OLIVEIRA ESTEVAM

THIAGO ROCHA FABRIS

Organizadores

**ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA SUL
CATARINENSE**

Volume III

**Criciúma
UNESC
2017**

Editora da UNESC
Editor-Chefe:
Dimas de Oliveira Estevam

Revisão ortográfica e gramatical: **Guilherme Medeiros Honorato**
Projeto gráfico, diagramação e capa: **Luiz Augusto Pereira**



Propex
Pró-Reitoria de
Pós Graduação,
Pesquisa e Extensão

Curso de
Economia



GIDAFEC
Grupo de Pesquisa
Interdisciplinar Desenvolvimento
Socioeconômico, Agricultura
Familiar e Educação do Campo

Necofin
Núcleo de Estudos em Economia e
Finanças



**As ideias e demais informações apresentadas nesta obra são de
inteira responsabilidade de seus autores.**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

E59 Ensaio sobre a economia Sul Catarinense : volume III
[recurso eletrônico] / Dimas de Oliveira Estevam,
Thiago Rocha Fabris, organizadores. – Criciúma, SC :
UNESC, 2017.
306 p. : il.

ISBN: 978-85-8410-070-5

Modo de acesso: <<http://www.unesc.net/portal/capa/index/300/5886/>>.

1. Economia – Santa Catarina, Região Sul.
2. Desenvolvimento econômico – Santa Catarina, Região Sul. I. Título.

CDD – 22.ed. 338.98164

Bibliotecária Eliziane de Lucca Alosilla - CRB 14/1101
Biblioteca Central Prof. Eurico Back - UNESC

SUMÁRIO



APRESENTAÇÃO	 9
---------------------	--------

CAPÍTULO I – DINAMISMO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA – 2009-2015	 15
--	---------

Fernando Seabra, Silvio Antonio Ferraz Cario, Graciella Martignago e Carla Acordi

CAPÍTULO II – O EXTREMO SUL CATARINENSE EM DEBATE: ENSAIO SOBRE A SOCIOECONOMIA REGIONAL	 49
---	---------

Hoyêdo Nunes Lins e Lincon Coelho dos Santos

CAPÍTULO III – CRISE, REESTRUTURAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO NO PORTO DE IMBITUBA – 1990-2012	 87
---	---------

Ricardo Alves Colonetti e Alcides Goularti Filho

CAPÍTULO IV – A DIVERSIFICAÇÃO ECONÔMICA EM CRICIÚMA E A FORMAÇÃO DA CLASSE OPERÁRIA LOCAL: UMA ANÁLISE A PARTIR DA VISÃO DOS PESQUISADORES	 115
--	----------

Antonio Luiz Miranda

CAPÍTULO V – RECEITAS TRIBUTÁRIAS PRÓPRIAS, COM ÊNFASE NO ISSQN, NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS CATARINENSE: UM ENFOQUE NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA	 141
--	----------

Hainan Pirolla Uggioni, Dimas de Oliveira Estevam e Thiago Rocha Fabris

CAPÍTULO VI – ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DAS EMPRESAS BENEFICIADORAS DE ARROZ DO EXTREMO SUL CATARINENSE ADOTADAS NO FINAL DA PRIMEIRA DÉCADA DO PRESENTE SÉCULO	 165
---	-----------------

Laís Simon Olivo e Luiz Carlos de Carvalho Junior

CAPÍTULO VII – TRABALHO DOMÉSTICO NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA REVELADO EM NÚMEROS	 185
---	-----------------

Paula Cristina Rita e João Henrique Zanelatto

CAPÍTULO VIII – COMPARTILHAMENTO DO CONHECIMENTO E A DIVERSIFICAÇÃO AGRÍCOLA NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS	 211
--	-----------------

Ana Paula Silva dos Santos, Cristina Keiko Yamaguchi e Adriana Carvalho Pinto Vieira

CAPÍTULO IX – AS CARACTERÍSTICAS DA GESTÃO DE CUSTOS NAS ORGANIZAÇÕES DO EXTREMO SUL CATARINENSE	 239
---	-----------------

Eduardo Rosa de Jesus, Andréia Cittadin, Milla Lúcia Ferreira Guimarães e Dourival Giassi

CAPÍTULO X – FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA EM UMA MADEIREIRA DO SUL CATARINENSE: ESTUDO DE CASO NO SETOR SERRARIA	 267
---	-----------------

Jucelito Acordi, Leopoldo Pedro Guimarães Filho, Vilson Mengon Bristot e Barbara Regina Alvarez

SOBRE OS AUTORES	 297
-------------------------	-----------------

APRESENTAÇÃO

Ensaio sobre a Economia Sul Catarinense, em seu terceiro volume, representa a retomada de um projeto do curso de Ciências Econômicas da UNESC, que tem por objetivo divulgar trabalhos acadêmicos, desenvolvidos por professores e por acadêmicos de diversas universidades de Santa Catarina, a respeito da economia da região.

A publicação deste livro recebeu a importante colaboração de pesquisadores de diversas Instituições de Ensino Superior catarinenses. Os capítulos foram organizados com o propósito de apresentar dados e informações sobre a economia do sul de Santa Catarina. A expectativa deste livro é partilhar pesquisas de diversos pesquisadores, fortalecer as redes de colaboração e, especialmente, contribuir para sensibilizar o público das organizações de pesquisa, instituições governamentais e privadas a temas relevantes da economia da região. Agradecemos a todos aqueles que participaram deste projeto, os quais possibilitaram compartilhar esta obra.

Especificamente, o primeiro capítulo, sob o título *Dinamismo do comércio exterior da região sul de Santa Catarina – 2009-2015*, de Fernando Seabra, Silvio Antônio Ferraz Cario, Graciella Martignago e Carla Acordi, analisa a balança comercial da região sul de Santa Catarina, no período de 2009 a 2015, demonstrando que, apesar da predominância das exportações de produtos de menor valor agregado e de baixa intensidade tecnológica (como a carne de aves e o fumo), a região sul não concentra sua produção apenas nesses setores. A importação de bens intermediários e de bens de capital, como, por exemplo, produtos químicos, máquinas e equipamentos, demonstra a importância da indústria de transformação (destinada ao mercado interno) para a economia da região sul.



No segundo capítulo, *O extremo sul catarinense em debate: ensaio sobre a socioeconomia regional*, de Hoyêdo Nunes Lins e Lincon Coelho dos Santos, faz uma caracterização da região, discorrendo sobre o ciclo calçadista, para depois focar a duradoura presença da produção de roupas. Também aborda sobre o setor primário e a produção de alimentos, apontando os principais produtos e a avicultura, tratada em relação com o processamento de carnes. O capítulo é finalizado com considerações a respeito do processo da “litoralização”, expressado no contraste entre o forte crescimento populacional dos municípios litorâneos e a redução em alguns interiores da região.

Em *Crise, reestruturação e diversificação no Porto de Imbituba – 1990-2012*, escrito por Ricardo Alves Colonetti e Alcides Goularti Filho, o capítulo analisa o processo de reestruturação e diversificação do Porto de Imbituba, no período pós-1990. Os autores verificaram que a diversificação se deu em decorrência do início da movimentação de contêineres e do processo de arrendamento de terminais, os quais transformaram Imbituba em um porto multipropósito.

O quarto capítulo, *A diversificação econômica em Criciúma e a formação da classe operária local: uma análise a partir da visão dos pesquisadores*, de Antonio Luiz Miranda, apresenta a diversificação econômica de Criciúma na visão de vários estudos de distintas áreas. O tema é analisado no campo da História Econômica, Social e Cultural, bem como da Geografia e da Sociologia. A ideia é demonstrar a importância da diversificação econômica e como o desenvolvimento do setor econômico, o crescimento populacional da cidade, a urbanização, entre outros aspectos estão relacionados diretamente ao fenômeno.

Em *Receitas tributárias próprias no município de Criciúma: uma análise da participação do ISSQN no total das receitas*, os au-



tores Hainan Pirolla Uggioni, Dimas de Oliveira Estevam e Thiago Rocha Fabris analisam a receita tributária do Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISSQN) no município de Criciúma, em relação aos principais municípios catarinense no período de 2003 a 2013, frente às demais Receitas Tributárias Próprias. Os resultados apontam que Criciúma possui o menor grau de concentração do ISSQN, quando comparado aos demais municípios estudados.

O capítulo seguinte, *Estratégias de crescimento das empresas beneficiadoras de arroz do extremo sul catarinense adotadas no final da primeira década do presente século*, de Laís Simon Olivo e Luiz Carlos de Carvalho Junior, tem como objetivo identificar as empresas beneficiadoras de arroz que são de pequeno e médio porte, cujo principal atributo é a qualidade do produto. Para enfrentar os novos desafios do acirramento da concorrência, os esforços voltaram-se à modernização de máquinas, de equipamentos e de instalações. Estratégias de diversificação de atividades, terceirização, cooperação e internacionalização também se fizeram presente entre as empresas estudadas.

O sétimo capítulo, *Trabalho doméstico no município de Criciúma revelado em números*, de Paula Cristina Rita e João Henrique Zanelatto, procurou dar visibilidade ao trabalho doméstico em Criciúma, identificando quem são as empregadas domésticas da cidade de Criciúma e se elas estavam organizadas em associação ou sindicato. Os dados revelaram que em Criciúma, de acordo com o Censo, havia, em 2010, um contingente de 4.416 trabalhadores domésticos, sendo que 94,5% eram mulheres.

Em *Compartilhamento do conhecimento e a diversificação agrícola nas pequenas propriedades*, de Ana Paula Silva dos Santos, Cristina Keiko Yamaguchi e Adriana Carvalho Pinto Vieira, as autoras se propuseram a conhecer a prática da gestão do conhecimento na diversificação agrícola das pequenas propriedades. Na pesquisa de



campo, foi verificada as trocas de experiências entre os produtores rurais e os seus descendentes, a diversificação ocorre a partir de oportunidades, seja pela localização de empresas, terreno propício ao cultivo, melhor posicionamento econômico ou curiosidade, devido aos bons resultados dos vizinhos.

O capítulo seguinte, *Formação do preço de venda em uma madeireira do sul catarinense: estudo de caso no setor serraria*, de Jucelito Acordi, Leopoldo Pedro Guimarães Filho, Vilson Mengon Bristot e Barbara Regina Alvarez, faz um estudo do setor de serraria de uma indústria madeireira da região de Criciúma que utiliza dois tipos de matéria-prima: pinus e eucalipto. Após um levantamento de custos fixos e variáveis, bem como de insumos utilizados, foi formulado o custeio, por meio do método do centro de custo, o qual se adapta bem ao ramo estudado. Também foi feito um comparativo entre as duas matérias-primas, buscando formalizar todos os custos deste setor, até então gerenciados de maneira empírica. Foram levantados também os valores referentes à carga tributária e à lucratividade esperada.

Por fim, o último capítulo deste livro, *As características da gestão de custos nas organizações do extremo sul catarinense*, de Eduardo Rosa de Jesus, Andréia Cittadin, Milla Lúcia Ferreira Guimarães e Dourival Giassi, apresenta os resultados das entidades que terceiriza a contabilidade: quanto maior o porte da empresa, maior a preocupação no controle dos gastos, a matéria-prima é o custo mais relevante e o uso das informações geradas pela área de custos ocorre, principalmente para a formação do preço de venda, pelas áreas administrativa, financeira e comercial.



A exemplo dos dois volumes anteriores, este terceiro livro contribui com o debate sobre a economia sul catarinense. Desta forma, agradecemos a todos aqueles que colaboraram direta ou indiretamente na elaboração deste material.

Dimas de Oliveira Estevam

Thiago Rocha Fabris

CAPÍTULO I

DINAMISMO DO COMÉRCIO EXTERIOR DA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA – 2009-2015

Fernando Seabra (UFSC)

Silvio Antonio Ferraz Cario (UFSC)

Graciella Martignago (UNISUL)

Carla Acordi (UFSC)

INTRODUÇÃO

As exportações podem resultar em ganhos de competitividade e de lucratividade para um país e a uma região econômica. Neste sentido, o processo produtivo puxado pelo dinamismo do setor exportador possibilita a ocorrência de melhor alocação de recursos, agregação e difusão de conhecimento, economias de escala e de escopo, produtividade crescente, entre outros acontecimentos virtuosos (RODRIK, 1995).

Neste contexto, o crescimento do comércio mundial que ocorreu nas últimas décadas, impulsionado, sobretudo, pelo crescimento das economias em desenvolvimento, gerou uma fonte importante de diminuição da desigualdade entre países. Com a maior demanda por *commodities*, que resultou em elevação de preços, as economias em desenvolvimento passaram a constituir, aproximadamente, metade do comércio mundial (WTO, 2013).

Contudo, apesar da industrialização e do relativo sucesso exportador, o comércio exterior brasileiro ainda se caracteriza pela baixa participação no comércio mundial, bem como por ter uma



pauta de exportações concentrada em um reduzido número de produtos e de empresas, o que revela um padrão de fragilidade no contexto internacional, especialmente devido às oscilações apresentadas nos preços internacionais que ocorreram nos últimos anos (PICCININI, PUGA, 2001; PUGA, 2008; PEREIRA, 2010; PEREIRA, MACIEL, 2010; APEX, 2011).

Frente a esta realidade, o estado de Santa Catarina destacou-se ao longo do seu processo de formação histórica, por se constituir como sede de importantes empresas com atuação internacional, tornando-se uma região com elevada predominância de exportação de produtos manufaturados (FIESC, 2015), o que permitiu ao Estado desenvolver efeitos positivos no crescimento interindustrial, assim como na geração de *spillovers* interindustriais (HAUSMANN, KLINGER, 2007; HAUSSMAN, RODRIK, 2006). Entretanto, observa-se que importantes alterações ocorreram na balança comercial do Estado ao longo dos anos, como a persistência de *deficits* comerciais, a diminuição da predisposição a exportar e a existência de uma distribuição desigual da capacidade exportadora das regiões (FIESC, 2014).

Com o objetivo de contribuir para a análise desta problemática, este texto analisa a balança comercial da região sul de Santa Catarina, no período de 2009 a 2015, com o intuito de identificar as principais características do desempenho do comércio internacional da região. Neste contexto, além de apontar aspectos e desempenhos recentes da economia estadual, bem como do comportamento do seu comércio exterior, evidencia-se a evolução da balança comercial regional, com destaque aos produtos exportados e importados, aos principais parceiros comerciais e às empresas atuantes no mercado externo, entre outros aspectos.



PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os dados utilizados neste trabalho compreendem os valores exportados e importados por Santa Catarina, bem como pela região sul do Estado, no período de 2009 a 2015. As exportações regionais foram obtidas a partir do somatório das exportações municipais. As fontes de dados foram o Sistema Alice (Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio) e a base de dados da Funcex (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior).

Para agregação dos produtos por intensidade tecnológica, seguiu-se o padrão internacional definido pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), órgão responsável pela publicação do *International Standard Industrial Classification of All Economic Activities* (ISIC), que classificou e ordenou os setores industriais segundo seu nível relativo de dispêndio em atividades de pesquisa e de desenvolvimento (P&D). Os produtos foram classificados por categorias: alta tecnologia, média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e baixa tecnologia. Para tanto, foi utilizada a Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) de quatro dígitos, devido à indisponibilidade de dados, a oito dígitos, no âmbito municipal.

ECONOMIA DE SANTA CATARINA: CARACTERÍSTICAS E EVOLUÇÃO RECENTE

Santa Catarina figura como o menor estado em extensão territorial e em população, entre os três estados da região sul do Brasil. Sua área territorial total é de 95.285 Km². A população estimada é, para 2015, de 6,8 milhões de habitantes e, para 2020, de 7,1 milhões. A população catarinense atualmente encontra-se distribuí-



da em 295 municípios e em seis mesorregiões: Grande Florianópolis (21 municípios e três microrregiões), Norte Catarinense (26 municípios e três microrregiões), Oeste Catarinense (98 municípios e cinco microrregiões), Serrana (30 municípios e duas microrregiões), Sul Catarinense (30 municípios e três microrregiões) e Vale do Itajaí (54 municípios e quatro microrregiões) (FIBGE, 2016). Apesar desta distribuição, a maior parte da população catarinense encontra-se estabelecida na faixa litorânea, em virtude da presença de maior estrutura industrial e de serviços socioinfraestruturais (SEABRA et al., 2011).

No contexto econômico, o estado de Santa Catarina desenvolve atividades em espaços territoriais especializados, sendo constatada a existência de vários complexos, em destaque o agroindustrial (alimentos e bebidas) na região oeste, o eletro-metal-mecânico na região nordeste, o têxtil-calçado no Vale do Itajaí, o madeireiro (mobiliário, papel e celulose) nas regiões norte e planalto, o mineral (extrativa mineral e de minerais não-metálicos) no sul e o tecnológico na região da Grande Florianópolis, conforme aponta FIESC (2004). Em complemento, Campos et al. (2002) observam que, sem descaracterizar as regiões produtivas especializadas, ampliam-se as áreas econômicas pautadas pela diversificação das estruturas industriais. Assim sendo, são citados, como exemplo: 1) na região sul, além da extensão do carvão em direção à cerâmica, surgem as agroindústrias de carnes e de empresas de confecções e plásticos; 2) ampliação de empresas do complexo eletro-metal-mecânico para além da região Nordeste, em direção ao Vale do Itajaí e ao norte; 3) diversificação produtiva em direção à mecânica, a partir da agroindústria na região oeste; por fim, 4) expansão de empresas de base tecnológica na região da Grande Florianópolis.

Por seu turno, salienta-se que esta estrutura produtiva estadual encontra forte condicionante de expansão firmada pela



presença de aglomerações produtivas setoriais locais. Constatam-se várias estruturas industriais sob esta forma organizacional, formada na maioria por pequenas e médias empresas, destacando a presença das cerâmicas de revestimento e estrutural, bem como de plásticos descartáveis e de confecções na região sul, em especial na cidade de Criciúma; eletro-metal-mecânico, *software* e plásticos industriais na região nordeste, com destaque para Joinville e Jaraguá do Sul; móveis na região norte, com ênfase nas localidades de São Bento do Sul e de Rio Negrinho; têxtil-confecções e *software* na região do Vale do Itajaí, com expressão em Brusque, Blumenau e Rio do Sul; agroalimentar e mecânica na região oeste, particularmente em Chapecó e Joaçaba; *software* na região da Grande Florianópolis, com maior presença na capital do Estado. Nestas aglomerações produtivas, encontram-se, em maior ou menor dimensão, empresas fornecedoras, mão de obra qualificada e instituições de apoio ativas (universidades, centros tecnológicos, associações de classe, etc.), as quais auxiliam o desenvolvimento das atividades industriais existentes (CAMPOS et al., 2002; CARIO et al., 2010).

No setor agrícola, Santa Catarina se notabiliza pela produção de vários produtos agropecuários que colocam o Estado como um dos principais ofertadores do país. As atividades agrícolas se desenvolvem, na sua grande maioria, em pequena propriedade de extensão territorial. Contam os processos produtivos agrícolas catarinenses com o conhecimento tácito do produtor, existência de instituições públicas ativas nas áreas de pesquisa e extensão rural, vínculos produtivos com grandes empresas agroindustriais e cooperativas agrícolas, estas últimas de porte significativo, distribuídas pelo território catarinense para apoio à produção e à comercialização de produto. Tais propriedades possibilitam o Estado posicionar como referência nacional na produção de maçã, fumo, carnes (aves e suínos), cebola, leite, pesca, entre outros (CARIO et al., 2008).



No âmbito dos serviços, observam-se fatores como crescimento urbano e populacional, melhorias infraestruturais em hotéis, restaurantes, *shopping centers* e transportes, fomento às atividades turísticas em suas várias expressões (natural, cultural, religioso e de diversão), ampliação dos serviços prestados às famílias (em saúde, educação, seguridade) e às empresas (em segurança, contabilidade e industriais), eventos de negócios e crescimento da renda média na maioria dos anos 2000, os quais têm transformado, de forma positiva, a estrutura do setor terciário em Santa Catarina.

De uma forma geral, observa-se que a estrutura econômica catarinense se desenvolve, ao longo do tempo, de forma integrada à lógica do padrão de acumulação nacional, conforme aponta Goulart Filho (2007). Neste contexto, a dinâmica de desenvolvimento das atividades econômicas internas, em suas diferentes especificidades produtivas (alimentos, têxtil-confecções, calçados, cerâmica, móveis, plásticos, eletro-metal-mecânico, entre outros), articula-se ao movimento de expansão e de retração da industrialização brasileira, cujas ocorrências nacionais não desconsideram as especificidades existentes no Estado, tão pouco as subordinam. Nos movimentos de expansão, observa-se crescimento integrado ao nacional, beneficiando-se da base produtiva estadual, do mercado regional insuficiente (frente a sua produção), dos investimentos infraestruturais e das políticas de crescimento promovidas pelos órgãos de planejamento. Retrai-se economicamente em sintonia com a economia nacional, cujas políticas indiscriminadas de abertura comercial, de redução da participação do Estado como indutor do desenvolvimento e da prioridade na orientação de política econômica macroeconômica em favor da estabilização, em detrimento de política estruturantes, conduzem não só o país, mas também o Estado, ao processo precoce de desindustrialização (CARIO et al., 2012).



Nestes termos, como resultado de suas atividades econômicas, o Produto Interno Bruto (PIB) de Santa Catarina alcançou o valor de R\$ 214,2 bilhões em 2013, permitindo-lhe ocupar o 6º lugar entre os estados brasileiros. O valor alcançado foi superado pela ordem, por São Paulo (R\$ 1.708,2), Rio de Janeiro (R\$ 626,3), Minas Gerais (R\$ 486,9), Paraná (R\$ 332,8) e Rio Grande do Sul (R\$ 331,1), conforme Tabela 1. Registra-se que a representatividade alcançada pelo PIB estadual se manteve ao longo do tempo entre a sexta e sétima posição, considerando os anos 1990 e 2000, rivalizando sempre com o PIB alcançado pelo estado da Bahia. Por sua vez, em relação ao PIB per capita, Santa Catarina posicionou-se, nacionalmente, em 4º lugar, em 2013. Ao longo dos anos 1990 e 2000, a posição foi alterada entre o 4º e o 6º lugar, porém, nos seis últimos registros anuais (2008-2013), figurou-se em 4º lugar, demonstrando ótima performance, se considerar este como um dos indicadores de desenvolvimento econômico.

Tabela 1 – Valor e representatividade do PIB dos dez principais estados federativos do Brasil, em 2013, em milhões de R\$ e em %

Itens	SP	RJ	MG	PR	RS	SC	BA	DF	GO	PE	Demais
PIB	1,708,2	626,3	486,9	332,8	331,1	214,2	204,2	175,4	151,0	140,7	945,1
Participação	32,1	11,8	9,2	6,3	6,2	3,8	3,8	3,3	2,8	2,6	18,1

Fonte: IBGE – Contas Regionais (2015).

A distribuição percentual da composição do PIB por setor econômico apresenta, no período de 2002 a 2013, trajetória descendente da agricultura e da indústria, ainda que com alguns momentos de recuperação, conforme Tabela 2. Ao considerar os anos 2002 e 2013, ocorreu perda de participação de ambos, com regis-

tro, em 2002, de 9% e 6,7% em 2013 para a agricultura, enquanto, para a indústria, os valores foram de 33,4% e 30,9%, nos anos respectivos tratados. Por sua vez, o setor de serviços, considerado o setor mais representativo na formação do PIB catarinense, mostrou trajetória ascendente, ainda que tenha registrado pequenos movimentos de queda e de crescimento ao longo dos anos, mas que, ao fim e ao cabo, registrou participação de 62,4% em 2013; portanto, superior ao registro de 57,6% em 2002.

Tabela 2 – Composição do PIB de Santa Catarina, 2002-2013 (% a preços básicos)

Setores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Agropecuária	9,0	10,8	9,7	8,3	6,9	7,2	8,0	8,2	6,9	6,1	5,5	6,7
Indústria	33,4	32,9	35,9	33,9	34,5	35,7	34,4	32,8	32,7	33,7	32,3	30,9
Serviços	57,6	56,3	54,4	57,7	58,6	57,1	57,5	59,0	60,5	60,2	62,2	62,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE – Contas Regionais (2015).

No âmbito da indústria, ressalta-se a perda de participação surpreendente da indústria de transformação, que, em 2002, representava 24,7% dos 33,4% alcançados pelo setor secundário catarinense, passando para 21,9% dos 30,9% da participação. Em se tratando de participação da indústria na geração de riqueza estadual, a queda não foi maior em virtude da elevação da participação da indústria de serviços (produção e distribuição de gás, de eletricidade, de água, de esgoto e de limpeza), a qual passou de 3,8% para 6,2% de contribuição no valor gerado pela indústria, nos anos 2002 e 2013. No setor de serviços, dentre os vários subsegmentos que elevaram suas participações dentro deste segmento, destacam-se o comércio e os serviços de manutenção e de reparação, passando de 2,2% em 2002 para 15,2% em 2013, bem como os serviços pres-



tados às famílias e às associativas, os quais tiveram sua representatividade elevada: de 2,2% para 10,2%, nos anos citados, segundo as Contas Regionais do IBGE.

COMÉRCIO EXTERIOR DE SANTA CATARINA

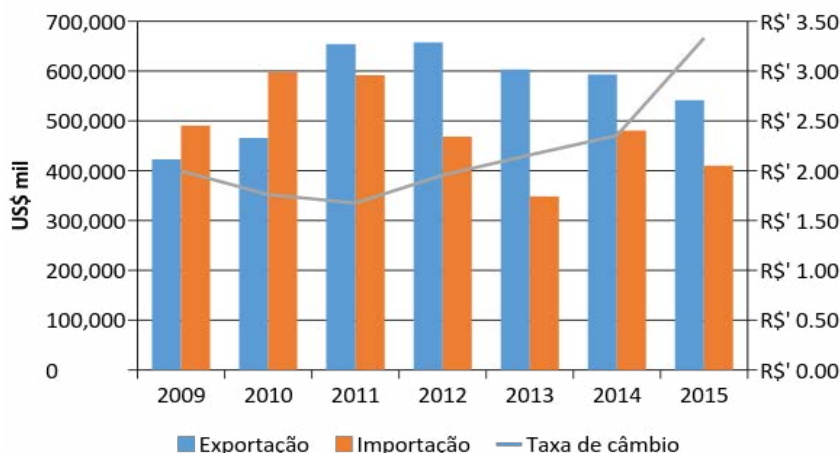
A análise da balança comercial do estado de Santa Catarina permite verificar que ocorreram importantes modificações no padrão de comércio exterior da região. Enquanto, em 2001, o saldo da balança comercial era positivo, expresso em US\$ 2,2 bilhões, o ano de 2008 marcou um ponto de ruptura, quando o saldo passou a ser negativo em todos os anos seguintes, devido ao expressivo crescimento das importações e o enfraquecimento no dinamismo exportador, conforme Gráfico 1. No ano de 2014, houve o maior saldo negativo na história econômica do Estado, registrado em US\$ 7,0 bilhões. Em 2015, o saldo negativo foi de, aproximadamente, US\$ 5 bilhões, fruto de importações superiores a US\$ 12,6 bilhões e exportações de US\$ 7,6 bilhões.

O crescimento das exportações de Santa Catarina foi de 18,9% no período de 2009 a 2015, abaixo do crescimento das exportações brasileiras de mercadorias, o qual foi de 24,9%. Diversos estados apresentaram um crescimento superior, sobretudo, os que contam com as exportações de produtos básicos como principais itens da pauta exportadora, como apontam Vogel e Azevedo (2011). Em 2003, Santa Catarina respondia por 5% das exportações brasileiras. No ano de 2015, a participação foi de 4%, desempenho que não chegou a ser atingido de 2010 a 2013, anos de crescimento da produção industrial do Estado.

Em 2015, as importações registraram expressiva retração, fruto da desvalorização cambial, a qual chegou a 52,35% em setembro

de 2015, sobre os 12 meses anteriores. Apesar de recuar nos meses seguintes, terminou o ano em 33,14% (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016). Também houve contribuição do aprofundamento do processo recessivo que ocorreu no ano, conforme indicam os dados das contas nacionais trimestrais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2016). Em 2015, o PIB sofreu contração de 3,8% sobre o ano anterior. No quarto trimestre de 2015, a retração foi de 5,9% sobre o mesmo trimestre do ano anterior, a maior queda desde o início da série histórica iniciada em 1996. Foram mais de cinco trimestres consecutivos de contração de atividade, sendo que a indústria de transformação foi a atividade econômica mais atingida pela crise, com -6,2% de redução do valor adicionado no acumulado de 2015.

Gráfico 1 – Evolução da balança comercial de Santa Catarina, 2009 a 2015, em US\$ FOB milhões



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

No estado de Santa Catarina, a indústria sofreu contração do nível de atividade em dois anos consecutivos. Enquanto



em 2014, o recuo da produção industrial foi de 2,5% sobre o ano anterior; em 2015, ocorreu queda de 7,9% na quantidade produzida pela indústria, o que teve consequências importantes para as importações. O valor importado pelo Estado registrou queda entre 2014 e 2015, em US\$ 3,4 milhões, conforme Tabela 3. Os bens intermediários expressam, em maior magnitude, esta queda, com registro de redução no valor de US\$ 2,3 milhões entre esses anos. Este item de maior expressão ao longo dos anos (2009 e 2015) diminuiu de 63,3% para 61,9%, do total importado no último biênio. Ressalta-se que as importações de bens de capital, como aquisições de máquinas e de equipamentos, representaram em torno 12% do total adquirido no mercado mundial, no último triênio, em análise.

Tabela 3 – Importação e exportação de Santa Catarina, 2009-2010, em US\$ FOB milhões e em %

Itens	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%
IMPORTAÇÃO														
Bens de capital	979	13,4	1.561	13,0	1.919	12,9	1.757	12,1	1.887	12,8	1.974	12,3	1.630	12,9
Bens intermediários	5.073	69,6	8.418	70,3	10.061	67,8	9.766	67,1	9.378	63,5	10.134	63,3	7.810	61,9
Bens de consumo duráveis	337	4,6	643	5,4	637	4,3	523	3,6	688	4,7	959	6,0	669	5,3
Bens de consumo não-duráveis	861	11,8	1.279	10,7	2.109	14,2	2.414	16,6	2.754	18,6	2.893	18,1	2.461	19,5
Combustíveis	36	0,5	76	0,6	128	0,9	91	0,6	72	0,5	57	0,4	49	0,3
Total	7.288	100	11.978	100	14.841	100	14.552	100	14.779	100	16.018	100	12.613	100
EXPORTAÇÃO														
Bens de capital	1.031	16,0	1.248	16,5	1.493	16,5	1.500	16,8	1.417	16,3	1.384	15,4	1.099	14,1
Bens intermediários	2.453	38,2	3.068	40,5	3.720	41,1	3.808	42,7	3.860	44,4	3.998	44,5	3.623	47,4
Bens de consumo duráveis	374	5,8	284	3,7	293	3,2	265	3,0	265	3,0	261	2,9	257	3,4
Bens de consumo não-duráveis	2.562	39,9	2.955	39,0	3.530	39,0	3.825	36,8	3.056	35,2	3.251	36,2	2.613	34,2
Combustíveis	5	0,1	27	0,4	14	0,2	61	0,7	91	1,0	93	1,0	51	0,7
Total	6.428	100	7.582	100	9.051	100	8.921	100	8.689	100	8.987	100	7.644	100

Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

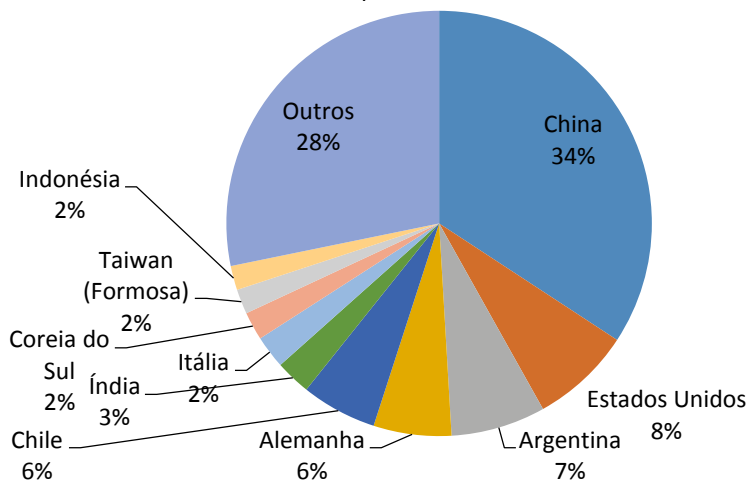


No que compete à pauta exportadora, registram-se valores entre US\$ 6 e 9 milhões, entre 2009 e 2015. Ao considerar os grandes grupos, dois subgrupos representam próximo de 80% das exportações catarinenses ao longo deste período: bens intermediários e bens de consumo não-duráveis. Na avaliação destes subgrupos, observa-se que o estado apresentou, em 2015, expressiva concentração no segmento de carnes e miudezas (27%), máquinas e equipamentos (14%), madeira e móveis (11%) e aparelhos e materiais elétricos (8%), perfazendo 60% do valor comercializado no mercado mundial. Neste contexto, registra-se que a participação efetiva de carnes e aves ao longo do período de 2009 a 2015 se manteve entre 27% e 30% da pauta exportadora.

Da mesma forma, o segmento de máquinas e equipamentos figura-se com representatividades entre 14% e 16%; enquanto a de aparelhos e materiais elétricos, entre 8% e 9%. Por sua vez, destaca-se a perda de participação do fumo, cuja representatividade que chegou a alcançar, em 2009, 13% e 12% em 2010, reduziu, em 2014, para 6% e 7% em 2015, conforme informações da Secretaria do Comércio Exterior do MDIC (2016).



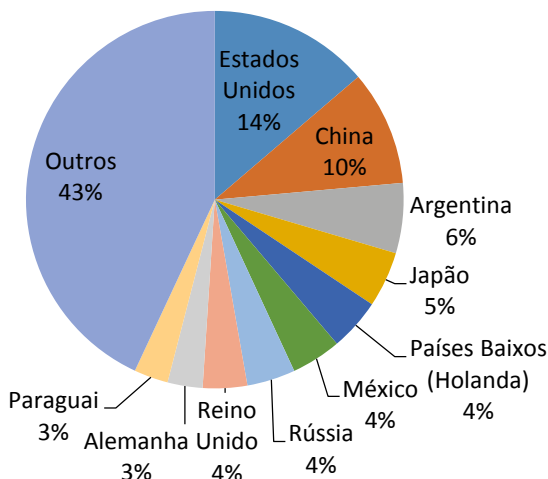
Figura 1 – Representatividade da procedência das importações de Santa Catarina, em 2015, por valor em US\$/FOB



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

No tocante a procedência das importações, observa-se que, em 2015, praticamente três países foram responsáveis pelas compras realizadas pelo Estado: China (34%), Estados Unidos (8%) e Argentina (7%), conforme Figura 1. Ressalta-se que a participação dos países asiáticos, no conjunto, representou 43% do total registrado das compras externas.

Figura 2 – Representatividade do destino das exportações de Santa Catarina, em 2015, por valor em US\$/FOB



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

Por outro lado, as exportações dos produtos catarinenses realizadas em 2015 apresentaram maior diversificação de destino no mercado mundial, conforme a Figura 2. Para perfazer 51% do valor das exportações, foram requeridas vendas para oito países diferentes: Estados Unidos (14%), China (10%), Argentina (6%), Japão (5%), Holanda (4%), México (5%), Rússia (4%) e Reino Unido (4%).

COMÉRCIO EXTERIOR DA REGIÃO SUL DE SANTA CATARINA

O presente item busca demonstrar o desempenho da economia sul-catarinense – composta pelas microrregiões de Araranguá, Criciúma e Tubarão – frente ao restante do Estado. Inicialmente, a Tabela 4 mostra a participação relativa do comércio exterior catarinense em relação às microrregiões em análise.



Observa-se que, em termos de valor, a região sul-catarinense tem reduzido sua participação nas importações, enquanto eleva a composição nas exportações. Pode-se constatar tal observação quando se compara o ano de 2009 com o de 2015. Em 2009, as exportações da região representavam 5,5% e alcançaram 7,8% em 2015; por sua vez, as importações registraram 4,8% e 3,3%, respectivamente. Salienta-se que, em 2011, registrou-se a maior representatividade das exportações da região em estudo, 8,1% do total estadual, e, em 2013, contabilizou-se a menor participação das importações em relação ao total estadual.

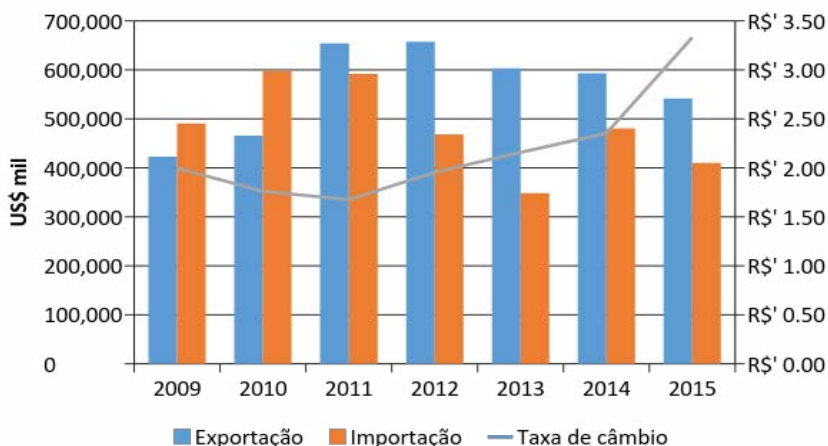
Tabela 4 – Participação da região sul no comércio exterior, em relação à Santa Catarina, 2009-2015, em US\$ mil e em %

Ano	Exportação	Exportação região sul/SC	Importação	Importação região sul/SC
2009	422.610	5,5	490.672	4,8
2010	465.814	6,8	597.730	5,0
2011	654.088	8,1	591.695	4,8
2012	657.787	7,7	468.325	3,4
2013	603.060	6,8	348.100	2,6
2014	593.296	6,9	480.580	3,1
2015	541.607	7,8	410.296	3,3

Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

O Gráfico 2 ilustra a evolução da balança comercial das microrregiões sul-catarinenses entre os anos de 2009 e 2015. Observa-se um expressivo crescimento do saldo entre exportações e importações, entre 2009 e 2011. Contudo, registra-se uma trajetória de queda nos anos recentes, principalmente devido à redução das importações (o que pode ser interpretado como resultado da desvalorização do Real). Ressalta-se que, desde 2011, a região sul de Santa Catarina obteve saldo comercial positivo em seu comércio externo.

Gráfico 2 – Evolução da balança comercial das microrregiões sul-catarinenses, 2009-2015, em US\$/FOB



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

Quando se analisam as exportações estaduais, em relação às exportações da região sul do Estado, segundo o Gráfico 3, nota-se um comportamento semelhante em relação à taxa de câmbio, sendo que movimentos de desvalorização cambial estão, em geral, associados a incrementos no valor exportado. Entretanto, o crescimento das exportações da região sul do Estado foi mais significativo, com uma taxa anual de 4,2%; enquanto o estadual foi de apenas 0,8%.



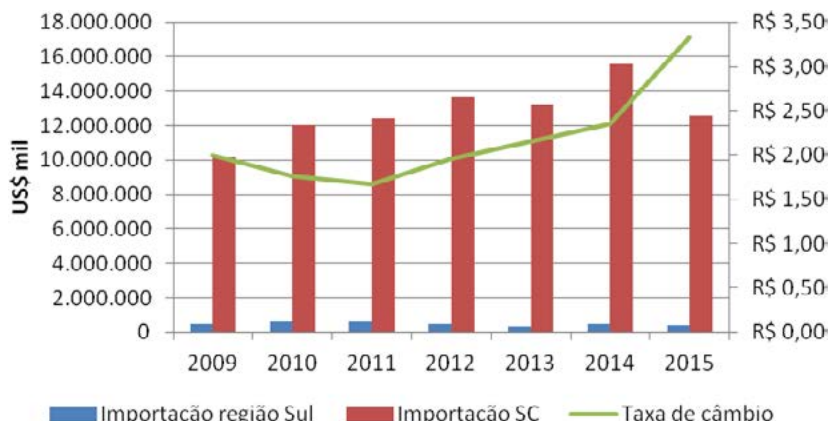
Gráfico 3 – Exportações de Santa Catarina, região sul-catarinense e comportamento da taxa de câmbio, 2009-2015



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

O Gráfico 4 apresenta a relação entre as importações nos níveis estadual e regional, além da taxa de câmbio vigente no período. O que se nota a partir desta demonstração gráfica é que os incrementos nos valores importados estão associados à queda da taxa de câmbio (i.e., com a valorização do Real).

Gráfico 4 – Importações de Santa Catarina, região sul-catarinense e comportamento da taxa de câmbio, 2009-2015



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

Assim como no caso das exportações, os maiores valores obtidos nos contextos regional e estadual ocorreram no ano de 2011. Nesse caso, ao contrário do que se observou nas exportações, a região sul tem diminuído sua participação em relação ao Estado, uma vez que a taxa anual de crescimento das importações foi de -5,2%, enquanto, para o mesmo período, as importações catarinenses apresentaram crescimento anual de 4,4%.

A Tabela 5 demonstra os principais produtos de exportação da região sul de Santa Catarina, evidenciando-se o maior destaque para os itens: carne de aves, fumo e cigarros, seguidos pelos produtos cerâmicos. O primeiro grupo (carne de aves) é composto basicamente por carne *in natura* e miudezas, apresentando, assim, um baixo valor agregado. Por sua vez, o segundo grupo (fumo e cigarros) é formado pelo fumo também *in natura*, ou seja, não manufaturado. O terceiro grupo (produtos cerâmicos e vidros) se compõe, em sua maioria, por produtos do segmento cerâmico – como ladrilhos e placas para revestimento – e por telhas e tijolos.



A participação dos produtos cerâmicos está relacionada à presença de um polo produtor de pisos e azulejos na região sul catarinense, com destaque ao município de Criciúma.

Tabela 5 – Itens de exportação da região sul de Santa Catarina, 2009-2015, em US\$ mil/FOB

Produto – Exportação	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Carne de aves	133.821	196.909	291.439	199.646	189.920	220.093	201.146
Fumo e cigarros	80.579	63.869	112.353	247.860	227.047	135.153	148.370
Produtos cerâmicos e vidros	79.700	83.352	87.123	75.168	69.796	71.221	71.205
Produtos das indústrias químicas	28.230	34.436	53.623	45.516	42.116	46.058	45.450
Produtos alimentícios	15.892	12.349	14.031	11.144	14.856	36.372	30.001
Madeiras e móveis	14.479	14.172	10.558	10.922	11.842	15.541	18.019
Minérios, metais e produtos metalúrgicos	9.692	12.063	11.891	11.359	11.109	9.068	7.519
Carnes processadas e miudezas	18.871	37.015	45.044	22.263	14.033	3.808	4.732
Derivados de ferro	6.026	4.724	4.574	3.821	3.449	4.864	4.374
Cereais, malte, amidos e sementes	4.330	1.060	18.132	16.095	7.388	4.136	3.672
Outros	30.990	5.865	5.321	13.992	11.506	46.983	7.119
Total Geral	422.610	465.814	654.088	657.787	603.060	593.296	541.607

Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

O quarto grupo (produtos das indústrias químicas), é constituído basicamente por pigmentos, esmaltes e tintas, além de artigos de transporte e embalagem. Por sua vez, o grupo de produtos alimentícios é composto quase em sua totalidade por mel natural (oriundo do município de Içara), seguido por preparações diversas de carne e de ovos de aves.

Em termos de participação relativa, durante todo o período analisado, os grupos “carne de aves” e “fumos e cigarros” mantiveram-se como principais itens exportados em termos de valor, com participações médias de 36,4% e 25,1%, respectivamente, e com taxas anuais de crescimento de 3,7% e 15,5%. Ressalta-se aqui a redução na participação dos produtos cerâmicos, que apresentou queda de 3,1% ao ano, no período em análise.



O pico de valor observado para a carne de frango, no ano de 2011, pode ser explicado por um movimento que ocorreu também nos níveis nacional e estadual, sendo que, neste ano, as exportações de carne de frango do país foram recordes, chegando a 3,6 milhões de toneladas, gerando divisas da ordem de US\$ 7 bilhões.

O item fumo de cigarros, tipicamente exportado pela região sul, tem sua maior expressão em 2012, comportamento esse observado também nacionalmente. A explicação para o elevado desempenho antes do período de queda que se sucedeu diz respeito ao aumento da quantidade produzida (com exportações nacionais da ordem de 620 mil toneladas, com valor agregado de US\$ 2 bilhões), resultado de melhorias na produção e de condições climáticas favoráveis, além da significativa demanda internacional pelo produto, fruto da qualidade do fumo brasileiro.

No que diz respeito aos principais destinos dos produtos de maior relevância na pauta de exportação em 2015, informa-se que a carne de frango e o tabaco foram para Bélgica, Estados Unidos e Alemanha e, os produtos cerâmicos destinaram-se para os Estados Unidos, Paraguai e Argentina.

A Tabela 6 contém os principais produtos de importação da região sul de Santa Catarina, no período de 2009-2015. Nota-se que os grupos “produtos das indústrias químicas”, “minérios, metais e produtos metalúrgicos” e “máquinas e equipamentos” foram os itens mais relevantes na pauta de importação da região sul catarinense nos últimos anos. Percebe-se que todos apresentaram como característica seu uso como insumo para os bens intermediários. Estes itens, com exceção do terceiro, registraram queda em suas taxas de crescimento, de -6,3% para os produtos das indústrias químicas e de -10,9% para minérios, metais e produtos metalúrgicos – responsáveis por cerca da metade do valor das importações da região.



Em relação à composição dos grupos, o item produtos das indústrias químicas é composto por artigos para embalagens, pigmentos e polímeros. O grupo de minérios, metais e produtos metalúrgicos tem, em sua pauta, elementos como cobre, alumínio e zinco. O terceiro grupo na classificação (máquinas e equipamentos) tem como maior parte de sua composição máquinas destinadas à atividade agrícola e aparelhos para impressão. O quarto grupo (têxteis, calçados e couro) traz a seguinte pauta: fios de fibras artificiais, fibras sintéticas e tecidos de malha. Por fim, o quinto grupo em destaque (adubos e fertilizantes) é composto também por fosfatos, nitritos e nitratos.

As principais origens dos produtos importados pela região sul, no ano de 2015, foram: Uruguai, Argentina e Espanha, para produtos das indústrias químicas; Chile, Peru e Espanha, para minérios, metais e produtos siderúrgicos; Itália, China e Israel, para máquinas e equipamentos. Dessa forma, é possível notar que, à exceção dos países localizados na América Latina, o comércio exterior da região sul de Santa Catarina ocorre com economias desenvolvidas.

O que se observa, por meio do cruzamento das informações acerca das importações e exportações, é uma dinâmica de comércio exterior caracterizada pela exportação de produtos com baixo teor de industrialização – como a carne de frango, fumo e cerâmicos e alguns produtos das indústrias químicas –, enquanto as importações se voltam aos produtos utilizados como insumos às indústrias presentes na região (cerâmica, têxtil, metalúrgica), mas que destinam sua produção ao mercado interno.

Tabela 6 – Itens de importação da região sul de Santa Catarina, 2009-2015, em US\$ mil/FOB

Produto – Importação	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Produtos das indústrias químicas	93.781.922	288.175.085	141.480.361	107.633.563	64.182.974	112.205.401	125.109.961
Minérios, metais e produtos metalúrgicos	149.448.208	195.180.238	187.702.743	89.741.709	96.039.140	157.998.165	73.090.007
Máquinas e equipamentos	27.611.533	54.996.606	68.753.484	51.852.026	53.597.250	59.236.804	71.402.459
Têxteis, calçados e couro	28.253.407	22.368.875	31.962.921	40.124.908	60.488.757	59.236.567	41.756.126
Adbus e fertilizantes	83.702.853	721.097	64.162.000	86.512.285	3.446.044	672.661	30.677.774
Produtos cerâmicos e vidros	4.468.839	11.102.508	13.132.583	16.434.458	14.121.117	18.098.164	19.443.616
Produtos alimentícios	7.891.959	3.056.440	6.293.967	2.256.337	2.520.884	5.787.942	16.119.196
Produtos manufaturados ¹	3.974.871	3.206.106	4.751.244	5.913.148	5.164.145	5.815.245	5.024.379
Materiais elétricos e eletrônicos	1.280.816	1.623.711	1.666.809	2.734.576	2.673.466	3.467.539	4.696.982
Derivados de ferro	2.584.086	10.167.342	5.282.775	3.958.536	2.484.383	6.089.663	3.822.863
Outros	87.673.329	7.131.830	66.505.799	61.163.064	43.381.799	51.971.827	19.152.700
Total Geral	490.671.823	597.729.838	591.694.686	468.324.610	348.099.959	480.579.978	410.296.063

Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

Por meio da análise do *ranking* das empresas exportadoras, fornecido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), observa-se que maior parte das empresas da região realizou exportações na faixa de US\$ 1 milhão em 2015, sendo estas as responsáveis por 73% dos envios realizados no período, conforme Figura 3. Dentre as empresas situadas nas maiores faixas de valor, figuraram-se as seguintes organizações: JBS (carnes), Seara (carnes e outros alimentos) e Alliance One (exportadora de tabaco), todas caracterizadas como grandes empresas de atuação internacional.

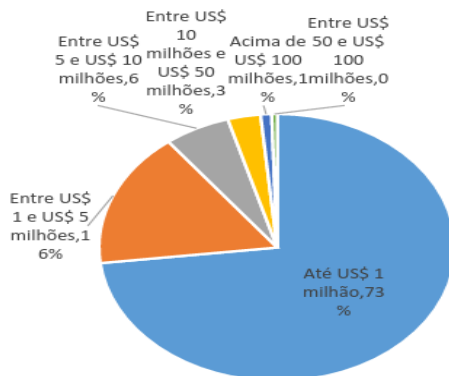
Na Figura 4, encontram-se as empresas importadoras, localizadas na região sul de Santa Catarina. Assim como no caso das exportações, a maior parte das empresas importadoras se posicionou na faixa de valor de até US\$ 1 milhão (80%). Dentre as empresas que realizaram maior volume de importações, em 2015, estão:

¹ O grupo de “produtos manufaturados” engloba itens como brinquedos, carimbos, aparelhos de raio-x e armações de óculos.



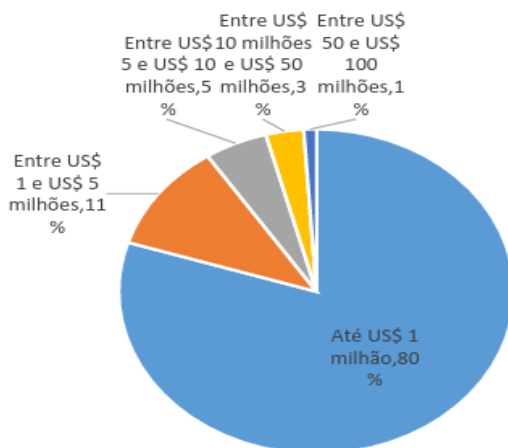
Refisa (comércio de sal), Plasson (equipamentos para agricultura) e Fertilizantes Santa Catarina.

Figura 3 – Empresas exportadoras do sul catarinense por faixa de valor, em 2015, em US\$ milhões/FOB



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.

Figura 4 – Empresas importadoras da região Sul de Santa Catarina por faixa de valor, em 2015, em US\$ milhões/FOB



Fonte: Sistema Aliceweb – MDIC – Secretaria de Comércio Exterior.



Do ponto de vista da relação entre o comércio exterior da região e a sua posição logística, é importante ressaltar que o Porto de Imbituba, localizado no centro do litoral da região, movimentou em 2015 um total de 1,3 milhão de toneladas, com valor de US\$ 414 milhões. Desse total, apenas 1,8% do volume e 3,5% do valor tiveram como origem a região sul do Estado, onde o porto se localiza, tendo em vista que a movimentação de comércio exterior da região em análise foi de aproximadamente 1 milhão de toneladas e US\$ 950 mil. Nestes termos, observa-se que, com exceção do comércio realizado com países próximos, como Argentina e Uruguai, onde o transporte rodoviário se apresenta como alternativa, existe potencial para um melhor aproveitamento do Porto de Imbituba na realização do comércio exterior da região sul.

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA DA REGIÃO SUL DE SC

As exportações da região sul de Santa Catarina por intensidade tecnológica encontram-se fortemente concentradas em produtos primários e em industriais intensivos, bem como em recursos naturais, no período de 2009 a 2015, conforme Tabela 7. Ao considerar o primeiro e o último ano deste período, observa-se que a somatória da representatividade destes itens alcançou 81,7% em 2009 e 87,1% do total anual registrado. No âmbito do item produtos primários, destacam-se as exportações de tabaco não-manufaturado, cuja representatividade média alcançou aproximadamente 70% no triênio 2013-2015.

Expressa-se a magnitude da representatividade das vendas externas para o mercado mundial de ladrilhos e de placas para pavimentação ou revestimentos cerâmicos e outros subprodutos relacionados à indústria intensiva em recursos naturais. A partici-



pação dos produtos e subprodutos relacionados a esta indústria alcançou participação de vendas externas acima de 95%, em todos os anos em estudo.

No tocante as exportações de tabaco não-industrializados, ressalta-se a representatividade da especialização da base produtiva da fumicultura no Estado, da qual insere-se, entre outras regiões, a sul-catarinense. A cultura do fumo ocorre na maioria dos municípios desta região, em consonância com a representatividade do estado de Santa Catarina no cultivo deste produto. Segundo a Secretaria da Agricultura e Pesca do Governo de Santa Catarina, existem aproximadamente 55 mil famílias catarinenses que cultivam fumo em suas propriedades rurais, contribuindo para o posicionamento de 2º maior produtor nacional, expresso pela representatividade da ordem de 33% da produção na safra de 2014/2015.

As microrregiões de Criciúma, Tubarão e Araranguá, pertencentes à região em estudo, são responsáveis por cerca de 1/3 da produção estadual de fumo (CARVALHO JR et al., 2008). O destino de grande parte da produção – aproximadamente 95% da produção do fumo em folha – para o mercado externo decorre da qualidade do produto, cujas espécies cultivadas (Virginia e Burley) possibilitam a mistura com fumos produzidos nos Estados Unidos, Europa e Ásia, a fim de atender o consumo mundial.

No tocante, a elevada representatividade das exportações de ladrilhos e de placas cerâmicas para pavimentação e revestimento, bem como subprodutos relacionados, encontra-se na região sul de Santa Catarina, onde há o principal arranjo produtivo local de cerâmica do Estado e 2º maior em produção do país. Existem na região aproximadamente 15 empresas de médio e grande portes, fabricando pisos cerâmicos de boa qualidade. Ao redor, existem empresas fornecedoras de vernizes e de outros materiais auxiliares, prestadoras de *design* e de fabricantes de peças e equipamentos.



Além destas, existem instituições de apoio ativas empresarial (Sindicato das Indústrias Cerâmicas de Santa Catarina – SINDICERAM), de pesquisa (Centro Tecnológico de Cerâmica e Materiais – CTCMAT) e de ensino superior (Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC), entre outras. Segundo Cario et al. (2013), as empresas cerâmicas de revestimento localizadas nesta região sul foram, em 2011, responsáveis por 23% das exportações nacionais, mas outrora, em 2000, representaram 33% das vendas externas do país.

Os produtos industriais classificados como de baixa intensidade tecnológica representaram, em média, 2% da pauta exportadora no período de 2009 a 2015. Neste quadro, sobressaem-se os relacionados às obras de ferro, aço, parafusos, pinos e porcas. Tais produtos representaram aproximadamente 50% do valor exportado. Por sua vez, os produtos de média intensidade tecnológica representaram 10% do valor exportado no período em estudo, sendo destaques as máquinas e os aparelhos destinados para agricultura, horticultura, silvicultura e apicultura, outros não relacionados a este capítulo representaram em torno de 70% do valor exportado por este item. Em outros termos, ainda que expressam reduzida participação, os produtos de baixa e média intensidade tecnológicas expressaram a presença na região de bases produtivas relacionadas às indústrias metalúrgica e metal-mecânica.

Ao fim e ao cabo, considerando o último triênio (2013-2015), as exportações classificadas como de produtos primários, indústria intensiva em recursos e de baixa tecnologia representaram 90% do total de produtos exportados por intensidade tecnológica. Esta característica corrobora, em grande monta, a matriz produtiva da economia da região sul-catarinense.

Em mais detalhes, a matriz produtiva desta região está consolidada em produtos de origem dos recursos naturais – agrícola-



la (tabaco, mel, carnes) e minerais não metálicos (cerâmica), bem como de derivados do ferro (indústria metalúrgica) de reduzido conteúdo tecnológico. Por sua vez, os produtos de média (máquina e aparelhos para o setor primário) e de alta tecnologia (esmaltes e plásticos) exportados relacionam-se, respectivamente, às indústrias metal-mecânica e química, cujas estruturas industriais não figuram como de fronteira tecnológica setorial.

No tocante às importações de produtos por intensidade tecnológica, adquiridos na região sul-catarinense, não se observa significativa diferença nas participações médias entre as classes de média e de alta intensidade tecnológica, produtos primários e indústria intensiva em recursos no período de 2009-2015, conforme Tabela 8. Os produtos classificados como de média e de alta intensidade tecnológica apresentaram participação média da ordem de 21% e 18%, respectivamente; enquanto, os produtos classificados como produtos primários obtiveram participação média de 28% e o de indústria intensiva em recursos, 23,5%. O conjunto destas classificações representou 90,5% do total médio importado no período citado.

Neste contexto, destaca-se a aquisição no mercado externo de produtos tradicionalmente fabricados na região. Na classe de indústria intensiva em recursos, ocorre a importação de ladrilhos e de placas para pavimentação ou revestimento por empresas sul-catarinenses fabricantes deste produto. No ano de 2015, por exemplo, tais produtos importados representaram próximo de 32% dos produtos classificados da indústria intensiva em recursos, mas, em 2010, chegou a 63%.

Ressaltam-se as aquisições de produtos de alta tecnologia derivados da indústria química (vernizes, pigmentos, plásticos), cuja representatividade alcançou 25% das importações desta classificação, a fim de serem utilizados, em grande monta, pelos forne-

cedores da indústria cerâmica de revestimento e pelas empresas de plásticos descartáveis da região. Registra-se, também, significativa participação da importação de alumínio em forma bruta na classificação de produtos primários, chegando a representar entre 60% a 80% das compras deste item no período de 2010 a 2015. Mesmo considerando que o país possui fabricantes deste produto, o câmbio favorável conduz as empresas da região em estudo demandarem este insumo no mercado externo para fabricação de seus produtos.

Tabela 7 – Produtos exportados por intensidade tecnológica pela região sul de Santa Catarina, 2009-2010, em mil US\$FOB

Rótulos de linha	2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
Non-fuel primary commodities	79.019	54,8	70.656	47,1	125.181	58,7	255.865	77,2	238.798	77,1	163.885	69,5	169.281	69,8
Tabaco não manufaturado, desperdícios de tabaco	60,82	76,9	50.756	71,8	104.038	83,1	237.094	92,7	214.825	89,9	129.105	78,8	142.357	84,3
Mel natural	9.924	10,6	8.321	11,8	9.479	7,6	7.407	2,9	10.479	4,4	24.133	14,9	15.785	9,3
Barras e perfis de alumínio	6.795	8,6	9.591	13,6	9.723	7,8	9.322	13,7	9.312	3,9	7.336	4,5	6.088	3,6
Resource-intensive manufactures	38.825	26,9	42.761	28,5	44.098	20,7	39.447	11,9	38.762	12,5	42.176	17,9	41.842	17,3
Ladrilhos e placas (lajes) para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados de cerâmica, cubos, pastilhas e artigos semelhantes para mosaicos e vidrados ou esmaltados	38.371	98,8	42.128	98,5	43.366	98,5	38.814	98,6	37.272	96,4	39.779	94,8	39.854	95,9
Medium skill and technology intensive manufactures	14.759	10,2	25.140	16,8	34.673	16,3	28.053	8,5	24.258	7,8	21.248	9,0	21.989	9,1
Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura, incluídos os germinadores equipados com dispositivos mecânicos ou térmicos	3.225	21,8	10.487	41,7	11.049	31,9	8.743	31,5	10.304	42,7	7.494	35,0	10.651	48,5
Máquinas e aparelhos mecânicos, com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo	3.888	26,3	7.222	28,7	6.995	20,2	3.987	14,3	4.531	18,7	4.321	20,3	3.864	17,6
Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação (por exemplo: elevadores, escadas rolantes, transportadores, teleféricos)	1.785	12,2	1.193	4,8	3.540	10,2	2.031	7,2	1.970	8,1	2.011	9,5	2.245	10,2
Low skill and technology intensive manufactures	4.96/3	3,4	4.279	2,9	3.212	1,5	2.817	0,9	3.545	1,2	3.444	1,5	5.727	2,4
High skill and technology intensive manufactures	3.668	2,6	4.316	2,9	4.462	2,1	4.583	1,4	3.647	1,2	3.866	1,7	2.695	1,1
Silicatos e silicatos dos metais alcalinos comerciais	472	12,8	606	14,3	700	15,7	789	17,2	820	22,7	1.078	27,8	826	30,8
Pigmentos opacificantes e cores preparadas, composições vitrificáveis, engobos, esmaltes metálicos líquidos e preparações semelhantes aos tipos utilizados nas indústrias da cerâmica	1.379	37,8	1.240	22,6	1.364	30,5	1.161	35,2	830	25,2	853	21,0	556	20,6
Outras chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de plástico não alveolar, não reforçadas, nem estratificadas, sem suporte, nem associadas a outras matérias	729	19,9	976	22,6	1.292	28,9	1.161	25,3	947	25,2	853	21,0	433	16,0

Rótulos de linha	2009	%	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%
Mineral fuels	888	0,6	1.480	1,0	1.432	0,7	785	0,2	584	0,2	558	0,2	641	0,3
Aglutinantes preparados para moldes ou para núcleos de fundição, produtos químicos e preparações das indústrias químicas ou das indústrias	853	95,9	1.346	90,9	1.282	89,5	695	88,7	485	83,0	436	78,1	439	68,1
Hulhas, briquetes, bolas e combustíveis sólidos semelhantes, obtidos a partir da hulha	34,0	3,8	134,0	9,1	150	10,5	90	11,3	99	17,0	113	20,1	63	9,7
Unclassified products	1.968	1,4	1.285	0,9	1.56	0,1	24	0,01	309	0,1	488	0,2	234	0,1
Total Geral	144.091	100,0	149.918	100,0	213.214	100,0	331.574	100,0	309.903	100,0	235.665	100,0	242.409	100,0

Fonte: Aliceweb, elaborado pelos autores.

Fonte: Aliceweb, elaborado pelos autores.

Tabela 8 – Importações por intensidade tecnológica da região sul de Santa Catarina, 2009-2015, em mil US\$/FOB

Rótulos de linha	2009	%	2010	%	2011	%		2012	%	2013	%	2014	%	2015	%
High skill- and technology intensive manufactures	9.367	25,0	12.730	15,9	26.856	17,6		24.712	18,5	34.210	23,7	56.328	21,3	55.669	25,2
Pigmentos opacificantes e cores preparadas, composições vitrificáveis, engobos, esmaltes metálicos líquidos e preparações semelhantes, semelhantes aos tipos utilizados nas indústrias da cerâmica, de esmalte e de vidro e fritas de vidro	6.246	65,0	6.505	51,0	6.176	22,9		8.377	33,7	11.991	35,0	16.937	30,1	13.955	25,2
Óxido de zinco e peróxido de zinco	-	-	-	-	-	-		306	1,2	1.321	3,9	4.754	8,0	7.866	14,1
Outras chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de plástico não alveolar, não reforçadas, nem estratificadas, sem suporte, nem associadas a outras matérias	1.239	13,2	2.642	20,7	6.185	23,4		5.147	20,8	5.056	14,8	5.929	10,5	6.574	11,8
Low skill and technology intensive manufactures	962	681	2,6	756	0,9	1.660	1,1	1.143	0,9	1.335	0,9	2.004	0,8	2.763	1,3
Parafusos, pernos ou pinos roscados, porcas, tira-fundos, ganchos roscados, rebites, chavetas, cavilhas, contrapinos ou troços, anilhas ou arruelas (incluídas as de pressão) e artefatos semelhantes, de ferro fundido, ferro ou aço	681	71,1	383	48,2	393	23,7		230	20,4	180	13,5	362	18,1	444	16,30
Artefatos de uso doméstico e suas partes, de ferro fundido, ferro ou aço; palha de ferro ou aço; esponjas, esfregões, luvas e artefactos semelhantes para limpeza, polimento e usos semelhantes, de ferro ou aço	0,2	0,0	0,0	0,0	3,3	0,1		25,4	2,2	-	-	256,1	12,8	390,4	14,1
Fios de ferro ou aço não ligado	-	-	79,1	10,3	539,4	32,5		295,0	25,8	445,4	33,3	471,9	23,5	304,8	11,0
Medium skill and technology intensive manufactures	8.866	23,7	19.380	24,3	31.241	20,5		27.199	20,4	20.439	14,2	22.157	8,4	39.848	18,0
Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura, incluídos os germinadores equipados com dispositivos mecânicos ou térmicos e as chocadeiras e criadeiras para avicultura	4.079,	46,1	4.423	22,9	7.288	23,2		10.533	38,6	7.033	34,4	7.753	34,9	8.842	22,1
Máquinas e aparelhos para selecionar, peneirar, separar, lavar, esmagar, moer, misturar ou amassar terras, pedras, minérios ou outras substâncias minerais sólidas (incluídos os pós e pastas); máquinas para aglomerar ou moldar	492,1	5,5	91,6	0,0	657,9	2,1		1.171	4,3	203,8	1,0	1.940	8,3	8.698	21,8
Mineral fuels	2.721	7,3	10.090	12,7	16.005	10,5		14.033	10,62	3.349	2,3	3.788	1,4	2.579	1,27

Rótulos de linha		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
Aglutinantes preparados para moldes ou para núcleos de fundição; produtos químicos e preparações das indústrias químicas ou das indústrias conexas (incluídos os constituídos por misturas de produtos naturais)		50	1,0	8,4	0,2	-	-	109	0,8	138	4,1	434	1,14	1.171	45,4
Coques e semicoques de hulha, de linhita ou de turfa, mesmo aglomerados; carvão de retorta		758	27,9	1.612	15,9	1.116	7,1	825	5,9	961	28,7	1.462	38,6	1.128	43,7
Non fuel primary commodities		1.435	3,8	22.466	28,1	49.019	32,1	31.499	23,6	39.100	27,1	125.678	47,6	75.690	34,2
Alumínio em formas brutas		217	15,0	13.938	62,1	27.641	56,0	19.045	60,5	27.982	71,7	103.877	82,7	45.292	59,9
Resource intensive manufactures		13.501	36,1	13.597	17,0	26.009	17,1	32.945	24,7	44.164	30,6	52.707	19,9	42.931	19,4
Fios de fibras artificiais descontínuas (exceto linhas para costurar), não acondicionados para venda a retalho		3.037	8,12	2.691	19,4	7.224	27,8	11.061	33,8	20.415	46,3	13.858	26,5	9.489	22,1
Ladrilhos e placas (lajes) para pavimentação ou revestimento, não vidrados, nem esmaltados, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes para mosaicos, não vidrados, nem esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte		3.159	23,4	8.574	63,0	9.520	36,6	12.031	36,5	7.328	16,6	11.090	22,2	13.616	31,7
Unclassified products		568	1,52	863	1,08	1.779	1,17	1.811	1,26	1.608	1,11	1.553	0,59	1.699	0,77
Total Geral		37.419	100,0	79.881	100,0	152.568	100,0	133.342	100,0	144.205	100,0	264.214	100,0	221.178	100,0

Fonte: Aliceweb, elaborado pelos autores.

CONCLUSÃO

A economia de Santa Catarina enfrenta consideráveis desafios na área da competitividade, e o comércio exterior constitui uma delas. A análise da balança comercial revelou um estado que perdeu dinamismo exportador, enquanto as importações cresceram a taxas elevadas. Historicamente um estado superavitário, após anos de valorização cambial, tornou-se deficitário em sua balança comercial.

Enquanto o crescimento das importações não consiste em um problema em si, a pauta exportadora revela que o estado possui importantes obstáculos a transpor. A alta participação de produtos de baixa intensidade tecnológica, como as carnes, torna Santa Catarina suscetível às oscilações dos preços internacionais, ao mes-



mo tempo que é um segmento produtivo que enfrenta barreiras significativas ao aumento da produção no Estado, como a escassez de matéria-prima. Portanto, é premente o aumento da diversificação da pauta exportadora.

No que diz respeito ao comércio exterior da região sul de Santa Catarina, observa-se que nos últimos dez anos as microrregiões de Criciúma, Tubarão e Araranguá têm demonstrado um comportamento diferente daquele observado no Estado como um todo. Esse fato é evidenciado pelo incremento da participação das exportações da região sul no total de Santa Catarina, frente à redução do *market share* das importações.

Além disso, o presente estudo também demonstra que, apesar da predominância das exportações de produtos de menor valor agregado e baixa intensidade tecnológica (como a carne de aves e o fumo), a região sul do estado não concentra seus esforços de produção apenas nesses setores. A importação dos chamados bens intermediários e bens de capital, como produtos químicos, máquinas e equipamentos, demonstra a importância da indústria de transformação (destinada ao mercado interno) para a economia da região.

REFERÊNCIAS

APEXBRASIL. **Perfil exportador do estado de Santa Catarina 2010**. Brasília: Apex-Brasil, 2011.

AVICULTURA INDUSTRIAL. **Avicultura tem recorde de consumo, exportação e produção em 2011**. 2012. Disponível em: <http://www.aviculturaindustrial.com.br/noticia/avicultura-tem-recorde-de-producao-consumo-e-exportacao-em-2011/20120110081112_V_645>. Acesso em: 04 mar. 2016.



CAMPOS, R. et al. Reestruturação industrial e aglomerações setoriais locais em Santa Catarina. In: VIEIRA, P. F. (Org.). **A pequena produção e o modelo catarinense de desenvolvimento**. Florianópolis: APED, 2002.

CARVALHO JR., L. C. Cadeia produtiva de fumo. In: CARIO, S. A. F. et al. **Economia de Santa Catarina: inserção industrial e dinâmica competitiva**. Blumenau: Nova Letra, 2008.

CARIO, S. A. F. et al. **Indústria e arranjos produtivos locais em Santa Catarina: avaliação e política de desenvolvimento para setores tradicionais**. Blumenau: Nova Letra, 2013.

_____. **Avaliação do processo de desindustrialização em Santa Catarina: 1996 a 2011**. Florianópolis: FIESC, 2012.

_____. **Economia de Santa Catarina: inserção industrial e dinâmica competitiva**. Blumenau: Nova Letra, 2008.

CARIO, S. A. F.; LOPES, R. L. Indústria em Santa Catarina: processo de desindustrialização relativa e perda de dinamismo setorial. In: MATTEI, L.; NUNES, H. L. **A socioeconomia catarinense: cenários e perspectivas no início do Século XXI**. Chapecó: Argos, 2010.

GOULART FILHO, A. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.

HAUSMANN, R.; KLINGER, B. The structure of the product space and the evolution of comparative advantage. **CID**, n.146, Harvard University.

HAUSMANN, R.; RODRIK, E. D. **Doomed to choose: industrial policy as predicament**. Boston: Harvard University, 2011.

PEREIRA, L. Primarização e exportações de manufatura. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, v.64, n.11, p.54-57, nov. 2010.

PEREIRA, L.; MACIEL, D. O comércio exterior do estado do Espírito Santo. In: VESCOVI, A.; BONELLI, R. (Orgs.). **Espírito Santo: instituições, desenvolvimento e inclusão social**. Vitória: IJSN, 2010.



PICCININI, M.; PUGA, F. **A balança comercial brasileira: desempenho no período 1997/2000**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001.

PUGA, F. **Balança comercial brasileira: muito além das commodities**. Rio de Janeiro: BNDES, 2008.

RODRIK, D. Trade strategy, investment and export: another look at east Asia. **National Bureau of Economic Research**, v.5, n.3, p.532-547, set. 1995.

SEABRA, F. et al. O efeito litoralização e a distribuição regional de renda e de população em Santa Catarina. **Revista Ensaaios FEE**. Porto Alegre, v.32, n.1, p.197-210, jun. 2011.

VOGEL, G.; AZEVEDO, A. **Intensidade tecnológica das exportações do Brasil e de estados brasileiros selecionados (2000-2010)**, 2011. Disponível em: <http://www.pucrs.br/eventos/eeg/download/Mesa14/Intensidade_Tecnologica_das_Exportacoes_do_Brasil_e_de_Estados_Brasileiros_Selecionados_2000-2010.pdf>. Acesso em: 07 mar. 2016.

CAPÍTULO II

O EXTREMO SUL CATARINENSE EM DEBATE: ENSAIO SOBRE A SOCIOECONOMIA REGIONAL¹

Hoyêdo Nunes Lins (UFSC)

Lincon Coelho dos Santos (UFSC)

INTRODUÇÃO

Uma característica de Santa Catarina é a forte vinculação histórica entre setores de atividades produtivas e regiões no território estadual. Aparentemente, esse traço não tem paralelo com outros estados brasileiros, pelo menos com a mesma intensidade e abrangência.

Essa relação diz respeito, antes de tudo, à produção industrial. As atividades dos três principais complexos industriais catarinenses, a saber, o eletro-metal-mecânico, o têxtil e vestuarista e o agroalimentar, mostram-se, como efeito, concentradas no norte-nordeste, no Vale do Itajaí e no oeste, respectivamente. Outros setores, como o cerâmico e o moveleiro, exibem igualmente forte especificidade espacial. Tal divisão do trabalho, ao mesmo tempo setorial e territorial, permanece visível na atualidade, ainda que os limites do mosaico tenham perdido nitidez no bojo da contínua reconfiguração da produção industrial.

¹ O presente texto foi objeto, em uma versão anterior, de publicação na revista *Textos de Economia*, do Departamento de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina (v. 16, n. 1, p. 36-67, 2013), com o título *Processos econômicos recentes no extremo sul de Santa Catarina: um ensaio*.



Nessa geografia, a porção meridional de Santa Catarina costuma ser referida, em primeiro lugar, pelo peso das atividades ligadas ao carvão, de crucial importância na trajetória regional. Contudo, a diversificação produtiva registrada na segunda metade do Século XX, destacando-se a emergência e solidificação da cerâmica de revestimento (pisos, azulejos) e dos produtos plásticos (para uso doméstico), entre vários setores e segmentos, impõe outros contornos ao modo como a região deve ser registrada na referida cartografia.

Seja como for, nesse mapa econômico, o extremo sul catarinense – para além da área carbonífera, rumo à fronteira com o Rio Grande do Sul – quase nunca (se é que ocorre) logra indicação de maior relevo. Aliás, não parece exagero considerar que essa região amarga uma condição de “lacuna” nas apreciações sobre a *space economy* de Santa Catarina.

É a esse sul extremo que se reporta este artigo, concebido como um ensaio e elaborado, portanto, com esse perfil. A motivação central foi a curiosidade sobre os processos em curso, desde o final do século passado, em área costumeiramente ofuscada – no que concerne ao interesse, refletindo em estudos e disponibilidade de informações sobre o “grande” sul de Santa Catarina – pelos movimentos e problemas seja de Criciúma e de seu entorno mais imediato, seja, secundariamente, de Tubarão e arredores. O trabalho combinou pesquisa bibliográfica e documental e pesquisa de campo para levantamento direto de informações. A segunda incluiu entrevistas na Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense, na Secretaria de Desenvolvimento Regional de Araranguá, nas prefeituras de Balneário Gaivota e de Turvo, no Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Jacinto Machado e em três fabricantes de artigos de vestuário em Sombrio.



Como nenhuma estrutura regional e nenhum processo nessa escala apresentam-se em situação de vácuo de relações, é importante assinalar o contexto mais geral dos movimentos perscrutados no extremo sul catarinense. Trata-se do que correu no Brasil desde o início dos anos 90, principalmente em termos de desregulamentação e abertura comercial e de reformas na atuação do Estado, o conjunto admitindo referência como mudanças de marco regulatório. Um dos maiores reflexos foi o grande aumento da concorrência no mercado interno, na esteira de uma vertiginosa escalada das importações. Esse quadro teve impactos generalizados e impôs reestruturação produtiva em diferentes setores, com manifestações em escala de estados, de regiões e de localidades.

Começa-se com uma breve caracterização da área estudada, evocando inclusive aspectos históricos, em exercício que oportuniza uma descrição do ciclo calçadista registrado na região.

NOTA DE CARACTERIZAÇÃO DA REGIÃO COM DESTAQUE PARA O CICLO CALÇADISTA

Uma maneira cômoda de alinhar alguns comentários de caracterização sobre o extremo sul de Santa Catarina é considerar o recorte institucional representado pela Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense (AMESC), haja vista o agrupamento regional dos dados disponíveis. Alternativamente, cabe falar da microrregião do extremo sul catarinense, uma divisão territorial utilizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), já que a composição municipal é idêntica à da AMESC.

O território regional não é pequeno. Seus 15 municípios distribuem-se do litoral à encosta da Serra Geral, no sentido leste-oeste, e da foz do Rio Araranguá à divisa com o Rio Grande do Sul, no

sentido norte-sul. A Figura 1, que exibe o mapa político da AMESC – coincidente com o da referida microrregião –, fornece uma ideia sobre a amplitude.

Figura 1 – Mapa político da Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense (AMESC)



Fonte: AMESC (2012).

No Censo Demográfico de 2010, os residentes somavam 180,8 mil, equivalentes a 2,9% do total catarinense. Apenas dois municípios exibiam população maior do que 20 mil. Araranguá era o município mais populoso, com 61,3 mil habitantes naquele ano, superando em 2,3 vezes a população do segundo colocado, Sombrio. Dessa forma, o primeiro erige-se em “candidato natural” à condição de centro de gravidade regional.

Seis municípios tinham mais habitantes no meio rural do que no urbano, o que contribui para uma taxa de urbanização regio-



nal bastante inferior à de Santa Catarina. Os municípios litorâneos ou mais próximos à orla concentravam os maiores níveis de urbanização (Araranguá, Balneário Arroio do Silva, Balneário Gaivota, Passo de Torres e Sombrio), e os mais próximos da Serra Geral apresentavam-se entre os mais rurais, exemplificados por Jacinto Machado, Morro Grande, Timbé do Sul e Ermo (Tabela 1).

Tabela 1 – População segundo a situação do domicílio – municípios da microrregião do extremo sul catarinense e da AMESC e Santa Catarina – 2010

Municípios, AMESC ou microrregião, Santa Catarina	População urbana	População rural	População urbana (%)	População rural (%)
Araranguá	50.526	10.784	82,4	17,6
Balneário Arroio do Silva	9.391	195	98,0	2,0
Balneário Gaivota	6.363	1.871	77,3	22,7
Ermo	619	1.431	30,2	69,8
Jacinto Machado	5.133	5.476	48,4	51,6
Maracajá	4.256	2.148	66,5	33,5
Meleiro	3.649	3.351	52,1	47,9
Morro Grande	756	2.134	26,2	73,8
Passo de Torres	5.873	754	88,6	11,4
Praia Grande	4.297	2.970	59,1	40,9
Santa Rosa do Sul	3.746	4.308	46,5	53,5
São João do Sul	1.572	5.430	22,5	77,5
Sombrio	19.638	6.975	73,8	26,2
Timbé do Sul	1.845	3.463	34,8	65,2
Turvo	7.915	3.939	66,8	33,2
AMESC ou microrregião	125.579	55.229	69,5	30,5
Santa Catarina	5.247.913	1.000.523	84,0	16,0

Fonte: Elaborado pelos autores com base no Censo Demográfico do IBGE (2010).



A situação captada por essa tabela resulta de trajetória que recua pelo menos a meados do Século XVIII, como se depreende, por exemplo, do trabalho de Hobold (1994). Nesse período, teve início o processo de colonização vinculado à passagem de tropeiros (primeiramente até o embarque em Laguna, depois, em trajetos interioranos, rumo ao planalto) que conduziam o gado do Rio Grande do Sul a São Paulo, uma atividade impulsionada pela demanda incrustada na mineração de ouro que fazia ferver o sudeste do Brasil.

Portugueses e açorianos ou seus descendentes, provenientes notadamente de Laguna – existente como núcleo urbano desde os anos 70 do Século XVII – destacaram-se na colonização. A agricultura e a pesca compunham o binômio central da base econômica, a primeira marcada pela forte presença da cana de açúcar e da mandioca. Entretanto, o ambiente geral era de estagnação econômica, escassa conexão entre os povoados e produção voltada primordialmente à subsistência.

No Século XIX, europeus de outras origens adentraram o cenário sob o signo da política de imigração executada em nível nacional. Os italianos, cuja participação na colonização do extremo sul catarinense foi bastante forte, vieram de Criciúma, Urussanga e de outras localidades, e se estabeleceram em espaços do interior que atualmente correspondem a municípios como Jacinto Machado, Meleiro, Morro Grande, Timbé do Sul e Turvo.

O fluxo relacionado à imigração germânica, embora muito menos expressivo na região, acabou marcando maior presença onde hoje se encontra o município de São João do Sul. Famílias oriundas da área em que está presentemente o município de Dom Pedro de Alcântara, no Rio Grande do Sul, formaram o essencial desse movimento, que a rigor resultou em alguns poucos e rarefeitos assentamentos no extremo sul catarinense.



Embora sem a intensidade observada em outras áreas (Médio Vale do Itajaí, Joinville, Criciúma), essa dinâmica não deixou de representar introdução de novas atividades na região, no comércio ou no âmbito da manufatura, envolvendo serralherias e marcenarias, por exemplo, para não falar na própria produção primária. Na esteira desse processo, e não obstante um quadro de reduzido número de estabelecimentos industriais, em municípios como Araranguá e Sombrio, que se prolongou até meados do Século XX, tais movimentos certamente contribuíram para a diversificação e o fortalecimento da economia regional.

Em escala de “grande” sul, a extração do carvão e o cortejo de atividades e de iniciativas vinculadas, incluindo a instalação de infraestruturas para transportar o minério, sobressaíram amplamente desde o início do Século XX. Não parece exagero assinalar que tal setor, e as práticas das quais o carvão constitui o centro de gravidade, dominou o cenário em diversos sentidos.

O extremo sul, contudo, não foi engolfado pela economia do carvão, com participação efetiva na dinâmica associada, como indica Goularti Filho (2005). Ao contrário, Araranguá, município com o principal núcleo urbano e o mais forte tecido econômico da região, passou a sofrer os efeitos da polarização (em termos de investimentos, sobretudo) exercitada por Criciúma, em conexão com os processos ligados ao setor carbonífero.

Assim, excluído, praticamente, da estrutura econômica organizada em torno do minério, Araranguá viu expandir-se o setor agrícola nas décadas de 1930 e 1940. A forte ocupação da população na agricultura e o beneficiamento de produtos oriundos da área rural (produção de fécula, farinha de mandioca, aguardente) são aspectos sugestivos dessa trajetória. O mesmo pode ser dito sobre uma estrutura populacional em que, segundo Rocha (2004), a esmagadora maioria dos habitantes distribuía-se na área rural em 1940.



Ao final daquela década, atividades agrícolas outorgavam a Turvo a condição de importante distrito, escorada nos cultivos de arroz, banana, milho e feijão. O fortalecimento do núcleo urbano propiciou a sua emancipação em 1948, no que foi seguido por Jacinto Machado, Praia Grande e Sombrio nos anos 1950, por Maracajá, Meleiro, São João do Sul e Timbé do Sul na década de 1960, por Santa Rosa do Sul na de 1980 e por Balneário Arroio do Silva, Balneário Gaivota, Ermo, Morro Grande e Passo de Torres nos anos 1990.

Somente no final da década de 1950 e início dos anos 1960 essa estrutura, amparada quase que tão somente pela agricultura, começou de fato a se alterar. O principal vetor foi o surgimento e o posterior crescimento da produção calçadista em Araranguá e Sombrio, embora a fabricação de móveis e de artigos de vestuário e, também, as atividades de uma empresa envolvida com máquinas e implementos agrícolas, marcassem igualmente a paisagem (MACIEL, 2006). Tais manifestações podem ser consideradas reflexos locais de processos determinados em escalas mais amplas, como, pelo menos, a estadual e mesmo a macrorregional (sul-brasileira), esferas de emanção de impulsos industriais.

A produção calçadista no extremo sul catarinense parece ter sido um reflexo tardio da diversificação produtiva ligada ao fluxo migratório registrado entre o final do Século XIX e o início do XX. Essa diversificação representou avanços na produção artesanal voltada ao comércio, da qual não estavam ausentes artigos em couro, um insumo básico para a fabricação de calçados.

No início, esse produto, disponibilizado em escala reduzida, destinava-se tão somente a mercados mais próximos, atingindo no máximo, fora de Santa Catarina, o Rio Grande do Sul e o Paraná (BELTRÃO, 2001). Limitações na infraestrutura básica, envolvendo transportes e mesmo eletricidade, e restrições no plano creditício,



com empréstimos limitados ao curto prazo, representavam obstáculos à intensificação das respectivas atividades nos primeiros anos. Todavia a redução dessas dificuldades, desde meados dos anos 1960 e, principalmente, durante os 1970 – refletindo movimentos nas órbitas estadual e nacional –, permitiu o fortalecimento da indústria calçadista em Araranguá e Sombrio.

Naquele contexto, empresas instaladas na região gaúcha do Vale dos Sinos, em torno de Novo Hamburgo – uma das mais importantes áreas calçadistas do Brasil –, protagonizaram reestruturação produtiva, objetivando atingir os níveis de exigência dos mercados estrangeiros. A busca de capacidade industrial independente e apta a ser mobilizada (com transferências de atividades mediante terceirização, por exemplo) destacou-se nas estratégias de reestruturação. Isso implicava arregimentar empresas que, apresentando familiaridade com a produção de calçados, representassem parque industrial devidamente instalado e usufríssem de mercados de trabalho com mão de obra disponível e de baixo custo, em condições de proximidade geográfica e acesso adequado.

Ora, tudo isso era oferecido pelo extremo sul de Santa Catarina. A região exibia um histórico calçadista e representava contiguidade com o Rio Grande do Sul, em situação de atraente proximidade. As condições de acesso eram boas, por meio da rodovia BR-101, e a força de trabalho disponível possibilitava, segundo Gracioli e Vargas (2005), diminuição de até 50% no custo salarial.

Assim, nas décadas de 1970 e 1980, a indústria de calçados do extremo sul catarinense, produzindo em grande medida para mercados estrangeiros, expandiu-se em situação de ampla subordinação ao ritmo ditado desde o Vale dos Sinos. Essa dependência manifestava-se nos contratos de vendas ao exterior (as sedes das empresas ligadas aos serviços de exportação ficavam na região gaúcha), nas compras de matérias-primas e insumos (de couro às colas,



passando por solados e linhas, por exemplo) e nas iniciativas envolvendo atualização de maquinário – compra ou manutenção – e engajamento de mão de obra especializada para tarefas específicas.

É importante assinalar que os contratos de exportação encaminhados ao extremo sul de Santa Catarina costumavam referir-se a produtos menos sofisticados e de menor preço. Os contratos para calçados de melhor qualidade eram orientados para o próprio Vale dos Sinos e para municípios paulistas, como Franca. De alguma forma, isso canalizou a fabricação calçadista regional para produtos de baixa qualidade relativa, criando obstáculos para o acesso, em uma eventual reorientação das vendas, a mercados mais exigentes em qualidade e sofisticação.

Foi nessas condições que a indústria calçadista cresceu e galgou posições no *ranking* dos principais empregadores da região. Em meados da década de 1980, com produção destinada majoritariamente a mercados localizados no exterior, essa atividade perdia somente para os setores carbonífero e cerâmico como empregadora no “grande” sul catarinense.

Todavia, os fatores que sustentaram aquela expansão contribuíram para que dificuldades aparecessem e se acumulassem quando da mudança de conjuntura na segunda metade da década de 1980. No bojo das medidas de combate à inflação executadas pelo governo federal (Plano Cruzado e outras), as opções de política resultaram em valorização da moeda nacional. Os reflexos nas exportações fizeram as empresas dos principais aglomerados calçadistas (Vale dos Sinos, Franca) voltarem a atenção para mercados no próprio país.

Ao mesmo tempo, intensificou-se a concorrência vinculada a produtos estrangeiros mais baratos, um desafio – em mercados tanto externos, pois os contratos de exportações no exterior foram reorientados para produtores asiáticos, quanto internos, en-



volvendo a penetração avassaladora no Brasil de calçados originários de países como China e Taiwan – que se manteria e agravaria na década de 1990, em conexão com o Plano Real. Para enfrentar a situação, as empresas lançaram-se na busca de espaços de atuação que representassem grande redução de custos. Assim, localidades no nordeste brasileiro passaram a figurar nas estratégias dos fabricantes do sul e do sudeste do país, provocando transferências de investimentos (COSTA; FLIGENSPAN, 1998).

Tudo isso afetou a indústria calçadista do extremo sul catarinense. O percurso de produção com menores qualidade e sofisticação, para consumidores de menor poder aquisitivo, envolvendo mão de obra de baixa qualificação, sem representar estímulo à inovação – traços indissociáveis da forte articulação com empresas do Vale dos Sinos –, dificultou ou impediu respostas na forma de *upgrade* com vistas a atingir mercados mais exigentes, o que representaria fuga da concorrência asiática. Além disso, aos obstáculos para condutas de tipo mais ofensivo, somaram-se os efeitos da concorrência dos novos espaços de fabricação, principalmente no nordeste brasileiro, que canalizaram as atenções das empresas do centro-sul.

Como resultado, instalou-se tendência de forte crise nessa indústria na região, mesmo que algumas empresas do “grande” sul catarinense tenham procurado se adaptar às novas condições. Dados apresentados por Goularti Filho (2007) são sugestivos: entre 1985 e 2000, o número de trabalhadores da indústria de calçados em Criciúma, Nova Veneza, Araranguá e Sombrio diminuiu em aproximadamente 88%.



O SURTO NA CONFECÇÃO DE ARTIGOS DO VESTUÁRIO

Enquanto a produção calçadista declinava, outra indústria ganhava envergadura e visibilidade na região: a de produção de artigos do vestuário envolvendo a confecção de roupas. Sua emergência no “grande” sul de Santa Catarina, testemunhada desde a década de 1960, representou uma progressiva passagem da comercialização local de produtos oriundos de outras regiões para a fabricação *in situ*, notadamente na área de Criciúma. Segundo Goularti Filho e Jenoveva Neto (1997), atacadistas inicialmente concentrados em vendas de artigos para mineradoras passaram a fabricar com etiquetas próprias, substituindo mercadorias até então procedentes de locais como São Paulo. O mercado dessas investidas era, nesse período, essencialmente regional.

Empresas operando costumeiramente sob o signo da informalidade, muitas na condição de “fundo de quintal”, proliferaram na região carbonífera. Pelo ângulo de numerosos empreendedores, sobretudo em meio à dramática contração das atividades de mineração, entre meados dos anos 1980 e 1990, o sentido básico era a complementação da renda familiar em lares atingidos pelas demissões. Não é ocioso assinalar que se tratou de considerável impulso à feminização do trabalho industrial, em atmosfera produtiva tradicionalmente caracterizada pelo emprego masculino, haja vista o peso histórico da mineração.

O extremo sul catarinense, principalmente os municípios de Araranguá e Maracajá, foi envolvido pela vitalidade dessa indústria na segunda metade dos anos 1970. Em Sombrio, contudo, a expansão correu mais tarde, a partir do início da década de 1990, em plena crise da indústria de calçados. Cumpriu papel destacado nesse engajamento a construção do Super Center Japonês, em 1993,



inicialmente destinado à venda de artigos do vestuário produzidos em áreas como Blumenau, Brusque, Jaraguá do Sul e, até mesmo, São Paulo. Construído de frente para a BR-101, esse equipamento tornou-se referência para o fluxo de comerciantes varejistas em trânsito pela região, incluindo as chamadas “sacoleiras” ou “turistas de compras”.

Essa iniciativa comercial não ocorreu de maneira isolada, seja no extremo sul, seja – ainda com mais razão – no “grande” sul como um todo. Várias ações desse tipo tiveram lugar, tanto antes como no mesmo ano, e igualmente após aquela instalação em Sombrio, em municípios como Araranguá, Maracajá, Criciúma, Içara, Tubarão e Imbituba.

No extremo sul, o vetor do surgimento e do fortalecimento do tecido econômico formado por confecções e centros comerciais foi a reorientação setorial de capitais que se valorizavam na produção de calçados. Contribuiu para essa transição a facilidade para adaptar a mão de obra calçadista às atividades de confecção de roupas. Não se pode dizer, portanto, que essa indústria não “movimenta” a mão de obra local: por exemplo, no intervalo de meio decênio, entre 2007 a 2012, os dois maiores municípios da região registraram elevados números de desligamentos e admissões, sobressaindo-se Sombrio na comparação com Araranguá (Tabela 2).

Tabela 2 – Admissões, desligamentos e número de estabelecimentos da indústria de vestuário em Araranguá e Sombrio – 2007 e 2012

Município	Admissões	Desligamentos	Variação	Estabelecimentos
Araranguá	3.254	3.301	- 47	225
Sombrio	7.127	6.583	+544	235

Fonte: Elaborado pelos autores com dados de MTE/CAGED.



O processo de criação de centros comerciais manteve-se ativo no extremo sul catarinense. Em 2003, foram inaugurados dois novos: um em Sombrio, o Shopping Litoral Sul, e outro em Araranguá, o Aravest Shopping Atacadista, voltados às vendas por atacado. Segundo informações obtidas mediante entrevistas, essas iniciativas foram encorajadas, inclusive quanto ao perfil atacadista, pelas dificuldades de concorrência com produtos mais simples provenientes do exterior, impondo aos fabricantes locais não só a utilização de mão de obra mais barata, mas também menores custos com distribuição e representação, além de maior facilidade no escoamento das mercadorias, evitando grandes quantidades de estoques.

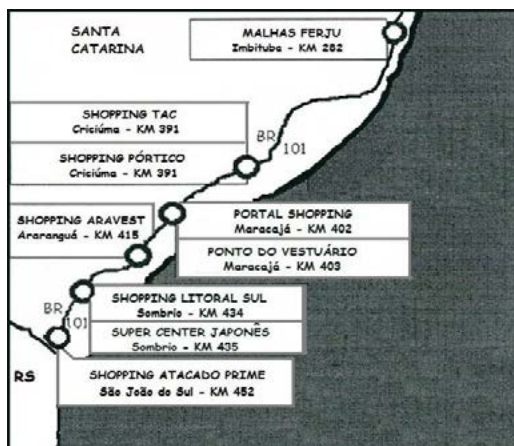
Ao evidenciar uma espécie de frenesi criador de estruturas de comercialização às margens da BR-101, funcionando desde o segundo semestre de 2010 no município de Maracajá, o Portal Shopping foi inaugurado com 34 lojas, quase $\frac{3}{4}$ delas pertencentes a fabricantes do sul de Santa Catarina, e as restantes a empresas de outras regiões catarinenses e do Rio Grande do Sul (NESTE..., 2010). O mesmo sentido pode ser atribuído ao Shopping de Atacado Prime, inaugurado em Sombrio, no segundo semestre de 2012, que chegou a registrar o funcionamento de mais de 40 lojas (SHOPPING..., 2013). Trata-se de uma extensão do Super Center Japonês, instalado no início dos anos 1990, que manteve na localidade só o comércio varejista e transferiu as vendas por atacado para o município de São João do Sul, cuja localização é estratégica para as excursões de lojistas gaúchos.

A multiplicação de centros de vendas de confecções em atacado fez surgir um verdadeiro “corredor” às margens da BR-101 (cf. ilustrado pela Figura 2), com uma efetiva rede de *outlets* oferecendo produtos de origem local. Tal configuração apresenta-se como um reflexo da influência recíproca entre o “turismo de compras” e a produção e a comercialização de artigos do vestuário. Com efeito, a área registra a passagem anual de milhares de lojistas do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina e, até mesmo, do Paraná, que anteriormente

costumavam privilegiar essas compras no eixo Brusque-São Paulo. As melhorias nas condições de deslocamento, “encurtando” a distância, e a qualidade dos artigos produzidos na região, que oferece um *mix* variado, com diversidade de marcas e de criações, atraem a atenção e, ao que parece, magnetizam a clientela.

O extremo sul catarinense e suas franjas passaram a influenciar, aparentemente, até iniciativas originadas fora da região. Criciúma registrou a inauguração do Shopping TAC (Tubarão Atacado de Confeções), representando “migração” (do município de Tubarão) que o presidente justificou fazendo alusão ao objetivo de aproximar o seu centro de vendas a estruturas semelhantes instaladas no “grande” sul, significando também maior proximidade aos clientes gaúchos, responsáveis por grande parcela das vendas (ATACADO..., 2009). Dessa forma, a decisão significaria, na opinião manifestada, uma melhor inserção em rota importante para os agentes de moda, promotores do afluxo regular de lojistas para aquisições nesses centros atacadistas.

Figura 2 – Shoppings de atacado e varejo ao longo da BR-101 na Mesorregião Sul de Santa Catarina



Fonte: Adaptado de Beltrão (2001), com atualização das informações.



De fato, segundo alguns empresários do ramo entrevistados no extremo sul catarinense, os lojistas buscam principalmente moda na região, nas suas diversas ramificações (moda *fashion*, moda balada, moda casual). O alvo do maior interesse é o gênero feminino, segmento em que se costuma enfrentar, na fabricação local, níveis elevados de exigência sobre a qualidade. O perfil da mão de obra favorece o atendimento às imposições, a julgar pelas entrevistas. Essa mão de obra foi, no essencial, adaptada da produção de calçados para a de confecção de roupas. Segundo um depoimento, nos ateliês de calçados, várias tarefas, como a costura, eram realizadas manualmente, requerendo grande domínio técnico. Hoje, com o nível tecnológico das máquinas de costura, esse tipo de atividade teria ficado muito mais fácil, potencializando a habilidade e a destreza dos trabalhadores, com resultados na forma de artigos de alta qualidade.

De todo modo, as empresas do extremo sul não perdem de vista as tendências de mercados importantes, como de São Paulo e, até mesmo, de outros países. Isso implica permanente consulta a instrumentos como, por exemplo, *sites* e *blogs* na *internet*, entre outros canais de informação. Iniciativas de empresários locais fora do “grande” sul catarinense, além de representar investidas em mercados mais seletivos e ajudar a difundir as marcas locais, estariam a se revestir da condição de mecanismos para um constante alinhamento com as tendências mais gerais do setor. Uma ilustração concerne à anunciada abertura, em 2012, de uma segunda unidade do Shopping Litoral Sul, pertencente a um grupo de empresários de Sombrio, no município paulista de Cedral, perto da divisa com São José do Rio Preto (GRUPO..., 2011).

Sobre as estratégias produtivas, vale assinalar que, nas empresas da região, as mercadorias são normalmente produzidas em lotes pequenos, com poucas peças dos mesmos modelos, um



tipo de conduta (implicando quantidades menores de mercadorias e grande variedade) que figura entre os fatores de competitividade desse setor em termos internacionais. O mesmo cabe dizer do princípio segundo o qual atentar para a rapidez na evolução da moda é um fator determinante no desenvolvimento das empresas. Nas entrevistas com os empresários, ouviu-se que constitui norma evitar que clientes compareçam nas respectivas lojas sem que, mesmo em uma frequência não superior a duas visitas, alguma novidade possa ser encontrada.

Dessa forma, se as coleções dos fabricantes locais se alinham ao ritmo dos mercados internacionais (outono/inverno, primavera/verão), a regra de ferro da concorrência – imposição de velocidade nas ações – provocou a adoção de outra forma de diferenciar a produção: o lançamento quinzenal de novas peças e a retirada das que não proporcionam vendas suficientes nesse intervalo, em um processo de substituição contínua. Entretanto, os desafios são permanentes. A velocidade na circulação das informações favorece a atualização das empresas, mas também eleva o nível de exigência dos consumidores, que costumam chegar às lojas tendo em mente produtos específicos vislumbrados nas suas próprias consultas aos instrumentos de divulgação da moda.

Processos mais amplos, em relação aos quais os integrantes do tecido produtivo local pouco puderam fazer a não ser adaptar-se, afetaram a indústria vestuarista do extremo sul. Segundo um dos empresários entrevistados, cujo negócio tinha sido iniciado com a produção de peças mais simples, é muito grande a dificuldade para competir com mercadorias principalmente asiáticas. A transição para a produção de peças diferenciadas em termos de moda, imposta pelas circunstâncias, já começara a ser efetuada pela empresa quando se realizou a entrevista que permitiu saber que o preço de uma camiseta simples proveniente da China era se-



melhante ao custo da mão de obra necessária à produção de um item semelhante na região.

A contrapartida da pressão concorrencial é que as empresas locais já tinham passado a importar insumos e matéria-prima da China, como forma de reduzir custos. Por exemplo, pagava-se em média R\$ 0,26 por um lacre no Brasil, item que no período da pesquisa de campo (meados de 2013) podia ser importado da China por R\$ 0,08. Boa parte do tecido passou a ser importada, em meio a vínculos diretos com fabricantes no exterior que permitiam evitar o custo dos serviços prestados por agentes importadores.

No que concerne à organização da produção, é importante assinalar que, objetivando comprimir custos, as empresas da região protagonizavam intensa terceirização. Um dos empresários informou que sua produção é totalmente terceirizada, distribuída entre facções localizadas em Araranguá, Jacinto Machado, Ermo, Turvo, Sombrio, Balneário Gaivota e Balneário Arroio do Silva.

A maior flexibilidade outorgada por esse tipo de estrutura foi apontada como um atrativo maior: nas palavras do empresário entrevistado, “se precisar diminuir a produção, não vai haver maiores problemas com demissão de funcionários”. Em contraposição, segundo a mesma entrevista, “acaba se perdendo um pouco do controle de qualidade do produto”, com resultados nas vendas que, ao final, podem significar “encarecimento” da produção. Outro motivo da opção de transferir a produção para facções refere-se, conforme a entrevista, à “dificuldade de se conseguir montar uma fábrica com costureiras próprias, pois se contrata uma costureira e a treina para ter um bom nível de experiência, porém, com o tempo, ela sai e cria a sua própria facção, onde pode trabalhar em casa e obter maiores rendimentos”.

Segundo as empresas visitadas, um importante problema para o crescimento dessa indústria na região, não obstante a



aludida influência da herança calçadista sobre o perfil dos trabalhadores, é a limitação da oferta de mão de obra qualificada. Os cursos técnicos oferecidos pelo Instituto Federal de Santa Catarina (IFSC), em Araranguá, têm contribuído para melhorar essa qualidade, mas, de acordo com os depoimentos, falta mão de obra com mais experiência e conhecimento prático. Desse modo, a proposta de instalação, em 2014, de uma unidade do Senai em Sombrio, com oferta de cursos técnicos, acenou positivamente para essa indústria (EMPRESÁRIOS..., 2013). Até então, as instalações do Senai mais próximas localizavam-se em Criciúma.

Contudo, esse alegado problema de escassa qualificação da mão de obra, na indústria de vestuário local, mereceria um exame mais detalhado. O desempenho do IFSC não deixa de suscitar indagações sobre o que de fato pode estar ocorrendo no mercado de trabalho local. Por exemplo, se os trabalhadores considerarem muito baixo o nível salarial praticado pelas empresas, é possível – e mesmo provável – que as pessoas de melhor formação se transfiram para outras regiões, como o Vale do Itajaí, de secular trajetória nas atividades em questão. Investigar essa questão foge, entretanto, ao escopo deste artigo.

MOVIMENTOS NO SETOR PRIMÁRIO E NA INDUSTRIALIZAÇÃO DE ALIMENTOS

Como assinalado, o extremo sul catarinense sempre teve na produção agrícola, primeiro para subsistência e posteriormente para venda, um importante esteio da economia. Na atualidade, arroz e fumo, mas também banana em menor grau, destacam-se na comercialização. Os dois primeiros responderam sozinhos por 64% das vendas dos principais produtos agrícolas em 2012, denotando uma elevadíssima (e preocupante) concentração. Na pecuária, a

bovinocultura de leite e, principalmente, a criação de frangos de corte, sem desconsiderar a de galinhas para produção de ovos, exibem considerável importância. A Tabela 3 apresenta dados sobre o setor agrícola regional para o ano de 2012.

Tabela 3 – Vendas dos principais produtos agrícolas do extremo sul catarinense em 2012

Produtos	Vendas em reais	%
Arroz	192.064.933,31	40,2
Banana	5.484.873,23	1,1
Bovinos	2.751.244,78	0,6
Feijão	330.215,18	0,1
Frangos	148.344.644,35	31,1
Frutíferos – Diversos	4.401.217,38	0,9
Fumo	114.849.146,32	24,1
Leite <i>in natura</i>	1.236.054,65	0,3
Madeira	971.082,59	0,2
Mel de abelha	269.653,50	0,1
Milho	1.464.886,84	0,3
Morango	844.938,99	0,2
Palmito	53.813,78	0,01
Peixes	878.899,74	0,2
Queijos	30.655,16	0,01
Suínos	3.206.949,56	0,7
Tomate	181.960,02	0,04
Total	477.365.169,38	100,00

Fonte: Adaptado da AMESC (2012).

Essa produção ocorre em propriedades, na sua grande maioria, de pequeno porte e familiares. Mais da metade (54,5%)



têm até 10 hectares, uma incidência bem superior à observada em Santa Catarina como um todo (36,6%) e no Brasil (50,3%). A presença das que têm superfície de até 50 hectares representa 94,1% do total, contra 90,3% em Santa Catarina e 82,5% no Brasil.

A produção de arroz, destaque na região, cresceu nas últimas duas décadas, a ponto de atingir em 2010 a representatividade de 32,0% do total estadual. Turvo, Meleiro e Jacinto Machado, representando, respectivamente, 7,1%, 5,6% e 4,2% do total catarinense naquele ano, sobressaem na região. Esse realce da rizicultura regional parece indissociável do Programa Nacional de Aproveitamento de Várzeas Irrigáveis (PROVARZEA), do Governo Federal, que promoveu pesquisas com sementes visando adaptação às condições climáticas do estado, e executou projetos sobre áreas para implantação do sistema de cultivo pré-germinado, substituindo o método convencional. Também a Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (EPAGRI) desempenhou importante papel, auxiliando no aprimoramento das lavouras no sul catarinense. A modernização tecnológica foi determinante no desenvolvimento de empresas de beneficiamento de arroz na região (RAMOS, 2010).

Todavia, informações obtidas na EPAGRI de Turvo indicam que a maior mecanização da produção instalou tendência de redução da área plantada por pequenos agricultores. As exigências de maiores investimentos em máquinas e equipamentos provocaram a transferência desses produtores para outros cultivos, como fumo e maracujá, bem como para a bovinocultura de leite. Dessa forma, teria crescido a concentração do cultivo de arroz entre agricultores que, menos numerosos, possuem propriedades maiores e equipamentos agrícolas de melhor desempenho.

Um problema enfrentado nos últimos anos por esse segmento, percebido durante a pesquisa de campo, é o efeito da eleva-



ção da renda média da população brasileira desde o início dos anos 2000. As famílias passaram a consumir outros produtos em detrimento do arroz. Na EPAGRI de Turvo, informou-se que o nordeste do país, onde se consome boa parte da produção local, fornece boa indicação sobre isso. A entrada no Brasil de arroz estrangeiro, principalmente asiático (Indonésia, Japão, Tailândia), também é problema para a produção local, devido ao menor preço dos concorrentes, um fator de dificuldades para comercializar em mercados como São Paulo e Rio de Janeiro.

Provavelmente por conta, ao menos em parte, dessa conjuntura, a EPAGRI procurava introduzir em Santa Catarina – o que haveria de se refletir no extremo sul – dois novos tipos de arroz especial. Embora a sua produtividade por hectare seja inferior à do arroz comum, esses cultivos acenariam com novas possibilidades e seriam atraentes, em particular pelo fato de que a demanda europeia se mostrava, ao que parece, garantida. Trata-se de variedades “[...] especiais devido ao seu aspecto, adequado a pratos mais elaborados. Sua composição química [...] é diferenciada, destacada por conteúdos mais elevados de compostos fenólicos, importantes na alimentação, pois são antioxidantes” (EPAGRI... 2013, S/P).

Cabe destacar ainda que a rizicultura tornou parte importante das terras agricultáveis da região praticamente refém desse cultivo. Tantos anos de presença dessa lavoura provocaram a inadequação dos respectivos solos para outros produtos. Isso, naturalmente, aprisiona os agricultores, representando um inquietante obstáculo a quaisquer tentativas de diversificação produtiva.

De sua parte, a produção de fumo do extremo sul catarinense tem maior destaque no município de Araranguá, mas Santa Rosa do Sul, Sombrio, Timbé do Sul e Turvo registram importante presença. Trata-se de produção intensiva em mão de obra, normalmente familiar, e realizada em poucos hectares. Em que pese



o destaque, ocorreu decréscimo da produção entre 1990 e 2010, o que foi acompanhado de perda de participação regional no total catarinense: entre 1990 e 2000, a participação caiu de 16,1% para 12,3% e, em 2010, não ultrapassou 9,7%. Isso decorre da contração exibida pela maioria dos municípios nesse período (Jacinto Machado, Meleiro, São João do Sul, Sombrio, Turvo), tendo somente Araranguá registrado efetivo crescimento entre os principais produtores.

Por trás dessa redução, figuram os resultados dos movimentos antitabagismo liderados por ONGs, o aumento nas alíquotas de impostos sobre a produção e os avanços na conscientização sobre os malefícios causados pelo consumo de tabaco. O quadro representa problema para a mão de obra envolvida. As dificuldades são potencializadas, segundo informações obtidas no Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Jacinto Machado, pela falta de incentivos governamentais à transferência dos pequenos agricultores para outros cultivos. Os produtores ficam, assim, como que espremidos entre as adversidades que assolam a fumicultura e o medo de migrar para outros segmentos pelas incertezas sobre a comercialização. A tendência, ao que parece, vinha sendo a preferência pela continuidade, pois esse cultivo representa, apesar de tudo, maior familiaridade e segurança.

Essas dificuldades eram amargadas não obstante a presença na região de empresas multinacionais como a Alliance One Brasil Exportadora de Tabacos, a Continental Tobaccos Alliance (CTA) e a Philip Morris Brasil, em Araranguá, e a Souza Cruz, em Sombrio, algumas das quais dedicadas ao beneficiamento e à estocagem e outras apenas à estocagem. De toda maneira, cabe qualificar o sentido dessa presença para os trabalhadores: um dos problemas do emprego nas empresas de fumo é que a oferta de postos de trabalho é muito irregular, aumentando consideravelmente nos momen-



tos de colheita e caindo com a mesma intensidade após o término das atividades vinculadas.

A produção de banana, por seu turno, tem maior relevância em Jacinto Machado e Santa Rosa do Sul. Segundo informações levantadas no Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Jacinto Machado, a produção foi iniciada nesse município no período entre o final dos anos 1960 e o início dos 1970, quando então se tornou principal cultivo. Na década de 1990, começou o cultivo de banana prata e de banana caturra, em substituição ao de banana branca, cuja colheita é mais demorada.

Apesar do crescimento na quantidade produzida entre 2001 e 2010, a região perdeu participação estadual nesse segmento agrícola, com o fortalecimento do Vale do Itajaí e do nordeste catarinense. Perdeu igualmente em relação ao país, escala em que cresceu o destaque do sul do estado de São Paulo, próximo à divisa com o Paraná. Conforme entrevista realizada no Sindicato dos Trabalhadores Rurais de Jacinto Machado, a perda de posição deveu-se, entre outros motivos, à menor evolução tecnológica na comparação com outras regiões. Também o clima local seria pouco favorável, pois os invernos mais rigorosos e ventosos prejudicam a colheita. O desempenho é igualmente afetado pela pequena superfície da maioria das propriedades, impositiva de menores volumes de produção. Tudo isso concorreria para inibir os investimentos nesse cultivo.

No período da pesquisa de campo, duas fábricas de bala de banana que operavam em Jacinto Machado absorviam cerca de 70% da produção dos pequenos agricultores do município, auxiliando, assim, as vendas locais. Essas empresas demandavam produção de qualidade comparativamente inferior, comprando frutos de menor tamanho e com aparência que dificulta as vendas para consumidores mais exigentes. Esse tende a ser o perfil dos que fre-



quantam supermercados, por exemplo, estruturas de comercialização onde o controle de qualidade, por conta disso, costuma ser bastante seletivo.

Assinala-se ainda que tem validade para o cultivo da banana o mesmo perfil de comentário realizado sobre a rizicultura, quanto à relação entre tipo de produto e condições do solo. Assim como o arroz, a banana impõe exclusividade no uso da terra, dificultando a diversificação produtiva e suprimindo alternativas aos agricultores.

Na pecuária, observa-se a criação de bovinos e de suínos e a produção de leite. A presença dessas atividades, no entanto, é inferior à da criação de aves, em que é grande o destaque do segmento de frangos.

A bovinocultura e a produção leiteira têm importância nas pequenas propriedades familiares, as quais apresentam pluriatividade com reduzida escala em cada produto. Tal incidência da bovinocultura do leite reflete os menores custos da atividade comparativamente aos aviários e chiqueiros exigidos pela avicultura e a suinocultura. Perante problemas como a queda no preço, o agricultor pode simplesmente soltar o gado no campo, deixando de fornecer pastagens especiais e reduzindo, assim, seus custos.

De todo modo, a bovinocultura de leite incorreu em redução da produção entre 2000 e 2010 no extremo sul como um todo. A única exceção foi Araranguá, onde os maiores produtores ampliaram os volumes produzidos. A região perdeu participação no estado, de 1,1% em 2000 para 0,2% em 2010, um resultado também vinculado ao avanço da produção no oeste catarinense, que atingiu quase $\frac{3}{4}$ do total catarinense em 2010.

Apresentou-se em sentido contrário a produção regional de ovos de galinha, cuja participação no total catarinense quase tri-



plicou em duas décadas, até 2010. Araranguá, Timbé do Sul, Turvo e Morro Grande, nesta ordem, são os municípios que mais se destacam. Os dois primeiros ficaram em 12º e 16º lugar, respectivamente, em *ranking* estadual relativo a 2010 (SEBRAE, 2013).

A criação de bovinos para corte pouco variou entre 1990 e 2010, o que pode estar atrelado à inexistência de grandes produtores na região. A criação de suínos sofreu marcado decréscimo, provocado em parte pela elevação das exigências de controle de qualidade das empresas processadoras de carne. Atendê-las implicaria nível de gastos que os pequenos produtores têm dificuldades para realizar. Por conta disso, de acordo com as entrevistas realizadas, muitos interromperam a produção.

Desse modo, é na avicultura (criação de galos, frangos, pintos e galinhas para produção de ovos) que o segmento da pecuária exibe real vitalidade no extremo sul catarinense. Em duas décadas, o número de galos, frangos e pintos cresceu de quase 868,8 mil para 9,4 milhões, uma multiplicação de aproximadamente 11 vezes, e a quantidade de galinhas em 2010 foi o triplo da registrada em 1990 (Tabela 4). Esse movimento parece vinculado à instalação da empresa Tramonto, em Morro Grande, em 2007. Na sua atuação em processamento de carnes, essa unidade era capaz de industrializar até 120 mil aves por dia, empregando nas suas atividades considerável parcela da população municipal.

Em janeiro de 2013, a Tramonto foi alugada por cinco anos pela JBS, uma das maiores empresas de carnes do mundo (JBS..., 2013a). Prorrogável por igual período, o aluguel visou incorporar a primeira às atividades da segunda no grande sul. Essas atividades envolviam outras fábricas, como a Agrovêneta de Nova Veneza, adquirida em novembro de 2012, e também a unidade da Seara em Forquilha, incorporada em julho de 2013 na esteira da compra da Seara Brasil, pertencente ao grupo Marfrig, pela JBS (JBS..., 2013b).



Todavia, segundo entrevista com o secretário da AMESC durante a pesquisa de campo, a atuação da JBS no extremo sul ainda era uma incógnita. Entre os motivos, estava o fato de ser essa empresa especializada no processamento de carne bovina. Seja como for, as atividades de processamento no extremo sul, com incorporação da Tramonto, deveriam ocorrer sob a bandeira JBS Aves. Um grande problema é que a JBS vinha protagonizando a compra de abatedouros em grande quantidade, fechando-os em seguida. Esse comportamento era fonte de preocupação no extremo sul, a ponto de suscitar a realização de audiências públicas sobre o assunto.

Tabela 4 – Avicultura no extremo sul de Santa Catarina – 1990-2000-2010

Municípios, AMESC e Santa Catarina	Galos, frangos e pintos (mil cabeças)			Galinhas (mil cabeças)		
	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Araranguá	492,6	320,0	2.373,0	165,3	420,0	323,0
Balneário Arroio do Silva	-	-	14,5	-	-	0,3
Balneário Gaivota	-	18,5	340,0	-	9,0	41,5
Ermo	-	75,3	260,0	-	5,2	53,0
Jacinto Machado	43,6	68,0	540,0	35,5	24,0	2,3
Maracajá	7,8	270,0	303,0	5,3	6,0	10,9
Meleiro	69,5	290,0	850,0	47,2	35,0	160,0
Morro Grande	-	420,0	1.000,0	-	30,0	130,0
Passo de Torres	-	18,0	100,0	-	0,4	4,1
Praia Grande	25,6	36,0	75,0	18,8	15,5	6,5
Santa Rosa do Sul	16,2	32,0	68,0	11,4	15,0	37,0
São João do Sul	26,9	46,0	75,0	29,2	21,8	22,0
Sombrio	19,6	80,0	400,0	13,7	15,6	96,0
Timbé do Sul	70,5	640,0	1.450,0	18,0	18,0	260,0
Turvo	96,5	1.000,0	1.600,0	77,0	30,0	120,0
AMESC	868,8	3.313,8	9.448,5	421,4	645,5	1.266,6
Santa Catarina	56.020,9	111.561,9	157.359,4	10.615,4	12.178,6	16.408,2

Fonte: Adaptado de IBGE – Pesquisa Pecuária Municipal.



Dois outros aspectos merecem referência. Um diz respeito à dificuldade para a criação de frangos no extremo sul, associada ao fato de o principal insumo dessa atividade, o milho, ser proveniente do centro-oeste do Brasil, região que se transformou na maior produtora desse grão no país. O reflexo nos custos de produção, tendo em vista o impacto da distância no custo do transporte, tem levado as empresas processadoras de carnes situadas no grande sul catarinense a apostar na produção de milho mais próxima das suas localidades.

Outro aspecto, que sinaliza importantes mudanças na avicultura, é a transformação tecnológica relacionada ao sistema *Dark House*. Sua implantação envolve a construção de aviários totalmente fechados, com ventilação por meio de túnel e luz artificial, objetivando controlar todas as variáveis ambientais dentro do galpão, incluindo a iluminação. O tempo de engorda das aves é bastante reduzido, resultando em consideravelmente aumento da produtividade (WORKSHOP..., 2013).

DINÂMICA DEMOGRÁFICA E MOSAICO ECONÔMICO INTERMUNICIPAL

Como em outras regiões de Santa Catarina, também no extremo sul observa-se processo de litoralização, envolvendo deslocamento populacional de áreas do interior para o litoral. Entre 2000 e 2010, foi grande o crescimento da população de municípios litorâneos, como Balneário Arroio do Silva, Balneário Gaivota e Passo de Torres, que apresentaram aumentos superiores a 50%. Nos últimos dois Censos Demográficos, os três figuraram entre os dez que mais cresceram no estado, em termos populacionais. Nenhum outro município da região, ou suas sedes, sequer se aproximou desse dinamismo. A rigor, em bom número (a metade), a trajetória foi negativa ou só de ligeira expansão (Tabela 5).



Tabela 5 – População nos municípios do extremo sul catarinense e em Santa Catarina – 2000-2010

Municípios, AMESC e Santa Catarina	2000	2010	Variação % 2010/2000
Araranguá	54.706	61.310	12,1
Balneário Arroio do Silva	6.043	9.586	58,6
Balneário Gaivota	5.450	8.234	51,1
Ermo	2.057	2.050	-0,3
Jacinto Machado	10.923	10.609	-2,9
Maracajá	5.541	6.404	15,6
Meleiro	7.080	7.000	-1,1
Morro Grande	2.917	2.890	-0,9
Passo de Torres	4.400	6.627	50,6
Praia Grande	7.286	7.267	-0,3
Santa Rosa do Sul	7.810	8.054	3,1
São João do Sul	6.784	7.002	3,2
Sombrio	22.962	26.613	15,9
Timbé do Sul	5.323	5.308	-0,3
Turvo	10.887	11.854	8,9
AMESC	160.169	180.808	12,9
Santa Catarina	5.356.360	6.248.436	16,6

Fonte: Adaptado do Censo Demográfico do IBGE.

Registraram redução populacional os municípios mais interiores, como Ermo, Jacinto Machado, Meleiro, Morro Grande, Praia Grande e Timbé do Sul. A baixa oferta de postos de trabalho



(sendo exceção Morro Grande, onde a presença de beneficiamento de carne de aves pela empresa Tramonto fez com que 88% dos empregos formais se referissem ao setor industrial, em 2010) é um motivo principal. Fração importante da população tende a migrar para as cidades mais promissoras do grande sul, como Criciúma. Destinos no Rio Grande do Sul igualmente figuram na geografia dessas migrações, devido à proximidade.

Talvez o movimento migratório rural-urbano tenha se estabilizado na região recentemente. Entretanto, se for mantido o ritmo de crescimento presenciado no período 2000-2010, é possível que o município de Balneário Arroio do Silva, atualmente o quinto maior, alcance a terceira colocação no extremo sul, e que Balneário Gaivota, hoje o sexto maior, figure em quinto lugar. Isso significaria, no segundo caso, ultrapassar a população de Jacinto Machado, que decresce desde o Censo de 1970, a ponto de ficar abaixo da população de Turvo em 2010, até então menor do que a primeira. O forte adensamento do litoral é, assim, uma realidade gritante no extremo sul de Santa Catarina.

Entre os fatores subjacentes ao movimento geral, segundo ressaltado na pesquisa junto à Prefeitura de Balneário Gaivota, está o aumento do número de aposentados que buscam o litoral para residir com maior tranquilidade e qualidade de vida. Esses contingentes provêm de outros municípios da região e também de cidades do Rio Grande do Sul. É sintomático que, nas populações de Balneário Arroio do Silva e Balneário Gaivota, a proporção de idosos supere a observada nos outros municípios da região, e ultrapasse também a média de Santa Catarina (Tabela 6).



Tabela 6 – Distribuição percentual da população por faixa etária – 2000 e 2010

Municípios, AMESC e Santa Catarina	2000			2010		
	Jovens*	Adultos*	Idosos*	Jovens*	Adultos*	Idosos*
Araranguá	38,9	53,1	8,0	31,5	58,1	10,3
Balneário Arroio do Silva	36,7	52,2	11,1	29,7	54,5	15,8
Balneário Gaivota	39,5	49,0	11,5	30,7	53,4	15,9
Ermo	38,6	51,8	9,6	31,8	55,4	12,8
Jacinto Machado	38,3	51,7	10,1	30,2	56,5	13,3
Maracajá	39,6	52,5	7,9	31,4	58,4	10,1
Meleiro	38,1	51,8	10,2	29,6	57,3	13,2
Morro Grande	38,8	53,3	7,9	30,7	58,1	11,2
Passo de Torres	40,6	51,3	8,1	33,4	55,7	10,9
Praia Grande	38,6	51,8	9,6	31,1	55,4	13,5
Santa Rosa do Sul	38,5	52,2	9,3	32,2	55,9	11,9
São João do Sul	38,6	51,8	9,6	31,9	55,4	12,7
Sombrio	40,0	52,3	7,6	33,5	56,7	9,8
Timbé do Sul	38,3	52,3	9,4	30,5	55,7	13,8
Turvo	37,7	53,4	9,0	30,0	58,3	11,7
AMESC	38,7	52,0	9,3	31,2	56,3	12,5
Santa Catarina	38,2	53,8	8,0	30,5	59,0	10,5

* Jovens: até 19 anos; adultos: de 20 a 59 anos; idosos: 60 anos ou mais

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2013).

As melhorias nas estradas, permitindo uma locomoção mais fácil, contribuem para esse aumento da população. Parte das residências em Balneário Arroio do Silva e Balneário Gaivota destina-se ao veraneio de habitantes de Araranguá e de Turvo, no tocante ao primeiro, e de Sombrio, com respeito ao segundo. As melhores condições de transportes e comunicações estimulam algumas das pessoas com moradias mais ou menos próximas da franja litorânea a residirem nos balneários. Os atrativos incluem, além



da maior tranquilidade, o significado da proximidade do mar e, não com pouca importância, o menor custo, não sendo raro ocorrer a venda, devido à opção pela moradia litorânea, da primeira residência anteriormente utilizada.

A litoralização traduz a dinâmica da economia, evidentemente. As empresas tendem a se instalar em municípios onde é mais fácil realizar o escoamento das suas mercadorias, como ocorre em instalações em Araranguá e Sombrio, bem situados em relação à BR-101, além de serem os maiores municípios da região. Ambos se constituem, igualmente, no primeiro (Sombrio) e no terceiro (Araranguá) municípios com os menores números de idosos, o que estaria a refletir uma maior oferta relativa de emprego, tornando-os mais atraentes para jovens de municípios interioranos, que migram de suas áreas de origem.

De fato, a indústria é o grande setor que mais emprega no extremo sul, de uma maneira geral, com percentual (de 36%) superior à média catarinense, escala em que os serviços aparecem como o grupo mais empregador. Ora, Araranguá e Sombrio concentram a atividade industrial da região, devendo-se assinalar que o parque industrial do segundo, onde o carro chefe é a produção de roupas, revela-se melhor estruturado atualmente do que o do primeiro, segundo depoimento do secretário da AMESC, coordenador das atividades institucionais ligadas à economia.

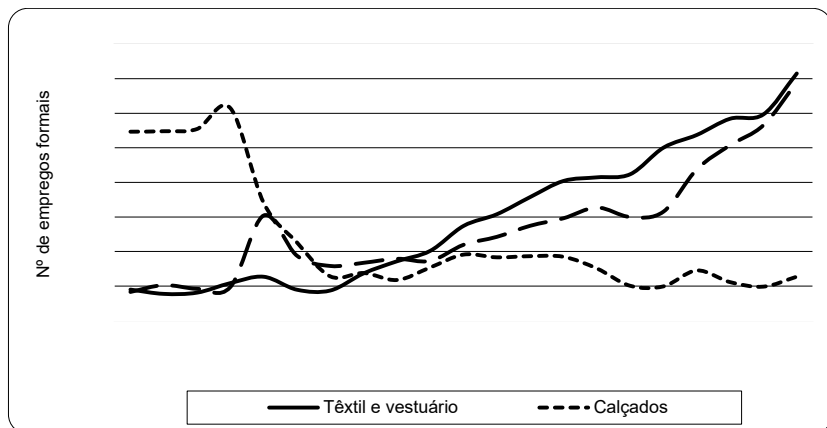
Com efeito, Sombrio apresenta-se como um centro de gravidade regional no segmento industrial que mais emprego tem gerado no extremo sul: o de artigos de vestuário pela confecção de roupas. Como essa indústria apresenta elevada informalidade, com uso generalizado de trabalhadores em domicílio e com micro-empresas de fundo de quintal, o trabalho na produção de roupas é muito mais representativo do que deixam transparecer os dados sobre empregos formais (obtidos na Relação Anual de Informações



Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego). Em segundo lugar, na evolução dos empregos industriais, aparece a produção de alimentos, principalmente no processamento de carne de frango e também no beneficiamento de arroz. Um terceiro setor, de importância histórica, porém com trajetória de fortes perdas de postos de trabalho nos anos 1990, é o calçadista: como já assinalado, o efeito da abertura comercial brasileira, amplificada pela valorização da moeda brasileira desde o Plano Real, foi devastador para essa indústria. A Figura 3 apresenta a trajetória desses empregos entre 1990 e 2010.

Outro aspecto a ressaltar nesse processo geral é que, assim como nos litorâneos Balneário Arroio do Silva e Balneário Gaivota, a proporção de idosos é comparativamente alta nos municípios próximos da Serra Geral, como Jacinto Machado, Timbé do Sul e Praia Grande. Esses resultados exibem, no entanto, determinantes distintos nos dois grupos de municípios. Nos interioranos, o envelhecimento da população decorre da “fuga” dos jovens perante a situação de encurtamento das possibilidades de reprodução social. Nos litorâneos, resultaria do magnetismo exercido pelos acesos de uma melhor qualidade de vida junto a contingentes aptos, em termos financeiros e outros, a usufruir de tal condição.

Figura3 – Empregos formais nas principais atividades industriais do extremo sul catarinense – 1990-2012



Fonte: Adaptado de MTE/RAIS.

CONCLUSÃO

O extremo sul de Santa Catarina testemunhou importantes movimentos na sua socioeconomia, nas décadas correspondentes ao crepúsculo do Século XX e ao alvorecer do Século XXI. A produção de calçados, uma atividade enraizada historicamente, foi praticamente levada de roldão pelos efeitos das mudanças introduzidas no país. Em seu lugar, representando transferência de interesses que se beneficiou da tradição fabril existente, erigiu-se a indústria de roupas, em trilha de persistente expansão até agora, exibindo inclusive investidas longínquas. O processamento de carnes de frango estimulou uma avicultura que parece disposta a avançar tecnologicamente, embora perscrute o futuro com inquietação, pelo que pode vir a significar a forte penetração de grandes interesses externos.



No plano demográfico, claro que em conexão com os movimentos na esfera da economia, espaços no interior sofreram despovoamento, enquanto a franja litorânea atraiu contingentes em volumes consideráveis. Isso representa problemas nas áreas de origem, pela perda de recursos de incontornável importância, impondo cenários de mais estagnação ou declínio. E representa problemas também nas áreas de destino, pois os municípios litorâneos do extremo sul catarinense não destoam significativamente, por suposto, do quadro brasileiro e catarinense quanto às carências da infraestrutura, ao encarecimento dos imóveis urbanos (talvez, em primeiro lugar, devido à especulação) e às promessas de ocupação e de emprego, que não raro se transformam em miragens.

Os desafios, portanto, estão à vista, como ocorre em tantas outras regiões do Estado e do país. A interpelação que tais desafios representam clama pela ação inteligente e comprometida, protagonizada no marco do espírito público, por parte dos responsáveis pelo planejamento do desenvolvimento e pela execução de medidas voltadas às necessidades e aos interesses da maior parte da população regional. Esse é o momento das lideranças capazes de mobilização junto ao tecido social e de promoção do debate consequente, assim como de negociação em torno de objetivos a serem atingidos e de instrumentos a serem utilizados.

Haveria disposição para tanto no extremo sul de Santa Catarina?

REFERÊNCIAS

AMESC. Associação dos Municípios do Extremo Sul Catarinense. **Relatório do movimento econômico da microrregião de Araranguá.** Araranguá: AMESC, 2012.



BELTRÃO, L. M. V. **A industrialização em Sombrio/SC: gênese e evolução.** 105 f. 2001. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

COSTA, A. B.; FLIGENSPAN, F. B. A indústria de calçados e o Nordeste brasileiro. In: ENCONTRO DE ECONOMIA E ECONOMETRIA DA REGIÃO SUL, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: UFSC, 1998.

GOULARTI FILHO, A. Diversificação produtiva no sul de Santa Catarina: uma contribuição à história econômica regional. In: GOULARTI FILHO, A. (Org.). **Ensaio sobre a economia sul-catarinense II.** Criciúma: UNESC, 2005.

_____. **Formação econômica de Santa Catarina.** 2. ed. Florianópolis: UFSC, 2007.

GOULARTI FILHO, A.; JENOVEVA NETO, R. **A indústria do vestuário: economia, estética e tecnologia.** Florianópolis: Letras Contemporâneas, 1997.

GRACIOLLI, P.; VARGAS, G. T. O ajuste regressivo do setor de calçados em Araranguá nos anos de 1990. In: GOULARTI FILHO, A. (Org.). **Ensaio sobre a economia sul-catarinense II.** Criciúma: UNESC, 2005.

HOBOLD, P. **A história de Araranguá: reminiscências desde os primórdios até o ano de 1930.** Araranguá: Palmarina/EST, 1994.

MACIEL, S. G. **Raízes locais do atraso industrial de Araranguá.** 96 f. 2006. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma.

RAMOS, J. O complexo agroindustrial do arroz irrigado no extremo sul catarinense. In: ENCONTRO NACIONAL DOS GEÓGRAFOS, XVI, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: UFRS, 2010.

ROCHA, F. G. **Os subespaços rurais na expansão urbana de Araranguá – SC.** 105 f. 2004. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.



SEBRAE-SC. Santa Catarina em números – relatórios municipais.
Florianópolis: SEBRAE-SC, 2013. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/santa-catarina/acesse/estudos-e-pesquisas/sc-em-numeros/municipais/relatorios-municipais/>>. Acesso em: 31 out. 2013.

CAPÍTULO III

CRISE, REESTRUTURAÇÃO E DIVERSIFICAÇÃO

NO PORTO DE IMBITUBA – 1990-2012²

Ricardo Alves Colonetti (UNESC)

Alcides Goularti Filho (UNESC)

INTRODUÇÃO

Diversos portos surgiram com o movimento de colonização e povoamento das localidades litorâneas. Inicialmente, eram ancoradouros naturais que, após a fixação da população, recebiam trapiches de madeira ou de ferro, destinados a atender as demandas locais de transporte de pessoas e de mercadorias (GOULARTI FILHO, 2007). Além dos “portos da colonização”, surgiam também aqueles destinados a atender às demandas provenientes da produção. Entre estes portos estava o de Imbituba, no sul de Santa Catarina, que foi idealizado para o escoamento do carvão extraído na região.

Até 1930, no Brasil, tinha-se um sistema portuário descentralizado, no qual os portos eram criados sem planejamento, resultando no aparecimento de diversos portos regionais, próximos uns aos outros, sem considerar a área de abrangência (hinterlândia) e, muitas vezes, sem condições econômicas de se sustentarem, dadas as demandas regionalizadas de transporte (GÓES, 1930). A partir de 1930, o sistema portuário passou a ser pensado no contexto da in-

² Este artigo é parte da pesquisa de mestrado financiada pela FAPESC e CAPES, entre 2014 e 2016.



dustrialização nacional, surgindo órgãos responsáveis por conduzir o planejamento e os investimentos (GOULARTI FILHO, 2007).

Foi também neste movimento industrializante que o Estado passou a estimular a produção carbonífera e o seu consumo por empresas nacionais (por meio de decretos e leis) e a investir nas atividades do complexo carbonífero catarinense. Consequentemente, o porto de Imbituba foi privilegiado, recebendo investimentos para especializá-lo na movimentação do carvão, transformando-se em um “porto carvoeiro” (GOULARTI FILHO; MORAES, 2009).

Entretanto, no início da década de 1990, com o afastamento do Estado de diversas funções, fruto da adoção de políticas neoliberais, o complexo carbonífero foi diretamente afetado. Primeiramente, o Estado desobrigou as siderúrgicas a comprarem o carvão nacional e, em seguida, incluiu diversas empresas (entre elas, as siderúrgicas) no Programa Nacional de Desestatização. Tais medidas impactaram diretamente no porto de Imbituba, que tinha sua operação pautada nas demandas do complexo carbonífero. “Da noite para o dia”, o porto carvoeiro perdeu seus principais fluxos de cargas e se viu imerso em uma crise. Era necessário reagir e a solução passava por se reestruturar e diversificar as operações.

Diante do exposto, este estudo teve como objetivo analisar o processo de reestruturação e diversificação do porto de Imbituba, no período entre 1990 e 2012. Para tal, foi dividido em quatro seções incluindo esta seção introdutória. A segunda seção contextualiza o período anterior a 1990, quando o porto de Imbituba foi construído e estruturado como porto carvoeiro, atendendo às demandas do complexo carbonífero catarinense e do complexo siderúrgico nacional. A terceira seção aborda o período pós-1990, quando o complexo carbonífero foi reorganizado, devido ao fechamento de algumas das suas unidades componentes, e o porto de Imbituba iniciou o processo de reestruturação e diversificação das suas operações. Por fim, a quarta seção traz as considerações finais.



O CONTEXTO PRÉ-1990: PORTO CARVOEIRO

Construído pelos ingleses, no início da década de 1880, como parte da construção da Estrada de Ferro Dona Tereza Cristina (EFDTC), que ligava a região das minas aos portos de embarque, na época Laguna e Imbituba, o porto de Imbituba se viu abandonado, na mesma década, devido ao fracasso inglês na exploração do mineral. O Visconde de Barbacena, que detinha a concessão para explorar o carvão e construir a ferrovia³ e o porto, ao observar que a sua associação com os ingleses não seria duradoura, vendeu parte de sua concessão ao grupo Lage & Irmãos, do qual fazia parte o empresário Henrique Lage. Mais tarde, quando os ingleses abandonaram definitivamente as atividades carboníferas, Barbacena vendeu a totalidade da concessão ao referido grupo (BOSSLE, 1979; RIBEIRO, 2007).

O porto ficou sem operar e receber investimentos por algum tempo. Havia na Enseada de Imbituba apenas um trapiche, construído pelos ingleses. Todavia, a Primeira Guerra Mundial mudou os rumos da atividade carbonífera catarinense e também do porto de Imbituba. Com a dificuldade de importar o carvão inglês, o grupo Lage & Irmãos, que possuía negócios ligados ao carvão, como, por exemplo, uma companhia de navegação a vapor que dependia do mineral para realizar suas viagens, resolveu iniciar a exploração das minas catarinenses, adquiridas junto ao Visconde de Barbacena (BOSSLE, 1979; HEIDEMANN, 1981).

Em 1919, o grupo Lage & Irmãos, por intermédio do empresário Henrique Lage, iniciou os investimentos no porto de Imbituba. O governo tinha preferência pelo porto de Laguna e de-

³ A concessão para explorar o carvão foi oficializada por meio do Decreto nº 2.737, de 1861 (sendo este alterado em dez ocasiões), e do Decreto nº 7.930, de 1880, enquanto a construção da ferrovia foi autorizada pelo Decreto nº 5.774, de 1874.



saconselhava os investimentos em Imbituba; contudo, Lage investia recursos da própria empresa para realizar as obras necessárias. O empresário tentou, por diversas vezes, obter a concessão do porto, mas o Estado insistia em negá-la⁴. Mesmo assim, em 1922, Henrique Lage e outros empresários, entre eles o senador Álvaro Monteiro de Barros Catão, fundaram a Companhia Docas de Imbituba (CDI), que ficou responsável por administrar os negócios do porto (BOSSLE, 1979).

Mesmo sem intervir diretamente no porto de Imbituba, o Estado tinha interesse nas atividades de exploração do carvão, promulgando vários decretos em favor do seu desenvolvimento, como, por exemplo, os decretos nº 20.089/1931 e nº 1.828/1937, que, respectivamente, obrigavam as empresas nacionais a consumirem 10% e 20% de carvão nacional em relação à tonelagem importada. As atividades carboníferas eram consideradas importantes para a industrialização do país, já que o carvão era utilizado na indústria siderúrgica (BOSSLE, 1979; HEIDEMANN, 1981).

Na década de 1940, com a Segunda Guerra Mundial, a situação do porto se alterou novamente, uma vez que a CDI conseguiu a sua concessão, e o Estado passou também a investir em obras para transformá-lo em um porto especializado na movimentação de carvão, ou seja, em um “porto carvoeiro” (GOULARTI FILHO, 2013). Também foi a partir da década de 1940, que o complexo carbonífero iniciou a sua expansão, conforme apresentado no Quadro 1.

⁴ As negativas do Estado, em conceder o porto de Imbituba à CDI, davam-se, principalmente, por questões políticas. As forças políticas lagunenses atuavam junto ao Governo Federal, no intuito de transformar o Porto de Laguna no Porto Carvoeiro Sul Catarinense. Nesse sentido, os investimentos no Porto de Imbituba contrariavam os seus interesses.



Quadro 1 – Formação, expansão e reestruturação do complexo carbonífero catarinense

Fases	Período	Unidades componentes
Formação	1884 a 1946	minas-ferrovia-portos
Expansão	1946 a 1965	minas-ferrovia-lavador-porto
Expansão	1965 a 1979	minas-ferrovia-lavador-termoelétrica-porto
Expansão	1979 a 1990	minas-ferrovia-lavador-termoelétrica-carboquímica-porto
Reestruturação	1990 a 1992	minas-ferrovia-termoelétrica-carboquímica
Reestruturação	Após 1992	minas-ferrovia-termoelétrica

Fonte: Adaptado de Goularti Filho e Moraes (2009).

Em 1943, foram concluídas as obras iniciadas em 1935: o cais acostável, com 100 metros de extensão; o silo para depósito, carga e descarga de carvão, com capacidade para 3.000 toneladas; o caixão de fundação; a moega subterrânea, com capacidade para 20 toneladas; e as correias alimentadora, elevadora e distribuidora. Em 1959, o cais foi aumentado em 40 metros, passando a possuir 140 metros de extensão. Devido à demanda crescente de embarque do carvão, em 1969 foi construído o cais nº 2, com 168 metros de extensão, dando seguimento ao cais nº 1 (COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 1946; NEU, 2003).

A partir da segunda metade da década de 1970, o porto recebeu novos investimentos. Em 1976, foram construídos 500 metros do molhe, concluído em 1980, com a construção dos 500 metros restantes. Em 1979, com o início das operações da Indústria Carboquímica Catarinense (ICC), em Imbituba, o porto foi ampliado, com vistas a atender às novas demandas: foi construído o cais nº 3, com 245 metros de extensão, contando com um sistema de correias reversíveis, além de uma vala, em frente ao silo de carvão, com capacidade para 6.000 toneladas, facilitando o descarregamento do carvão que excedesse a capacidade do silo e evitando,

assim, reter os vagões ferroviários que traziam o carvão. Em 1986, foi construído o cais nº 4, com 24 metros, para os navios *roll-on/roll-off*⁵ (*ro-ro*) (NEU, 2003).

Em suma, o porto de Imbituba foi estruturado dentro de um contexto nacional para atender às demandas do complexo carbonífero regional e do complexo siderúrgico nacional. Era, portanto, um porto graneleiro, especializado na movimentação de carvão, destinado à cabotagem. O segundo fluxo mais importante era o destinado a atender às demandas da ICC (BRASIL, 1979). Os fluxos de exportação de produtos agrícolas eram inexpressivos e irregulares. Havia ainda a movimentação no cais *ro-ro*, pelo qual desembarcavam as bobinas de aço, enviadas pela Usiminas, com destino ao Sul, e eram embarcadas outras mercadorias, como frete de retorno (em 1990, este cais representou 18% da movimentação portuária) (NEU, 2003). A Tabela 1 apresenta a movimentação de navios e cargas no porto de Imbituba, por década:

Tabela 1 – Movimentação de navios e cargas no porto de Imbituba, por década – 1950-1980

Década	Navios		Embarques				Desembarques		Total (t)
	Cab.*	LC*	Carvão (t.)*	%	Outras (t.)	%	Outras (t.)	%	
1950	139	18	5.818.536	95%	246.682	4%	83.158	1%	6.148.376
1960	122	24	7.237.443	94%	272.793	4%	168.276	2%	7.678.512
1970	120	8	9.895.492	92%	565.894	5%	238.465	2%	10.699.851
1980	198	30	25.052.823	75%	2.941.823	9%	5.308.534	16%	33.303.180

* Cab. = cabotagem / LC = longo curso / t. = tonelada

Fonte: Companhia Docas de Imbituba (2012).

⁵ *Roll-on/roll-off (ro-ro)* é a classificação dada aos navios que se destinam ao transporte de veículos que, por sua vez, entram e saem das embarcações, por meios próprios (rodando), fazendo uso de rampas instaladas no cais específico para tal operação (cais *ro-ro*), não necessitando de guindastes ou equipamentos similares para carga e descarga.



A Tabela 1 permite observar a relevância do carvão para o porto de Imbituba que, na década de 1950, correspondeu a 95% da movimentação total do porto; na década de 1960, a 94%; na década de 1970, a 92%; e, na década de 1980, a movimentação de carvão correspondeu a 75% da movimentação total do porto. Essa redução do percentual, que nas décadas anteriores foi superior a 90%, deu-se devido à diversificação proporcionada, principalmente pelas operações da ICC (a partir de 1979) e do cais *ro-ro* (a partir de 1986). Consequentemente, percebeu-se também a predominância da navegação de cabotagem sobre a navegação de longo curso, já que o carvão era destinado às siderúrgicas nacionais.

Na década de 1980, havia muita expectativa em torno do setor carbonífero, porém essa expectativa se transformou em frustração, com a retirada dos subsídios para a extração do carvão (1983) e para o frete (1988). Já na década de 1990, as políticas neoliberais agravaram os problemas do setor carbonífero: o Estado cancelou a obrigatoriedade de compra do carvão nacional, imposta às siderúrgicas nacionais (que eram as maiores consumidoras do carvão metalúrgico catarinense) e iniciou o processo de privatização de diversas empresas estatais, entre elas, as siderúrgicas. Essas ações culminaram na crise do setor carbonífero que, por sua vez, resultou para o porto o fim dos embarques no cais *ro-ro*, devido à privatização da Usiminas, em 1991, bem como o fim dos embarques do carvão, em 1993, e o fechamento da ICC, em 1994 (BRASIL, 1994).



DIVERSIFICAR PARA SUPERAR A CRISE

No início da década de 1990, Imbituba estava sob a administração da Companhia Docas de Imbituba (CDI)⁶, sendo o único porto brasileiro administrado pela iniciativa privada. Embora a situação financeira não fosse das melhores, o porto reunia algumas condições favoráveis para uma possível expansão, visto que dispunha de “grande retroárea, fácil acesso rodoviário e marítimo (enseada em mar aberto) e não [...] [estava] encravado no meio da cidade” (GOULARTI FILHO, 2013, p. 93).

Devido à escassez de recursos e à necessidade de readequar a área portuária, para atender às novas demandas de armazenagem e movimentação de cargas, foram realizadas diversas alterações na estrutura “com [o] reaproveitamento de áreas que antes serviam para outras finalidades, como: oficinas de locomotivas e motores elétricos, forja (fundição), almoxarifado, refeitórios e garagens” (RAIMUNDO, 2005, p. 64). Algumas dessas áreas foram transformadas em terminais especializados, como, por exemplo, o terminal de cargas frigorificadas, construído no local onde, inicialmente, ficava o silo de carvão, que foi demolido.

A área destinada à atracação das embarcações também passou por adaptações: o cais velho, berços 1 e 2, anteriormente utilizado para os embarques do carvão, passou a ser utilizado, principalmente, para carga geral (solta e containerizada) e graneis líquidos; o cais novo, berço 3, anteriormente utilizado

⁶ A CDI detinha a concessão do Porto de Imbituba, nos termos do Decreto nº 7.842/1941, sendo o contrato firmado em 06 de novembro de 1942 e registrado no Tribunal de Contas da União em 15 de dezembro de 1942, com duração de 70 anos, estendendo-se até 15 de dezembro de 2012. Seu controle era exercido por empresas ligadas às famílias Lage e Catão, dos sócios-fundadores Henrique Lage e Álvaro Monteiro de Barros Catão (COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 2008).



pela ICC, passou a ser utilizado, principalmente, para os granéis sólidos; e o cais *ro-ro*, berço 4, dada a sua peculiaridade, passou a atender demandas esporádicas e específicas.

Os equipamentos também foram adaptados para atender às novas demandas, como, por exemplo, o *shiploader*, que inicialmente seria utilizado para movimentar rocha fosfática (para a ICC) e foi adaptado para movimentar grãos. Os guindastes também foram adaptados para movimentação de contêineres, porém, por terem capacidade limitada, posteriormente, foram substituídos por equipamentos com maior capacidade de operação (BRASIL, 1994).

Ao se aproveitar da área ociosa e que facilmente poderia se transformar em área de armazenagem de contêineres, o porto de Imbituba iniciou a operação deste tipo de carga, sendo as principais mercadorias movimentadas no interior dos contêineres: “[...] cerâmica, acessórios para veículos, calçados, carnes e miúdos, doce e caramelo, equipamentos diversos, fumo, ferro fundido, malte, pele, couro e vinho [...]” (RAIMUNDO, 2005, p. 64).

Outra medida que contribuiu para a ampliação das operações portuárias foi o arrendamento de áreas do porto para empresas privadas, objetivando a construção de terminais especializados. Esses terminais permitiram a captação de novas cargas como congelados, fertilizantes, açúcar ensacado, arroz, milho, coque e sal (NEU, 2003; SILVA, 1999).

A partir de 1993, com a Lei nº 8.630 (Lei de Modernização dos Portos), a prática de arrendar terminais ganhou impulso, uma vez que um dos seus objetivos era separar a operação portuária da administração, transferindo-a para a iniciativa privada. Posteriormente, essa lei foi reforçada pela Lei nº 8.987/1995 (Lei das Concessões) (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2006).

Até a primeira metade da década de 1990, o porto estava se ampliando e a crise inicial vinha sendo superada. A movimentação de contêineres, iniciada em 1990 e realizada pela administração portuária, aumentava, consideravelmente, a ponto de alcançar números semelhantes aos dos demais portos catarinenses, entre de 1993 e 1995 (Tabela 2). Com a Lei nº 8.630/1993, a operação do terminal de contêineres (Tecon) foi subconcedida, em 1994, à Terminal de Contêineres Imbituba Ltda.⁷

Tabela 2 – Comparativo da movimentação de contêineres nos portos catarinenses – 1993-1995

Ano	Imbituba			Itajaí			São Francisco do Sul		
	Und.	TEU*	Peso (t.)	Und.	TEU	Peso (t.)	Und.	TEU*	Peso (t.)
1993	30.928	51.051	309.638	53.223	69.343	597.018	29.817	38.344	340.947
1994	37.819	59.423	413.912	54.736	72.946	633.885	37.762	50.147	452.319
1995	45.675	70.583	663.527	48.984	69.721	643.796	55.485	78.454	730.481
Total	114.422	181.057	1.387.077	156.943	212.010	1.874.699	123.064	166.945	1.523.747
Média	38.141	60.352	462.359	52.314	70.670	624.900	41.021	55.648	507.916

*TEU = unidade equivalente ao contêiner de 20 pés.

Fonte: Brasil (2001).

Contudo, no fim de 1995, a gestão resolveu aumentar as tarifas portuárias⁸, fazendo com que houvesse migração de clientes e de cargas para outros portos e o cancelamento das linhas de alguns armadores. Um exemplo foram as empresas calçadistas e fumageiras do Rio Grande do Sul, que exportavam seus produtos, via contêiner, por Imbituba, e migraram para o porto do Rio Grande

⁷ Empresa constituída, em parceria, pela Hipermodal Transportes e Navegação Ltda. e pela Companhia Docas de Imbituba S.A.

⁸ Com relação ao aumento das tarifas portuárias, as fontes consultadas não trazem informações detalhadas. Contudo, segundo Neu (2003, p. 61-62), “[...] a diretoria da CDI, entendendo que os preços estavam muito baixos e não cobriam os custos portuários, decidiu aumentar as tarifas praticadas [...]”.



(SILVA, 1999). Essa situação fez com que o porto de Imbituba enfrentasse novas dificuldades.

Em 1996, o Tecon passou a ser operado pela Multiterminais Alfandegados do Brasil Ltda. e a movimentação se manteve em função dos novos contratos firmados com empresas dos ramos cerâmico e moldureiro do sul catarinense, que passaram a exportar seus produtos por Imbituba. Entretanto, em 1998, novos aumentos tarifários fizeram com que os contratos com essas empresas exportadoras fossem cancelados e seus embarques migrassem para os portos de Itajaí e São Francisco do Sul. Consequentemente, em 1999, devido à redução abrupta do fluxo de cargas, os armadores cancelaram suas linhas destinadas a Imbituba, interrompendo a movimentação de contêineres (SILVA, 1999).

Paralelamente à movimentação de contêineres, ocorreram os arrendamentos de terminais, à iniciativa privada, que também contribuíram no processo de conversão do porto de Imbituba de monopropósito (especializado) para multipropósito, permitindo a expansão da sua área de abrangência terrestre (hinterlândia) para os estados do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo e Mato Grosso, concorrendo com portos de Santos, Paranaguá, Itajaí, São Francisco do Sul e Rio Grande (SCPAR PORTO DE IMBITUBA, 2015).

O primeiro terminal arrendado foi o terminal de fertilizantes (Terfer), que iniciou suas atividades em 1992, sendo operado pela Fertilizantes Santa Catarina Ltda. (Fertisanta), que instalou uma fábrica para produção de fertilizantes no porto, em 1994. Inicialmente, a Fertisanta realizava a importação de fertilizantes e insumos para a sua fabricação (ARAÚJO; DUARTE, 2013). Devido ao fato da empresa ter realizado um novo arrendamento do Terfer, em 2012, as informações referentes ao contrato são citadas adiante.

O segundo arrendamento foi o do terminal de carga frigorificada (Terfrio) à empresa Armazéns Gerais Imbituba Ltda. (Agil), per-



tencentado à Frangosul, em 1993. As obras de construção do terminal tiveram início em 1992 e foram parcialmente concluídas em 1995. Em 1996, foi realizado um novo contrato de arrendamento, com validade de 16 anos e 9 meses (prorrogável por igual período), da área equivalente a 10.000 m² e capacidade de armazenagem de 3.800 t. Devido a uma cláusula de movimentação mínima contratual (MMC), a Agil garante a movimentação mínima de 750 t./mês, sendo as cargas frigorificadas, carnes em geral e produtos agrícolas (cereais, frutas e legumes) as suas principais mercadorias. Em 1998, a Frangosul foi vendida ao grupo francês Doux, constituindo a Doux Frangosul S.A. (BRASIL, 2012; COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 1995), que, em 2012, teve os seus ativos arrendados pela JBS S.A.

Devido às características dos primeiros terminais arrendados, as cargas que se destacaram foram o frango congelado, proveniente do Rio Grande do Sul, e o açúcar ensacado, proveniente do interior de São Paulo, ambos para exportação e os fertilizantes e insumos, no sentido de importação (NEU, 2003).

O início dos anos 2000 trouxe novas dificuldades à gestão portuária. Os embarques de contêineres foram reduzindo a partir de 1995, sendo paralisados entre os anos 2000 e 2003. A situação financeira estava comprometida e, em 2001, a recém-criada Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) exigiu que os portos sa-neassem seus débitos financeiros⁹, auditassem os contratos de arrendamento existentes e realizassem processos de licitação de novos terminais, de acordo com a Resolução nº 55/2002 (normas para o arrendamento de áreas e instalações portuárias).

Seguindo a normativa, em 2003, o terminal de granéis sólidos (TGS) foi arrendado para a CRB Operações Portuárias, pertencente ao grupo Votorantim Cimentos, pelo período de 25 anos

⁹ Ao buscar solucionar os problemas financeiros e atender às exigências da Antaq, a CDI contratou, em 2001, a Fator Projetos e Assessoria Ltda., empresa especializada que deveria auxiliar na sua reestruturação (RAIMUNDO, 2005).



(prorrogável por igual período). O terminal possuía área de 87.030 m² e o pátio comportava armazenar 120.000 t. de capacidade estática. Inicialmente, a Votorantim Cimentos investiu R\$ 8,5 milhões no terminal, principalmente em dragagem, obras civis e sistema de correias para o desembarque das cargas dos navios (BRASIL, 2012).

A Loxus Granéis Ltda., parceira na operação de carga e descarga no TGS, investiu US\$ 3,5 milhões na aquisição de um guindaste Gottwald, com capacidade para 16 mil t. Atualmente são dois guindastes Gottwald Mobile Harbor Crane (MHC) e um guindaste Liebherr MHC. A CRB/Votorantim, que devido a uma cláusula MMC deve movimentar 800.000 t./ano, tem como principal produto o coque de petróleo importado, distribuído para algumas das suas unidades produtoras de cimento no Brasil (BRASIL, 2012; FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA, 2003).

Em 2004, devido às dificuldades financeiras, as empresas controladoras da CDI¹⁰ decidiram vender suas ações à Royal Transportes e Serviços Ltda., do grupo paulista Multinvest Ltda., que assumiu o controle da companhia (COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 2008) e passou a buscar parcerias e investimentos.

A partir de então, novas linhas para contêineres foram incorporadas à programação do porto. A TMM Lines passou a atracar em Imbituba, com três navios com capacidade para 1.700 TEU¹¹, realizando a navegação entre a costa leste da América do Sul e os Estados Unidos. Outro armador que passou a atracar em Imbituba foi a Companhia Sul Americana de Vapores S.A. (CSAV), ofertando linhas para os Estados Unidos, norte da Europa e costa oeste da América do Sul (TRINDADE; GAVIOLI, 2004).

¹⁰ Nora Lage S.A. Serviços Técnicos, Empreendimentos e Participações; Emacobrás Empreendimentos Agroindustriais e Comerciais do Brasil S.A.; e Companhia de Investimentos da Bahia.

¹¹ TEU significa *Twenty Foot Equivalent Unit* (traduzido: unidade equivalente a 20 pés) e faz referência à medida padrão utilizada para calcular o volume do contêiner, bem como mensurar sua movimentação ou transporte. Para fins de cálculo, um contêiner de 20 pés equivale a 1 TEU, enquanto um contêiner de 40 pés equivale a 2 TEU.



Em 2005, foi assinado um contrato operacional com a Libra Terminal Imbituba S.A. (no ato da assinatura, Marigold Operadora Portuária S.A.), pertencente ao grupo Libra, que passou a operar o Tecon. A Libra realizou investimentos iniciais de R\$ 17 milhões em obras no cais, no pátio (40.000 m²) e na aquisição de equipamentos. Os investimentos da Libra e as novas linhas de navegação proporcionaram o retorno gradativo dos contêineres a Imbituba. Contudo, o contrato que se estenderia até 2012 foi rescindido em 2008, devido à licitação para o arrendamento do Tecon (COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 2008; NEU, 2009).

Em 2006, o grupo Libra ainda arrendou o Terminal de Carga Geral (TCG) por intermédio da Union Armazenagem e Operações Portuárias S.A., por 25 anos (prorrogável por igual período). Uma parceria entre Libra Terminal Imbituba S.A. e a Standard Logística e Distribuição S.A. criou a empresa Libra Standard, que passou a ser a operadora do terminal, no intuito de operar cargas gerais como frigoríficas (especialidade da Standard), açúcar ensacado, madeira, bobinas e veículos (no cais ro-ro). Os investimentos iniciais da empresa foram de R\$ 17 milhões, com previsão de investimento de mais R\$ 15 milhões nos primeiros anos do arrendamento (BRASIL, 2012; COLUCCI, 2006).

Todavia, em 2008, a Santos Brasil adquiriu a totalidade do capital social da Union, passando a controlar o TCG e, por meio da Tecon Imbituba S.A. (no processo licitatório, Wedelia Participações S.A.), arrendou o terminal de contêineres pelo prazo de 25 anos (prorrogável por igual período), sendo a área correspondente a 101.630,13 m², no primeiro ano de contrato e 152.784,57 m², a partir do segundo ano. A área de armazenagem correspondia a 53.755 m² e, devido a uma cláusula MMC, a Santos Brasil deveria movimentar o mínimo de 65.000 contêineres no primeiro ano do contrato; 150.000 no segundo; 280.000 no terceiro; e 360.000 a partir do quarto ano (BRASIL, 2012).



Entre 2009 e 2011, a Santos Brasil realizou a expansão do cais novo (berços 1 e 2), em um investimento de R\$ 283 milhões que proporcionou receber, simultaneamente, duas embarcações com 300 metros de comprimento. A obra foi executada em três etapas: (1ª) prolongamento da extensão do cais nº 2, em 410 metros; (2ª) alargamento do cais nº 2 em 12x150 metros; (3ª) alargamento do cais nº 1, em 12x100 metros. As etapas foram finalizadas, respectivamente, em dezembro de 2010, agosto de 2011 e novembro de 2011 (NOVO, 2011).

Para movimentar os contêineres, a operadora adquiriu dois guindastes MHC Post Panamax, seis reach stacker e dois portêineres Twin Pick Super Post Panamax. Os portêineres foram adquiridos da empresa chinesa Shanghai Zhenhua Heavy Industry Co. Ltd., ao custo de US\$ 15 milhões cada, e possuem capacidade para movimentar 65 t. em contêineres e 80 t. em cargas especiais (SANTOS BRASIL, 2011).

A Santos Brasil ainda realizou, por duas vezes, dragagens emergenciais nos berços do Tecon: a primeira em 2008, quando as enchentes destruíram parte do porto de Itajaí e algumas embarcações foram desviadas para Imbituba; e a segunda, em 2012, para receber uma nova rota marítima, ofertada pelo grupo Maersk, tendo como destino o norte da Europa. As dragagens custaram, respectivamente, 4 e 5 milhões de reais, e aumentaram a profundidade dos berços de 9,5 para 11,5 metros, e de 11,5 para 12,5 metros (FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA, 2008; NOVA, 2012).

Em agosto de 2007, as linhas que cobriam a Costa do Golfo foram canceladas, porém, com os investimentos realizados pela Santos Brasil, o porto de Imbituba se tornou atrativo para novas rotas. Em 2009, a Aliança Navegação e Logística, do grupo alemão Hamburg Süd, disponibilizou escalas semanais realizadas por dois navios, com capacidade de 1.400 TEU, ligando o porto catarinense a portos no Rio de Janeiro, Espírito Santo, Pernambuco, Bahia, Maceió



e Sergipe. O mesmo aconteceu com a empresa Mercosul Line, do grupo dinamarquês A.P. Moller-Maersk, que disponibilizou três navios com capacidade de 2.500 TEU, em três operações mensais, ligando Imbituba aos portos de Salvador, Suape, Pecém e Manaus (TECON, 2009).

Em abril de 2011, a Mercosul Line substituiu a escala em Imbituba por Itajaí (MERCOSUL LINE, 2011). Em fevereiro de 2014, foi a vez da CSAV cancelar o seu único serviço remanescente, em Imbituba, que cobria a costa oeste da América do Sul (COMPANHIA SUL AMERICANA DE VAPORES, 2014). Em contrapartida, no mesmo ano, a Santos Brasil fechou um novo contrato com a Aliança Navegação e Logística, que passou a realizar três escalas semanais de cabotagem, ligando Imbituba com alguns dos principais portos do Brasil (Salvador/BA, Suape/PE, Pecém/CE, Manaus/AM e São Luís/MA) (SANTOS BRASIL, 2014).

Com relação à estrutura, Imbituba possui ainda um terminal para grânéis líquidos, o Tesc (Terminal de Soda Cáustica), composto por três tanques, com capacidade para estocar 8.772 m³. Esse terminal não foi arrendado, ficando sob a administração do porto (BRASIL, 2012). Entre 2006 e 2011, cogitou-se a hipótese de arrendá-lo, juntamente com outros dois terminais (o terminal de grãos agrícolas e o terminal de barrilha), porém a ideia não se concretizou (COMPANHIA DOCAS DE IMBITUBA, 2008).

Em 2012, a Fertilisanta arrendou novamente o Terfer (agora terminal de fertilizantes e rações animais), pelo prazo de 25 anos (prorrogável por igual período) e previsão de investimento mínimo de R\$ 18,5 milhões nos primeiros cinco anos. A área arrendada correspondeu a 45.067 m², no primeiro ano, e 59.263 m², a partir do segundo ano de contrato, possuindo capacidade estática de armazenamento para 150.000 t. Além da movimentação de fertilizantes e insumos para sua fabricação, a Fertilisanta passou a movimentar com-



modities, como o milho e a soja, no sentido de exportação (ARAÚJO; DUARTE, 2013; BRASIL, 2012).

Em 2012, eram cinco os terminais arrendados no porto de Imbituba, conforme o Quadro 2:

Quadro 2 – Terminais arrendados no porto de Imbituba.

Arrendatário	Terminal	Início	Término
Armazéns Gerais de Imbituba Ltda.	Terfrio	15/03/1996	15/12/2012
CRB Operações Portuárias	TGS	29/01/2003	29/01/2028
Santos Brasil Logística*	TCG	13/02/2006	13/02/2031
Santos Brasil Tecon Imbituba**	Tecon	07/04/2008	07/04/2033
Fertilizantes Santa Catarina Ltda.	Terfer	17/02/2012	17/02/2037

Notas: Novas nomenclaturas adotadas, a partir de 2010, para as empresas

*Union Armazenagem e Operações Portuárias S.A. e **Tecon Imbituba S.A.

Fonte: Adaptado de Brasil (2012) e de Santos Brasil (2010).

Em 2011, o controle acionário da CDI foi assumido pela Companhia Brasileira de Portos S.A. (CBP), empresa ligada ao mesmo grupo da Royal Transportes e Serviços Ltda. Em dezembro de 2012, após uma discussão judicial sobre a extensão do prazo de concessão, o porto de Imbituba passou a ser administrado pela SC Participações e Parcerias S.A. – SCPAR, empresa pertencente ao governo do estado de Santa Catarina. Chegava ao fim a concessão de 70 anos dada à Companhia Docas de Imbituba.

Uma vez apresentada a trajetória do porto de Imbituba, faz-se importante demonstrar os números referentes à movimentação de cargas. Para tal, foram elaboradas as Tabelas 3 e 4, que tratam, respectivamente, da movimentação de contêineres e da movimentação geral de cargas, no período 1990–2012.



A Tabela 3 permite periodizar a operação de contêineres em cinco momentos:

- Período inicial de movimentação (1990–1992), com média anual de 12.056 TEU e 68.517 t.;
- Período de ápice (1993–1995), com média anual de 60.352 TEU e 462.359 t.;
- Período de redução (1996–1999), quando houve aumento das tarifas portuárias, resultando no cancelamento dos contratos com clientes (que migraram para outros portos) e armadores (que passaram a não mais atracar em Imbituba), com média anual de 2.713 TEU e 32.390 t.;
- Período de paralisação (2000–2003), devido à migração de clientes para outros portos, condicionada aos aumentos das tarifas portuárias e o cancelamento das linhas de navegação dos armadores que atendiam o porto;
- Período da retomada da operação (2004–2012), impulsionada, principalmente, pelos investimentos da Libra Terminais Imbituba (entre maio de 2005 e abril de 2008) e da Santos Brasil (a partir de maio de 2008).



Tabela 3 – Movimentação de contêineres – 1990-2012

Ano	Unidades	TEU	Peso (t.)
1990	...	1.205	7.956
1991	...	6.574	34.977
1992	...	28.389	162.617
1993	30.928	51.051	309.638
1994	37.819	59.423	413.912
1995	45.675	70.583	663.527
1996	1.876	2.585	25.019
1997	4.839	6.303	81.415
1998	350	428	6.583
1999	1.262	1.537	16.543
2000	0	0	0
2001	0	0	0
2002	0	0	0
2003	0	0	0
2004	3.718	5.850	46.268
2005	11.578	16.826	194.505
2006	13.497	17.923	295.511
2007	11.850	15.616	255.827
2008	14.660	16.704	303.268
2009	16.069	20.063	279.462
2010	19.637	25.462	369.805
2011	11.537	13.587	199.640
2012	15.396	20.984	263.025

Fonte: Brasil (2001; 2013) e Companhia Docas de Imbituba (2012).

Ao excetuar o ano de 2004, ambas as operadoras movimentaram um número de TEU semelhantes. A Libra Terminais movimentou uma média de 16.788 TEU/ano (2005–2007), enquanto a média da Santos Brasil foi de 20.024 TEU/ano (2009–2012). Cabe salientar que a Santos Brasil não vem cumprindo a cláusula MMC estipulada no contrato e que a movimentação do ano de 2008 não foi incluído na média de nenhuma das empresas, uma vez que foi o ano de transição das operações, e a Libra movimentou apenas



5.215 TEU dos 16.704 TEU totais, sendo os demais movimentados pela Imbituba Logística Portuária Ltda.

Tabela 4 – Movimentação geral de cargas por natureza – 1990-2012

Ano	Granel sólido (t.)	%	Granel líquido (t.)	%	Carga geral (t.)	%	Total
1990	1.034.861	67%	157.008	10%	349.173	23%	1.541.042
1991	713.120	77%	136.268	15%	80.220	9%	929.608
1992	373.244	59%	74.949	12%	182.168	29%	630.361
1993	104.418	19%	49.688	9%	392.349	72%	546.455
1994	215.218	25%	61.421	7%	574.248	67%	850.887
1995	339.872	29%	54.925	5%	789.801	67%	1.184.598
1996	134.036	35%	58.204	15%	192.378	50%	384.618
1997	241.057	42%	75.905	13%	258.696	45%	575.658
1998	605.635	62%	78.766	8%	290.151	30%	974.552
1999	774.784	71%	71.061	7%	242.363	22%	1.088.208
2000	958.258	83%	70.380	6%	127.409	11%	1.156.047
2001	829.161	79%	74.170	7%	145.692	14%	1.049.023
2002	642.093	66%	67.577	7%	258.335	27%	968.005
2003	886.085	76%	70.754	6%	215.907	18%	1.172.746
2004	999.107	74%	97.737	7%	257.762	19%	1.354.606
2005	787.604	54%	120.097	8%	563.850	38%	1.471.551
2006	810.263	55%	103.742	7%	558.867	38%	1.472.872
2007	894.343	61%	110.406	8%	462.536	32%	1.467.285
2008	1.332.454	72%	122.228	7%	407.820	22%	1.862.502
2009	1.393.759	74%	68.429	4%	409.589	22%	1.871.777
2010	1.211.982	65%	119.761	6%	544.017	29%	1.875.760
2011	1.868.316	81%	113.243	5%	330.172	14%	2.311.731
2012	1.549.205	75%	106.378	5%	400.030	19%	2.055.613

Fonte: Brasil (2001; 2013) e Companhia Docas de Imbituba (2012).

Por sua vez, a Tabela 4, que apresenta um panorama da movimentação geral de cargas no porto de Imbituba, entre 1990 e 2012, permite verificar a mudança que ocorreu no perfil do porto.



Observa-se a predominância dos granéis sólidos, entre 1990 e 1992, impulsionados pelos embarques do carvão remanescente. Entre 1993 e 1997, a carga geral, tendo a containerizada à frente, assumiu a predominância da movimentação portuária. Em 1998, com a redução dos contêineres e a captação de novas cargas, como o coque, os granéis sólidos retornaram ao comando das cargas movimentadas. Essa liderança, posteriormente, foi mantida e reforçada com o arrendamento do TGS à CBR/Votorantim, que vem cumprindo a cláusula MMC de 800.000 t./ano. Enquanto isso, a carga geral, principalmente a containerizada, vem se mantendo na média, devido aos investimentos realizados pela Libra (2005–2008) e pela Santos Brasil (a partir de 2008), no Tecon e no TCG.

Outro ponto importante a ressaltar, pois reflete diretamente na ampliação dos serviços do porto de Imbituba, diz respeito à atracação de navios. Se até a década de 1980, predominavam os navios de cabotagem (conforme Tabela 1), a partir da década de 1990, a situação se altera e passam a predominar os navios de longo curso. Os dados referentes às atracações de navios no porto de Imbituba, no período entre 1990 e 2012, são apresentados na Tabela 5.

Tabela 5 – Navios atracados no porto de Imbituba – 1990-2012

Ano	Navegação				Total		Ano	Navegação				Total
	LC*	%	Cab.*	%				LC*	%	Cab.*	%	
1990	45	30%	105	70%	150		2002	85	83%	18	17%	103
1991	51	40%	78	60%	129		2003	86	80%	21	20%	107
1992	187	80%	47	20%	234		2004	108	83%	22	17%	130
1993	279	94%	18	6%	297		2005	...	...	...	...	207
1994	310	94%	21	6%	331		2006	187	91%	19	9%	206
1995	240	90%	28	10%	268		2007	131	88%	18	12%	149
1996	53	70%	23	30%	76		2008	139	81%	33	19%	172
1997	106	78%	30	22%	136		2009	136	66%	71	34%	207
1998	70	72%	27	28%	97		2010	...	...	...	...	192
1999	71	63%	42	37%	113		2011	...	...	...	...	186
2000	71	81%	17	19%	88		2012	173	89%	22	11%	195
2001	68	78%	19	22%	87							

* Cab. = cabotagem e LC = longo curso

Fonte: Brasil (2001; 2013); Companhia Docas de Imbituba (2012).

Por meio da Tabela 5, percebe-se que, a partir de 1992, os navios de longo curso ultrapassaram os de cabotagem em número de atracções, no porto de Imbituba. O número maior de navios de longo curso, entre 1992 e 1995, média de 256 navios/ano, é reflexo da captação das novas cargas movimentadas no porto, principalmente dos contêineres. O revés dos anos seguintes (1996–2003) vai ao encontro dos problemas administrativos enfrentados pelo porto, ocasionados pelo aumento das tarifas e fuga de clientes e de armadores. A partir de 2004, superados parcialmente os problemas, os navios de longo curso retornaram a Imbituba com maior frequência. Os maiores números de navios de cabotagem apresentam-se nos anos entre 1990 e 1993, época em que Imbituba realizou o embarque do carvão de alguns contratos remanescentes, e em 2009, devido aos embarques de arroz com destino ao norte e nordeste do Brasil.



CONCLUSÃO

Durante o período analisado, foi possível observar a alteração ocorrida no perfil do porto de Imbituba, em comparação àquele do período anterior, no qual operava como “porto carvoeiro”, sendo idealizado, construído e estruturado para atender às demandas do complexo carbonífero catarinense. Se anteriormente à década de 1990, o porto se especializou no escoamento do carvão, a partir da referida década, sem sua principal carga, houve a necessidade de buscar novas alternativas.

Neste sentido, deixou de ser um porto monopropósito e assumiu um perfil multipropósito, principalmente devido aos arrendamentos dos terminais que proporcionaram a movimentação de cargas variadas, como os granéis sólidos e líquidos e a carga geral solta e containerizada. Com relação às cargas, embora os granéis sólidos sejam ainda predominantes em relação ao total movimentado, verificou-se uma maior participação da carga geral, principalmente a containerizada. Este fato vem ao encontro do movimento mundial, instalado pela popularização dos contêineres, devido à facilidade que o equipamento oferece para o transporte dos mais variados tipos de carga.

Ao adentrar pela década de 1990, observou-se que, no período entre 1993 a 1995, ocorreu uma movimentação considerável de contêineres, sendo, inclusive, semelhante à dos portos de Itajaí e de São Francisco do Sul. Todavia, em virtude de algumas decisões da gestão, que resolveu aumentar as tarifas praticadas no porto, a movimentação de contêineres reduziu e chegou a zerar no início da década de 2000. Neste período, a movimentação de cargas nos demais terminais arrendados foi suficiente para manter a operação portuária, e a situação resultou na alteração do comando acionário da Companhia Docas de Imbituba.



Com relação ao sentido da navegação, também se observou uma mudança: a navegação de longo curso superou a navegação de cabotagem, e os desembarques (importações) superaram os embarques (exportações). Com esta alteração, Imbituba passou a ser um “porto de importação”. Por outro lado, nas exportações, passou a atuar como um “porto alimentador” (*feeder*), enviando contêineres, via cabotagem, para portos maiores que possuem linhas de navegação internacional, no sentido de exportação.

Linhas estas que faltam ao porto de Imbituba e que são fundamentais para o desenvolvimento e aproveitamento da capacidade portuária. Os armadores que atracavam em Imbituba, em diversas ocasiões abandonaram a escala, devido à falta de cargas para transporte ou a melhores oportunidades de transporte, em portos maiores. Essas empresas de navegação visam aos negócios lucrativos e, desse modo, procuram sempre as escalas que proporcionem maior possibilidade de ganhos financeiros.

Por fim, cabe considerar que, no período analisado, enquanto os vizinhos catarinenses, Itajaí e São Francisco do Sul, conseguiram lugar de destaque no cenário portuário brasileiro, Imbituba viveu a eterna promessa de deslanchar, amparada no discurso da existência de condições naturais favoráveis e de novos investimentos. Contudo, o que se observou foi uma trajetória oscilante, de altos e baixos, na qual, vez ou outra, o porto ensaiou uma arrancada que logo foi interrompida.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, A.; DUARTE, R. G. **CESPORTOS/SC**: referência em segurança portuária. Florianópolis: Coan, 2013.



BOSSLE, O. P. **Henrique Lage e o desenvolvimento sul catarinense**. 123 f. 1979. Dissertação (Mestrado em História) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

BRASIL. Ministério dos Transportes. Empresa de Portos do Brasil S.A. **Plano diretor portuário do Brasil: Porto de Imbituba** – SC. Brasília: PORTOBRAS, 1979.

_____. Ministério dos Transportes. Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes. **Estudos específicos para análise de movimentação portuária: Porto de Imbituba**. Brasília: GEIPOT, 1994.

_____. Ministério dos Transportes. Departamento de Portos. **Anuário estatístico portuário – 2000**. Brasília: Ministério dos Transportes, 2001.

_____. Secretaria de Portos da Presidência da República. **Plano mestre: porto de Imbituba**. Florianópolis: UFSC, 2012.

_____. Agência Nacional de Transportes Aquaviários. **Anuário estatístico aquaviário: 2001-2012**. Brasília: ANTAQ, 2013.

COLUCCI, I. **Novo terminal entra em operação no Porto de Imbituba**. 2006. Disponível em: <<http://www.vmllog.com.br/index.php?cmd=noticias&id=3536&idioma=1>>. Acesso em: 13 ago. 2014.

CDI. Companhia Docas de Imbituba. **Porto Henrique Lage**. Imbituba: CDI/Companhia Nacional de Construções Cíveis e Hidráulicas, 1946.

_____. **ADPORT nº 839/95**. Imbituba: CDI, 1995.

_____. **Relatório de tomada de contas do ano de 2008**. Imbituba: CDI, 2008.

_____. **Movimentação histórica de cargas no porto de Imbituba**. Imbituba: CDI, 2012.

CNI. Confederação Nacional da Indústria. **Reforma institucional do setor de transportes: exigência para uma economia de alto crescimento**. Brasília: CNI, 2006.



CSAV. Companhia Sul Americana de Vapores. **Serviço conosur**: escala Imbituba. 2014. Disponível em: <<http://www.csav.com/pt/news/paginas/imbituba-call-conosur-servic.aspx>>. Acesso em: 1º abr. 2015.

FIESC. Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Votorantim cimentos inaugura terminal de granéis sólidos no porto de Imbituba. **InfraLog**, Florianópolis, n.47, 2003.

_____. Companhia Docas e Santos Brasil anunciam dragagem emergencial do Porto de Imbituba. **InfraLog**, Florianópolis, n.340, 2008.

GÓES, H. A. **Problemas portuários**. Rio de Janeiro: Inspetoria de Porto, Rio e Canais, 1930.

GOULARTI FILHO, A. Melhoramentos, reaparelhamentos e modernização dos portos brasileiros: a longa e constante espera. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.16, n.3, p.455-489, 2007.

_____. **Portos, ferrovias e navegação em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 2013.

GOULARTI FILHO, A.; MORAES, F. F. Formação, expansão e desmonte parcial do complexo carbonífero catarinense. **Revista História & Perspectiva**, Uberlândia, v.1, n.40, p.251-267, jan./jun., 2009.

HEIDEMANN, E. E. **O carvão em Santa Catarina**: 1918-1954. 118 f. 1981. Dissertação (Mestrado em História do Brasil) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

MERCOSUL LINE. **Nova escala em Itajaí**: mudança de escalas na costa brasileira. 2011. Disponível em: <http://www.mercosul-line.com.br/areacliente_ComunicadosaoCliente.php?id_notas=25&nt=1>. Acesso em: 1º abr. 2015.

NEU, M. F. R. **Porto de Imbituba**: de armação baleeira a porto carbonífero. Tubarão: Unisul, 2003.



_____. **Os portos do sul do Brasil: da formação ao Século XXI.** 230 f. 2009. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

NOVA linha de contêineres no porto de Imbituba acelera dragagem. **O Grande Jornal**, Imbituba, ano 3, n.109, 17 ago. 2012. Edição bissemanal.

NOVO cais com 660m será inaugurado em novembro. **Revista Porto Sul**, Tubarão, ano 2, n.9, out./nov. 2011.

RAIMUNDO, M. C. M. B. **O Estado na criação, crise e reestruturação do porto de Imbituba (SC).** 118 f. 2005. Dissertação (Mestrado em Educação e Cultura) – Universidade do Estado de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

RIBEIRO, C. A. C. **Henrique Lage e a companhia nacional de navegação costeira: a história da empresa e sua inserção social (1891-1942).** 337 f. 2007. Tese (Doutorado em História Social) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

SANTOS BRASIL. **Santos Brasil lança nova logomarca.** 2010. Disponível em: <<http://www.santosbrasil.com.br/pt-br/imprensa/press-releases/2010/03/17/santos-brasil-lanca-nova-logomarca>>. Acesso em: 13 ago. 2014.

_____. **Tecon Imbituba inicia operações com portêineres.** 2011. Disponível em: <<http://www.santosbrasil.com.br/pt-br/santos-brasil/noticias-corporativas/2011/09/15/tecon-imbituba-inicia-operacoes-com-porteineres>>. Acesso em: 13 ago. 2014.

_____. **Tecon Imbituba apresenta novo serviço de cabotagem da Hamburg Süd/Aliança.** 2014. Disponível em: <<http://www.santosbrasil.com.br/pt-br/santos-brasil/noticias-corporativas/2014/07/08/tecon-imbituba-apresenta-novo-servico-de-cabotagem-da-hamburg-suedalianca>>. Acesso em: 13 ago. 2014.



SCPAR PORTO DE IMBITUBA. **Área de abrangência**. 2015. Disponível em: <<http://www.portodeimbituba.com.br/site/porto/?id=9>>. Acesso em: 20 jan. 2015

SILVA, S. E. S. **Desenvolvimento, crise e reconstrução da economia de Imbituba (SC)**. 77 f. 1999. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

TECON Imbituba recebe operações de cabotagem. **Fator Brasil**. 2009. Disponível em: <http://www.revistafatorbrasil.com.br/ver_noticia.php?not=72155>. Acesso em: 1º abr. 2015.

TRINDADE, P. C.; GAVIOLI, F. **Porto de Imbituba volta a movimentar contêineres e projeta movimentação recorde de carga**. 2004. Disponível em: <<http://www.vmlog.com.br/index.php?cmd=noticias&id=1283&idioma=1>>. Acesso em: 1º abr. 2015.

CAPÍTULO IV

A DIVERSIFICAÇÃO ECONÔMICA EM CRICIÚMA E A FORMAÇÃO DA CLASSE OPERÁRIA LOCAL: UMA ANÁLISE A PARTIR DA VISÃO DOS PESQUISADORES

Antonio Luiz Miranda (UFFS)

INTRODUÇÃO

A diversificação econômica de Criciúma foi tema explorado por vários estudos de distintas áreas. O tema já foi analisado no campo da História Econômica, Social e Cultural e também por outras disciplinas como a Geografia e a Sociologia. A ideia presente nessas obras é demonstrar a importância do fenômeno da diversificação econômica em certos aspectos da realidade da cidade, como o desenvolvimento de certo setor econômico, o crescimento populacional da cidade, a urbanização entre outros aspectos relacionados diretamente ao fenômeno.

Nesse sentido, analisamos algumas obras que abordaram o tema da diversificação, buscando demonstrar a formação de uma classe operária também diversificada, mas que constituiriam uma identidade de classe que se destaca, principalmente nos momentos de conflitos, isto é, nas greves, quando implementaram uma unidade de ação e de solidariedade entre as categorias, que constitui a identidade operária da cidade.



ACUMULAÇÃO, GERAÇÃO DE EMPREGO E DIVERSIFICAÇÃO DA ECONOMIA

Maurício Aurélio dos Santos é um dos estudiosos que se preocupou em analisar o processo de diversificação econômica no sul catarinense a partir de seu polo econômico, isto é, a cidade de Criciúma. Em suas obras o autor procurou demonstrar o crescimento econômico e a reprodução do capital relacionado a exploração do trabalho e a participação do Estado a serviço da acumulação privada do capital.

Santos procurou contrapor as teses que defendem a ideia de o desenvolvimento estar relacionado a ação dos “empresários empreendedores” ou as que analisam a partir da relação “centro-periferia”. O autor se define como crítico do “neoliberalismo” e partidário da participação do Estado na economia não só como regulador, mas também como investidor.

Mauricio Aurélio dos Santos procurou mostrar a intervenção do Estado no setor carbonífero, principalmente no segundo governo de Vargas, a partir de 1951. A aprovação do Plano do Carvão Nacional criou uma política de incentivo a extração e ao consumo do carvão nacional. Além da política de incentivo desenvolvida pelo Governo Federal, o autor aponta a ligação dos governantes de Santa Catarina com a indústria carbonífera, como Irineu Bornhausen, governador do Estado na época, sócio da Companhia Próspera, além de Heriberto Hülse, Jorge Lacerda, entre outros.

A indústria de extração de carvão sempre foi dependente das políticas governamentais. O segundo governo de Vargas foi o grande incentivador dessa indústria, o que pode ser demonstrado no resultado da produção durante o período.



Segundo o autor, os resultados da política implantada por Vargas vieram um ano após de seu início. Mas durante o governo Juscelino Kubistchek estagnou, voltando a crescer de forma expressiva com a inauguração da Usina Termelétrica Jorge Lacerda. Também cresceu com a política econômica desenvolvida pelos militares, a partir de 1964. A chamada “crise do petróleo de 1974” é destacada como um momento de grande expansão da indústria carbonífera.

A expansão da indústria carbonífera, principalmente a partir dos anos 1950, com grandes incentivos governamentais, atraiu para a cidade de Criciúma uma massa operária disposta ao trabalho na mineração. Nesse sentido, Santos considera a importância fundamental da formação dessa força de trabalho ofertada ao setor carbonífero, mas que também poderia ser utilizado por outros setores industriais.

É possível perceber que a existência de uma massa operária na região de Criciúma, formada a partir da existência de oferta de trabalho nas minas de carvão, foi fundamental para o surgimento de outros setores industriais que se utilizariam dessa força de trabalho.

As primeiras mineradoras industriais implantadas na região estabeleceram no seu complexo produtivo as vilas operárias, as quais foram fundamentais para a disciplinarização de um grande grupo de trabalhadores ao processo produtivo industrial. Dessa forma, quando outros setores industriais foram se constituindo, já existia na cidade um contingente de trabalhadores já preparados, disciplinados para o trabalho fabril.

A diversificação da economia industrial local iniciou de forma incipiente no final da década de 1940. Na década de 1950 ainda era ofuscada pela indústria mineradora, mas a partir da década de 1960 e principalmente nos anos setenta, novos setores industriais tomaram conta da paisagem econômica regional.



O bom resultado gerado pelas “novas” atividades fez com que tradicionais empresários do setor extrativista passassem a se decidir também a um desses novos setores em amplo crescimento. Exemplo disso é a família Freitas que acabou ampliando os seus negócios para o setor cerâmico, que futuramente transformaria a região no maior polo de revestimento cerâmico do país. Segundo Maurício dos Santos “a trajetória da diversificação é presente em quase todas as grandes mineradoras, fazendo com que os empresários do carvão se façam presentes em quase todos os setores da economia do Sul de Santa Catarina” (SANTOS, 2002, p. 65.)

Maurício Aurélio dos Santos procurou, a partir da verificação da importância da indústria carbonífera na diversificação da economia local, relacionar setores que se destacaram nesse processo. O autor deu relevância principal no seu estudo a dois setores: O da indústria cerâmica de pisos e azulejos e o da indústria de descartáveis e de embalagens plásticas. Esses setores tornaram o sul de Santa Catarina em polo nacional de produção.

Segundo o autor, a implementação do setor cerâmico teve início no final da década de 1940. Em 1946 instalou-se em Criciúma a Cerâmica Santa Catarina mais conhecida com Cesaca, possuía na época 16 sócios.

Posteriormente, na década de 50, entra em funcionamento a Cerâmica Eliane localizada hoje no município de Cocal do Sul. Mais tarde surge em Urussanga a cerâmica Ceusa e no final dos anos 60 instala-se em Criciúma a cerâmica Cecrisa que se tornaria posteriormente a maior cerâmica da região, sendo comandada pelo grupo Freitas. Na década de 80, instalaram-se no parque industrial, localizado em Criciúma no bairro Primeira Linha as cerâmicas Portinari, Eldorado e De Lucca.

Podemos inferir que as sucessivas crises enfrentadas pelo setor extrativista contribuíram para que ocorresse uma diversifica-



ção industrial. No entanto como já exposto anteriormente, muitos empresários passaram a dedicar-se a estes novos setores (cerâmica, vestuário, calçado e plástico). Nas décadas de 1970 e 1980 o setor cerâmico cresceu exponencialmente constituindo-se em uma das principais atividades econômicas desenvolvidas no município. Com grande sucesso representado pela nova atividade, Criciúma aos poucos deixou de ser conhecida somente como a “Capital Brasileira do Carvão”, mas também como a “Capital do Azulejo”.

Nesse sentido, segundo dados apresentados por Santos, a década de 1970 pode ser considerada a década do setor cerâmico no sul de Santa Catarina. Segundo o autor, o setor cresceu no período na faixa de 10% ao ano, o carbonífero, mesmo crescendo em volume de produção, perdeu espaço na produção total do setor industrial da região.

O fator fundamental para o crescimento do setor cerâmico foi o advento do Banco Nacional de Habitação (BNH) e do Sistema Financeiro de Habitação. Outros fatores são apontados como importantes na implementação do parque cerâmico: a existência de matéria-prima abundante e de boa qualidade na região e podemos acrescentar a força de trabalho preparada para o trabalho fabril.

O governo do estado teve também participação importante no crescimento do setor cerâmico. Através de incentivos a indústria, por meio do banco de desenvolvimento (BADESC), que na região de Criciúma teve grande parte dos recursos direcionados ao setor.

Observa-se que boa parte das indústrias de setores diversos pertenciam as mesmas famílias ou a grupos empresariais. A metalúrgica Imecal pertencia ao Grupo Eliane da família Gaidizinsky, que atuava principalmente no setor cerâmico. Já a cerâmica Cecrisa pertencia a família Freitas, cuja origem empresarial estava ligada a mineração de carvão, mas que tinha também no seu complexo empresarial a metalúrgica Conventos, uma das principais da região.



A organização dos trabalhadores é apontada como motivo de preocupação dos empresários do setor cerâmico. Na década de setenta criaram uma organização patronal com a clara intenção de combater o movimento reivindicatório do sindicato dos trabalhadores. Os empresários se organizaram em associação mesmo havendo divergências entre os mesmos devido a concorrência do mercado, pois combater os aumentos salariais reivindicado pelos trabalhadores era mais importante para garantir seus lucros.

A organização dos empresários possibilitou aos mesmos negociarem de forma unificada com os trabalhadores. A falta dessa organização entre os empresários favorecia a classe operária. Seus membros poderiam escolher a empresa que pagasse maior salário ou os trabalhadores de uma empresa pressionariam o patrão para pagar o que outra empresa estava pagando. Isto é, com o aumento da oferta de emprego no setor o poder de barganha estava nas mãos dos trabalhadores, ao que parece, o sindicato da categoria estava sabendo utilizar bem esta condição favorável.

Santos cita também o desenvolvimento na região dos setores vestuário e calçadista, grandes empregadores de mão de obra, que em seu momento de crise culpam publicamente a organização dos trabalhadores, pois, para esses, a ação sindical teve influência direta na crise. Esse setor, principalmente o vestuário, ainda não tinha grande participação na economia local na década de 1970. Durante a década de 1980 teve uma grande evolução aumentando sua participação na oferta de emprego nas décadas seguintes, como é possível observar na Tabela 1:



Tabela 1: Número de trabalhadores por setor nas décadas de 1960 a 2000

ANO	CARVÃO	CERÂMICA	TÊXTIL- VESTUÁRIO	METAL- MECÂNICO
1960	3.931	212	39	20
1965	4.291	149	75	97
1970	3.488	829	331	188
1975	3.970	2.107	751	882
1980	4.399	3.314	2009	1.584
1985	7.431	3.618	1.927	1.411
1990	3.238	5.046	1.779	924
1995	1.495	2.221	2.907	1.043
2000	1.154	2.233	3.682	1.173

Fonte: Goularti Filho (2002).

Como podemos observar, durante as décadas de 60 até 80, houve um grande crescimento de empregos no setor da cerâmica, enquanto o setor da mineração a partir da década de 80 e 90 foi experimentando várias crises levando ao fechamento de algumas minas de carvão na região e a diminuição do número de trabalhadores.

A crise no setor cerâmico viria ocorrer na década de 90 com o fechamento das maiores cerâmicas no município: a Cesaca e a Cecrisa posteriormente. Enquanto isso os números de trabalhadores do setor do vestuário cresceram.

O setor do vestuário, juntamente com o setor do metal-mecânico, cresceu entre as décadas de setenta e oitenta. A partir da década de 90, esses setores sofreram com a crise e voltaram a crescer somente no ano 2000.

Em 1987, período pelo qual o setor carbonífero passava por uma crise, os setores do vestuário e cerâmico geravam aproximadamente 15.000 empregos diretos, sendo que a boa parte deles ocupados por mulheres.

Neste contexto, podemos afirmar que com a diversificação da economia industrial local as mulheres encontraram espaço



no mercado de trabalho. Anteriormente, até a década de 1960, o setor de mineração de carvão empregava um contingente de mão de obra feminino, mas na década de 1970, com o advento da mecanização da mineração de carvão, o setor passou a ocupar eminentemente trabalhadores masculinos.

Carlos Renato Carola observa que:

Principalmente nas décadas de 1940 e 1950, as mulheres constituíram uma força de trabalho significativa nas minas de carvão da região carbonífera de Santa Catarina. Sua presença no espaço das minas deu-se por, pelo menos, 30 anos de mineração, mas aos olhos da história oficial, elas ficaram imperceptíveis (CAROLA 2002, p. 24).

O estudo de Carola buscou dar visibilidade a participação das mulheres como trabalhadoras no setor carbonífero, tradicionalmente retratado na história como setor que empregava somente homens. Levando em consideração o importante estudo desse autor, podemos inferir que a classe operária da região estava apta para o trabalho fabril tanto pelos elementos masculinos como femininos. Isto é, as mulheres das famílias operárias já estavam adaptadas para o trabalho nas indústrias que proliferavam na cidade a partir da década de 1970.

Nesse período as cerâmicas necessitavam de um grande contingente de trabalhadores, pois grande parte do trabalho era realizado de forma manual. A maioria dos trabalhadores do setor cerâmico de Criciúma era constituída de migrantes, provenientes dos vários municípios do sul catarinense e de outras regiões do estado. Aproximadamente 70% da força de trabalho era composta por migrantes que impulsionadas pela grande propaganda feita pelas ce-



râmicas de Criciúma abandonaram suas antigas formas de trabalho (agricultura, pesca) buscando melhorarem suas condições de vida.

OS DONOS DA CIDADE

José Paulo Teixeira, sociólogo, elaborou um importante estudo sobre a região, analisando, principalmente, a formação das classes dirigentes locais. Para isso, o processo de diversificação da economia foi fundamental para entendimento de seu objeto.

Teixeira utilizou como principal referencial para seu estudo sobre Criciúma a obra de Raimundo Faoro, “Os Donos do Poder”, isto é, já no título de sua obra faz referencia clara a Faoro: “Os donos da Cidade”. Para embasar suas análises o autor procurou descrever o processo de desenvolvimento econômico da cidade, fundado na mineração do carvão, mas que teve na diversificação econômica um dos aspectos importantes.

O conceito de patrimonialismo foi utilizado por Teixeira para demonstrar a formação do que chama de elites locais, denominação que o autor utiliza para caracterizar as classes dirigentes da cidade que se utilizaram do poder e do aparato estatal para acumular riquezas, garantir privilégios e controlar a cidade.

Percebe-se uma relação estreita entre o setor público e privado, Teixeira classifica como uma “ligação político estrutural” na formação dos grupos dirigentes da cidade. Esses grupos surgiram e se estabeleceram enquanto proprietários a partir da relação estreita com as esferas governamentais. Por um lado, apropriando-se das riquezas produzidas localmente e, por outro, usufruindo das benesses garantidas pelos governantes.



A “cidade das greves” foi a fama que Criciúma adquiriu ao longo do tempo, principalmente na década de 1980, mas que pode ser remetido ao período anterior a 1964, com as grandes mobilizações promovidas pelos mineiros do carvão, única categoria organizada e com certa força social na época. A partir do final dos anos 1970, com a diversificação econômica e a formação de outras categorias, essa tradição de enfrentamento dos mineiros foi incorporada pelos demais trabalhadores como os metalúrgicos, ceramistas e vestuaristas.

Teixeira percebe a importância dessas mobilizações da classe trabalhadora local, mas conclui que as classes dirigentes locais utilizaram como “desculpa” da crise econômica na região, principalmente no início dos anos 1990, a cultura da greve entre os trabalhadores da cidade.

Teixeira considera que a história “oficial” de Criciúma foi escrita a partir de uma “ideologia” da mineração uma história meramente apologética, colocando a mineração de carvão como elemento fundamental para o progresso e desenvolvimento da região. Nesse sentido, se posiciona contrário a ideologia da mineração como força “material e simbólica”.

A crítica a mineração não se refere apenas aos proprietários do setor, governo e empresários. Sua crítica alcança os trabalhadores do setor e as ideias, segundo o mesmo, “mistificadas” a respeito dos mineiros, representadas pelos jargões: “todo mineiro é valente, revolucionário ou radical”. Percebe o autor, um envolvimento entre mineradores e mineiros, isto é, entre patrões e empregados em defesa da atividade carbonífera.

A atividade de mineração do carvão em Santa Catarina é considerada dependente direta de políticas governamentais. Os empregos dependiam dos incentivos do governo para o funcionamento das empresas. Torna-se evidente pensar que os traba-



lhadores do setor tenham estabelecido alianças com os patrões no sentido de buscarem a garantia de seus empregos.

É importante ressaltar que os trabalhadores das minas de carvão foram protagonistas de conflitos extremamente radicais contra seus patrões. As greves ocorridas entre as décadas de 1950 e 1960 e, posteriormente, na década de 1980, construíram a fama que Teixeira considera “ideias mitificadas” a respeito dos mineiros. O fato de serem considerados radicais surgiu da própria prática dos mesmos. Boa parte das negociações salariais foi estabelecida a partir de movimentos grevistas. Trata-se de uma fama que se justifica pela própria prática.

O autor afirma que a exploração do carvão teve como principal resultado a degradação ambiental da região, além do enriquecimento de algumas famílias. Observa também que pouco se fez para recuperar o meio ambiente degradado pela exploração do carvão, além de aceitar a ideia de que a população local é passiva em relação ao problema ambiental.

Teixeira tenta, dessa forma, identificar a ligação dos mineiros aos mineradores e mostrar a passividade da população em relação a questão ambiental. Isto é, o autor se opõe à atividade de exploração do carvão e não identifica nenhuma resistência dos mineiros aos mineradores nem da população em geral em relação a degradação ambiental. Ou seja, para o autor, são todos coniventes.

Teixeira considera perene a hegemonia da classe dominante na cidade, nega os embates entre classes. Mesmo considerando os conflitos entre a classe operária como uma característica marcante da cidade, destacando-a das demais no estado de Santa Catarina, o autor percebe a cidade sob domínio conservador, não reconhece o poder dos sindicatos de trabalhadores, das centrais sindicais e dos partidos que representaram ou re-



presentam a classe operária. Apresenta como prova de sua tese os resultados das eleições municipais de 1992, na qual saiu vitoriosa a coligação considerada conservadora.

Divide a história econômica de Criciúma em três momentos, sendo o primeiro compreendido entre 1880 a 1930, caracterizado como período da “colonização e produção de desigualdades”. Nesse primeiro período as famílias colonizadoras mais numerosas e que obtiveram as melhores terras conseguiram acumular mais capital e dominaram o poder político local. Já o segundo momento inicia a partir de 1930 e se estende a 1980. Esse período foi marcado pelo “protecionismo estatal e exclusivismo da mineração”. As empresas mineradoras de carvão hegemonizaram a economia e a política local. Já o terceiro momento acontece a partir da década de 1980 com a diversificação econômica. A partir dessa década empresários de outros setores econômicos passaram a disputar o controle político local.

Para Teixeira o setor minerador se recusou em investir em tecnologia, isto é, modernizar para diminuir os impactos ambientais e sociais, pois, segundo o mesmo, os mineradores tinham a segurança do governo na garantia do consumo da produção de carvão.

Mesmo contando com a proteção do governo o setor carbonífero passava por constantes crises. Os empresários locais já pensavam em outras possibilidades de investimentos para diversificar a economia. Teixeira percebe essa tendência do empresariado quando afirma que “devido as sucessivas crises do setor carbonífero, outros grupos empresariais foram ‘obrigados’, desde os anos 60, a investir em novos setores ‘estratégicos’ da economia” (TEIXEIRA, 1996, p. 16).

Se considerarmos, por um lado, que o setor carbonífero enfrentava crises constantes e, em outro aspecto, que a atividade carbonífera possibilitou a acumulação de capital por algumas



famílias, é compreensível que essas famílias enriquecidas pensassem em investir seu capital em outras atividades mais lucrativas e não tão vulneráveis. Um exemplo foi a família Freitas, liderada por Diomício Freitas, acumulou riqueza na mineração de carvão a partir da segunda metade dos anos sessenta passou a investir em outros setores, como no setor cerâmico. Freitas foi um importante apoiador do regime militar instaurado em 1964, obtendo, com isso, muitas benesses do Estado em seus investimentos.

Nesse sentido, torna-se difícil afirmar que o processo da diversificação da economia local foi resultado da luta de empresários de outros setores contra os interesses dos mineradores do carvão, como afirmou Teixeira (1996). É possível perceber que se tratou de um processo pensado e articulado entre diversos grupos de empresários. A fala de Antonio Góes, presidente da Associação Comercial e Industrial de Criciúma (ACIC) pode confirmar essa hipótese: “tínhamos receio de uma crise no setor carbonífero e fizemos (na década de 1960) junto com o Clube de Diretores Lojistas, uma campanha para a instalação de novas indústrias no município e chegamos à conclusão de que a indústria mais viável era a malharia” (TEIXEIRA, 1996. p. 16).

O conceito de “reestruturação da *oikos*” apresentado por Teixeira como uma mudança estrutural da economia da cidade a partir do fenômeno da diversificação econômica não aconteceu por acaso, nem os empresários foram obrigados a desencadear um processo de diversificação. Houve uma articulação entre os grupos empresariais locais no sentido de buscarem alternativas de investimentos que possibilitaria auferirem lucros e garantirem o controle econômico e político local.

O estudo de Teixeira procurou perceber a lógica e o ponto de vista dos empresários organizados, considerados “os donos da cidade”. Para isso, além de realizar uma série de entrevistas com



vários empresários, também investigou os documentos, principalmente as atas da ACIC. Isso levou o autor a perceber qual era a principal preocupação dos empresários:

Percebi, sobretudo, uma grande preocupação com a imagem da cidade e com o estado permanente de conflitos, de greves, de radicalismo dos sindicatos. Ao mesmo tempo que reconhecem a situação dramática em que se encontra a classe dos trabalhadores, preocupam-se sobremaneira com algo que, para eles, é mais ameaçador para toda a comunidade sulina: as relações entre capital e trabalho (TEIXEIRA, 1996, p. 16).

O autor percebe, então, que a organização dos empresários da cidade em uma associação de classe tinha como objetivo principal se contrapor a organização dos trabalhadores. Nesse sentido, a cidade se encontra dividida, repartida entre as classes que se organizam em trincheiras diferentes. Podemos afirmar que se trata de uma característica identitária da cidade, marcada pelo nível de consciência e de organização da classe operária local. As classes dirigentes, em contraposição, estabeleceram sua própria organização.

Teixeira dedicou um capítulo de seu trabalho para analisar a organização dos trabalhadores de Criciúma durante a década de 1980. Destaca, com bastante relevância, a participação da Pastoral Operária no processo de organização dos trabalhadores. Considera como os marcos fundamentais no comportamento da classe operária a fundação da regional da Central Única dos Trabalhadores (CUT) em agosto de 1984, a vitória da chapa de oposição para direção do sindicato dos trabalhadores na indústria de vestuário e calçados em 1985 e a vitória da chapa de oposição para a direção do sindicato dos mineiros de Criciúma em 1986. Esses eventos marcaram “um



novo período do movimento sindical na região, marcado por sucessivos enfrentamentos com o governo e patronato local. A greve passou a ser o principal instrumento de pressão utilizado por esses grupos de trabalhadores” (TEIXEIRA, 1996, p. 16).

Teixeira reconhece a importância da categoria dos mineiros como destaque e referência para as demais categorias de trabalhadores. Indica também a influência dos grupos organizados em torno da Pastoral Operária, ligada ao movimento da Teologia da Libertação, aos militantes do Partido dos Trabalhadores e das demais organizações de esquerda socialista.

Mesmo com o avanço do sindicalismo combativo na década de 1980 não significou que esta tendência dominou todo o sindicalismo da cidade. Segundo levantamento de Teixeira em 1994, em Criciúma, havia nove sindicatos ligados a CUT e ao PT e sete ligados a “Intersindical” e a outros partidos como o PMDB, PSDB e PFL. Isso indica que havia uma clara divisão no movimento sindical local, mas não impedia que as categorias não dirigidas por sindicatos ligados a CUT fizessem mobilizações radicalizadas. É o caso da categoria dos trabalhadores das indústrias cerâmicas. Ao que parece, os dirigentes sindicais de tendência menos combativa, em determinados momentos, não conseguiam impedir a mobilização mais radical de suas bases possivelmente influenciadas pelos sindicatos mais combativos.

Essa combatividade desenvolvida durante a década de oitenta pela classe operária de Criciúma, não resultou em vitória eleitoral em 1992 quando ocorreram as eleições municipais. Nessas eleições o candidato do Partido dos Trabalhadores foi fragorosamente derrotado pelas forças ditas “conservadoras”. Teixeira analisou esse fato, que, por sinal, é o ponto central de seu trabalho, observando como as classes dirigentes locais elaboraram um discurso condenatório às greves e culpando o movimento mais radical dos



trabalhadores da cidade pela crise econômica da época. “Foram capazes de elaborar um discurso sobre a cidade e cimentar junto à opinião pública que os responsáveis pela crise não são elas, as elites, nem o governo federal, mas são os próprios trabalhadores por causa de suas greves e seus representantes políticos e sindicais” (TEIXEIRA, 1996, p. 16).

Os meios de comunicação trataram de passar uma imagem negativa das mobilizações operárias. Criaram de forma depreciativa o termo Criciúma a cidade das greves com a intenção de demonstrar que a classe trabalhadora organizada era um problema para o desenvolvimento econômico. Para Teixeira a imprensa ajudou a elaborar o discurso da elite local e colocar a culpa da crise nos trabalhadores e em suas greves.

Fernando Collor de Melo havia vencido as eleições presidenciais de 1989 e ao assumir o governo, em 1990, implementou uma política de grande austeridade. Esta consistia em controle inflacionário, confisco da poupança e aplicação dos preceitos neoliberais, que previa, entre outras coisas, a privatização de grande parte das empresas estatais. O reflexo dessa política na região Sul de Santa Catarina, principalmente Criciúma, foi impactante para a economia local. O fechamento das atividades mineradoras da Companhia Siderúrgica Nacional e o fim dos subsídios ao carvão causaram um alto nível de desemprego na região.

A classe operária fortaleceu sua organização durante a década de 1980, construindo uma característica combativa. Na crise do início da década de 1990 houve uma intensa resistência contra as políticas implementadas pelo Governo Collor. Um exemplo foi a luta contra o fechamento e demissão dos trabalhadores da CSN da região.

Como resposta a essa reação dos trabalhadores, os grupos dirigentes da cidade procuraram deslegitimar o movimento organi-



zado dos trabalhadores, transferindo para os mesmos a culpa pela crise. Segundo Teixeira o Jornal da Manhã, o mais importante órgão de imprensa da cidade na época, teve papel preponderante na construção do discurso das classes dirigentes. O autor identificou nas matérias, nos editoriais e nas charges produzidas pelo jornal como era descaracterizada e tratada de forma negativa a resistência dos trabalhadores, resultando, segundo o autor, a derrota eleitoral do Partido dos Trabalhadores nas eleições municipais de 1992 em Criciúma.

FACES DA URBE

Nascimento (2006), historiador, analisou em sua tese o processo identitário e transformações urbanas em Criciúma no período entre 1945 e 1980. O autor destaca e remete sua pesquisa ao período da Segunda Guerra Mundial quando Criciúma se tornou a “cidade do carvão” ou “capital do carvão”.

Esse período foi marcado pelo grande incentivo governamental para a atividade carbonífera e pela criação da Companhia Siderúrgica Nacional, grande consumidora do carvão extraído da região. A cidade, até então, pequena e de base agrícola, com o crescimento da atividade de extração do carvão transformou sua configuração urbanística.

Os trabalhadores que se deslocaram para a região em busca de trabalho foram submetidos as condições de trabalho e de vida tão precárias que Nascimento compara às condições encontradas nos países europeus na época da industrialização no século XIX.

Nascimento procurou também demonstrar como alguns ideólogos da elite entendiam essa condição como o preço



a ser pago pelo progresso. Nesse sentido, percebe-se nessa relação entre os operários das minas de carvão de Santa Catarina e os operários europeus do século XIX uma tentativa de explicar o grau de organização, de combatividade e resistência que os mineiros desenvolveram a partir da década de 1940. A principal preocupação do autor era mostrar como as elites locais tentaram construir uma outra identidade para cidade, mais ligada à imigração europeia em detrimento da característica de cidade carbonífera.

A exploração do carvão, por certo, transformou completamente a pequena vila fundada pelos imigrantes, majoritariamente italianos, que chegaram à região por volta de 1880. A cidade carbonífera tinha em seus pilares o carvão como a principal riqueza, os capitalistas empreendedores os promotores do progresso e os trabalhadores os construtores da cidade.

Na década de 1950, auge da cidade carbonífera, os trabalhadores eram reverenciados no jornal da cidade por poetas ligados as classes dirigentes. “Os construtores da cidade” é um subtítulo do primeiro capítulo da tese de Nascimento. Nesse ponto o autor analisa os poemas publicados no jornal Tribuna Criciunense dessa década que se referem aos trabalhadores nas minas de carvão. Neles os mineiros aparecem como heróis e o sacrifício do seu trabalho resulta no progresso da região.

A partir dos anos sessenta segundo o autor, a classe dirigente local, passou a pensar uma alternativa econômica à produção de carvão. Consideravam ainda essa atividade importante para o progresso da cidade, mas naquele momento, já estava superado e era, inclusive, considerado um elemento de atraso para determinada modernidade.

Percebe-se, segundo Nascimento (2006), no discurso da classe dirigente da cidade nos anos 1960 uma tentativa de des-



qualificar a “cidade carbonífera”, seja na questão da limpeza urbana, como a poeira, a lama, o odor derivados do carvão, mas também o que eles classificaram como “populacho indisciplinado e perigoso”.

A preocupação dos grupos dirigentes com a população pobre, classificada como perigosa, está possivelmente relacionada às mobilizações dos operários das carboníferas nas décadas de 1950 e 1960, período de intensa atividade reivindicatória por parte dos trabalhadores, com a realização de várias greves. Nesse sentido, o operariado formado nas carboníferas causava preocupação às classes dirigentes que buscavam, naquela época, alternativas para cidade se tornar menos dependente da atividade carbonífera como centro da economia local.

Nascimento observa que os mineradores apoiavam a diversificação da economia, pois viam a oportunidade de outros investimentos lucrativos e também a geração de empregos para os filhos e mulheres dos mineiros aliviando a pressão por melhores salários dessa categoria.

Nascimento, no entanto, estava preocupado em entender o processo de formação de um outro discurso sobre a cidade no qual era ressaltado o elemento imigrante como o formador da cidade “a cidade devia aos imigrantes a obra civilizatória e ao carvão a obra do progresso” (NASCIMENTO, 2006, p. 71).

Nesse sentido, o mesmo percebe que a divisão espacial da cidade está relacionada a questão étnica e econômica. Enquanto os descendentes dos imigrantes, fundadores da cidade ocupavam determinados espaços na cidade, os trabalhadores da mineração do carvão se circunscreviam as vilas operárias.

A cidade era dividida espacialmente entre a área central, habitada pelos descendentes dos imigrantes europeus, prin-



principalmente italianos, os fundadores da cidade, e as áreas periféricas, ocupada pelas mineradoras circundada pelas vilas operárias. Nessas vilas habitavam os operários oriundos de várias localidades da região, esses eram os considerados “brasileiros sem origem” e não eram criciunenses legítimos.

No início da década de 1970 Criciúma se tornava a cidade mais importante do Sul de Santa Catarina, superando Tubarão. Nascimento analisou a preocupação dos dirigentes da cidade em transformá-la culturalmente, pois Criciúma era uma cidade nova de crescimento recente, com uma população maciçamente operária, era caracterizada como uma cidade que não possuía cultura, o que precisava ser superado aos olhos de sua elite intelectual.

Criciúma teve uma evolução considerável da população principalmente entre as décadas de 1950 e 1970, quando a população da cidade quase triplicou em duas décadas. Esse crescimento está relacionado ao processo migratório regional de famílias em busca de trabalho. Na década de 1950 principalmente na mineração e a partir de 1970, nos outros setores que se estabeleciam na cidade, como o setor cerâmico.

Nascimento em sua tese, procurou perceber o processo de construção de uma identidade étnica por parte das classes dirigentes locais. No entanto, o autor aponta para dificuldade que esses grupos tiveram em enquadrar o elemento luso e o negro numa cidade dividida pela formação étnica. Possivelmente, ao dividirem a cidade territorialmente de acordo com a chegada das levas de imigrantes europeus a partir de 1880, não consideraram a ocupação posterior com o advento da mineração. Foi nas vilas operárias criadas pelas mineradoras que se estabeleceram os elementos afro-brasileiros e os “sem origem”.



DIVERSIFICAÇÃO PRODUTIVA

Alcides Goularti Filho (2005), economista, autor de um vasto estudo no campo da história econômica regional de Santa Catarina. Se define como heterodoxo e trata do processo da diversificação da economia sul catarinense em vários de seus estudos.

No artigo “Diversificação produtiva no sul de Santa Catarina: uma contribuição à história econômica regional”, de 2005, Goularti afirma que as origens da diversificação na região “resultaram do desdobramento da acumulação carbonífera e da metamorfose do capital mercantil para o industrial” (GOULARTI FILHO, 2005, p. 16). Diferente de parte dos autores tratados acima, esse relaciona diretamente a acumulação de capital do setor carbonífero com um dos fatores fundamentais para o desencadeamento do processo de diversificação do parque industrial local.

Segundo o autor a diversificação na região pode ser caracterizada a partir da implementação de quatro setores industriais, sendo esses: a cerâmica de azulejo, o calçadista, o vestuário e o plástico. Em seu estudo sobre a indústria do vestuário defende a tese que a economia se diversifica a partir de uma atividade de destaque.

Divide a diversificação da economia de Criciúma em três momentos: O primeiro é a partir da atividade de mineração de carvão, esta atividade impulsionou principalmente o setor metalúrgico. O segundo momento se destaca as indústrias cerâmicas, estas, por sua vez impulsionaram além do setor metalúrgico, os fornecedores de insumos como a produção de esmalte, indústria química, de embalagens e transportadora. O terceiro momento trata-se do setor do vestuário, este impulsionou o surgimento de lavanderias, bordadeiras e serigrafias.



Goularti Filho analisa individualmente o desenvolvimento de cada setor industrial citado. Também defende a tese da importância da participação do Estado no processo de desenvolvimento industrial.

O setor cerâmico, para o autor, foi o que melhor se beneficiou da participação do Estado como fomentador da industrialização. O setor carbonífero era totalmente dependente do Estado e o setor cerâmico se beneficiou com a criação do Banco Nacional de Habitação e do Sistema Financeiro de Habitação implantados na segunda metade da década de 60. Além disso, os empresários do setor tiveram acesso prioritário a financiamentos dos bancos estatais de fomento como o BRDE, BADESC e BNDS.

Esse fator foi fundamental para o desenvolvimento do setor cerâmico no sul de Santa Catarina, por conseguinte, foi setor líder no processo de diversificação da economia industrial regional. No final da década de 1980 tornou-se o maior empregador de força de trabalho, superando a mineração. Além disso, um fator importante que caracterizou o setor foi a utilização de 30% de força de trabalho feminina no total de trabalhadores do setor.

O setor de mineração de carvão, com o processo de mecanização da produção na década de 1970 empregava 100% de força de trabalho masculina, o setor cerâmico absorvia um contingente importante de mulheres operárias no processo produtivo. Somente o setor do vestuário, que teve sua maior expansão a partir da década de 1980, segundo dados de Goularti Filho empregou um maior contingente de força de trabalho feminina.

O setor cerâmico foi o precursor do processo de diversificação industrial local, motivado em grande parte pela política governamental de incentivos à construção civil na década de 1970. No início dos anos 1990 o setor foi abalado pelo fim desses incentivos. As empresas mais estruturadas optaram em se readequar e buscar o mercado externo para escoar seus produtos.



As empresas que optaram em buscar o mercado externo investiram no processo de “reestruturação produtiva” com a adoção de novas tecnologias no parque fabril, resultando no aumento da produtividade e na redução do emprego de força de trabalho.

A reestruturação produtiva do setor tornou as empresas que adotaram as novas tecnologias mais competitivas no mercado internacional, mas, por outro lado, diminuíram a utilização de força de trabalho principalmente feminino, tornando o setor essencialmente masculino. Um exemplo importante foi a cerâmica Portinari, do Grupo Cecrisa, entre 1991 e 1995 reduziu consideravelmente o número de trabalhadores, de 533 para 300, e praticamente dobrou a produtividade: de 1136m²/homem para 2164m²/homem.

Goularti Filho aponta o setor do vestuário como o que absorveu o contingente de força de trabalhado, principalmente feminino, ocioso na região. A indústria do vestuário do Sul catarinense está enquadrada no segmento “vestuário da moda”, contemplando 76,4% do setor, segundo dados do autor.

O desenvolvimento do setor da mineração de carvão ocorreu pela existência de jazidas desse mineral na região, o cerâmico teve como fator também importante a existência de jazidas de argila de boa qualidade, sendo essa a matéria-prima do azulejo e o setor do vestuário se desenvolveu basicamente pela existência da força de trabalho, principalmente feminina, disponível. Existia um contingente de pessoas, basicamente mulheres, preparadas e disciplinadas, para o trabalho fabril. Dessas, segundo Goularti Filho 57,8% eram filhas de mineiros e, entre as casadas, 23,3% dos maridos eram mineiros e 33,3% eram ceramistas.

Nesse sentido, é possível afirmar que o desenvolvimento e diversificação dos setores industriais em Criciúma teve como fator determinante a força de trabalho. Essa força de trabalho, apesar de disciplinada do ponto de vista produtivo, nunca foi exatamente dócil e pacífica.



CONCLUSÃO

Os pesquisadores selecionados desenvolveram os trabalhos de maior relevância sobre a diversificação econômica no sul de Santa Catarina, especificamente na cidade de Criciúma. Esses trabalhos em sua maioria foram fruto de pesquisas desenvolvidas a partir da década de 1990.

Os trabalhos analisados apresentam como ponto comum o entendimento que o processo de diversificação ocorreu efetivamente a partir da década de 1960, principalmente com o desenvolvimento do setor ceramista. Percebe-se certa divergência entre alguns trabalhos quando esses analisam a origem da diversificação.

Santos (1996), Goularti Filho (2005) e Nascimento (2006) percebem claramente que houve, por parte dos mineradores, iniciativas no sentido de aplicarem o seu capital ou buscarem financiamentos públicos para investirem em outros empreendimentos, principalmente no ramo industrial.

Teixeira (1996), em certa medida, sugere que a mineração “ancorou” o processo de diversificação. Não apresenta uma maior explicação sobre a aplicação desse termo, apenas procurou contestar a tese de Santos (2002), quando este afirma que a atividade de extração do carvão estava na base do processo de diversificação da economia industrial.

A economia local se diversificou no setor secundário. A existência de uma massa operária já preparada, disciplinada para a atividade fabril, foi um dos fatores que influenciaram os empresários na decisão de investir na atividade industrial. Essa massa operária foi formada na atividade da mineração do carvão, preponderante na região desde as primeiras décadas do século XX.



A classe operária da região, forjada na atividade da mineração, trazia sua disciplina para trabalho e também seu ímpeto de luta reivindicatória, legado dos trabalhadores das minas de carvão. Esse aspecto da classe operária levou os empresários a se prepararem para o enfrentamento entre as classes.

Em Criciúma criou-se um caráter peculiar nas relações entre capital e trabalho, tornando a cidade uma referência nas mobilizações operárias.

REFERÊNCIAS

CAROLA, C. R. (Org.). **Memória e cultura do carvão em Santa Catarina: impactos sociais e ambientais**. Santa Cruz do Sul: EDUSC, 2010.

_____. **Dos subterrâneos da história às trabalhadoras das minas de carvão de Santa Catarina (1937-1964)**. Florianópolis: UFSC, 2002.

GOULARTI FILHO, A. (Org.). **Ensaio sobre a economia sul-catarinense**. Criciúma: UNESC. 2005

_____. **Memória e Cultura do Carvão em Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2004.

_____. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura. 2002.

GOULARTI FILHO, A.; NETO, R. J. **A indústria do vestuário: economia, estética e tecnologia**. Florianópolis: Letras Contemporâneas, 1997.



LE MOS, G. P. **Mineiros e sindicalistas na cidade do carvão:** Criciúma (1953-1964). 109 f. 2008. Dissertação (Mestrado em História) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Florianópolis.

NASCIMENTO, D. **Faces da Urbe:** processo identitário e transformações urbanas em Criciúma/SC (1945-1980). 203 f. 2006. Tese (Doutorado em História) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

SANTOS, M. A. **Acumulação, geração de emprego e diversificação da economia no sul de Santa Catarina:** carvão, cerâmica e indústria de plástico. 214 f. 2002. Tese (Doutorado em História) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

_____. **Crescimento e crise na região sul de Santa Catarina.** Florianópolis: UDESC, 1997.

TEIXEIRA, J. P. **Os donos da cidade:** poder e imaginário das elites em Criciúma. Florianópolis. Insular, 1996.

CAPÍTULO V

RECEITAS TRIBUTÁRIAS PRÓPRIAS, COM ÊNFASE NO ISSQN, NOS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS CATARINENSE: UM ENFOQUE NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA ¹²

Hainan Pirolla Uggioni (UNESC)

Dimas de Oliveira Estevam (UNESC)

Thiago Rocha Fabris (UNESC)

INTRODUÇÃO

A receita tributária, privada às entidades detentoras do poder de tributar, a União, Estados, Distrito Federal e Municípios, é caracterizada pelos ingressos advindos da arrecadação de tributos, composta de impostos, taxas e contribuições de melhoria, conforme determina o art. 5º do Código Tributário Nacional (CTN).

A Constituição Federal de 1988 descentralizou poder aos Municípios, a fim de criarem suas receitas próprias. As receitas tributárias têm a possibilidade de garantir aos municípios autonomia financeira, fiscal e tributária, para cumprir com suas obrigações. Diante disso, cresce a importância da arrecadação própria e a responsabilidade de cuidar das finanças.

Contudo, o que se verificou, pós-Constituição, foi a dependência dos municípios referente às transferências de recursos

¹² Uma versão preliminar deste capítulo foi apresentada no IX Encontro de Economia Catarinense, realizado em Chapecó, entre os dias 08 e 09 de maio de 2015.



Federais e Estaduais. Segundo a FIRJAN (Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, 2010), com base em dados que vão até 2010, 94% dos municípios têm nestas transferências, pelo menos, 70% de suas receitas correntes e 83% não conseguem gerar nem 20% de suas receitas próprias (FIRJAN, (2010).

Parte dessa dependência pode ser explicada pela incapacidade de arrecadação própria dos municípios, advinda de impostos, taxas e contribuições. Diante disso, é importante que os municípios desenvolvam políticas focadas no fortalecimento das receitas próprias, com o intuito de diminuir a dependência das transferências externas.

O presente artigo tem como objeto de pesquisa analisar a receita tributária do Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISSQN) nos principais municípios catarinenses (Blumenau, Chapecó, Florianópolis, Joinville e Lages), tendo como referência o município de Criciúma. Sabe-se que os recursos necessários para assegurar os gastos dos municípios são advindos de suas receitas próprias, compostas pelos impostos IPTU, ISSQN e ITBI, taxas e contribuições de melhoria, bem como pelas transferências do Estado e da União e outras formas.

Estudar o ISSQN, frente às demais receitas próprias dos Municípios, justifica-se por ser esta a principal RTP nestes municípios. A prestação de serviços tem como incidência a geração do ISSQN, de competência dos Municípios e do Distrito Federal, regido atualmente no âmbito federal pela Lei Complementar nº 116, de 31 de julho de 2003.

O presente artigo encontra-se dividido em quatro itens: o primeiro se refere a parte introdutória, a segunda faz uma breve contextualização do tema, a terceira trata do procedimento metodológico e, por fim, a quarta é referente à análise das informações coletadas.



BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO DO TEMA DE ESTUDO

O principal membro da escola clássica, Adam Smith, doutrina pelo liberalismo econômico como fator impulsionador do mercado, que, conseqüentemente, fazia a economia girar. De acordo com seu pensamento, não haveria necessidade da intervenção do governo nos mercados, pois essa interferência atrapalharia seu perfeito funcionamento e, portanto, o mercado deveria funcionar no regime do *laissez-faire* (RIANI, 2002).

A prosperidade de uma sociedade se realizaria por meio das forças e ações de cada agente do mercado, sendo que seu perfeito funcionamento seria resultante da busca pelo interesse próprio dos indivíduos, e não pela intervenção estatal. Smith, em seu clássico “A Riqueza das Nações”, publicado originalmente em 1776, manifesta-se sobre este aspecto:

O esforço natural de cada indivíduo no sentido de melhorar sua própria condição, quando sofrido para exercer-se com liberdade e segurança, é um princípio tão poderoso, que ele é capaz, sozinho e sem qualquer ajuda, não somente de levar a sociedade à riqueza e à prosperidade, mas de superar centenas de obstáculos impertinentes com os quais a insensatez das leis humanas muitas vezes obstaculiza seus atos (SMITH, 1983, p. 49).

A função do Estado, conforme Smith (1983), ficaria restrita ao cumprimento da lei e da justiça, além das funções como a defesa nacional, os serviços públicos e a manutenção da soberania. O que se pode afirmar é que Smith sugere que o Estado deve atuar nas questões de interesse e necessidades de uma sociedade, e não nas



atividades econômicas, as quais são guiadas por sua ordem natural e liberdade individual.

David Ricardo, outro expoente da escola clássica, em sua obra “Princípios de economia política e tributação”, publicado em 1817, defendia que a intervenção estatal privaria a ambição natural dos indivíduos na busca pela maximização dos recursos. Para Ricardo, o capital retirado da economia pelo governo via tributação representaria um decréscimo no processo produtivo, transferindo os recursos dos indivíduos para o governo, tornando-se um gasto improdutivo. Este fato resultaria na diminuição dos investimentos privados, acarretando de forma negativa o crescimento econômico. As despesas públicas deveriam ser as mínimas possíveis, apenas para cumprir as funções básicas do Estado (RIANI, 2002).

Entretanto, os acontecimentos econômicos da década de 1930 e os pressupostos do liberalismo econômico não podiam explicar a recessão econômica. Diante da crise de 1929, John Maynard Keynes (1883-1946) promoveu uma revolução na doutrina econômica, opondo-se às ideias defendidas até esta época.

Keynes se manifesta amplamente sobre o papel do Estado na economia, bem como sua indispensável presença para sustentar o bom funcionamento de um mercado. O Estado deve assumir a responsabilidade pelas decisões econômicas, como, por exemplo, o controle da moeda, do crédito e do nível de investimentos.

[...] que a ação do Estado intervenha como elemento de equilíbrio para regular o crescimento do capital e impedir que ele tenda para o seu ponto de saturação a uma velocidade capaz de impor à geração presente uma redução excessiva de seu padrão de vida (KEYNES, 1983, p. 216).



Keynes ainda se manifesta contra a austeridade financeira dos governos, gastando-se menos do que se arrecada. Em seu entendimento, o Estado deveria atuar no lado da demanda, estimulando os gastos públicos ou reduzindo os tributos (PEREIRA, 2003).

A defesa da participação do Estado na economia se justifica, pois, os agentes de um sistema econômico são na sua grande maioria privados e podem não ofertar um bem ou serviço necessário à população, devido ao alto investimento a ser aplicado, baixo retorno ou, até mesmo, por desinteresse, tornando o mercado incompleto se não houver atuação do Estado. A livre relação entre os agentes econômicos não garantirá o elevado nível de emprego e estabilidade dos preços, podendo causar problemas de altos níveis de desemprego e de inflação.

A existência de externalidades, mercados incompletos, desemprego e inflação, ou seja, as falhas de mercado, justificam a intervenção do Estado. Segundo Além e Giambiagi (2000, p. 29), “a existência do governo é necessária para guiar, corrigir e complementar o sistema de mercado que, sozinho, não é capaz de desempenhar todas as funções econômicas”.

Para poder melhorar a eficiência da economia, o governo precisa de boas políticas fiscais. A política fiscal, conforme Pereira (2010), é a manipulação dos tributos e dos gastos do governo para regular a atividade econômica. É comumente utilizada como mecanismo para neutralizar as tendências à depressão econômica e à inflação. Segundo o mesmo autor, a política fiscal orienta-se em duas direções:

1. Política Tributária: que se materializa na captação de recursos, para atendimento das funções da administração pública, por meio de suas distintas esferas (União, Estados e Distrito Federal e Municípios).



2. Política Orçamentária: no que se refere especificamente aos gastos, ou seja, aos atos e medidas relacionados à forma da aplicação dos recursos, levando em consideração a dimensão e a natureza das atribuições do poder público, bem como a capacidade e a disposição para seu financiamento pela população (PEREIRA, 2003, p. 38).

Por meio da política fiscal, o governo pode expandir ou contrair a demanda agregada. Esta se expandirá pelo aumento do montante de recursos que o governo injeta no setor privado, por meio da compra de bens e serviços, ou diminuirá, conforme a tributação. A demanda se contrairá pela redução dos gastos por bens e serviços do setor privado ou pelo aumento da tributação, (RIANI, 2002).

Ao considerar que o nível de renda da economia depende da demanda agregada, o governo pode aumentar ou diminuir o nível de renda por meio da política fiscal. Dessa forma, pode-se considerar este mecanismo um importante instrumento de política do governo, pois atua como estabilizador do emprego e da economia.

Conforme Riani (2002, p. 163), a política fiscal atua da seguinte forma:

Se há necessidade de expandir a renda, existem três alternativas de se usar a política fiscal para alcançar esse objetivo, que são: aumentar os gastos do governo, diminuir os tributos ou usar as duas políticas ao mesmo tempo. Em um período de pressão inflacionária, há necessidade de contrair a renda. Neste caso, as alternativas do uso da política fiscal são diminuir os gastos do governo, aumentar os tributos ou usar as duas políticas ao mesmo tempo.



A partir da citação acima, a política fiscal pode ser definida como expansionista ou contracionista. A política fiscal é expansionista quando ela ajuda a expandir a demanda agregada, por meio do aumento dos gastos do governo ou pela redução dos impostos. A política fiscal é contracionista quando ela contribui para reduzir a demanda agregada, seja pelo aumento de impostos ou pela queda dos gastos do governo.

Seja qual for o modelo de política adotado por um governo, por meio da política fiscal ou de outra política, a essência está na ação coordenada de suas políticas, na combinação eficiente dos mecanismos que atuam para se destinarem a uma prosperidade econômica e social de um país, refletindo em um adequado nível de renda à coletividade, a baixos níveis de desemprego e ao atendimento às necessidades da sociedade.

Sistema Tributário Nacional

O Sistema Tributário é o conjunto dos tributos, princípios e normas cuja função é regular tais tributos, com o intuito de conformizar as relações da sociedade e atender a seus princípios e necessidades fundamentais. Com a criação do Código Tributário Nacional, criado a partir da Lei nº 5.172/66, o Brasil organiza seu sistema tributário, que atrelado à Constituição Federal, regula o arcabouço tributário do país na atualidade.

O Código Tributário Nacional (1996) descreve, no art. 2º, o sistema tributário nacional:

Art. 2º O sistema tributário nacional é regido pelo disposto na Emenda Constitucional nº 18, de 1º de dezembro de 1965, em leis complementares, em resoluções do Senado Federal e, nos limites das respectivas competên-



cias, em leis federais, nas Constituições e em leis estaduais, e em leis municipais.

Até a disposição da Emenda Constitucional (EC) nº 18, em 1º de dezembro de 1965, existiam três esferas de tributação independentes no Sistema Tributário Brasileiro: a União, os Estados e os Municípios. Com a EC nº 18, passou-se a ter um sistema tributário unificado e aplicado nacionalmente. Apesar de continuar com a unicidade do sistema tributário, ficou determinado, com a Constituição Federal de 1988, que os entes federativos, a União, Estados, Distrito Federal e os Municípios, podem instituir impostos, taxas e contribuições de melhoria, dentro de suas respectivas competências (MARTINS, 2005).

Competência Tributária

Conforme Sabbag (2011, p. 381), “[...] a competência tributária é a habilidade privativa e constitucionalmente atribuída ao ente político para que este, com base na lei, proceda à instituição da exação tributária”. No mesmo sentido, o termo pode ser entendido como o poder concedido pela CF aos entes federativos, para eles criarem, instituírem e majorarem tributos.

Portanto, não é a Constituição Federal que obriga o pagamento do tributo, mas a lei. A CF não criou nenhum tributo, apenas instituiu competência para que os agentes políticos (União, Estados, Distrito Federal e Municípios) criassem-no por meio de lei. Esta definição é descrita no art. 145 da CF:

Art. 145 A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios poderão instituir os seguintes tributos:

I - impostos;



II - taxas, em razão do exercício do poder de polícia ou pela utilização, efetiva ou potencial, de serviços públicos específicos e divisíveis, prestados ao contribuinte ou postos a sua disposição;

III - contribuição de melhoria, decorrente de obras públicas.

Alexandre (2010, p. 57) destaca esta informação:

A Constituição Federal não cria tributos, apenas atribui competência para que os entes políticos o façam [...]. Para que sejam criados tributos, o ente tributante deve editar lei (ou ato normativo de igual hierarquia, diga-se, Medida Provisória) instituindo os abstratamente, ou seja, definindo seus fatos geradores, bases de cálculo, alíquotas e contribuintes.

No entanto, a CF delimitou e distribuiu tais competências a cada ente federado, limitando o seu poder. Esta atribuição está prevista nos arts. 153 a 156 da Constituição Federal, que estabelece a competência tributária desses entes políticos.

As análises de Alexandre (2010, p. 198) e Sabbag (2011, p. 381) convergem sobre o tema. O primeiro autor afirma que, “[...] no que concerne à matéria tributária, compete à União editar normas gerais de observância obrigatória para todos os entes tributantes, restando aos Estados e ao Distrito Federal a competência suplementar”. Conforme o segundo autor, “[...] desse modo, cada entidade impositora está obrigada a comportar-se nos limites da parcela de poder impositivo ou potestade tributaria que lhe foi atribuída pela Constituição”.



Assim, conforme explicitado acima, a competência tributária subordina-se às normas superiores da Constituição e é compartilhada entre os entes políticos (União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios), sendo os tributos repartidos entre eles, de acordo com sua competência definida pelo texto constitucional.

Receitas Municipais

A receita de um município, a fim de cumprir com suas necessidades e obrigações, é advinda sob duas vias principais: suas receitas próprias e as transferências intergovernamentais. As receitas próprias incluem os recursos financeiros oriundos dos tributos municipais e os preços pela utilização de bens ou serviços, enquanto as transferências de receitas são constituídas por parte dos impostos cobrados pelo Estado e União e pelos Fundos, que retornam aos Municípios mediante pré-definição da CF/88.

As transferências intergovernamentais aos municípios são compostas principalmente pelos impostos ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços), IPVA (Imposto sobre Propriedade de Veículos Automotores) e o ITR (Imposto Territorial Rural), além dos Fundos, como FPM (Fundo de Participação Municipal), FUNDEF (Fundo de Manutenção e Desenvolvimento do Ensino Fundamental e de Valorização do Magistério) e FNDE (Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação), SUS (Sistema Único de Saúde), entre outras transferências.

A obtenção das receitas próprias, objeto de estudo nesse trabalho, dos municípios se dá principalmente por meio da sua receita tributária, em decorrência da arrecadação de tributos, compreendidos pelos impostos, taxas e contribuições de melhoria. Esses tributos de caráter municipal precisam ser definidos pela lei orgânica de cada município, estabelecendo a forma quanto às alíquotas e à sua aplicação.



No que se refere aos impostos, a CF de 1988 delimitou os impostos a serem instituídos pelos municípios, ou seja, aqueles que os municípios têm o poder de tributar, conforme art. 156:

Art. 156 Compete aos Municípios instituir impostos sobre:

I - propriedade predial e territorial urbana;

II - transmissão “inter vivos”, a qualquer título, por ato oneroso, de bens imóveis, por natureza ou acessão física, e de direitos reais sobre imóveis, exceto os de garantia, bem como cessão de direitos a sua aquisição;

III - serviços de qualquer natureza, não compreendidos no art. 155, II, definidos em lei complementar.

Logo, os impostos do art. 156 da CF correspondem ao IPTU, ISSQN e ao ITBI, respectivamente.

O ISSQN, definido no inciso III do art. 156 da CF, é atualmente regido pela Lei Complementar nº 116/2003, que anteriormente era regido pelo Decreto-Lei nº 406, de 1967. O ISSQN tem como fato gerador a prestação de serviços constantes da lista, ainda que esses não se constituam como atividade preponderante do prestador, isto é, será tributado perante a prestação de serviços realizados por pessoas jurídicas ou profissionais autônomos, sendo o contribuinte o prestador do serviço.

A partir do art. 156, inciso 3º da CF (1988), que define que a Lei Complementar fixará as alíquotas máximas e mínimas dos impostos, a Lei Complementar nº 116/2003 definiu a alíquota máxima em 5%, no tocante ao ISSQN. Como a referida lei não estabeleceu o limite mínimo, devem ser considerados os 2%, fixados pela Emenda Constitucional nº 37/2002.



A base de cálculo do ISSQN é o preço do serviço, aplicando-se a este a alíquota constante na lista de serviços, ou seja, o valor tributado do ISSQN será definido pelo preço do serviço vezes a alíquota determinada para o tipo do serviço prestado, compreendido entre 2% e 5%.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O procedimento metodológico utilizado na pesquisa foi a bibliográfica e a documental, com análise explicativa e abordagem quantitativa, por meio da coleta de informações em fontes secundárias. Nesse sentido, a pesquisa será de caráter explicativa que, conforme Vergara (2009, p. 42-43), tem como objetivo “[...] tornar algo inteligível, justificar-lhe os motivos. Visa, portanto, esclarecer quais fatores contribuem, de alguma forma, para a ocorrência de determinado fenômeno”. Nesta parte da pesquisa, o intuito foi justificar a representatividade da arrecadação de ISSQN frente às demais receitas próprias dos municípios anteriormente citados, no período de 2003 a 2013.

A respeito dos meios de investigação, utilizaram-se os métodos da pesquisa documental e bibliográfica, por meio de *sites* e documentos oficiais, no tocante ao estudo das leis utilizadas, no levantamento de dados e na apresentação dos resultados. A amostra conta com os principais municípios das regiões catarinenses, isto é, Blumenau, Chapecó, Criciúma, Florianópolis, Joinville e Lages. Os dados foram extraídos do Tesouro Nacional e do Tribunal de Contas do Estado. O lapso temporal utilizado foi de 2003 até 2013. O IPCA, a preço de 2013, foi utilizado como deflator.

A partir do objeto de estudo, foi aplicado o Índice de Desenvolvimento Econômico e Tributário (IDTE), aqui denomina-



do de Índice de Desempenho Econômico e Tributário do Serviço (IDTES). Conforme Oliveira (1998), este índice tem por objetivo medir o estágio de desenvolvimento econômico tributário de um município, estado ou país. O indicador mostra o grau de desenvolvimento do setor de serviços em termos tributários. Originalmente o IDTES mede a capacidade que a administração pública possui de financiamento de suas atividades com as receitas próprias, significando menor dependência de transferências de outros níveis de governo para a cobertura e financiamento de seus gastos. Neste estudo, o IDTES foi modificado, a fim de verificar o grau de participação do ISSQN sobre as demais receitas próprias do município.

O IDTES utilizado no estudo é dado pela seguinte expressão:

$$IDTES = \frac{[(RTP - ISSQN)) + TICMS + FPM]}{ISSQN}$$

Onde:

RTP = Receita Tributária Própria

TICMS = Transferência do ICMS

TFPM = Transferência do Fundo de Participação dos Municípios

ISSQN = Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza

Se o indicador for menor do que um ($IDTES < 1$), o município será altamente dependente das receitas oriundas do ISSQN, ou seja, a receita predominante derivará do imposto sobre serviços. Caso o indicador for maior do que um ($IDTES > 1$), o município apresentará uma dependência menor das receitas geradas pelos serviços realizados no município.

Também se utilizou a metodologia do Quociente Locacional, na sua forma adaptada, denominada aqui de Quociente Tributário (QT), com o intuito de demonstrar o grau de concentra-



ção do setor de serviços de um determinado município em relação às principais cidades do Estado consideradas na amostra. O QT indicará a concentração relativa do município “i” em relação aos demais municípios “j”. Então:

$$QT = \frac{ISS_{ij}/ISS_{tj}}{RT_{it}/RT_{tt}}$$

Onde:

ISS_{ij} = *ISS no município i região j*

ISS_{tj} = *ISS na região j*

RT_{it} = *Receita Tributária Própria do município i na região j*

RT_{tt} = *Receita Tributária Própria total na região*

O resultado dessa expressão indica o grau de dependência do município “i” em relação a região “j”, isto é, quando o resultado for maior/igual do que um ($QT \geq 1$), indicar-se-á uma especialização maior do setor de serviços, quando comparado com as demais regiões. Da mesma forma, quando o QT estiver entre 0,5 e 0,99, ou seja, $0,50 \leq QT \leq 0,99$, o município apresentará uma concentração média no que diz respeito ao setor de serviços. E, por fim, quando o QT for menor/igual que 0,49 ($QT \leq 0,49$), o município apresentará uma especialização fraca do setor de serviços, quando comparada as demais regiões. Conforme Haddad (1977), se o valor do quociente for maior do que 1, significa que a região é relativamente mais importante, no contexto regional em termos do setor, do que em termos gerais de todos os setores.

Esta análise identificará se o município possui arrecadação de ISSQN significativa frente aos demais municípios, revelando se o mesmo possui concentração na arrecadação de ISSQN, a partir do conceito de Haddad (1989).

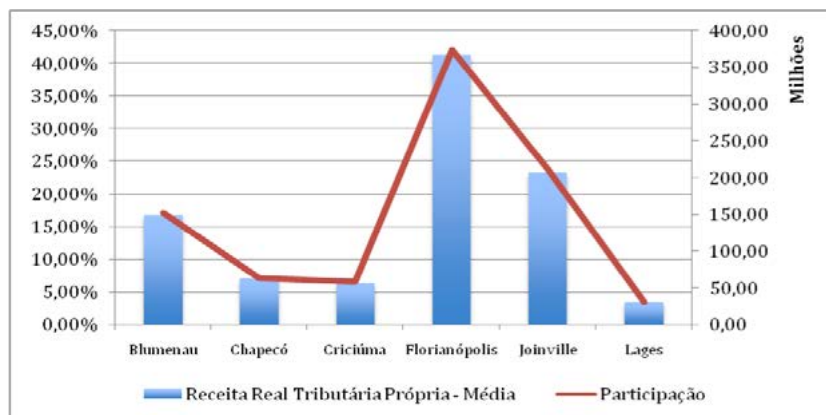


A PARTICIPAÇÃO DO ISSQN NO TOTAL DAS RTP NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA: UMA ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE OS PRINCIPAIS MUNICÍPIOS CATARINENSES

A priori, será apresentada a receita tributária própria dos municípios em análise, posteriormente a arrecadação pertinente ao ISSQN e as transferências. E, por fim, o IDTES e o QT.

A RTP dos municípios é composta pelos seguintes tributos: ISSQN, IPTU, ITBI, IRRF, taxas e contribuições de melhoria. A arrecadação média real dos municípios da amostra, conforme o lapso temporal definido no estudo, é apresentada no Gráfico 1:

Gráfico 1 – Receita Real Tributária Própria – Média e Participação



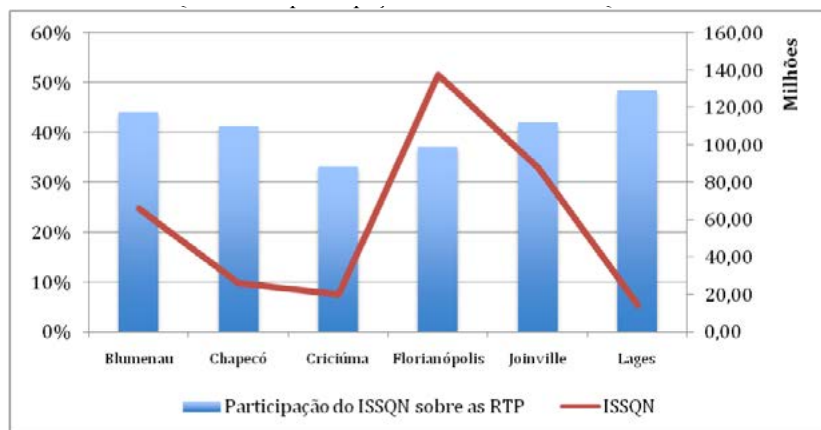
Fonte: Adaptado do Tribunal de Contas de Santa Catarina.

Os extremos observados no gráfico são representados pelos municípios de Florianópolis e Lages. O primeiro com uma participação de pouco mais de 42% na receita tributária própria dos municípios selecionados, enquanto o segundo com uma participação

de aproximadamente 3,5%. Os municípios de Joinville e Blumenau apresentaram uma arrecadação média, entre 2003 a 2013, de aproximadamente 200 e 150 milhões, respectivamente. Os municípios de Chapecó e Criciúma apresentaram uma arrecadação média de pouco mais de 50 milhões em termos reais.

Nota-se, no Gráfico 2, que a economia de Criciúma apresenta uma menor dependência do imposto oriundo do setor de serviços, tal afirmação pode ser observado por meio da média da participação do ISSQN em relação a Receita Tributária Própria, isto é, a participação do ISSQN sobre as demais receitas próprias é de pouco mais de 33% para o referido município. Já a arrecadação de Lages mostra uma dependência mais elevada do setor de serviços, em termos de arrecadação municipal. Vale ressaltar que esse tipo de imposto sobre os serviços representa a maior fonte de recursos das RTP. Em termos absolutos, Florianópolis apresenta a maior arrecadação no período analisado, quase 140 milhões.

Gráfico 2 – ISSQN real e a participação real média do ISSQN em termos da RTP

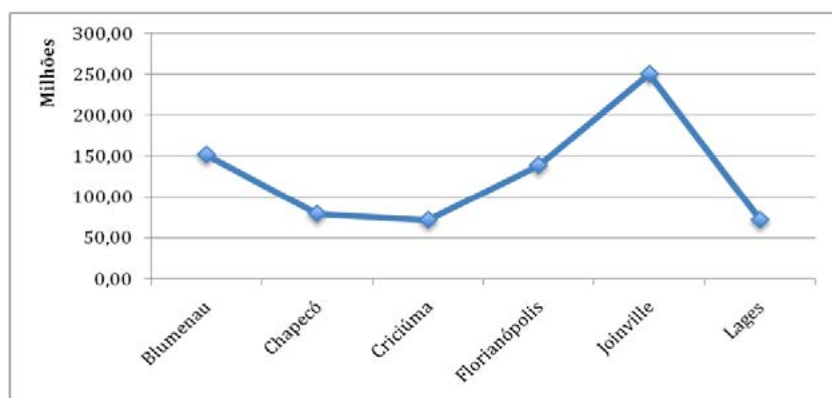


Fonte: Adaptado de Tribunal de Contas de Santa Catarina.



O Gráfico 3 apresenta as principais transferências oriundas da esfera federal e estadual, ou seja, FPM e ICMS, respectivamente. Nota-se que Joinville é o município que mais recebeu esses tipos de transferências para o período analisado, cerca de 251 milhões em termos médios. Blumenau e Florianópolis também apresentaram resultados expressivos, aproximadamente 152 e 139 milhões, respectivamente.

Gráfico 3 – Transferência média do FPM e ICMS em termos reais



Fonte: Adaptado do Tribunal de Contas de Santa Catarina e do Tesouro Nacional.

O IDTES, conforme apresentado na metodologia do trabalho, foi aplicado a partir de cálculos envolvendo as variáveis da receita tributária própria, ISSQN e transferências do ICMS e FPM. Os resultados desse indicador são apresentados na Tabela 1.



Tabela 1 - Índice de Desenvolvimento Tributário e Econômico do Serviço

Período	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages
2003	2,87	3,82	10,06	2,65	4,04	3,11
2004	2,71	3,37	9,26	2,40	3,24	2,69
2005	3,56	4,99	6,63	2,53	3,77	4,84
2006	4,97	7,23	8,71	3,31	5,65	6,91
2007	3,76	4,68	5,73	2,82	4,05	6,53
2008	3,48	4,00	4,39	2,63	3,49	6,47
2009	4,01	5,29	5,51	3,06	4,72	8,23
2010	3,06	4,20	4,31	2,45	4,46	6,69
2011	3,20	3,97	4,26	2,68	3,87	6,55
2012	3,47	3,88	5,71	2,42	4,15	6,55
2013	3,89	4,19	4,79	2,62	4,67	6,81
Média	3,55	4,51	6,31	2,69	4,19	5,94

Fonte: Adaptado de Tribunal de Contas de Santa Catarina e do Tesouro Nacional.

Observa-se que todos os valores apresentados do IDTE são superiores a um. Conforme Oliveira (1998), quando o índice se apresenta como maior do que um, o município classifica-se entre os de maior desempenho tributário econômico, cujo grau aumenta diretamente com a elevação do IDTES, isto é, todos os municípios da amostra possuem um bom grau de independência do setor de serviços, ou seja, os demais tributos que compõem a RTP e as principais transferências intergovernamentais superam a arrecadação do ISSQN. Florianópolis apresenta um maior grau de dependência do setor de serviços, quando comparado com as demais cidades. Criciúma apresenta o maior grau de independência da arrecadação dos impostos pertinente aos serviços, a média do período para o IDTES foi de 6,31. Em outras palavras, para cada R\$ 1,00 arrecadado em serviço, aproximadamente R\$ 6,3 são arrecadados com os demais impostos que compõem a RTP e as transferências.



Os resultados pertinentes ao QT estão apresentados na Tabela 2.

Tabela 2 - Quociente Tributário

Período	Blumenau	Chapecó	Criciúma	Florianópolis	Joinville	Lages
2003	1,19	1,06	0,50	0,95	0,97	1,51
2004	1,13	1,04	0,47	0,93	1,08	1,46
2005	1,07	0,91	0,76	0,95	1,09	1,27
2006	1,09	0,97	0,84	0,93	1,06	1,23
2007	1,06	1,06	0,91	0,91	1,08	1,21
2008	1,06	1,06	1,02	0,90	1,10	1,12
2009	1,13	1,00	1,00	0,89	1,09	1,16
2010	1,20	1,03	0,88	0,94	0,98	1,12
2011	1,12	1,05	0,90	0,90	1,08	1,12
2012	1,06	1,07	0,79	0,97	1,03	1,07
2013	1,03	1,09	0,98	0,95	1,02	1,14
Média	1,11	1,03	0,82	0,93	1,05	1,22

Fonte: Adaptado do Tribunal de Contas de Santa Catarina e do Tesouro Nacional.

É possível identificar na tabela que a maioria dos valores são maiores do que um. Conforme Haddad (1977), quando o resultado do índice se apresenta como maior do que um, a variável estudada se apresenta como especialização significativa.

Nesse sentido, constata-se que Lages e Blumenau possuem um grau de concentração maior do ISSQN em termos médios do que os demais municípios. Da mesma forma, os municípios de Criciúma e Florianópolis possuem certo grau de independência da arrecadação do ISSQN. Por exemplo, podem-se comparar os municípios de Joinville e Lages, que apresentam um QT de 1,05 e 1,22 respectivamente, isso significa que a participação do ISSQN em Lages possui maior peso na



receita total desse município, quando comparada com a participação do ISS total sobre as receitas totais de todas as outras cidades, ou seja, a dependência do setor de serviço em Lages é maior que em outros municípios, apesar de ser uma economia menor do que a de Joinville.

CONCLUSÃO

A presente pesquisa se propôs realizar um estudo sobre a arrecadação de ISSQN frente às demais RTPs, nos principais municípios catarinenses durante o período de 2003 a 2013. A escolha do ISSQN foi por que este tributo é a maior fonte arrecadadora perante as demais receitas próprias, com grande potencial de crescimento nos municípios pesquisados. O que significa dizer mais autonomia financeira e uma menor dependência de transferências intergovernamentais.

Quando se observa os valores apresentados do IDTES, conclui-se que todos são superiores a um. Isto significa dizer que todos os municípios da amostra possuem um bom grau de independência do setor de serviços, ou seja, os demais tributos que compõem a RTP e as principais transferências intergovernamentais superam a arrecadação do ISSQN. Florianópolis apresenta um maior grau de dependência do setor de serviços, quando comparado com as demais cidades. Criciúma apresenta o maior grau de independência da arrecadação dos impostos pertinente aos serviços, a média do período para o IDTES foi de 6,31. Em síntese, para cada R\$ 1,00 arrecadado em serviço, aproximadamente R\$ 6,3 são arrecadados com os demais impostos que compõem a RTP e as transferências.

Na pesquisa, constatou-se que Lages e Blumenau possuem um grau de concentração maior do ISSQN em termos médios do que os demais municípios. Da mesma forma, os municípios de



Criciúma e Florianópolis possuem certo grau de independência da arrecadação do ISSQN. Por exemplo, podem-se comparar os municípios de Joinville e Lages, que apresentam um QT de 1,05 e 1,22 respectivamente, isso significa que a participação do ISSQN em Lages possui maior peso na receita total desse município, quando comparada com a participação do ISS total sobre as receitas totais de todas as outras cidades, ou seja, a dependência do setor de serviço em Lages é maior que em outros municípios, apesar de ser uma economia menor do que a de Joinville.

Com sistemas eficientes de fiscalização é possível crescimento constante da RTP. Por isso, é importante que as políticas e métodos proporcionem a maximização da receita tributária, principalmente no tocante ao ISSQN, visto o seu potencial arrecadatário nos Municípios a partir da pesquisa, com o intuito de assegurar cada vez mais sua autonomia econômica, diminuindo a dependência das transferências intergovernamentais.

O fortalecimento da RTP é de extrema importância à população, pois os recursos são revertidos em investimentos, obras, manutenções e serviços, visando ao desenvolvimento da cidade e à melhora da qualidade de vida da população.

REFERÊNCIAS

ALÉM, A. C; GIAMBIAGI, F. **Finanças públicas: teoria e prática no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

ALEXANDRE, R. **Direito Tributário Esquematizado**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, São Paulo: Método, 2010.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Senado, 1988.



_____. **Código Tributário Nacional.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/CodTributNaci/ctn.htm>>. Acesso em: 09 abr. 2014.

_____. Lei n.º 4.320, de 17 de março de 1964. **Estatui Normas Gerais de Direito Financeiro para elaboração e controle dos orçamentos e balanços da União, dos Estados, dos Municípios e do Distrito Federal.** Diário da União. Brasília: Senado, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4320.htm>. Acesso em: 09 abr. 2014.

_____. Lei Complementar n.º 116, de 31 de julho de 2003. **Dispõe sobre o Imposto Sobre Serviço de Qualquer Natureza, de competência dos Municípios e do Distrito federal, e dá outras providências.** Portal da Legislação Governo Federal. Brasília, 31 jul. 2003. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp116.htm>. Acesso em: 11 abr. 2014.

FIRJAN. Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro. **Índice Firjan De Desenvolvimento Municipal.** 2012. Disponível em <<http://www.firjan.org.br/lfdm/versaoimpressa/>>. Acesso em: 10 mar. 2014.

HADDAD, P. R. Padrões regionais e crescimento de emprego industrial de 1950 a 1970. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, ano 39, n.1. p.3-45, 1977.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estimativas populacionais para os municípios brasileiros em 1º julho de 2014.** Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2014/estimativa_dou_2014.pdf>. Acesso em: 15 nov. 2014.

_____. **Atlas de Desenvolvimento Humano:** ano 2002. Disponível em: <<http://portalsocial.sedsh.pe.gov.br/sigas/Arquivos/Gloss%20rio%20tabela%20dos%20munic%EDpios.pdf>>. Acesso em: 18 nov. 2014.



KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

PEREIRA, J. M. **Finanças públicas**: a política orçamentária no Brasil. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Gestão das políticas fiscal e monetária**: os efeitos colaterais da crise mundial no crescimento da economia brasileira. IN: Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2010. Disponível em: <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/11/jmp.htm>>. Acesso em: 19 maio 2014.

MARTINS, S. P. **Manual do Direito Tributário**. São Paulo: Atlas, 2005.

OLIVEIRA, F. A. **Finanças dos municípios mineiros**: diversidade e indicadores. Rio de Janeiro: CEES/FJP, 1998.

RIANI, F. **Economia do setor público**: uma abordagem introdutória. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SABBAG, E. **Manual de Direito Tributário**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

SMITH, A. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SANTA CATARINA. **Tribunal de Contas de Santa Catarina**. Disponível em: <<http://portaldocidadao.tce.sc.gov.br/sic/>>. Acesso em: 24 out. 2014.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

CAPÍTULO VI

ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO DAS EMPRESAS BENEFICIADORAS DE ARROZ DO EXTREMO SUL CATARINENSE ADOTADAS NO FINAL DA PRIMEIRA DÉCADA DO PRESENTE SÉCULO

Laís Simon Olivo (UFSC)

Luiz Carlos de Carvalho Junior (UFSC)

INTRODUÇÃO

A economia mundial está passando por uma intensificação do processo de globalização financeira, produtiva e comercial nas últimas décadas. A partir da abertura econômica, iniciada na década de 1980, e com o crescente fenômeno da globalização, tornou-se fundamental para as empresas identificar vantagens e definir estratégias que as mantivessem competitivas no mercado. Na indústria orizícola não foi diferente.

Naquela década, o processo produtivo desse setor deixou de ser artesanal e foram introduzidos equipamentos, como autoclaves para o pré-cozimento do grão, peneiras, empacotadeiras automáticas, entre outros. Na década de 1990, a linha de produção começou a contar com componentes eletrônicos, e os processos produtivos tornaram-se, cada vez mais, automatizados.

O arroz, devido ao seu paladar e aspecto nutricional, é um importante produto na alimentação do povo brasileiro. O cereal detém alta concentração de amido e de carboidratos, o que auxilia no fornecimento de energia, além de proteínas possuidoras de amino-



ácidos com propriedade anti-hipertensiva. O arroz é fonte das vitaminas B1, B2 e B6, bem como contém minerais, como, por exemplo, ferro, zinco, e fibras, ingredientes importantes para a alimentação humana (PINHO; GARÓFALO, 2007). O cereal fornece 20% da energia e 15% das proteínas necessárias ao ser humano, além de ser isento de colesterol e apresentar baixo teor de gordura.

O arroz aparece na segunda posição entre os cereais mais produzidos no mundo. Seu cultivo acontece nos cinco continentes, com destaque para o asiático, onde a China e a Índia foram responsáveis por, respectivamente, 30,3% e 21,5% da produção mundial na safra 2014/15. O Brasil situa-se como o nono maior produtor do cereal. O consumo per capita mundial de arroz é estimado em 58 kg por habitante ao ano, ao passo que, no Brasil, o mesmo encontra-se entre 40 e 60 kg (EPAGRI, 2015).

Os principais estados produtores são Rio Grande do Sul e Santa Catarina, que totalizaram, na safra 2014/15, cerca de 77% da produção nacional, equivalente a 9 milhões de toneladas. Santa Catarina foi responsável por 8,9% da produção nacional. As principais microrregiões produtoras no Estado foram Araranguá (33,05%), Joinville (14,49%), Tubarão (14,15%) e Criciúma (13,77%) (EPAGRI, 2015).

Em Santa Catarina, o arroz é cultivado em aproximadamente 149 mil hectares, divididos, predominantemente, em pequenas propriedades familiares. As empresas beneficiadoras deste cereal, buscando maior facilidade de acesso à matéria-prima, instalaram-se nesta região. Em 2010, existiam 43 empresas associadas ao Sindicato da Indústria do Arroz no Estado de Santa Catarina (SINDARROZ/SC). Dessas, 18 encontravam-se no extremo sul.

Ao observar as empresas beneficiadoras de arroz no extremo sul de Santa Catarina, nos últimos anos do início do presente século, pode-se inferir que houve crescimento das mesmas, pois



foi possível perceber que suas plantas produtivas foram expandidas e modernizadas. O objetivo deste trabalho é verificar quais foram as estratégias de crescimento utilizadas pelas empresas de beneficiamento de arroz do extremo sul catarinense naquele período. Essa região foi escolhida porque, dentro do Estado, representa 33% da produção orizícola e possui 42% do número das associadas ao SINDARROZ/SC, o que revela seu forte peso no setor arrozeiro de Santa Catarina.

Para atender ao objetivo proposto nesse trabalho, foram feitas entrevistas em oito empresas associadas ao Sindicato da Indústria do Arroz no Estado de Santa Catarina, as quais se encontram na região do extremo sul catarinense.

REFERENCIAL TEÓRICO

O termo competitividade é amplamente empregado em diversos meios, como na academia, empresas, governos, entre outros. A relevância desse tema cresceu com o acirramento da concorrência mundial, que ocorreu a partir da abertura econômica na década de 1990. A competitividade pode ser definida como a “capacidade de a empresa formular e implementar estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável no mercado” (FERRAZ; KUPFER; HASENCLEVER, 1997, p. 3).

São inúmeros os fatores determinantes da competitividade. Ferraz, Kupfer e Hasenclever (1997, p. 5) classificam tais fatores em três grupos: os empresariais, os estruturais e os sistêmicos. O grupo dos fatores empresariais, internos à empresa, são aqueles sobre os quais a empresa possui poder de decisão, podendo por ela ser controlados ou modificados. Esses fatores se dividem nas



diferentes áreas de competência da empresa: inovação, gestão, produção e recursos humanos. Os fatores estruturais dizem respeito à indústria/complexo industrial. Constituem fatores estruturais o mercado, a configuração na indústria, o regime de incentivos e a regulação da concorrência. Os fatores sistêmicos são externos à empresa e representam as características gerais do sistema econômico. Cumprem papel decisivo sobre a competitividade das empresas de várias maneiras, direta ou indiretamente. Seus componentes classificam-se em: macroeconômicos, político-institucionais, legal-regulatórios, infraestruturais, sociais e internacionais.

Na busca do seu crescimento, as empresas podem adotar as estratégias de baixo custo, diferenciação de produto, diversificação de atividades, internacionalização, integração vertical, cooperação e terceirização.

A estratégia de baixo custo fundamenta-se na obtenção de menor custo, podendo gerar a fixação de menores preços ou de maior margem de lucro, e pode ser baseada nos seguintes elementos: a) economias de escala; b) economias de escopo; c) capacidade de financiamento da firma; d) patentes e licenciamento de tecnologia; e) relações com fornecedores e/ou garantia de matéria-prima; f) relações com a mão de obra; g) organização da produção; h) eficiência administrativa; i) capacitação (POSSAS, 1999). Por seu turno, a estratégia de diferenciação de produto indica que a empresa busca se distinguir em relação aos concorrentes, o que permite cobrar preços mais elevados por seus produtos ou serviços, e pode ser posta em prática mediante: a) especificações dos produtos; b) desempenho ou confiabilidade; c) durabilidade; d) ergonomia e *design*; e) estética; f) linhas de produtos; g) custo de utilização do produto pelo usuário; h) imagem e marca; i) formas de comercialização; j) assistência técnica e suporte ao usuário (POSSAS, 1999).



Segundo Kon (1999), a empresa, em busca de crescimento, pode optar pela alternativa de se afastar de produtos e mercados conhecidos, por meio da diversificação de suas atividades. A estratégia de diversificação é “um processo sistemático de busca de novas oportunidades de atuação para a empresa ou entidade, partindo daquilo que ela faz bem hoje” (COSTA, 2005, p. 167). Quando a empresa diversifica suas atividades, ela se expande para novos mercados, distintos de sua área original de atuação, e permite à empresa superar os limites de seus mercados correntes, possibilitando, concomitantemente, ampliar o seu potencial de acumulação que influencia a dinâmica de seu crescimento, por meio da gestão de um conjunto de diversas atividades (KUPFER; HASENCLEVER, 2013).

As razões básicas para a diversificação, segundo Ansoff (1968 apud KON 1999), são: quando os objetivos da empresa não podem mais ser alcançados apenas pela expansão de produtos e mercados tradicionais, seja pelo fato de o mercado encontrar-se saturado, de a demanda estar em declínio, pela pressão dos rivais, pela obsolescência de produtos, pela falta de flexibilidade atingida por tecnologias ou mercados limitados ou por um volume de vendas desproporcionalmente alto destinado a um único cliente.

Além disso, Kon (1999) cita como motivação a necessidade de redução de riscos e incertezas relacionadas à atuação em um único mercado, particularmente com relação aos efeitos de flutuações cíclicas ou sazonais da demanda.

A estratégia de integração vertical, segundo Kon (1999), consiste em acrescentar etapas ao seu processo produtivo, que antes eram realizadas por terceiros. A empresa passa a administrar um conjunto de operações que pode ir da produção da matéria-prima à distribuição ao consumidor final. Ao se integrar à montante, ou “para trás”, a empresa teria a garantia da quantidade, qualidade



e prazo do fornecimento de suas matérias-primas, proporcionando-lhe maior segurança quanto ao suprimento. Por outro lado, a empresa que se integra à jusante, ou “para frente”, possibilita um contato mais estreito com o consumidor final e, assim, identifica mais facilmente suas necessidades para poder atendê-las.

A estratégia de terceirização consiste em transferir a terceiros funções internas à empresa, cuja execução não é mais vantajosa, seja do ponto de vista financeiro, de qualidade ou mesmo de especialidade (IMHOFF; MORTARI, 2005). As funções diferidas podem ser atividades de apoio ou diretamente relacionadas ao processo produtivo da firma. O processo de terceirização permite liberar atividades que não adicionam valor ao produto final da firma e possibilita transformar certos custos fixos em custos variáveis, ou seja, a empresa só arca com alguns custos quando houver real necessidade de utilização dos serviços, como manutenção de ambiente, de máquinas e de equipamentos e outros serviços referentes às operações de processamento de dados, assistência jurídica, contábeis, etc.

Por meio da terceirização, a empresa é capaz também de se especializar em determinados processos produtivos e terceirizar outros, executando-os, assim, com maior escala e eficiência. Ou então, flexibilizar sua produção por meio da significativa redução da imobilização em máquinas, equipamentos, matérias-primas, etc., o que possibilita uma adaptação mais rápida à evolução do mercado, por não estar presa a determinados insumos ou tecnologias (REZENDE, 1997).

Para fazer frente à intensificação da concorrência, as empresas passaram a utilizar como instrumento estratégico a cooperação empresarial, a fim de se solidificarem frente a outras empresas, possibilitando a exploração de oportunidades de negócio inacessíveis àquelas de menor porte, enquanto agentes isolados. A inten-



ção é a conjugação de esforços para perseguir um mesmo objetivo estratégico.

A cooperação potencializa atitudes inovadoras e permite a divisão de riscos, a obtenção de vantagens, como a troca de conhecimento e de tecnologia, e a dispersão de seus custos com as outras empresas, de forma que todas as partes sejam beneficiadas. Assim, a cooperação entre empresas pode ter efeitos positivos sobre o desempenho individual e coletivo das firmas, fornecendo acesso a mais recursos do que uma empresa sozinha poderia possuir ou comprar.

Eiriz (2001) identifica os três domínios de cooperação: comercial, técnico ou de produção e financeiro. No domínio comercial, estão as estratégias desenvolvidas em áreas como *marketing*, compra, vendas e distribuição; no domínio técnico, há áreas como produção, gestão de recursos humanos e desenvolvimento tecnológico; no domínio financeiro, por sua vez, dispõem-se as categorias de alianças ligadas ao capital envolvido e ao grau de interação dos parceiros.

A estratégia de internacionalização leva a empresa a um processo de envolvimento com outros países, fora de sua base de origem, em busca de novos mercados e de lucros. Existem alguns determinantes na escolha de estratégia de entrada em um mercado internacional, pois cada mercado apresenta especificidades. Devem ser levados em conta a renda *per capita* da população, o tamanho do mercado, as fontes de risco relativas às condições políticas de um país, bem como suas oscilações econômicas e mudanças no câmbio. As regulamentações e decisões tomadas pelos governos locais também podem ser influentes na hora de uma organização determinar se entra ou não em certo mercado. É comum as empresas e os países tentarem proteger seus produtos dos importados, especialmente em épocas de incerteza, estabelecendo, para isso,



restrições comerciais que impeçam ou dificultem a venda de produtos em mercado estrangeiro (MARIOTTO, 2007).

A mais simples estratégia de internacionalização é a exportação, podendo ser: (a) indireta, quando a empresa vende seus produtos no mercado externo por meio de um intermediário, situado no mercado de origem da empresa; (b) cooperativa, quando uma empresa utiliza a rede de canais de distribuição de outra empresa local ou estrangeira, a fim de vender seus produtos no mercado externo; e (c) direta, quando é estabelecido um departamento próprio de exportação da empresa e ela vende seus produtos por meio de um intermediário, situado no mercado externo (MARIOTTO, 2007).

Há ainda outras formas de envolvimento no processo de internacionalização, como os acordos contratuais (licenciamento, *franchising* e contratos de manufaturas), as *joint ventures*, o controle total da subsidiária e as alianças estratégicas. Parcerias e alianças estratégicas têm sido cada vez mais comuns para atender aos objetivos desejados com a internacionalização.

O COMPORTAMENTO ESTRATÉGICO DAS EMPRESAS BENEFICIADORAS DE ARROZ DO EXTREMO SUL DO ESTADO DE SANTA CATARINA

Das empresas entrevistadas, seis eram de pequeno porte, enquanto duas, de médio porte. Quanto ao número de funcionários, este variava entre 25 e 240, sendo a média de 100 funcionários.

Quando indagadas sobre a existência de estratégias na empresa, quatro empresas responderam que existia uma estratégia formal elaborada e disseminada periodicamente em todos os



setores e, em três, havia uma estratégia desenvolvida e disseminada informalmente. Em uma, não existia nenhum tipo de estratégia desenvolvida.

Das oito empresas pesquisadas, sete delas cresceram. O fator considerado muito importante para o crescimento das empresas foi, para seis empresas, a conquista de novos mercados e a importante introdução de novas máquinas e equipamentos. Foram também fatores relevantes para o crescimento os menores custos de produção, os investimentos em publicidade e a melhor administração e planejamento.

O principal destino dos produtos dessas empresas foi o nordeste brasileiro. O predomínio desta região ocorreu pelo fato, como relatado por elas mesmas, de que lá estava o maior consumo do produto. O nordeste brasileiro, segundo Safra (2009), foi o principal mercado consumidor de arroz do país e o maior comprador da produção catarinense para seis empresas, seguido das regiões sul e sudeste para as outras duas empresas. Os principais clientes das empresas estudadas eram, em ordem de importância, redes de supermercados, atacadistas, minimercados e restaurantes.

Em relação aos produtos ofertados pelas empresas, o produto predominante foi o arroz parboilizado e, em segundo lugar, o branco. O parboilizado representava de 40% a 95% do faturamento das empresas; enquanto o branco, de 5% a 27%. Segundo as empresas, este último era produzido para atender à demanda de alguns clientes e também como opção de diversificar as vendas. O predomínio do parboilizado, como os próprios entrevistados alegaram, dava-se pelo fato de as variedades de arroz irrigado catarinense não serem propícias para produção do arroz polido, sendo que aquelas que produziam arroz branco importavam o grão do Rio Grande do Sul. Além do mais, o parboilizado era um produto bem-aceito nas regiões em que as empresas atuavam.



Outros produtos também eram ofertados, porém com baixa representatividade no faturamento das empresas. Eram basicamente subprodutos ou derivados do arroz, produzidos para reaproveitamento daquilo que não podia ser utilizado como arroz de alto padrão ou para atender a outros segmentos de mercado.

Indagadas acerca de produtos diferenciados que agregassem valor ao arroz ou a seus subprodutos, metade das empresas (quatro) possuía produtos inovadores. Uma empresa relatou que estava iniciando a produção de sílica amorfa, uma matéria-prima para pneus, produzida com a cinza da queima da casca do arroz. Outra empresa estava com uma linha de ação voltada à produção de macarrão de arroz. Uma empresa produzia arroz integral e outra estava começando a extração do óleo do farelo do arroz. As demais quatro empresas não possuíam nenhuma linha de ação para inovações de produto.

Em relação aos subprodutos derivados do processo de beneficiamento do arroz (casca, farelo e fragmentos do grão), as empresas diziam que todos são aproveitados, seja interna ou externamente. A casca era, geralmente, utilizada em briquetes para alimentar os secadores ou vendida para ser usada em rações animais e camas de aviário e de suínos. Uma empresa também a utilizava para produção de sílica amorfa, ao passo que outra a vendia para uma usina elétrica. O farelo era tradicionalmente usado como alimento animal, porém, por meio de um processo de industrialização, era possível extrair o óleo, alimento nobre para alimentação humana, e obter farelo desengordurado, com o mesmo uso do farelo normal. Os grãos quebrados também eram destinados à ração animal.

A gestão da produção estava direcionada por três empresas para reduzir o consumo ou aumentar o rendimento de matérias-primas, objetivo alcançado, especialmente, pela modernização



dos equipamentos que as empresas utilizavam no processamento produtivo. Duas empresas davam preferência para redução de custos de estoque, o qual estava ligado ao custo da operação de compra e ao custo de capital de giro, de armazenagem, de obsolescência, entre outros. Uma empresa priorizava a redução de mão de obra, enxugando o quadro de trabalhadores e substituindo o trabalho humano por máquinas. Outra firma voltava-se, especialmente, à redução de emissão de poluentes, pois o cuidado com o meio ambiente estava sendo muito exigido e era importante para a imagem das empresas. Outra empresa considerava a promoção de desgargalamentos produtivos como o principal objetivo de sua gestão da produção.

Sete empresas possuíam ações estratégicas de curto prazo voltadas à modernização dos atuais equipamentos e instalações. Todas elas disseram investir na modernização e/ou expansão da capacidade produtiva, e a forma de investimento adotada por todas foi a compra de novas máquinas e equipamentos para modernização do processo produtivo.

Quanto aos fatores que exerciam influência sobre o desempenho de vendas das empresas, foram considerados mais importantes a qualidade do produto e a marca conhecida.

Referente à idade das máquinas e dos equipamentos utilizados no beneficiamento do arroz, atividade principal das empresas estudadas, cinco possuíam máquinas entre 0 e 5 anos, enquanto três possuíam máquinas de 6 a 10 anos. As empresas relataram que era importante ter o mesmo grau de modernização entre as máquinas e equipamentos do processo, pois somente assim era possível obter ganhos de produtividade e qualidade do produto, já que um equipamento depende da eficácia do outro.

O maquinário principal era a peneira de pré-limpeza, o descascador de arroz, as câmeras de palha, o separador de mari-



nheiro, a mesa densimétrica, o brunidor, o polidor, a peneira classificadora, o classificador por perfil, o classificador trieur, os transportadores, a estufa, os tanques, a empacotadeira e a selecionadora de grãos. A selecionadora de grãos foi estimada por cinco empresas como o equipamento cuja atualização era mais importante, sendo que, na escala de prioridade de novas aquisições, estava em primeiro lugar. Para as demais empresas, era importante possuir todos os principais equipamentos com tecnologia recente.

Quanto à origem dos fornecedores de matéria-prima das empresas estudadas, cinco delas compraram, principalmente, de fornecedores regionais; enquanto uma, de fornecedores nacionais e duas não tiveram preocupação com a origem dos fornecedores. A origem foi essencialmente Santa Catarina e Rio Grande do Sul. No caso de outros fornecedores nacionais, o estado de Mato Grosso apareceu com menor representatividade.

Quanto às técnicas organizacionais que estavam sendo utilizadas pelas empresas, todas possuíam padrões internos de procedimentos, a fim de reduzir erros, assegurar constância nas operações e melhorar a eficiência e a produtividade. Seguida desta, a segunda técnica organizacional mais utilizada foi, em cinco dos casos, a administração participativa, na qual os funcionários podem participar na tomada de decisões e na resolução de problemas, contribuindo com seu conhecimento e experiência. Depois, as técnicas mais utilizadas foram o grupo de melhoria, formado por funcionários, os quais propõem a solução de problemas encontrados em seu setor, e o sistema de participação de lucros, que vincula os resultados da organização e do indivíduo à uma parcela de sua remuneração. Essas duas técnicas estavam presentes em três casos. A caixa de sugestões, utilizada para coletar ideia, sugestões e críticas dos clientes e também opiniões de seus funcionários, foi adotada por duas das empresas, bem como o sistema formal de qualificação de



fornecedores. Este último busca qualidade da matéria-prima e sua padronização.

Sobre a estratégia de diversificação de atividades, esta ocorreu em três empresas. As empresas buscaram nesta estratégia a oportunidade de obter uma maior rentabilidade financeira e repartir os riscos associados à atuação em uma única atividade. Os objetivos organizacionais não podiam mais ser alcançados apenas pela expansão de produtos e mercados tradicionais, pois o mercado encontrava-se saturado, com elevada produção, consumo estabilizado e concorrência acirrada.

Uma empresa iniciou a diversificação de atividades entrando no ramo da construção civil, em 1995, quando fundou uma construtora. Em 2004, a empresa encontrou outra oportunidade de negócio, entrando para o ramo hoteleiro, pela aquisição de um hotel em uma cidade próxima. Outra empresa adquiriu, em 2004, um *Shopping Center* e, em 2006, criou uma construtora. Outra firma, que é uma cooperativa, possuía uma loja agropecuária desde 1964, mesmo ano de fundação da empresa, a fim de atender às necessidades do associado em relação aos produtos a serem usados na lavoura. Também possuía uma oficina mecânica, criada em 1980, para cuidar, a princípio, das máquinas utilizadas pelos associados. Em 1988, construiu um supermercado, motivada pelos pedidos dos associados de ter um local onde pudessem comprar produtos a um melhor preço.

No tocante à estratégia de integração vertical, foram consideradas atividades centrais das empresas o beneficiamento e a comercialização do arroz. Além dessas atividades, duas empresas produziam as sementes do arroz, enquanto três, a matéria-prima, integrando-se à montante. À jusante, o transporte do arroz até o consumidor final era feito por seis empresas, que o realizavam com frota própria de caminhões. Contudo, é importante ressaltar que a



frota de nenhuma empresa, sozinha, conseguia distribuir todo produto, sendo necessário terceirizar parte do serviço. Nas empresas em que ocorreu a integração do transporte para distribuição do produto, a intenção foi a maior agilidade no processo e também porque não havia, em número suficiente e no momento desejado, quem lhe fornecesse tal serviço. Já a produção de sementes foi vista como uma oportunidade de apropriar-se dos lucros de outro mercado. Geralmente, a empresa vendia a semente com a qualidade adequada para o produtor, a fim de posteriormente comprar o grão. Algumas empresas possuíam a plantação do arroz, mas garantiam apenas parte do suprimento de matéria-prima que necessitavam, o restante era comprado.

A atividade terceirizada por todas as empresas, total ou parcialmente, era o transporte para entrega do produto até o cliente, pois, mesmo aquelas que possuíam caminhões próprios, não possuíam uma frota que atendesse a todas as suas necessidades. Em segundo lugar, estava a assistência jurídica, terceirizada por seis das empresas, seguido da assistência contábil por cinco, atividades de *marketing* com três firmas, manutenção de máquinas e equipamentos por três e produção por duas. É importante salientar que a terceirização da produção, quando ocorreu nos casos estudados, era parcial, ou seja, somente a parcela que a empresa não era capaz de produzir internamente era realizado por terceiros. O custo foi apontado por sete das empresas como o principal motivo da terceirização. Apenas uma firma apontou a qualidade como o motivo principal.

No que diz respeito à estratégia de internacionalização dessas empresas, investigaram-se as empresas que exportavam seus produtos e quais importavam matéria-prima (arroz) de outros estados ou países. Duas empresas exportavam. Os produtos exportados representavam de 2 a 11% do faturamento anual. O volume



das vendas para o exterior não era alto, pois o arroz é uma cultura fortemente voltada para o consumo interno. No país todo, cerca de 5% da produção é exportado. O destino principal das exportações das empresas selecionadas era a África, sobretudo Nigéria e África do Sul. O continente asiático era destino tradicional das exportações de arroz brasileiro, uma vez que o país possuía vantagens associadas à logística, já que o acesso à costa oeste africana ocorria em menor tempo e com menor custo de transporte. Em 70% dos casos, a motivação para exportar veio das perspectivas de crescimento do mercado interno, inferiores ao potencial de crescimento das firmas, da necessidade de reduzir a dependência do mercado doméstico e de o mercado interno estar saturado e muito competitivo. Para 30% dos entrevistados, tal opção foi para aproveitamento de economias de escala e para existência de capacidade ociosa na empresa.

No que se refere à importação, duas empresas compravam matéria-prima de outros países (Uruguai, Argentina e Tailândia). O percentual importado variava de 3% a 10%. O motivo da importação era, além da insuficiência da produção catarinense para atender a toda a demanda, o preço aliado à qualidade da matéria-prima que os outros países ofereciam. O preço era vantajoso ou não, conforme o câmbio. No país, o arroz era adquirido de outros estados por todas as empresas. Os estados apontados pelas empresas foram Rio Grande do Sul e Mato Grosso, sendo que o primeiro era fornecedor de todas elas, enquanto o segundo, de apenas uma empresa. O percentual de matéria-prima vindo de outros estados representava de 2 a 70% das compras das empresas. Foi unânime entre os entrevistados que isso ocorria em virtude de a produção catarinense não conseguir atender à demanda de todas as empresas.

No tocante às estratégias de cooperação, três empresas adotavam. Uma empresa realizava cooperação no domínio comercial com clientes, principalmente supermercados, por meio do for-



necimento de produtos sem custos, principalmente em datas festivas, para que a marca da empresa fosse divulgada pelo supermercado. Outra empresa realizava cooperação de domínio técnico com o Instituto Ayrton Senna. O Instituto licenciou a marca Senninha, utilizada pela empresa no arroz parboilizado e branco, em troca de receber 1% de *royalties* sobre o faturamento bruto da empresa. O entrevistado relatou que o grande benefício foi o aumento significativo das vendas. Uma terceira firma, por ser uma Cooperativa, adotava cooperação com os fornecedores, que eram os seus associados. A cooperativa disponibiliza ao produtor rural a oportunidade de vender seu produto por um preço justo e competitivo, ao mesmo tempo em que tem a garantia de matéria-prima quando necessário.

No tocante às estratégias de *marketing*, seis das empresas utilizaram como canal de divulgação os meios de comunicação de massa – televisão, rádio, jornal, revista, *outdoor*, panfletagem, etc. Duas usavam meios de comunicação mais direcionados – visita pessoal, ferramentas de *marketing* direto, *internet*, jornais e revistas dirigidas para públicos específicos, etc. O mais frequente neste último era a visita pessoal e, no primeiro, televisão e rádio.

Em relação às preferências dos consumidores, cinco empresas colhiam informação por meio de seus representantes comerciais. Cada representante atuava em uma dada região, conhecendo as características dos clientes locais e repassando as informações à empresa. A pesquisa de mercado era realizada por três empresas. Já o uso de telefonemas e *e-mails* para colher informações dos clientes acontecia em duas empresas. Uma empresa fazia abordagem aos clientes nos pontos de vendas.



CONCLUSÃO

As empresas apresentadas reestruturaram-se produtiva e organizacionalmente, com a finalidade de manter ou aumentar sua posição no mercado. Identificaram vantagens competitivas e, tendo em vista a expansão da produção e a aplicação do capital acumulado, desenvolveram e implementaram estratégias. Dessa forma, sete das empresas cresceram nos últimos anos e uma manteve o seu nível de receita.

Pode concluir que o fator responsável pelo crescimento das empresas beneficiadoras de arroz do extremo sul catarinense foi, sobretudo, a conquista de novos mercados, pois essas empresas ofertavam produtos de qualidade e vinham reduzindo custos de produção por meio do emprego de tecnologias atualizadas, sendo importante, portanto, a introdução de novas máquinas e equipamentos.

As empresas conquistaram novos mercados em âmbito nacional e internacional. No país, o nordeste foi o principal mercado dessas empresas, uma vez que era o maior mercado consumidor de arroz do país. Internacionalmente, as exportações centralizavam-se no continente africano, tendo em vista que a costa oeste africana proporcionava facilidades de logística com o Brasil.

Na linha de produtos, predominava o arroz parboilizado, característico da agroindústria catarinense. Como havia uma tendência do mercado interno para o aumento do consumo deste tipo de arroz, as empresas preocuparam-se pouco com a diversificação de produtos, mas bastante em aumentar a qualidade. As redes de supermercados eram os principais clientes dessas empresas.

Quanto à inovação de produtos dessas empresas, tem-se como exemplos a produção de sílica amorfa a partir da casca de arroz, o macarrão de arroz, o arroz integral e o óleo do farelo. Como



fonte para promoção de inovações de produto ou de processo, a maioria utilizou a aquisição de novas máquinas e equipamentos nacionais, cujos fornecedores eram a principal fonte de tecnologia das empresas.

Sobre a estratégia de diversificação de atividades, esta ocorreu em três das empresas estudadas, que buscaram partilhar os riscos de atuar em um só negócio, adentrando em atividades distantes de sua área de especialização. Dessa forma, a diversificação ocorreu mediante a aquisição de *Shopping Center*, entrada no ramo da construção civil, hoteleiro e supermercadista, além da criação de oficina mecânica. Ocorreu uma diversificação para um negócio com alguma afinidade estratégica, como no caso de abertura de loja de agropecuária, que serviu para atender aos anseios dos associados da cooperativa.

Ao tomar por base a cadeia produtiva do arroz, existiram movimentos de integração vertical à montante e à jusante das atividades centrais. As atividades à montante foram a produção de sementes de arroz e de matéria-prima, à primeira vista como uma oportunidade de se apropriar dos lucros de outros mercados, à segunda como forma de garantir parte do suprimento necessário. À jusante, tem-se o transporte do produto até o cliente, cuja intenção foi a maior agilidade no processo e também porque não havia, em número suficiente e no momento desejado, empresas que fornecessem tal serviço.

A atividade terceirizada adotada por todas as empresas, parcial ou totalmente, foi o transporte para entrega do produto até o cliente, pois, mesmo aquelas que possuíam caminhões próprios, não possuíam uma frota que atendesse a todas as suas necessidades. O custo foi apontado por quase 90% das empresas como motivo fundamental da terceirização.

No tocante à estratégia de cooperação, apenas três empresas a realizaram. Os exemplos obtidos foram cooperação de



domínio técnico com um instituto de pesquisa agrícola e de domínio comercial com cliente. Outra empresa, por ser uma cooperativa, cooperava com seus fornecedores, que eram seus associados, disponibilizando ao produtor rural a oportunidade de vender seu produto por um preço justo e competitivo, ao mesmo tempo que garantia o suprimento de matéria quando necessitava.

Em relação às estratégias de internacionalização dessas empresas, três empresas realizaram exportação, e o principal destino foi o continente africano, devido às vantagens de logística com a costa oeste africana. Três empresas importavam matéria-prima de outros países, principalmente do Uruguai e da Argentina. Nacionalmente, todas as empresas, sem exceção, importavam matéria-prima do Rio Grande do Sul, que chegava a representar 70% do total das compras. Isso acontecia porque Santa Catarina não era autossuficiente para atender a toda demanda do estado.

Para divulgar seus produtos, seis das empresas usavam os meios de comunicação em massa como canal de divulgação, habitualmente televisão e rádio. Já para obter conhecimento sobre a preferência do consumidor, eram os representantes comerciais, em todos os casos, que procuravam conhecer as características dos clientes locais e repassavam as informações à empresa. Também eram realizados, em menores proporções, a pesquisa de mercado, o uso de telefonemas, *e-mails* e abordagem nos pontos de vendas.

REFERÊNCIAS

COSTA, E. A. **Gestão estratégica**. São Paulo: Saraiva, 2005.

EIRIZ, V. Proposta de tipologia sobre alianças estratégicas. **RAC**, Curitiba, n.2, v.5, p. 65-90, maio/ago. 2001.



EPAGRI. Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina. Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola. **Síntese anual da agricultura de Santa Catarina**. Florianópolis: Epagri/Cepa, 2015.

FERRAZ, J. C.; KUPFER, D. S.; HASENCLEVER, L. **Made in Brazil**: desafios competitivos para a indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

IMHOFF, M. M.; MORTARI, A. P. **Terceirização, vantagens e desvantagens para as empresas**. 2005. Disponível em: <<http://w3.ufsm.br/revistacontabeis/anterior/artigos/vIIInEspecial/a06vIIInesp.pdf>>. Acesso em: 2 abr. 2010.

KON, A. **Economia industrial**. São Paulo: Nobel, 1999.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2013.

MARIOTTO, F. L. **Estratégia internacional da empresa**. São Paulo: Thomson Pioneira, 2007

PINHO, T. F.; GARÓFALO, G. L. Arroz em roraima – conjuntura desfavorável? **Norte Científico**, Rio de Janeiro, v.2, n.1, 2007

POSSAS, M. S. **Concorrência e competitividade**: notas sobre estratégia e dinâmica seletiva na economia capitalista. São Paulo: Hucitec, 1999.

REZENDE, W. Terceirização: a integração acabou? **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, n.4, v.37, p.6-15, out./dez. 1997.

SAFRA. **A União fará a força**. 2009. Disponível em:

<http://www.planetaarroz.com.br/site/noticias_detalhe.php?id-Noticia=7187>. Acesso em: 12 maio 2010.

THOMPSON, A. A; STRICKLAND, A. J. **Planejamento estratégico**: elaboração, implementação e execução. São Paulo: Pioneira, 2000.

CAPÍTULO VII

TRABALHO DOMÉSTICO NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA REVELADO EM NÚMEROS

Paula Cristina Rita (UNESC)

João Henrique Zanelatto (UNESC)

INTRODUÇÃO

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego – MTE (2013, p. 7), “considera-se empregado(a) doméstico(a) aquele(a) maior de 18 anos que presta serviços de natureza contínua (frequente, constante) e de finalidade não lucrativa à pessoa ou à família no ambiente residencial destas”. Compreende-se como participante dessa categoria de trabalhadoras(es): cozinheira(o), governanta, babá, lavadeira, faxineira(o), vigia, motorista particular, jardineiro, acompanhante de idosos, entre outras. Desse modo, o que diferencia a(o) empregada(o) doméstica(o) dos demais trabalhadores é o caráter não econômico, já que a atividade doméstica é exercida no ambiente residencial e não transfere lucro para os seus contratantes (MTE, 2007).

De modo geral, os empregados domésticos são tratados de maneira diferente dos demais trabalhadores¹³, reflexo disso é a legislação nacional que rege o mercado de trabalho e a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), a qual exclui o empregado doméstico, pois incluí-los na mesma implicaria considerar a família como uma empresa, sendo que as atividades atribuídas a esses profissionais

¹³ Este escrito abordou as trabalhadoras domésticas até o ano de 2013. Depois deste período, estas trabalhadoras conquistaram outros direitos.



no ambiente familiar em nada se assemelham às funções exercidas pelos trabalhadores celetistas. Em virtude desses motivos, as leis que regulamentam o setor doméstico são regidas em caráter especiais, e os direitos foram conquistados de forma gradual à custa de muitas lutas (MELO, 1998).

As atividades de trabalho doméstico são exercidas quase que exclusivamente por mulheres, que, em sua maioria, são negras, com baixa qualificação, salários reduzidos, extensas jornadas de trabalho e pouco, ou quase nenhum, direito trabalhista. Para muitas mulheres, esta é a única alternativa de emprego (DIEESE, 2012).

Barbosa (2009) afirma que a desvalorização da mão de obra doméstica ocorre porque ela não assume as dimensões econômicas empregadas na indústria, comércio e setor rural e de serviços, que transferem para sociedade riquezas, ampliam a produção e ajudam a desenvolver economicamente o país, além do que o doméstico é um trabalhador solitário, trabalha restritamente em ambiente familiar, desempenhando atividades contínuas e que não proporcionam nenhum lucro ao contratante. Por ser solitário, fica mais difícil manter contato com colegas que desempenham a mesma função, dificultando laços de solidariedade que são mais comuns entre trabalhadores de outros setores, tendo em vista o maior contato que estabelecem. Há também a grande dificuldade de fiscalização por parte dos órgãos responsáveis, pois o trabalho é exercido em ambiente residencial. Essas se constituem de evidências que podem explicar as dificuldades para o fortalecimento e a valorização da categoria.

Os dados da pesquisa em tela foram produzidos a partir de 204 entrevistas realizadas com trabalhadoras domésticas mensalistas e diaristas no município de Criciúma¹⁴. Foi aplicado um for-

¹⁴ O município de Criciúma está situado no Sul Catarinense, a 190 Km da capital Florianópolis. Possui 206 mil habitantes, constitui-se cidade polo industrial



mulário com 21 questões, usando as variáveis – faixa etária, cor, escolaridade, tempo de permanência no trabalho, carteira assinada, relação com os patrões, organização sindical, mensalista ou diarista, sentimento em relação à profissão¹⁵. Os dados desta pesquisa foram produzidos até 2013. Portanto, outras mudanças já ocorreram em termos de legislação do trabalho doméstico.

ASPECTOS DO TRABALHO DOMÉSTICO EM CRICIÚMA

Após análise dos 204 questionários com empregadas domésticas residentes no município de Criciúma, constatou-se que a maior parte dessas trabalhadoras era mensalista, representando 67,65% das ocupadas, ou seja, trabalhavam três vezes ou mais na semana, na mesma residência, e 32,25% eram diaristas (RITA, 2013).

Mesmo sendo a maioria mensalista, o número de trabalhadoras diaristas era relativamente alto. Destacam-se algumas explicações para esta relação: a flexibilidade nos horários e renda superior, além de, como destacado por uma diarista, menos incômodo na hora de pagar o INSS, pois, segundo ela, muitos patrões reclamam na hora de pagar os direitos devidos.

Infere-se que, com a aprovação da PEC das Domésticas¹⁶, esse quadro se altere, pois as empregadas domésticas passarão a ter mais direitos assegurados. De acordo com as entrevistas, muitas diaristas estão pensando em ser mensalistas, pois acreditam

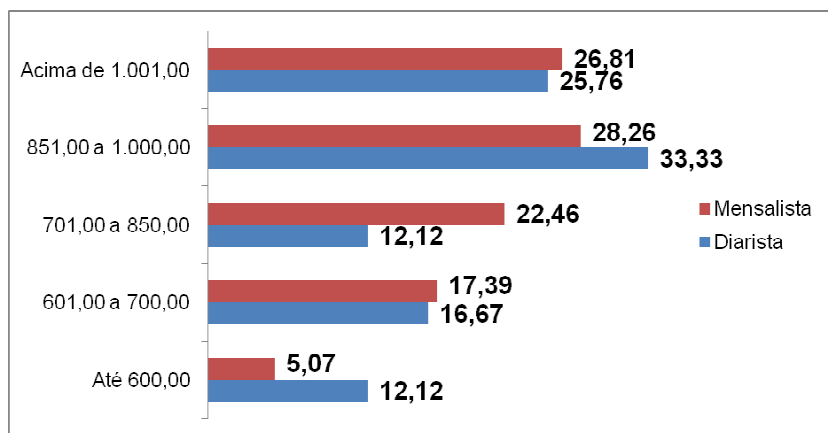
e comercial do sul catarinense. A cidade tem também uma tradição de um movimento operário muito organizado, com sindicatos combativos nas lutas em defesa dos trabalhadores.

¹⁵ Em âmbito nacional, ver o estudo de: MELO, H. **O serviço doméstico remunerado no Brasil**: de criadas a trabalhadoras. Rio de Janeiro: IPEA, 1988.

¹⁶ Projeto de Emenda Constitucional nº 478/2010

haver mais vantagens, no que se refere à profissão de doméstica. No entanto, de acordo com as entrevistadas, com o aumento dos encargos para os patrões, muitos estão pensando em demitir suas mensalistas e contratar diaristas. A Figura 1 apresenta a diferença salarial existente entre as diaristas e as mensalistas.

Figura 1 – Rendimentos das diaristas e mensalistas criciunenses – 2013

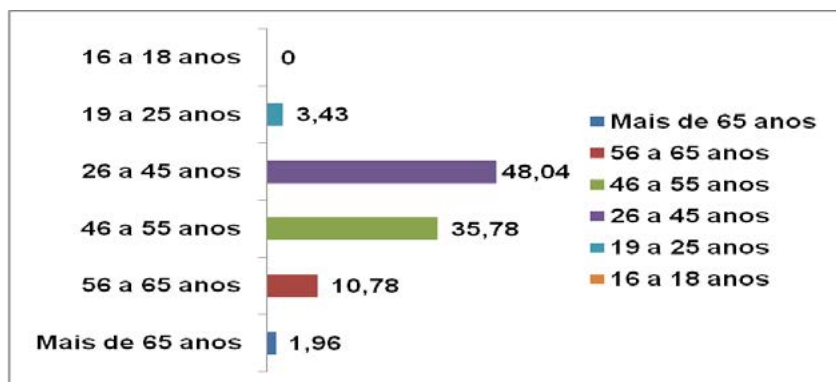


Fonte: Rita (2013, p. 57).

Pelo exposto, fica demonstrado que, de modo geral, existe pouca diferença salarial entre diaristas e mensalistas. Todavia, nas faixas salariais de R\$ 851,00 a R\$ 1.000,00 e até R\$ 600,00, as diaristas recebem mais.

Em relação à idade das trabalhadoras domésticas, a Figura 2 evidencia que a maioria dessas profissionais tem idade entre 26 e 45 anos, representando 48,04% das ocupadas entrevistadas, dado semelhante ao apurado em 2008 no estado de Santa Catarina, pois 66,67% das domésticas tinham idade entre 30 e 49 anos.

Figura 2 – Faixa etária das empregadas domésticas de Criciúma – 2013



Fonte: Rita (2013, p.58).

No que concerne à faixa etária, 3,43% possuíam de 19 a 25 anos. As domésticas criciúmensas com idade entre 46 a 55 anos totalizavam 35,78%. Já as trabalhadoras com idade entre 56 a 65 anos representavam 10,78% das ocupações. Por fim, 1,96% das mulheres entrevistadas têm acima de 65 anos de idade. Como ficou evidenciado na figura anterior, não foi entrevistada nenhuma doméstica na faixa etária de 16 e 18 anos. Este dado pode ser um indício de uma diminuição dessas trabalhadoras para a realização desta atividade, bem como as filhas das domésticas não estão seguindo os mesmos passos de suas mães.

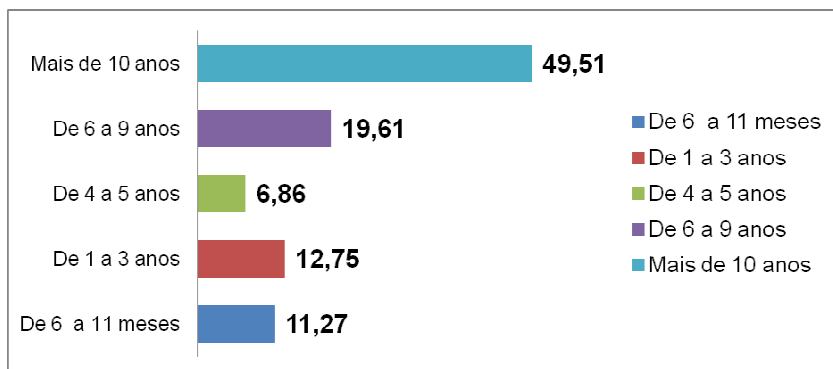
No que tange ao grau de instrução das empregadas domésticas de Criciúma, a pesquisa revelou que 3,43% das domésticas de Criciúma são analfabetas, 18,17% têm o ensino fundamental completo, 6,37% têm ensino médio incompleto, 14,22% concluíram o ensino médio e 0,49% completou ou não o ensino superior (RITA, 2013).

Observou-se que a maioria das empregadas domésticas em Criciúma, representando 56,86% das entrevistadas, não com-

pletou o ensino fundamental. Um dado que pode explicar o porquê de ser a quinta profissão que mais emprega no município, pois esta atividade não tem exigido grau de escolaridade. Como já observado, muitas mulheres, devido ao baixo grau de escolaridade, buscam no emprego doméstico um meio para prover o sustento da família.

Na figura seguinte, analisa-se que quase metade das domésticas entrevistadas trabalha a mais de 10 anos com esta atividade.

Figura 3 – Experiência profissional das empregadas domésticas de Criciúma – 2013



Fonte: Rita (2013, p.59).

De acordo com a figura anterior, 19,61% estavam exercendo essa atividade de 6 a 9 anos, 6,86% atuam na profissão de 4 a 5 anos, enquanto 12,75% estavam nesse ramo de 1 a 3 anos e, das que iniciaram nessa profissão a menos de 1 ano, totalizaram-se 11,27% das entrevistadas. O quadro revela que há uma significativa permanência dessas mulheres na profissão.

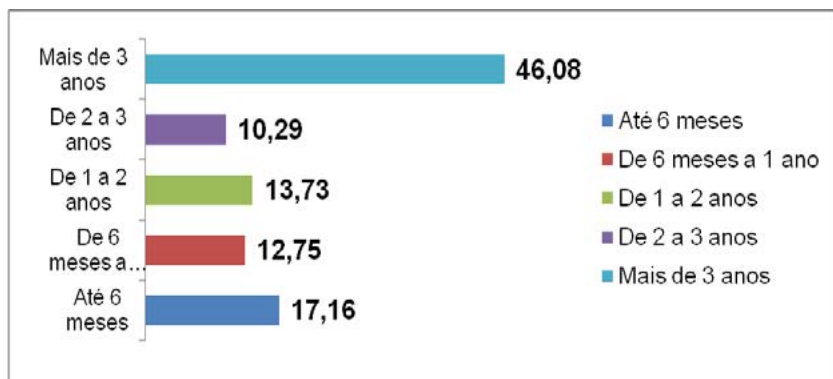
No Estado, no ano de 2008¹⁷, as mulheres que trabalharam como empregadas domésticas, em sua grande maioria, não

¹⁷ DIEESE, A. **A trabalhadora doméstica em Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 2010.



completaram sequer um ano no mesmo emprego. A figura a seguir demonstra que, em Criciúma, a grande maioria estava a mais de 3 anos no mesmo local de trabalho, com destaque para uma trabalhadora doméstica que relatou estar há 45 anos trabalhando na mesma residência.

Figura 4 – Tempo de permanência no mesmo local de trabalho das empregadas domésticas de Criciúma – 2013



Fonte: Rita (2013, p. 60).

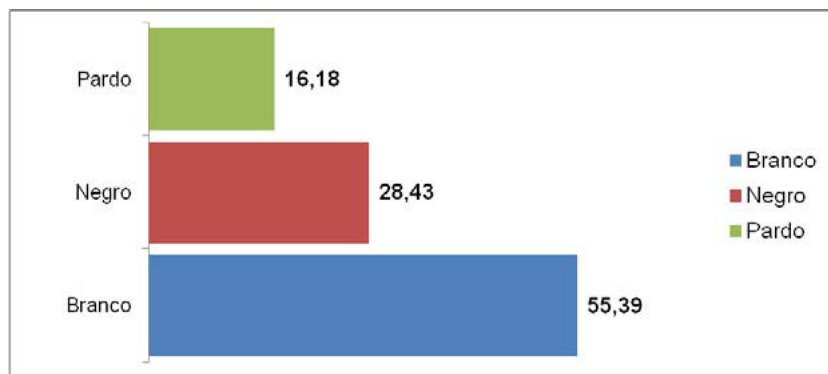
Mesmo a maioria permanecendo no mesmo emprego por mais de 3 anos, constatou-se que as domésticas que estavam até um ano na mesma residência totalizaram quase 30% das entrevistadas. Já as que estavam de 1 a 2 anos representavam 13,73% e, por fim, as de 2 a 3 anos têm o percentual de 10,29% das ocupações. Os dados revelaram também uma significativa rotatividade no setor.

Em relação à renda mensal, verificou-se que 56,37% das domésticas entrevistadas recebiam de R\$851,00 a acima de R\$1.001,00, dado bastante interessante, tendo em vista que o salário mínimo nacional vigente, à época, era de R\$678,00, enquanto o mínimo regional era de R\$775,00. Ou seja, uma parce-

la significativa das empregadas domésticas criciúenses tinham remuneração acima do salário mínimo nacional e do regional. A pesquisa revelou também que 7,35% das entrevistadas recebiam até R\$600,00. As domésticas que recebiam de R\$601,00 a R\$700,00 representavam 17,16%. As trabalhadoras que recebiam de R\$701,00 a 850,00 totalizaram 29,9% e, por fim, 26,47% receberam de R\$851,00 a R\$1.000,00 (RITA, 2013).

O contingente de empregadas domésticas negras¹⁸ no país é esmagadoramente superior às empregadas domésticas brancas. Entretanto, na Figura 5, observou-se que, no município, 55,39% das entrevistadas eram brancas.

Figura 5 – Proporção de empregadas domésticas brancas, negras ou pardas em Criciúma – 2013



Fonte: Rita (2013, p.61).

Infere-se que fatores históricos ligados à colonização no município por imigrantes europeus explicam esse percentual. Contudo, mesmo as domésticas brancas sendo a maioria, o contin-

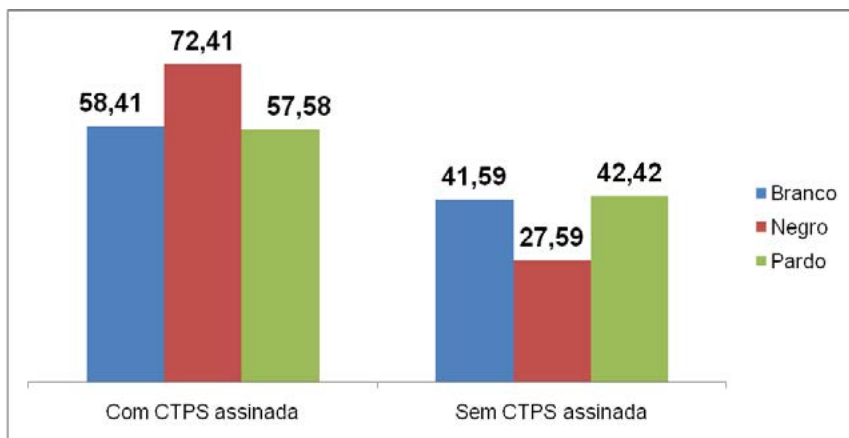
¹⁸ Este grande contingente de trabalhadoras negras no serviço doméstico está vinculado ao processo histórico que remete ao trabalho escravo no Brasil.



gente de empregadas domésticas negras é relativamente alto, pois a população negra na região é muito inferior à branca.

Na Figura 6, verifica-se que 72,41% das entrevistadas negras possuíam Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS) assinada e 27,59% das trabalhadoras negras não tinham CTPS assinada.

Figura 6 – Situação da CTPS das trabalhadoras domésticas de Criciúma por raça/cor – 2013



Fonte: Rita (2013, p.62).

Observa-se na figura que existe pouca diferença entre as trabalhadoras brancas e as pardas que não possuem carteira de trabalho assinada. Fica explícito que a maioria das trabalhadoras domésticas, independentemente da raça/cor, possuíam CTPS assinada.

Quanto à faixa etária das domésticas de Criciúma, de acordo com a raça/cor, tanto as empregadas domésticas negras quanto brancas, em sua maioria, tem idade entre 26 e 45 anos. Todavia, a maioria das domésticas pardas possuía idade entre 46 e 55 anos. As domésticas brancas com idade entre 19 e 25 anos representa-



vam 4,43%. Já as de 46 a 55 anos totalizaram 32,74%, seguidas de 10,26% com idade entre 56 e 65 anos e, por fim, as domésticas brancas com mais de 65 anos representaram 1,77%. No que diz respeito às domésticas negras, nenhuma das trabalhadoras entrevistadas tinha idade entre 19 e 25 anos. As trabalhadoras negras com idade entre 46 a 55 anos correspondiam a 36,21%. Já as domésticas negras que possuíam idade entre 56 a 65 anos totalizavam 12,07% e finalizando 1,72% das trabalhadoras negras tinha acima de 65 anos de idade. Já as domésticas pardas com idade entre 19 e 25 anos totalizaram 6,06%, as profissionais com idade entre 26 e 45 anos equivalem a 36,36% das ocupadas, enquanto 9,09% tem entre 56 e 65 anos de idade e 3,03% das entrevistadas pardas tinham acima de 65 anos (RITA, 2013).

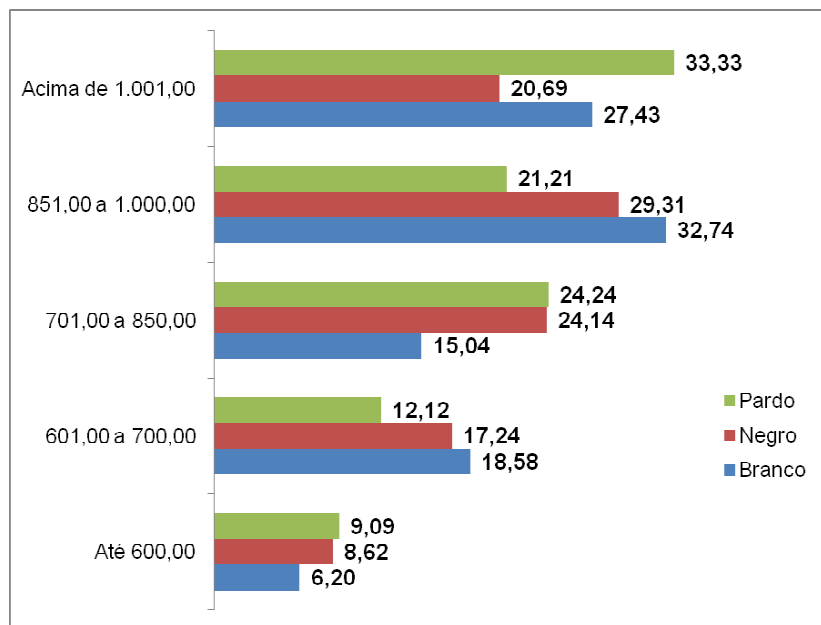
No que tange ao grau de escolaridade, independentemente da raça/cor, a grande maioria das entrevistadas não concluiu o ensino fundamental. Observou-se que 1,78% das entrevistadas brancas tinha ensino superior completo ou incompleto, enquanto 9,74% possuíam o ensino fundamental completo, enquanto 6,2% tinham o ensino médio incompleto e 22,12% das trabalhadoras domésticas brancas concluíram o ensino fundamental. Entretanto, 12,96% das empregadas domésticas negras e pardas eram analfabetas. Das negras entrevistadas, 13,79% terminaram o ensino fundamental, 8,62% não completaram o ensino médio e 17,24% concluíram o ensino médio. Nenhuma das entrevistadas negras ou pardas possuía ensino superior. A maioria das entrevistadas pardas concluiu o ensino médio, totalizando 24,24%. As pardas com o ensino médio incompleto corresponderam a 3,03%, e as trabalhadoras domésticas pardas com o ensino fundamental completo representaram 12,12%. (RITA, 2013, p.64).

Na Figura 7, observa-se que a maioria das empregadas pardas, representando 33,33%, recebiam acima de R\$1.001,00,



enquanto 20,69% das entrevistadas negras recebiam acima de R\$1.001,00 e 27,43% das trabalhadoras brancas recebiam acima de R\$1.001,00.

Figura 7 – Rendimento das empregadas domésticas de Criciúma por raça/cor – 2013



Fonte: Rita (2013).

No que diz respeito às domésticas brancas, percebeu-se que 32,74% recebia de R\$851,00 a R\$1.000,00, já as domésticas que recebiam entre R\$701,00 a R\$850,00 correspondiam a 15,04%, enquanto as de R\$601,00 a R\$700,00 representavam 18,58% e as trabalhadoras que recebiam até R\$600,00 totalizavam 6,2%. Referente às domésticas negras, observou-se, no quadro, que 8,62% recebiam até R\$600,00, enquanto 17,24% recebiam de



R\$601,00 a R\$700,00, as que ganhavam entre R\$701,00 a R\$850,00 correspondiam a 24,14% e as domésticas que eram renumeradas de R\$851 a R\$1.000,00 representavam 29,31%. Em relação às domésticas pardas, nota-se que 21,21% das entrevistadas recebiam de R\$600,00 a R\$700,00, as profissionais que ganhavam de R\$701,00 a 850,00 totalizavam 24,24% e 21,21% das entrevistadas recebiam de R\$851,00 a R\$1.000,00. Em comparação a esfera nacional, em Criciúma, o quesito raça/cor representou pouca diferença em todos os aspectos abordados:

TRABALHO DOMÉSTICO E ORGANIZAÇÃO SINDICAL

As leis que regem o trabalho doméstico foram conquistadas gradualmente, à custa de muitas lutas. Com base na “Cartilha da Empregada Doméstica¹⁹”, foram realizadas perguntas para saber se as leis trabalhistas têm sido respeitadas pelos patrões e se os deveres expostos nessa mesma cartilha também têm sido cumpridos pelas empregadas domésticas. Assim, em relação ao percentual de domésticas que conhecem seus direitos, verificou-se que 76,47% das entrevistadas não conhecem todos os seus direitos. Nas entrevistas, observou-se que muitas domésticas pagavam integralmente o transporte público utilizado para se deslocar de casa ao trabalho, e vice-versa, sendo que, por lei, o patrão deve pagar o transporte, podendo descontar 6% do salário. Também se constatou que algumas levavam sua própria refeição de casa, pois muitos patrões reclamavam quando comiam a comida da casa. A maioria (74,51%) desconhecia seus deveres. De acordo com as entrevistadas, tal desconhecimento, tanto dos direitos quanto dos deveres, ocorreu pela falta de divulgação por parte dos meios de comunicação, como tele-

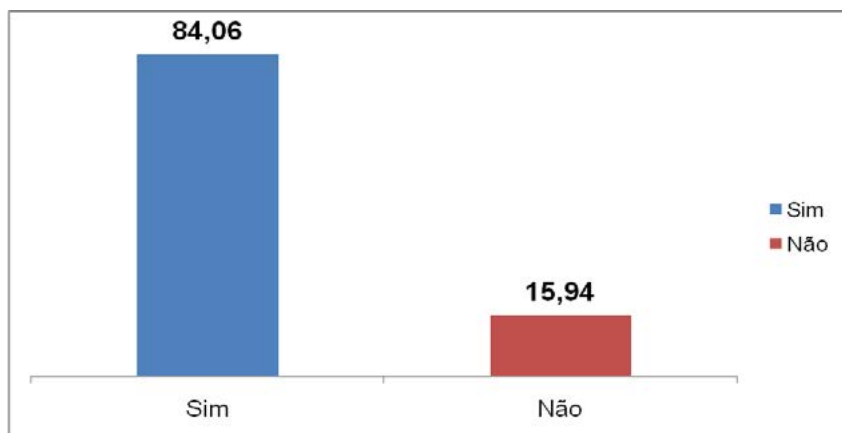
¹⁹ MTE. **Trabalho doméstico**: direitos e deveres: orientações. 3. ed. Brasília, 2007.



visão e rádio, no decorrer dos anos. Nas entrevistas, muitas afirmaram ter conhecimento dos direitos, apenas, a partir da aprovação da PEC das domésticas, no ano de 2013.

Em relação à CTPS, na figura a seguir, observa-se se as mensalistas tinham garantido tal direito.

Figura 8 – Percentual de empregadas domésticas com CTPS assinada – 2013



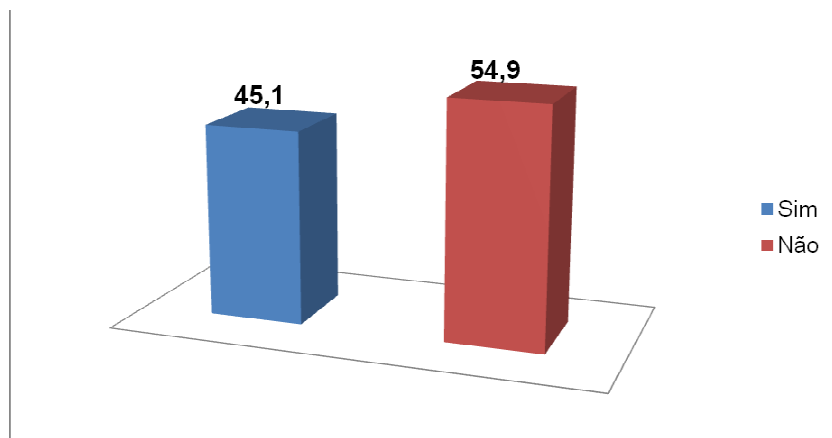
Fonte: Rita (2013).

A Figura 8 revelou que, das mensalistas entrevistadas, 84,06% trabalhavam com CTPS assinada. Contudo, nota-se também que havia um percentual de 15,94% de domésticas cujas CTPS não eram assinadas. De acordo com as entrevistas, percebeu-se que grande parte das domésticas começou a trabalhar nesta atividade muito cedo e parte significativa dessas trabalhadoras passaram a assinar à CTPS muito tempo depois, adiando, assim, o direito à aposentadoria.

Se em âmbito nacional a organização sindical teve papel relevante na conquista de direitos dessas trabalhadoras domésticas,

isto não ocorreu em Criciúma. O município conta com um sindicato que dá “suporte” às empregadas domésticas da Região da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera). O Sindicato das Trabalhadoras Domésticas de Criciúma e Região (Sintradom) foi fundado em 2008. Atualmente, não possui nenhuma filiada e, para conseguir sobreviver, funciona como agência de empregadas domésticas (RITA, 2013). Nas figuras a seguir, analisa-se qual a relação dessas profissionais com o Sintradom de Criciúma.

Figura 9 – Percentual de empregadas domésticas que conhecem o Sintradom de Criciúma – 2013

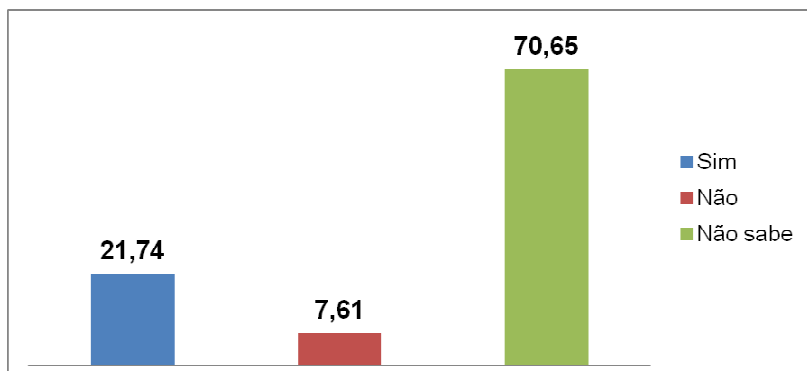


Fonte: Rita (2013).

A figura destaca que 45,1% das entrevistadas conheciam ou já ouviram falar do sindicato. Todavia, nem todas que conheciam sabiam de fato como procede o mesmo.



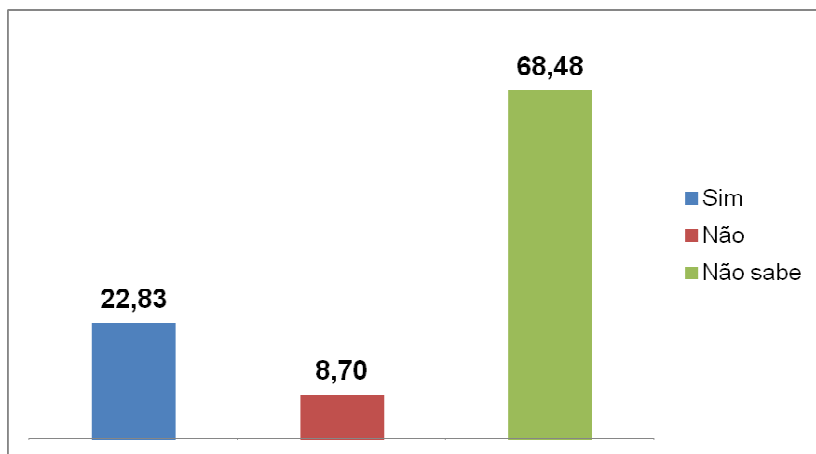
Figura 10 – O sindicato é combativo, luta e defende os trabalhadores domésticos? – 2013



Fonte: Rita (2013).

Das empregadas domésticas entrevistadas que conheciam o Sintradom, 70,65% não sabem como é a participação do mesmo na luta pelos direitos da categoria. Ainda de acordo com as profissionais entrevistadas, 22,8% estão satisfeitas com o trabalho realizado pelo Sintradom, conforme dados da Figura 11:

Figura 11 – Grau de satisfação das empregadas domésticas de Criciúma em relação ao trabalho realizado pelo Sintradom – 2013

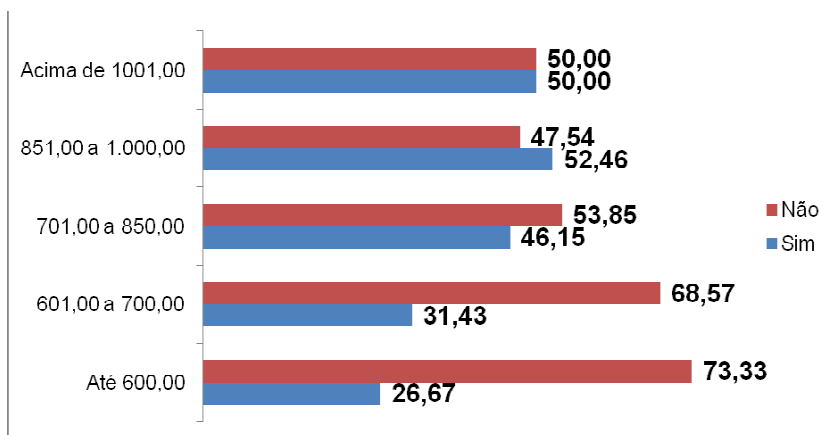


Fonte: Rita (2013).

Conforme a figura, 68,48% das entrevistadas não souberam responder se o Sintradom tem realizado um bom trabalho ou não. As domésticas relataram que a pouca divulgação do mesmo contribui para que o movimento não se fortaleça no município e na região. Contudo, muitas afirmaram que não se interessam pelo movimento, pois não precisam dos serviços do sindicato. Entre as diaristas entrevistadas, o percentual entre as profissionais que desconheciam a existência do sindicato é de 68,18% e, entre as trabalhadoras que conheciam o Sintradom, 50% recebem acima de R\$ 1.001,00.



Figura 12 – Rendimento mensal das empregadas domésticas que conhecem o sindicato – 2013

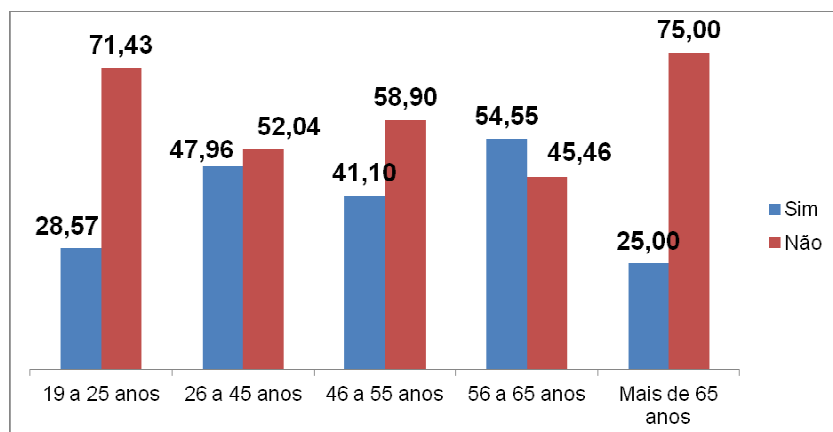


Fonte: Rita (2013).

Percebeu-se também no gráfico exposto que 73,33% das entrevistadas que recebiam até R\$600,00 desconheciam o Sintradom. Na faixa salarial entre R\$601,00 a R\$700,00, o percentual de 68,57% também o desconhecia e 53,85% das trabalhadoras que recebiam de R\$701,00 a R\$850,00 não conheciam a existência do sindicato. Contudo, 52,46% das entrevistadas que recebiam de R\$851,00 a R\$1.000,00 conheciam o Sintradom. Não é possível fazer uma relação direta com essa informação, haja vista o fato de muitas apenas conhecerem, pois ouviram falar de sua existência, mas não tiveram nenhum contato com a entidade.

No que diz respeito à idade das trabalhadoras, nota-se que, das entrevistadas com idade entre 56 e 65 anos, 54,55% conhecem o Sindicato de Criciúma.

Figura 13 – Faixa etária das trabalhadoras domésticas que conhecem e não conhecem o Sintradom – 2013



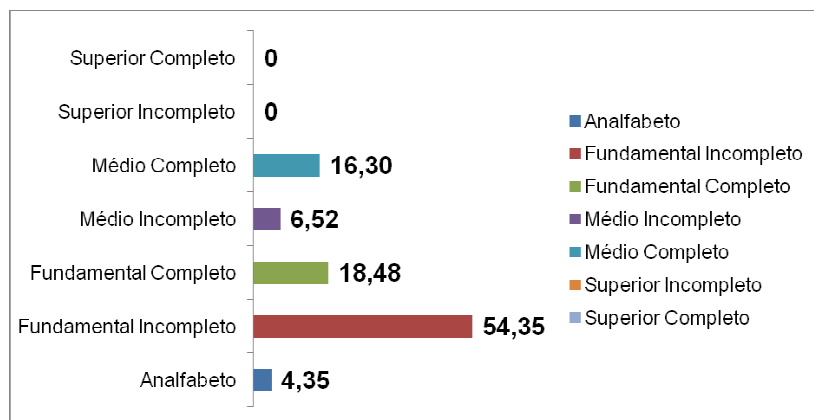
Fonte: Rita (2013).

Das entrevistadas que tem idade entre 19 a 25 anos, 71,43% não conheciam a existência do Sindicato. Das trabalhadoras que possuem idade entre 26 a 45 anos, 52,04% desconheciam Sintradom. Das domésticas que tem entre 46 a 55 anos, 58,9% desconheciam. A grande maioria das domésticas com mais de 65 anos, totalizando 75%, desconhecia seu órgão de representação.

Na Figura 14, aponta-se o grau de escolaridade das domésticas que conheciam o Sintradom. Pode-se observar que 4,35% das entrevistadas são analfabetas.



Figura 14 – Grau de escolaridade das domésticas criciúmensenses que conhecem o Sintradom – 2013



Fonte: Rita (2013).

Das entrevistadas que conheciam o Sintradom, 16,3% têm ensino médio completo, 6,52% têm ensino médio incompleto, 18,48% possuem ensino fundamental completo e a grande maioria, totalizando 54,35% das entrevistadas, não completou o ensino fundamental. Quanto às profissionais que têm ensino superior completo ou incompleto, relataram que desconhecem a existência do sindicato em questão.

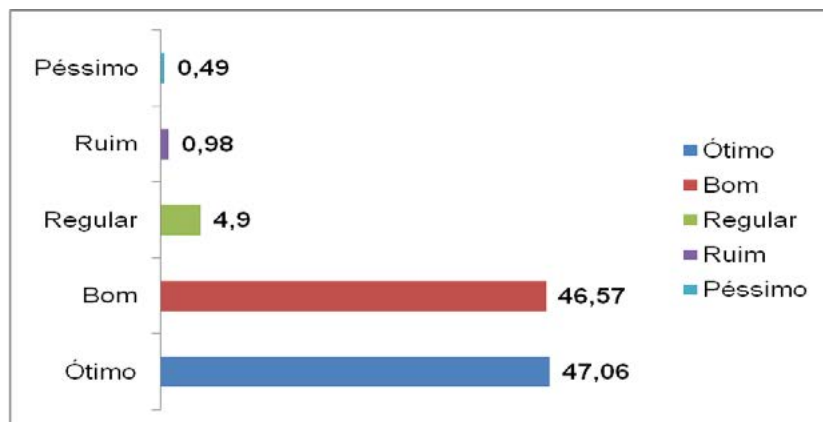
A partir das entrevistas com membros dos sindicatos de trabalhadoras domésticas de outras cidades de Santa Catarina, observou-se que não há uma sintonia entre eles, pois um desconhecia a existência de outro. Entretanto, diferente do que ocorre nos outros sindicatos estudados que atuam no Estado, em Criciúma, a participação da trabalhadora doméstica, no que se refere ao respeito, a luta pelos direitos, bem como a qualificação profissional, é inexistente. Infere-se que isso reflete na valorização da categoria na região. Infere-se ainda que o sindicato não foi influenciado por nenhuma corrente sindical. Este fato provoca um estranhamento, porque, em uma cidade

com forte organização sindical, com sindicatos pertencentes a várias correntes ideológicas e políticas, como ainda não sofreu influência

DAS RELAÇÕES NO ESPAÇO DE TRABALHO AOS SENTIMENTOS COM A PROFISSÃO

Ao longo da história do país, as profissionais domésticas foram se organizando e conseguindo melhores condições de trabalho e formas de trabalho mais dignas. Entretanto, de acordo com alguns relatos de empregadas domésticas, constatou-se que, para algumas dessas mulheres, a profissão de doméstica foi durante anos marcada por maus tratos dos empregadores. Com essas informações, a próxima figura evidencia como se processava o relacionamento das empregadas domésticas do município de Criciúma com seus empregadores.

Figura 15 – Como é o relacionamento das empregadas domésticas com os seus patrões? – 2013



Fonte: Rita (2013).

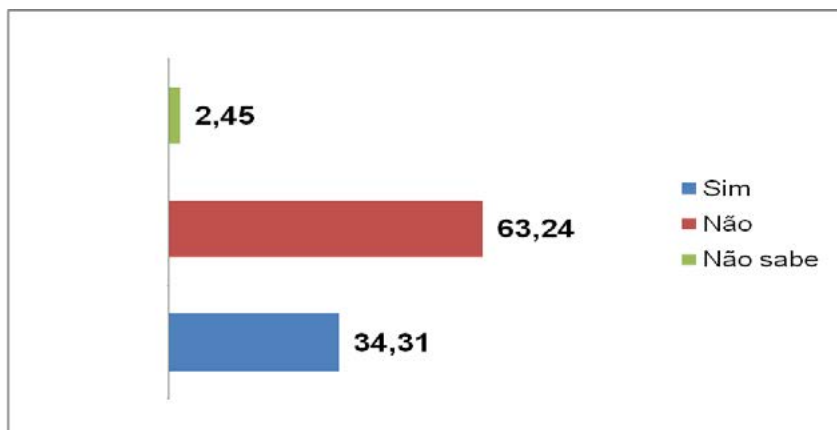
Observou-se que, na ampla maioria, o relacionamento das empregadas domésticas com seus empregadores estava entre bom e ótimo. Uma parte importante das entrevistadas relatou que a forma



como o patrão trata sua empregada foi crucial para permanência ou desistência do emprego, mesmo com a necessidade de continuarem empregadas. Estas trabalhadoras muitas vezes se submetiam à exploração cotidiana no trabalho – salários baixos, jornadas de trabalho excessivas e inexistência de horários para as refeições, mas, mesmo assim, resistiam quando se sentiam excessivamente exploradas ou humilhadas por seus empregadores²⁰.

A profissão de doméstica remete ao período escravocrata brasileiro. Desse modo, profundas marcas relacionadas a esse período refletem negativamente no modo em que as domésticas e a sociedade se relacionam com a profissão (PEREIRA, 2011). Com base nessas informações, surgiu o interesse em saber como é o sentimento dessas profissionais em relação à atividade que exercem. Nas figuras seguintes, analisa-se essa relação entre as empregadas e a profissão.

Figura 16 – Entre as empregadas domésticas de Criciúma existe o desejo de mudar de profissão? – 2013

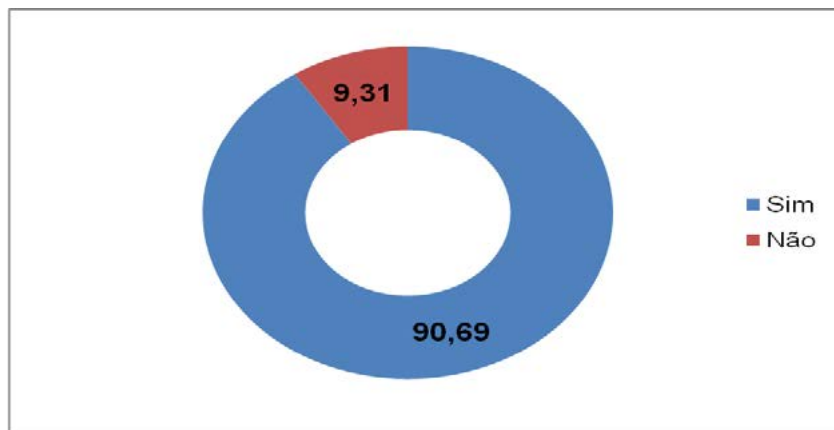


Fonte: Rita (2013).

²⁰ Sobre as resistências individuais e coletivas empreendidas pelos trabalhadores no cotidiano fabril, ver: THOMPSON, E. P. **A formação da classe operária inglesa**. Trad. Renato Busatto Neto e Cláudia Rocha de Almeida. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

A figura revela que 63,24% das trabalhadoras entrevistadas não querem mudar de profissão. Todavia, 34,31% desejam mudar para outra área. A figura seguinte revela se a empregada doméstica criciumentense sente orgulho em exercer sua atividade.

Figura 17 – A empregada doméstica de Criciúma sente-se orgulhosa em exercer a profissão? – 2013

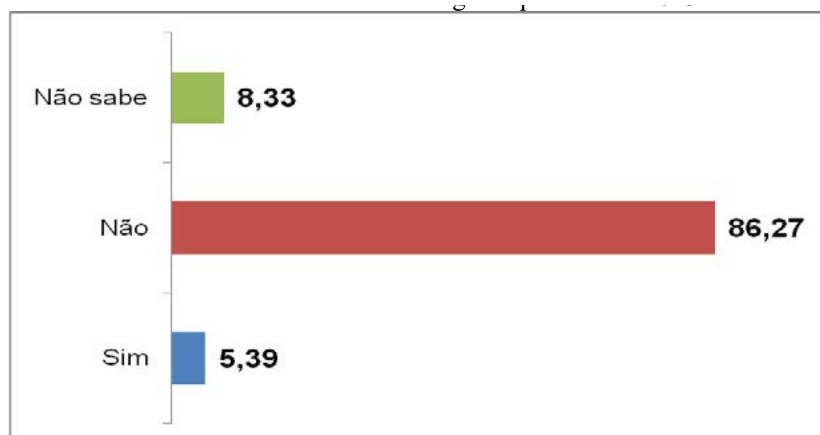


Fonte: Rita (2013).

A maioria das entrevistadas respondeu que sente orgulho de ser empregada doméstica, pois, por meio dessa profissão honrosa, provém o sustento de suas famílias. Contudo, mesmo a maioria dessas mulheres se sentindo orgulhosas de realizar este trabalho, elas relatam que não incentivariam seus filhos a seguir a mesma profissão, conforme demonstra a figura a seguir:



Figura 18 – Percentual de empregadas domésticas de Criciúma que incentivam ou incentivariam seus filhos a seguir a profissão – 2013



Fonte: Rita (2013).

A partir das entrevistas, pôde-se observar que, mesmo com a discriminação e desvalorização que essas profissionais sofreram e sofrem, elas sentem orgulho do que fazem, pois, como muitas relataram, foi com este trabalho que criaram seus filhos e possibilitaram a eles uma nova perspectiva de atuar em outra área, diferentemente do que ocorria nas décadas anteriores, onde as filhas e os filhos não tinham outras opções de trabalho e acabavam seguindo os passos das mães.

CONCLUSÃO

Desde o processo de colonização deste país, o trabalho doméstico era realizado pelas populações mais oprimidas e exploradas da sociedade, em especial por mulheres negras escravas. Após a abolição da escravidão este trabalho continuou tendo como



principal mão de obra mulheres negras ex-escravas. Desse modo, a história do trabalho doméstico no Brasil pode ser caracterizada por um processo de exclusão social.

Atualmente essa atividade vem sendo exercida, quando não por mulheres de descendência africana, por mulheres de outras etnias, mas que se caracterizam por serem pobres e com baixo grau de escolaridade, sem qualificação profissional e que encontram muitas dificuldades para exercerem outras atividades.

Além disso, a legislação trabalhista sempre foi muito excludente com a empregada doméstica, pois a legislação que rege o trabalho no Brasil, ou seja, a CLT, historicamente manteve uma postura excludente, uma vez que não incluiu as trabalhadoras domésticas. Comparativamente com outras categorias, sempre tiveram menores salários, maior jornada de trabalho e pouco ou quase nenhum direito.

No que concerne à pesquisa local, foi possível constatar que, no município de Criciúma, a maior parte das empregadas domésticas é mensalista. Todavia, o contingente de diaristas, apesar de menor, é bastante significativo. O número de empregadas domésticas brancas é maior, apesar de haver um número relativamente alto de trabalhadoras domésticas negras e pardas. Contudo, diferente do cenário nacional, em Criciúma, há pouca diferença nos quesitos analisados, no que diz respeito à raça/cor.

REFERÊNCIAS

- BARBOSA, A. A. W. **Trabalho doméstico**. Curitiba: Juruá, 2009.
- BOITO JR, A.; GALVÃO, A. (Orgs.). **Política de classes sociais no Brasil dos anos 2000**. São Paulo: Alameda, 2012.



BRUSCHINI, C. **Mulher, casa e família**: cotidiano nas camadas médias paulistanas. São Paulo: Fundação Carlos Chagas, 1990.

CAROLA, C. R. **Dos subterrâneos da história**: as trabalhadoras das minas de carvão de Santa Catarina (1937-1964). Florianópolis: UFSC, 2002.

COUTINHO, M. C. Sentidos do trabalho contemporâneo: as trajetórias identitárias como estratégia de investigação. **Cadernos de Psicologia Social do Trabalho**, São Paulo, v.12, n.2, p.189-202, 2009.

MTE. **Trabalho doméstico**: direitos e deveres: orientações. 3. ed. Brasília, 2007.

DIEESE. **A situação do trabalho no Brasil na primeira década dos anos 2000**. São Paulo, 2012.

_____. **A trabalhadora doméstica em Santa Catarina**. Florianópolis, 2010.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo demográfico 2010**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>. Acesso em: 20 abr. 2013

FERREIRA, J. S. Gênero, trabalho doméstico e identidades: o necessário diálogo. **Revista Fatos & Versões**, Uberlândia, v.1, n.2, p.17-23, 2009.

GOULARTI FILHO, A. **Formação econômica de Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2002.

MELO, H. P. **O serviço doméstico remunerado no Brasil**: de criadas a trabalhadoras. Rio de Janeiro; IPEA, 1998.

MIRANDA, A. L. **Trajetórias e experiências do movimento operário sindical de Criciúma – SC**: da Ditadura Militar à Nova República. Florianópolis: UFSC, 2013.

NASCIMENTO, D. **Faces da urbe**: processo identitário e transformações em Criciúma/SC (1945-1980). 220 f. 2006. Tese (Doutorado em História) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.



PEREIRA, B. P. De escravas a empregadas domésticas: a dimensão social e o “lugar” das mulheres negras no pós-abolição. In: XXVI – SIMPÓSIO ANPUH, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 1998.

RITA, P. C. **Análise do Emprego Doméstico no Município de Criciúma.** 110 f. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Economia) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma.

SILVA, M. H. R. Mulheres negras no mercado de trabalho: empregadas domésticas. **Revista de Educação Popular**, Uberlândia, n.5, p.41-46, jan./dez. 2006.

THOMPSON, E. P. **A formação da classe operária inglesa.** Trad. Renato Busatto Neto e Cláudia Rocha de Almeida. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

VOLPATO, T. G. **A pirita humana:** os mineiros de Criciúma. Florianópolis: UFSC, 1984.

ZANELATTO, J. H.; BAUM, M. C. No chão da fábrica: as trabalhadoras das indústrias cerâmicas de Criciúma (1970 – 1990). **Revista Territórios & Fronteiras**, Cuiabá, v.5, n.2, jul./dez., 2012.

CAPÍTULO VIII

COMPARTILHAMENTO DO CONHECIMENTO E A DIVERSIFICAÇÃO AGRÍCOLA NAS PEQUENAS PROPRIEDADES RURAIS

Ana Paula Silva dos Santos (UNESC)

Cristina Keiko Yamaguchi (UNESC)

Adriana Carvalho Pinto Vieira (UNESC)

INTRODUÇÃO

As facilidades do mundo onde vivemos provêm de um trabalho árduo de muitas pesquisas. O aproveitamento do conhecimento já formulado, por meio de releituras de estudos armazenados, possibilita um conhecimento contínuo, em um processo cada vez mais ágil. O ato da aquisição, armazenagem e difusão do conhecimento compõe o ciclo denominado gestão do conhecimento (SOUZA, 2006; TONET; PAZ, 2006).

Para Takeuchi e Nonaka (2008), o conhecimento é classificado em (1) conhecimento explícito, que trata de conhecimento de fácil codificação, e (2) conhecimento tácito, que trata de um conhecimento de difícil formalização. A convergência do conhecimento tácito em explícito e de explícito para tácito gera novos conhecimentos. De forma complementar, os autores ainda formularam o processo pelo qual ocorre esta conversão dos saberes, conhecido como processo ou modelo SECI, composto pela espiral do conhecimento que trabalha a socialização, externalização, combinação e internalização.



O conhecimento criado não fornece vantagem competitiva para a organização, por si. É necessário que se esse conhecimento seja compartilhado e aplicado às organizações. Tonet e Paz (2006) descrevem as quatro fases do compartilhamento do conhecimento, sendo: (1) iniciação, (2) implementação, (3) apoio e (4) incorporação. Ao fim dessas fases, o conhecimento criado e compartilhado entre as pessoas passa a ser utilizado pela organização. Considera-se que o agente principal nesse processo é o ser humano, em virtude das habilidades e atitudes das pessoas da organização (TERRA, 2005).

O presente estudo baseou-se nas teorias da gestão do conhecimento e na teoria sobre a diversificação da agricultura. Entende-se que a diversificação da agricultura ocorre quando há a produção de duas ou mais culturas agrícolas na propriedade (MAPA, 2009; RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008).

Nesse contexto, o objetivo da pesquisa busca conhecer a utilização de ações da gestão do conhecimento na implementação da diversificação agrícola de propriedades do município de Timbé do Sul, no estado de Santa Catarina.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para melhor compreensão do estudo, apresentam-se conceitos elaborados por demais pesquisadores sobre o tema. Dessa forma, a primeira parte deste trabalho aborda o tema gestão do conhecimento, seus conceitos, sua importância, seus formatos e aplicações. Já a segunda parte desta fundamentação teórica abrange a diferenciação entre a diversificação rural e a diversificação agrícola, com ênfase na diversificação agrícola, utilizada como objeto de pesquisa do presente estudo.



Gestão do Conhecimento

O conhecimento, na era do conhecimento, é descrito como relevante e estratégico. O saber estático não apresenta valor, por isso é essencial a utilização da tecnologia da informação e da comunicação. Para que haja o crescimento no conhecimento, é necessário o investimento no saber (SOUZA, 2006).

A transição para um período com foco no conhecimento, como meio de desenvolver as organizações, necessita de uma visão competitiva mais ampla, decorrente da eliminação de fronteiras. Assim, torna-se visível a transição da ênfase no valor dos bens materiais das organizações para o valor nos bens intelectuais (SOUZA, 2006; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).

A partir da abertura econômica e competição com o mercado externo, sentiu-se a necessidade de uma política de investimentos em C&T (Ciência e Tecnologia) e em cooperação entre as instituições de pesquisas, assim como em investimento em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). Dessa forma, percebeu-se a necessidade do investimento em tecnologia e educação (SOUZA, 2006; TERRA, 2005).

Nesse cenário, a gestão do conhecimento contribui no processo do posicionamento da organização, quando administra o conhecimento produzido internamente ou adquirido externamente, disseminando por toda a organização (TAKEUCHI; NONAKA, 2008).

Para Takeuchi e Nonaka (2008), o conhecimento é classificado em tácito e explícito. O conhecimento explícito é caracterizado como de fácil formalização e de compartilhamento, e pode ocorrer pela escrita, com palavras, números, sons, imagens e vídeos. Já o conhecimento tácito é apresentado de modo informal, diretamente ligado às experiências, como o *know how*, as técnicas, os *insights*, os palpites, as crenças, os valores e as emoções.



O conhecimento pode ser gerado por um processo da espiral do conhecimento, denominado processo SECI, composto por quatro etapas: (1) socialização, (2) externalização, (3) combinação e (4) internalização. Na socialização, há a conversão do conhecimento tácito em tácito, quando o compartilhamento do saber ocorre face a face, havendo uma troca tanto pela linguagem como pela prática. Já na externalização, o compartilhamento acontece na transformação do conhecimento tácito em explícito, por meio da interação do indivíduo com o grupo, com o uso da linguagem e da reflexão. A combinação é resultado da transformação do conhecimento explícito em explícito, refletindo o saber do grupo para a organização. Já a internalização, trata-se do resultado da convergência do conhecimento explícito em tácito, ocorrendo da organização para o indivíduo, havendo a aprendizagem por meio da prática (TAKEUCHI; NONAKA, 2008).

Vale lembrar que a geração do conhecimento está diretamente ligada à tecnologia. Para Terra (2005), o uso limitado ou baixo uso dessa tecnologia ou técnicas ocorre um baixo compartilhamento de conhecimento e, conseqüentemente, menor rendimento econômico. O atual ambiente apresenta-se como oportuno à criação do conhecimento, quando as organizações buscam se reinventar perante novos desafios (TERRA, 2005).

A atuação da gestão do conhecimento em diversas etapas do processo organizacional necessita de um aprendizado contínuo, caracterizando a organização como mantenedora de uma cultura voltada ao conhecimento, propício para geração de ideias e inovação. Para isso, é fundamental o “[...] papel da alta administração, cultura e estrutura organizacionais, prática de gestão de recursos humanos, impacto dos sistemas de informação e mensuração de resultados, alianças estratégicas etc.” (TERRA, 2005, p. 2). Neste contexto, o conhecimento não precisa ser apenas interno, mas pode ser adquirido fora da organização, passando para ela a responsabilidade de difu-



são e armazenagem do saber. O conhecimento externo pode ser introduzido, na organização, por meio do uso de alianças com outras organizações.

Já a armazenagem do conhecimento apresenta três formatos distintos: (1) o repositório de materiais e referências, materiais de fácil acesso que resultam na diminuição de trabalho feito, (2) a expertise *maps*, caracterizado por ser um banco de dados, com foco principal nas competências do capital humano, e (3) o *just-in-time knowledge*, que se trata dos instrumentos que trazem velocidade ao acesso do conhecimento, independente da distância, como é o caso das videoconferências. A partir da possibilidade de um armazenamento do saber, é necessário a difusão do mesmo. O compartilhamento do conhecimento é composto por quatro fases: (1) iniciação, (2) implementação, (3) apoio e (4) incorporação. Na iniciação, são identificados e analisados novos conhecimentos, preparando-os à aplicação. Na implementação, ocorre a implantação e uso do novo conhecimento. O apoio é descrito como acompanhamento, auxiliando na implementação e instigação de novas habilidades. A incorporação consiste no uso indiscriminado e natural do novo conhecimento dentro da organização (TONET; PAZ, 2006).

O conhecimento gerado, propagado e armazenado é resultado do trabalho executado pelo capital humano. Dessa forma, os valores, competências, habilidades, atitudes e experiências formam o conhecimento, dando início ao desenvolvimento das organizações (TERRA, 2005).

Portanto, a gestão do conhecimento não é um setor específico para um único tipo de organização. Sua aplicação tange à produção de inovação, inserido em uma pequena, média ou grande empresa, no setor industrial e de serviço, na produção de setores primários e manufatureiros, gerando e difundindo conhecimento (TERRA, 2005).



Diversificação Rural e Agrícola

A diversificação rural consiste na combinação e na aplicação simultânea de duas ou mais atividades agrícolas e não-agrícolas em uma propriedade. São inclusos prestação de serviço, atividades industriais e setores explorados na área urbana. A diversificação rural é conhecida ainda como pluralismo, relacionada ao conceito de uma agricultura moderna (SOBER, 2008).

A diversificação agrícola é caracterizada como multifuncional, onde o agricultor integra atividades agrícolas e não-agrícolas, visando oferecer um produto mais competitivo no mercado. Há o fortalecimento das características e tradições de um determinado território, desenvolvendo sustentavelmente a propriedade (RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008).

Em síntese, a diversificação agrícola ocorre com a implantação de duas ou mais atividades agrícolas ou pecuária em uma propriedade rural. A escolha das culturas produzidas está diretamente ligada ao solo e ao clima que melhor se adaptam na região (SOBER, 2008).

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa busca conhecer a utilização das ações de gestão do conhecimento na diversificação agrícola de propriedades rurais. Para tanto, realizou-se um estudo de cunho bibliográfico e um estudo de múltiplo caso interdisciplinar. A interdisciplinaridade auxilia no desenvolvimento do estudo, a fim de suprir as lacunas apresentadas quando se faz um estudo disciplinar. Assim, o presente artigo expõe a convergência de disciplinas como a gestão do conhecimento, a di-



versificação agrícola, a administração e o desenvolvimento social e econômico (PHILIPPI JR.; SILVA NETO, 2011).

Para alcançar o objetivo, a abordagem da pesquisa é qualitativa. O estudo está relacionado a uma maior profundidade do assunto, porém não há a quantificação das informações. Dessa forma, a pesquisa não pode ser considerada uma verdade absoluta, mas auxiliadora na compreensão de um determinado público-alvo (FREIRE, 2013).

A pesquisa gerou a aproximação e investigação do tema, caracterizando a pesquisa como exploratória. Da mesma forma, auxilia no entendimento do assunto, caracterizando-a como descritiva, uma vez que há a exaustão da exploração do tema, apresentando ainda a relação entre as variáveis (GIL, 2009).

A estratégia de pesquisa utilizada é o estudo múltiplo de casos e o estudo bibliográfico, em que foram utilizados dados secundários, tendo em vista de que se trata de estudos desenvolvidos por terceiros, com outros objetivos, para a constituição da pesquisa. Os dados secundários do trabalho são caracterizados como artigos científicos, técnica de pesquisa e dados documentais (GIL, 2009).

A formação da amostra passou por cinco filtros. A busca iniciou-se com o termo *agricultural diversification* (diversificação agrícola), no dia 15 de dezembro de 2014. A aplicação na pesquisa com a palavra-chave em inglês ocorreu devido ao uso do repositório *Scopus*, caracterizado como uma base internacional.

Este primeiro filtro apresentou 396 estudos publicados, em sua maioria nos Estados Unidos, no ano de 1975, e o ápice de publicação ocorreu no ano de 2012.

O segundo filtro consistiu na separação dos estudos no formato de artigo, totalizando um número de 288 documentos, em sua maioria oriundos dos Estados Unidos, e a primeira publicação de artigo foi no ano de 1975.

No terceiro filtro, foram selecionados somente os artigos brasileiros, totalizando o número de 14 estudos. No Brasil, os estudos iniciaram no ano de 2007, apresentando maior representatividade no ano de 2013. Constatou-se que o Brasil publicou pesquisas com a Dinamarca, França, Japão, Reino Unido e Estados Unidos.

Para que houvesse maior aprofundamento sobre o tema, foi utilizado o quarto filtro, com artigos que tratavam das Ciências Sociais (*Social Science*), que totalizou sete estudos, publicados a partir de 2009. Nos anos de 2012 e 2014, ficou evidenciado um maior número de pesquisas sobre o tema.

O quinto e último filtro ocorreu com a leitura de três artigos completos. O processo que resultou na amostra é apresentado no Quadro 1:

Quadro 1 – Filtragem

Filtro		Documentos
1	"agricultural diversification"	396
2	Article	288
3	Brasil	14
4	Subject Area: Social Sciences	7
5	Leitura dos Estudos	3

Fonte: dados da pesquisa.

Percebe-se poucos estudos com a temática diversificação agrícola na agricultura familiar, sendo que um dos artigos expôs claramente a utilização da diversificação agrícola:

Estes padrões refletem a complexidade das estratégias de diversificação dos pequenos agricultores. De fato, agricultura de pequena escala nessas fronteiras antigas é



caracterizada por sistemas de produção complexos que combinam SC, SBC, pousios gerenciados, sistemas agro-florestais, permanentes culturas, extração de produtos florestais não madeireiros (PFNM) e bovinos e pequenos animais pecuária (VAN VLIET et al., 2013, p. 1460).

O estudo múltiplo de casos proposto nessa pesquisa é caracterizado por entrevistas aplicadas a seis propriedades rurais localizadas no sul de Santa Catarina, sendo cinco entrevistas em Timbé do Sul e uma em Forquilha. A composição da entrevista foi elaborada de acordo com os questionamentos explicitados na pesquisa bibliográfica (GIL, 2009).

RESULTADOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Ao visar conhecer o tema com profundidade, os resultados da pesquisa dividem-se em dois momentos: (1) a pesquisa bibliográfica e, em um segundo momento, (2) os resultados da pesquisa aplicada às propriedades rurais, nos municípios de Timbé do Sul e Forquilha, no estado de Santa Catarina.

Pesquisa Bibliográfica

A pesquisa iniciou utilizando uma amostra de sete artigos. A partir da leitura desses artigos, percebeu-se que quatro dos estudos não tratavam da diversificação agrícola com a produção de duas ou mais culturas agrícolas ou pecuárias em uma mesma área (SOBER, 2008). Em um dos estudos, foi abordado a produção integrada ao invés de diversificação agrícola, caracterizada como o

acompanhamento da produção de uma determinada cultura, podendo rastrear a trajetória de seu produto (MAPA, 2009).

O Quadro 2 apresenta os três artigos que compõem a amostra:

Quadro 2 – Caracterização da amostra

Ano	Autor	Título	Revista	Produto
2014	RIQUINHO, Deise Lisboa	Diversificação agrícola em localidade rural do Sul do Brasil: Reflexões e alternativas de cumprimento da Convenção-Quadro para o controle do tabaco	Physis	Fumo
	HENNINGTON, Éida Azevedo			Pêssego
2012	NOVO, André	The Sugarcane-biofuel expansion and dairy farmers' responses in Brazil	Journal of Rural Studies	Leite
	JANSEN, Kees			Cana de Açúcar
	SLINGERLAND, Maja			
2009	GEIST, Helmut J.	Tobacco growers at the crossroads: Towards a comparison of diversification and ecosystem impacts	Land Use Policy	Tabaco
	CHANG, Kang-tsung			Cana de Açúcar
	ETGES, Virginia			
	ABDALLAH, Jumanne M.			

Fonte: dados da pesquisa.

Percebeu-se que o tema diversificação da agricultura é pouco encontrado no repositório *Scopus*. Os três estudos da amostra foram publicados em diferentes periódicos, com abrangência internacional. Dois estudos pesquisados trazem estudos da cultura fumageira e almejam a diversificação, chegando a cogitar a substituição da produção.

O artigo de Riquinho e Hennington (2014) aborda o histórico de uma região caracterizada pela produção de pêssego. Todavia, em virtude da dificuldade na comercialização do pêssego, surgiu a oportunidade de cultivar o fumo.

Percebe-se nas leituras dos três artigos que, na mudança da cultura de plantio do pêssego para o fumo, os agricultores acabaram perdendo saberes referentes ao cultivo de pêssego, como



a forma da poda da planta e do enxerto de mudas, assim como do afastamento da convivência social, em virtude da exigência da produção de tabaco. A perda do conhecimento está relacionada à redução da prática do cultivo do pêssego, bem como à redução de pesquisas e trocas de experiências entre os produtores de pêssego. Com o afastamento social entre produtores, reduziu-se o compartilhamento das práticas e do conhecimento tácito entre os produtores, levando ao esquecimento das atividades desenvolvidas na cultura do pêssego (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005).

Com a abertura comercial, a competitividade dos mercados elevou a disputa macroeconômica, e os programas para a diversificação agrícola recebeu apoio do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). O órgão desenvolveu projetos na diversificação de áreas cultivadas com tabaco, além de ações desenvolvidas pela própria EMATER, possibilitando o acesso às parcerias com o governo, sociedade civil, universidades, centros de pesquisa, alcance de financiamentos, aquisição de mudas, abertura de açudes, aquisição de equipamentos de fruticulturas e novas tecnologias, agregando valor e auxiliando na comercialização em áreas de fumicultura. Em virtude da importância da diversificação em áreas cultivadas com tabaco, o governo buscou conscientizar, por meio da educação nas escolas, bem como na educação informal, os agricultores (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; SOUZA, 2006; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).

Outro programa de apoio para o desenvolvimento da diversificação na produção é a política de aquisição da merenda escolar, uma vez que os agricultores são estimulados a plantar sem agrotóxicos, recebendo valores melhores que a indústria pratica. Dessa forma, os agricultores necessitam buscar novos conhecimentos e novos métodos de cultivo (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; SOUZA, 2006; TERRA, 2005; TONE; PAZ, 2006).



Nas pesquisas de Riquinho e Hennington (2014), a implementação do desenvolvimento tecnológico enfrentou desafios em virtude da baixa escolaridade e da alta ocorrência de analfabetismo. Os agricultores pesquisados mantêm suas lavouras semelhantes há 30 anos, com grande extensão de plantio e poucas sementes, o que dificulta concorrer com o mercado internacional e acesso à importação.

Os agricultores afirmam que, muitas vezes, o acesso à tecnologia chega atrasado. A baixa escolaridade e o pouco acesso à tecnologia contribui para inviabilizar o acesso ao mercado internacional. Nesse contexto, o conhecimento e os bens intangíveis são um diferencial competitivo, evidenciando que os bens materiais não são fatores de sucesso de um empreendimento (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; SOUZA, 2006; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).

A falha na comunicação entre os agricultores e os técnicos ocorre por algumas razões, como: (1) limitação intelectual; (2) pouco interesse em trocar conhecimento por parte do agricultor; (3) miopia do agricultor em não visualizar seus problemas para buscar a solução com os técnicos. Sem os novos conhecimentos, seja na propriedade ou por intermédio de terceiros, não há crescimento necessário para desenvolver o mercado (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).

O representante da Embrapa alertou que, no cenário atual, para diversificar, é necessário modificar certas estruturas, como o mercado, o crédito e a assistência técnica, porque, às vezes, as pessoas não sabem como começar uma nova alternativa. Então, tem que ser um conjunto orquestrado de ações, desde motivação para a diversificação, até o planejamento e execução junto aos



agricultores. Mas são medidas que têm que ser tomadas com certa urgência. O fluxo de agricultores, na Embrapa. Buscando informações, é muito grande. Grupos de fumicultores têm sido organizados, nos municípios, pela Emater, prefeituras e outras entidades que trabalham com agricultura familiar para visitar e conhecer o trabalho de diversificação proposto pela Embrapa. Outra grande dificuldade, segundo o entrevistado, deve-se à perda da tradição de cultivar alimentos. No meio rural, agora, há caminhões vendendo verdura, leite e até pão. Então, como mudar esta realidade? Não é de um dia para o outro, tem que ser construído; eles têm que ter sementes, mudas e têm que se programar (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014, p. 196).

Percebe-se que os agricultores buscam pessoas que possam auxiliar no resgate do conhecimento obtido em determinado tempo. Esses agricultores possuem um conhecimento prático que facilita a compreensão e a reprodução de determinado formato de plantio (SOUZA, 2006; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005).

Para o grupo de agricultores pesquisados, houve a migração para um novo formato de plantio com enfoque agroecológico, que valoriza o conhecimento popular e o integra com o conhecimento científico. Nesta perspectiva, foi criada uma associação que o governo atua como impulsionador do plantio sem uso do agrotóxico. Em contrapartida, as indústrias de fumo promovem campanhas de responsabilidade social em parceria com empresas públicas, para obter apoio governamental (RIQUINHO; HENNINGTON, 2014; SOUZA, 2006; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).

No artigo de Novo, Jansen e Slingerland (2012), pesquisa sobre a expansão da plantação de cana de açúcar no estado de São



Paulo, em detrimento da redução da criação do gado leiteiro, foram apresentados argumentos para a permanência da produção leiteira. Nesta perspectiva, a introdução do cultivo de cana de açúcar tem relevância na produção de biocombustível.

O estudo cogita duas possibilidades: (1) a diversificação na produção, utilizando as duas culturas, ou (2) a mudança na produção, saindo do ramo leiteiro para o biocombustível. Os pesquisadores defendem que, a partir do momento em que assumem essa mudança, não há um retorno para a produção leiteira (NOVO; JANSEN; SLINGERLAND, 2012; RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008).

O plantio de cana de açúcar encontra-se em um período de crescimento, considerando que o Brasil é um grande produtor de etanol. Já a produção leiteira passa por dificuldades, como questões financeiras, impossibilitando salários atraentes para funcionários, em virtude da legislação brasileira referente ao trabalho nos finais de semanas, feriados e horas livres, e a possibilidade de alojamentos para os funcionários, quando os mesmos dispõem de residência a mais de 15 km da fazenda. Este cenário faz com que o produtor de leite considere o arrendamento de terras para a plantação de cana ou para o investimento intensificado em pecuária leiteira. O arrendamento causa dependência dentro de um ciclo de produção de cana de açúcar, e a falta de capital para o investimento na reformulação de infraestrutura bloqueia a produção de leite. No caso de um arrendamento, há algumas desvantagens, em virtude do tamanho das fazendas, que geralmente são pequenas e não proporcionaria renda suficiente para a sobrevivência. Todavia, a intensificação também apresenta possibilidades rentáveis, como a probabilidade de investimento em mão de obra, infraestrutura e tecnologia (NOVO; JANSEN; SLINGERLAND, 2012; TONET; PAZ, 2006).

Ainda com uma visão de intensificação, pode-se analisar uma perspectiva de intensificação por meio da produção conjunta



de cana e leite. Já a diversificação da produção para outras culturas é rejeitada pelos produtores, devido à falta de confiança de pagamento e da clientela do leite. Em relação à cana de açúcar, está relacionado ao contrato de longo prazo com o apoio governamental (NOVO; JANSEN; SLINGERLAND, 2012; SOBER, 2008).

No Brasil, grande parte dos produtores utiliza a rotação de culturas, com base na divisão de duas temporadas por ano. Nestas propriedades, além da cultura do tabaco, são cultivados milho, feijão (preto), soja, arroz, batata, cebola, mandioca, frutas, legumes, entre outros. Os produtores brasileiros entrevistados acreditam que seus filhos irão continuar com a cultura do tabaco, aproveitando o conhecimento compartilhado dentro da família, sendo que mais da metade permanece no plantio, em virtude das questões financeiras. A produção dos entrevistados é comercializada com três empresas internacionais, as mesmas são responsáveis pela criação de benefícios para os produtores, concessão de empréstimos, insumos, assistência técnica, contato com fabricantes de cigarros, busca por apoio governamental, com o objetivo de baixo custo e a manutenção da qualidade. Portanto, pode ser inferido que o apoio das indústrias reflete em melhores oportunidades de ampliação de conhecimento, não apenas pela empresa, mas também pelo governo, que pode auxiliar na instrução do agricultor para manter um controle ambiental (GEIST et al., 2009; RATHMANN et al., 2008, SOBER, 2008; SOUZA, 2006; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005).

Na Tanzânia, praticamente todos os agricultores praticam rotação de cultura. Devido às questões ambientais em uma única estação de chuva, o tabaco é plantado em conjunto com o milho, amendoim, trigo, mandioca, feijão, arroz e batata. Nesse formato, apenas um terço dos agricultores utiliza o mesmo terreno para o plantio de tabaco por dois ou mais anos (GEIST et al., 2009; RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008; SOUZA, 2006; TONET; PAZ, 2006; TERRA, 2005).



Em Taiwan, os produtores praticam a rotação de espécie. Este processo ocorre por meio da utilização de três períodos por ano, dividido em combinações como tabaco-arroz ou tabaco-arroz-pousio e tabaco-arroz-outra (feijão, mandioca, pimenta vermelha). Grande parte dos produtores tem idade avançada, apresentando fortes possibilidades de aposentadoria e não acreditam na continuidade da produção por seus filhos. O governo de Taiwan, assim como a empresa tabageira mais forte do país, cortou seus subsídios para a plantação de tabaco, tendo em vista as vantagens da importação do mesmo, havendo incentivo na mudança de cultura (GEIST et al., 2009; RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008).

A Alemanha apresenta uma agricultura de cultivo contínuo, com ênfase em cereais, milho, trigo e cevada, seguido do tabaco e outros produtos em menores quantidades. Em média, 10% das terras exploradas com a agricultura são utilizadas para pousio ou para área de pastagem. Os trabalhadores dividem opiniões em relação a continuidade da plantação por parte de seus filhos, porém a maioria considera a possibilidade da mudança de cultura de plantio em virtude das questões financeiras. Estudos demonstram que poucos fazendeiros sobreviveram a uma mudança de produto, pelo alto grau de especialização no plantio do tabaco (GEIST et al., 2009; RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008).

Nos estudos sobre a agricultura diversificada de Geist et al. (2009), o conhecimento adquirido por esses agricultores, muitas vezes, é transferido para os filhos, em que há casos de continuidade, outros de não continuidade e casos divididos. Em sua maioria, os agricultores já recebem o apoio privado ou governamental que auxilia financeiramente, com políticas favoráveis ao crescimento no conhecimento (RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008; SOUZA, 2006; TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TONET; PAZ, 2006; TERRA, 2005).



Pesquisa Aplicada

Na localidade de Morro Azul, no município de Timbé do Sul, localizado no sul de Santa Catarina, a região é caracterizada pela plantação de fumo, arroz e criação de frango. A 44 km de Timbé do Sul, no sentido norte de Santa Catarina, encontra-se o município de Forquilha, também caracterizado como área agrícola, com plantações de arroz, milho e criação de frango. A pesquisa foi aplicada a partir de uma entrevista com seis propriedades agrícolas locais. O Quadro 3 mostra o perfil dos produtores entrevistados:

Quadro 3 – Perfil dos produtores

Perguntas	Escolaridade	Quais as culturas que o senhor (a) planta?	A partir de quando iniciaram cada cultura?	Por que buscaram a diversificação de culturas?	Por que escolheram estas culturas agrícolas?
P.1	Ensino médio incompleto	Fumo e Arroz	Vinte anos de experiência na atividade rural.	O arroz iniciou-se pela curiosidade e a necessidade.	A cultura do plantio do fumo é tradição familiar. Já o arroz foi decorrente do terreno ser caracterizado como banhado, próprio para o cultivo da espécie.
P.2	Ensino médio completo	Frango e Fumo	Trinta anos de experiência com fumo e sete anos com criação de frango. Atualmente estão mantendo apenas a criação de frango.	Trabalhar com o fumo tomou-se complicado pela pouca mão-de-obra e a pequena extensão territorial, levando a migração para o frango.	A cultura do fumo foi transmitida de pai para filho. A produção de frango foi baseada na atividade da vizinhança, utilizado principalmente por proprietários de pequenas extensões de terra.
P.3	Ensino fundamental incompleto	Frango e Arroz	Cinquenta e um anos de experiência com o arroz. Anteriormente as terras eram arrendadas para o fumo, mas a vinte e dois anos foi inserido no local a criação de frango.	Pela necessidade do aumento da renda, parou-se o arrendamento para o fumo e iniciou-se a criação de frango.	A cultura do plantio de arroz veio da tradição familiar. Já o frango foi decorrente da falta de mão-de-obra e a perspectiva de facilidade.
P.4	Ensino médio completo	Arroz, Fumo e Frango	O plantio do fumo é feito a trinta anos, a criação de frango é executada a dezoito anos e o do arroz é cultivado a dez anos.	Para conseguir melhorar a situação financeira e ter maior segurança, a cultura do frango foi inserida por uma oportunidade governamental e o arroz para valorizar a terra.	O fumo é decorrente da atividade já executada pelos pais. A criação de frango, adveio de um negócio produtivo. E o arroz substituiu o gado, buscando valorizar o terreno, caracterizado como banhado.
P.5	Ensino fundamental completo e incompleto	Fumo, Arroz e Frango	O cultivo do arroz e do fumo é exercido a vinte e oito anos. O frango teve início a quatorze, quinze anos. Anterior ao arroz, havia o cultivo de cana de açúcar.	Desde o princípio o arroz e o fumo são cultivados na propriedade. A inserção do frango, foi com o objetivo de melhorar financeira da família.	A plantação de arroz é continuidade da atividade exercida pelo irmão, assim como o fumo, antes cultivado pelos pais. O frango foi inserido por influência da comunidade, onde houve um resultado positivo, levando a adesão.
P.6	Ensino fundamental completo	Arroz, Milho e Frango	A experiência com o arroz e milho são de sessenta e cinco anos. Antes havia a cultura de fumo, porém logo foram inserido o arroz e o milho. O aviário foi introduzido a cinco anos.	A produção de arroz e milho vieram das atividades dos pais. Já o aviário foi motivado pela compra de um terreno.	O arroz iniciou-se com o compartilhamento de saber de pai para filho, assim como o milho. Já a produção de frango foi introduzida pela compra de um terreno por causa de uma casa e havia junto um aviário, iniciando também a criação.

Fonte: Dados da pesquisa.



A primeira cultura produzida pelos agricultores, em sua totalidade, está relacionada à experiência recebida pelos pais dos agricultores para dar continuidade das atividades desenvolvidas na propriedade. As demais culturas são inseridas com o objetivo de crescimento econômico para a família, caracterizando a atividade como diversificação agrícola (RATHMANN et al., 2008; SOBER, 2008). As terras bastante úmidas da região atendem às características favoráveis ao plantio de arroz. Outro fator que favorece a criação de frango é a presença de uma filial de grande indústria abatedouro de frango na região, no formato de consórcio.

Os criadores seguem o padrão que a indústria do abatedouro impõe na criação de frangos, por meio de palestras e do auxílio constante de técnicos na propriedade. Na criação de frango, as inovações tornam-se limitadas, considerando esta uniformidade exigida pela empresa, a qual estabelece regras padronizadas à produção.

O fumo cultivado em Timbé do Sul é direcionado às três empresas fumageiras instaladas na região. Nesse contexto, a cultura do fumo, assim como a criação de frango, necessita seguir o que é determinado na supervisão e no auxílio de técnicos, obedecendo às normas advindas das empresas compradoras, a fim de manter um padrão de produto.

Ao dar continuidade à pesquisa, foi questionado aos agricultores como ocorreu a aquisição do conhecimento sobre as atividades desenvolvidas em suas propriedades rurais. O Quadro 4 mostra as respostas dos entrevistados:



Quadro 4 – Origem do conhecimento

	Aonde você aprendeu as técnicas que utiliza no plantio?
P.1	O princípio do saber para o cultivo do frango se deu de pai para filho. Em complemento a esse conhecimento, juntamente com o saber necessário para o plantio do arroz recebeu-se o auxílio de técnicos, palestras promovidas pela cooperativa e a companhia de frango, a experiência através da análise de um ano para o outro e o compartilhamento com vizinhos que trabalham com a cultura.
P.2	O conhecimento para o plantio do frango veio dos pais. A esposa retinha o conhecimento para o plantio de uma classe diferente, com o casamento o esposo passou o conhecimento adquirido com seus pais. Parte deste saber foi complementada com os técnicos das empresas fumageiras, por meio de reuniões e debates. A empresa responsável pelo uso do frango, também presta auxílio com técnicos. Os trinta anos de experiência agrícola, proporcionaram parte importante do saber e outra parte do conhecimento foi agregado pela socialização com os vizinhos.
P.3	O cultivo do arroz foi aprendido com os pais. Naquela época não haviam organizações que auxiliavam com palestras e técnicos. A uns trinta anos atrás começou a surgir a figura da Epagri, com palestras e técnicos, assim como cooperativas. O aprendizado para a produção de frango advém da observação de vizinhos, com alguns trabalhos relacionados e com técnicos.
P.4	O princípio do conhecimento para o cultivo do frango veio dos pais, havendo também o auxílio de técnico. Muito se aprendeu pela experiência e a prática. O saber do plantio do arroz está ligado a observação, auxílio dos vizinhos, todavia o frango também tinha o auxílio de técnicos.
P.5	Parte do conhecimento vem de pai para filho, outra parte advém da experiência, da observação e da tentativa e erro. Os técnicos também auxiliam no desenvolvimento da agricultura, assim como as palestras.
P.6	O conhecimento veio da observação, principalmente com a produção do pai. Os técnicos também dão palestras, sendo que em algumas vezes o conhecimento dos mesmos é inferior ao conhecimento do agricultor.

Fonte: Dados da pesquisa.

O conhecimento advém principalmente dos pais, uma vez que os agricultores aprenderam com a prática, trabalhando desde criança junto com a sua família. É visível ainda a socialização do conhecimento entre os agricultores e seus vizinhos, principalmente após a safra ou na troca da remessa de frangos, fazendo comparações e buscando a aplicação de técnicas que foram positivas.

A experiência gera o conhecimento tácito e, no compartilhamento de suas experiências, ocorre a troca de saberes, refletindo no crescimento do conhecimento da comunidade, muitas vezes com aplicação imediata em propriedades vizinhas (TAKEUCHI; NONAKA, 2008; TERRA, 2005; TONET; PAZ, 2006).



Nos depoimentos, os agricultores apontaram que, em algumas vezes, a informação dos técnicos das indústrias apresentou falhas em relação ao conhecimento tácito dos produtores. Algumas informações trazidas pelos técnicos, quando implantadas na propriedade, não obtiveram resultados esperados, acarretando perdas na produção, acarretando prejuízos para os próprios agricultores.

Diante desses fatos, os agricultores desconfiam de novas tecnologias trazidas pelos técnicos. Em virtude disso, destacam a importância do conhecimento tácito frente ao conhecimento científico, abrindo a possibilidade de mudanças e a necessidade de constantes pesquisas.

A importância do saber é de conhecimento dos agricultores, tendo em vista que dos seis entrevistados, três concordam que conhecimento nunca é demais e sempre é necessário buscar novos saberes. Outros três entrevistados acreditam que já obtiveram conhecimento suficiente ou que os técnicos passam o que é necessário. Para aquisição de novos saberes, os agricultores utilizam o conhecimento explícito e tácito, por meio da televisão, revistas, *internet*, técnicos e socialização com outros agricultores da região. Quanto à aquisição de novos conhecimentos, três entrevistados costumam testar a viabilidade antes de aplicar o saber, dois entrevistados acreditam que os novos conhecimentos já vêm testados pelos técnicos e um dos entrevistados aplica o novo saber somente quando necessário.

Constatou-se nas entrevistas que os agricultores não têm o hábito de registrar por escrito ou com fotos, filmagens, gravação de áudio os seus conhecimentos, explicitando-os para facilitar no compartilhamento do saber, a maioria era portadora de uma memória longa. Suas lembranças de safras anteriores, relacionando o volume de produtividade e as intempéries sofridas no decorrer dos anos, demonstram esta característica.



Para auxiliar na aquisição do conhecimento, os agricultores contam com palestras e orientações financiadas pela cooperativa e pelos fornecedores. A amostra diferente foi o produtor de Forquilha, o qual afirmou não ter o auxílio de técnicos e palestras (TAKEUCHI; NONAKA, 2008). Da mesma forma que os produtores obtêm o apoio de técnicos em suas propriedades, também recebem a visita de vendedores de novas tecnologias, mantendo-se atualizado de acordo com as possibilidades do orçamento familiar. A busca pela atualização é exposta por um produtor:

Hoje em dia, muda tanto, há técnicos que auxiliam bastante também, porque vai mudando, não é porque tu aprendeste há dez anos que vai funcionar hoje [...]. Tudo é o tempo, é no dia a dia que nós aprendemos também, é diferente um ano do outro (PRODUTOR 4, 2015).

O conhecimento adquirido por anos de experiência é compartilhado com os filhos. A decisão em perpetuar com a atividade na propriedade rural pelos descendentes é de livre escolha dos seus filhos. Os pais dão importância a que os filhos estudem e recomendam que, se continuarem na propriedade, sugerem que criem frango e não invistam na agricultura, em virtude das grandes dificuldades que esse negócio apresenta.

Percebe-se que o conhecimento tácito dos pais é compartilhado com os filhos, por meio da prática do dia a dia, por meio de conversas e acompanhamento nas atividades. A partir desse fato, comprova-se a importância do conhecimento tácito e explícito do agricultor, somado ao conhecimento científico das instituições de ensino (TAKEUCHI; NONAKA, 2008).

Ao fim da entrevista, foi questionado aos produtores o que eles consideravam mais importante, todos os seus bens ma-



teriais utilizados na atividade agrícola, considerando a propriedade, máquinas e equipamentos, ou o conhecimento e a experiência adquirido desde a infância. Cinco produtores afirmaram que o conhecimento é o mais importante, pois, a partir dele, consegue-se adquirir todos os seus bens. Apenas um agricultor afirmou que os bens eram mais importantes. Nesse contexto, o resultado corrobora com a teoria apontada por Souza (2006), Terra (2005), Tonet e Paz (2006), em que há a transição da sociedade industrial para a sociedade do conhecimento, dando maior valor aos bens intelectuais, quando comparado aos bens materiais. Um dos produtores expõe esta forma de pensar:

[...] até hoje, o sujeito não aprendeu tudo ainda, isto aí. Morre-se e não se aprende tudo, porque cada terreno tem um potencial de produção, um precisa de um tipo de adubo, outro precisa de outro, até tu descobrires tudo, não é fácil, mesmo com as técnicas, Epagri, tudo fazendo, ainda erram muitas vezes (PRODUTOR 3, 2015).

Percebe-se que, mesmo sem a oportunidade de estudar, a experiência ao longo da vida fez com que os agricultores percebessem a importância da busca do conhecimento e, quando possível, combinar o conhecimento científico com o empírico.

CONCLUSÃO

O resultado da pesquisa evidencia a importância da gestão do conhecimento no bom andamento da propriedade rural. Ela atua tanto por meio do apoio privado como governamental, com o uso de cartilhas, cursos, leis, palestras, visitas as outras proprieda-



des, financiados pelos mesmos, no qual é realizado o compartilhamento de conhecimento empírico e científico.

O compartilhamento do conhecimento ocorre no preparo dos colaboradores e no momento em que os pais transmitem seus conhecimentos e experiências para os seus descendentes. É importante valorizar e reconhecer os conhecimentos adquiridos pela experiência vivenciadas ao longo de sua vida.

Sob o ponto de vista de Riquinho e Hennington (2014), os autores destacam a importância da gestão do conhecimento. Apontam no estudo a necessidade de um líder buscar o saber. Ainda, apontam que os agricultores, no momento de transição do pêssego para o fumo, acabaram perdendo o conhecimento adquirido pela experiência.

A indústria fumageira buscou aproximar-se da sociedade, com o intuito de fortalecer o plantio do produto, a partir do compartilhamento do saber entre produtores. Por outro lado, os órgãos governamentais, as organizações privadas e a própria iniciativa dos agricultores buscam formas alternativas com foco ambiental. Esta busca é fomentada por conhecimento científico nas universidades, institutos de pesquisa e conhecimento empírico, com o compartilhamento de conhecimento com outros agricultores, com saberes diferenciados.

Diante do exposto, as entrevistas comprovam as afirmações encontradas nos estudos analisados. Os agricultores adquiriram seu conhecimento inicialmente com seus pais e se apropriaram das melhores práticas por meio da observação e socialização entre os agricultores e técnicos.

Percebe-se a utilização do modelo SECI, com a socialização, externalização, combinação e internalização. Os agricultores passam a seus descendentes os conhecimentos. No entanto, dão a



liberdade a seus filhos escolherem em permanecer ou não na atividade agrícola. A prática da diversificação agrícola ocorre a partir de oportunidades, seja pela localização de empresas, terreno propício ao cultivo, melhor posicionamento econômico ou curiosidade e incentivo dos vizinhos.

O resultado dessa pesquisa não pode ser generalizado, por se tratar de pesquisa qualitativa, e não há uma uniformidade e consenso de ações da gestão do conhecimento nas pesquisas encontradas ou na diversificação produtiva das propriedades.

Os entrevistados demonstram que o conhecimento prático adquirido durante anos, como o conhecimento dos técnicos, é citado como importante, porém não há uma aplicabilidade contínua nas propriedades.

Sugere-se para futuros estudos a aplicação em campo da pesquisa em outras propriedades, a fim de comparar os resultados.

AGRADECIMENTOS

Ao apoio recebido do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – MCTI/CNPQ/UNIVERSAL 14/2014 – Brasil.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Produção integrada no Brasil:** agropecuária sustentável alimentos seguros. Secretária de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo. Brasília: Mapa/ACS, 2009. Disponível em: BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Produção in-



tegrada no Brasil: agropecuária sustentável alimentos seguros. Secretária de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo. Brasília: Mapa/ACS, 2009. Disponível em: http://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&sqi=2&ved=0CC4QFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.agricultura.gov.br%2Ffarq_editor%2Ffile%2FDesenvolvimentoSustentavel%2FProdu%25C3%25A7%25C3%25A3o%2520Integrada%2FPI_Brasil.pdf&ei=sxpSVMaDCciggwSBIIHADQ&usg=AFQjCNELOHthU42YmoA5IFV-D4A62l76kwg&bvm=bv.78597519,d.eXY. Acesso em: 25 out. 2014.

FILOCHE, G.; PINTON, F. Who owns guaraná?: legal strategies, development policies and agricultural practices in Brazilian Amazonia. **Journal of Agrarian Change**, v.14, n.3, p.380-399, jul. 2014. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/joac.12035/pdf>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

FREIRE, P. S. **Aumente a qualidade e quantidade de suas publicações científicas**: manual para elaboração de projetos e artigos científicos. Curitiba: CRV, 2014.

GEIST, H. J.; CHANG, K.; ETGES, V.; ABDALLAH, J. M. et al. Tobacco growers at the crossroads: towards a comparison of diversification and ecosystem impacts. **Land Use Policy**, v.26, n.4, p.1066-1079, out. 2009. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837709000052>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas. 2009.

HENRIQUES, A. B. Modern agriculture in Sao Paulo in the late 19th century: some proposals. **História**, São Paulo, v.30, n.2, p.359-380, ago./dez. 2011. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/his/v30n2/a17v30n2.pdf>>. Acesso em: 15 dez. 2014.



NOVO, A.; JANSEN, K.; SLINGERLAND, M. The sugarcane-biofuel expansion and dairy farmers' responses in Brazil. **Journal of Rural Studies**, v.28, n.4, p.640-649, out. 2012. Disponível em: <<http://www.science-direct.com/science/article/pii/S0743016712000733>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

PHILIPPI JR., A.; SILVA NETO, A. J. **Interdisciplinaridade em ciência, tecnologia e inovação**. Barueri, São Paulo: Manole, 2011.

RATHMANN, R.; HOFF, D. N.; SANTOS, O. I. B.; PADULA, A. D. Diversificação produtiva e as possibilidades de desenvolvimento: um estudo da fruticultura na região da Campanha no RS. **Revista Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v.46, n.2, abr./jun. 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-20032008000200003&script=s-ci_arttext>. Acesso em: 05 jan. 2015.

RIQUINHO, D. L.; HENNINGTON, E. A. Diversificação agrícola em localidade rural do Sul do Brasil: reflexões e alternativas de cumprimento da convenção-quadro para o controle do tabaco. **Physis: Revista de Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v.1, n.24, p.183-207, mar. 2014. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/physis/v24n1/0103-7331-physis-24-01-00183.pdf>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

SOBER. Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. **Diversificação agrícola: uma alternativa para agricultura familiar**. Brasília, 20--. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/681.pdf>>. Acesso em: 05 jan.2015.

SOUZA, D. B. L. Gestão do conhecimento nas organizações: desafios e oportunidades. **Estação Científica**, Juiz de Fora, n.3, out. 2006.

TAKEUCHI, H.; NONAKA, I. **Gestão do conhecimento**. Porto Alegre: Bookman, 2008.

TERRA, J. C. C. **Gestão do conhecimento: o grande desafio empresarial**. 5.ed. São Paulo: Negócio, 2005.



TONET, H. C.; PAZ, M. G. T. Um modelo para o compartilhamento de conhecimento no trabalho. **RAC**, v.10, n.2, abr./jun. 2006.

VAN VLIET, N. et al. "Slash and burn" and "shifting" cultivation systems in forest agriculture frontiers from the Brazilian Amazon. **Society and Natural Resources: an International Journal**, London, v.12, n.26, p.1454-1467, set. 2013. Disponível em: <<http://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/08941920.2013.820813>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

VAN VLIET, N. et al. Trends, drivers and impacts of changes in swidden cultivation in tropical forest-agriculture frontiers: A global assessment. **Global Environmental Change**, v.22, n.2, p.418-429, maio 2012. Disponível em: <<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959378011001622>>. Acesso em: 15 dez. 2014.

CAPÍTULO IX

AS CARACTERÍSTICAS DA GESTÃO DE CUSTOS NAS ORGANIZAÇÕES DO EXTREMO SUL CATARINENSE

Eduardo Rosa de Jesus (UNESC)

Andréia Cittadin (UNESC)

Milla Lúcia Ferreira Guimarães (UNESC)

Dourival Giassi (UNESC)

INTRODUÇÃO

Novas empresas são criadas diariamente e, geralmente, tem por objetivo principal a sobrevivência em um mercado cada vez mais competitivo. Para se manter atuante, é necessário conhecer a contabilidade de custos, na qual são evidenciadas informações sobre os processos produtivos que subsidiam a gestão dos negócios e, conseqüentemente, a melhoria dos resultados da organização.

As informações geradas pela contabilidade de custos oportunizam a tomada de decisões seguras, no que se refere à formação de preço de vendas, definição de portfólio de produtos, entre outras. Muitas empresas não utilizam informações geradas pela contabilidade de custos, sobretudo as de pequeno e médio porte, deixando de usufruir os benefícios oferecidos por esta área. Fato que pode comprometer a gestão no controle de gastos e, conseqüentemente, no valor dos preços dos produtos e dos serviços.

No entanto, ainda há organizações que utilizam os custos apenas para obedecer às normas legais, desprezando sua análise



como geradores de informações gerenciais para a tomada de decisões (CORRÊA; COAN, 2002).

Neste cenário, encontra-se a região do extremo sul catarinense que possui uma variedade de empresas familiares de pequeno e de médio porte. Inseridos nessa região, encontra-se o maior polo carbonífero do país, que abastece o maior complexo termoelétrico da América Latina, denominada de usina Termoelétrica Jorge Lacerda. A economia regional também abrange outros segmentos fortes, tais como: cerâmico, metal-mecânico, químico e vestuário (GOULARTI FILHO, 2004).

Este estudo tem por objetivo apresentar as características da gestão de custos nas organizações do extremo sul catarinense. Para tanto, procurou-se identificar a estrutura da área de custos, traçar o perfil do profissional desta área, evidenciar a sistemática de apuração e, por fim, investigar as informações utilizadas no processo de gestão das organizações.

A realização dessa pesquisa se justifica visto que visa traçar um panorama da condução dos negócios de empresas da região do extremo sul catarinense, no que tange ao uso das informações de custos no processo decisório. A carência de informações dessa natureza torna a gestão empresarial pouco confiável, pois o custo é desconhecido, o preço de venda não possui bases sólidas e os resultados podem ser comprometidos. Muitos são os estudos relacionados à contabilidade de custos, porém se verifica a escassez desses em relação às empresas de pequeno e de médio porte localizadas no extremo sul catarinense, que também sofrem influência do mercado competitivo.

Este artigo está estruturado em cinco, incluindo esta introdução. A segunda seção trata da fundamentação teórica, a qual abrange aspectos relativos à contabilidade de custos e expõe trabalhos anteriores relacionados ao tema. A terceira seção descreve a



metodologia da pesquisa. Na quarta, apresenta-se a descrição e a análise dos dados. Por fim, a quinta seção é dedicada às considerações e recomendações.

CONTABILIDADE DE CUSTOS

Segundo Leone (2000), a contabilidade de custos visa coletar, acumular, organizar, analisar, interpretar e informar os custos dos produtos, serviços, estoques, componentes operacionais e administrativos, planos operacionais, programas, atividades especiais e segmentos de distribuição, a fim de apurar a rentabilidade e avaliar o patrimônio da empresa.

A contabilidade de custos gera informações precisas para gestão empresarial, auxiliando na determinação dos custos dos fatores de produção, dos custos de determinado setor da empresa, no controle e observação dos desperdícios, das horas ociosas de trabalho e dos equipamentos mal utilizados, na quantificação exata da matéria-prima utilizada, entre outros (CREPALDI, 2004). O autor comenta que, inicialmente, a contabilidade de custos tinha como finalidade a mensuração monetária dos estoques e, posteriormente, com o crescimento das empresas, passou a ter função gerencial.

A contabilidade de custos utiliza terminologias específicas, conforme Quadro 1:

Quadro 1 – Terminologias de custos

Terminologias	Descrição
Gastos	O compromisso financeiro assumido por uma empresa na aquisição de bens ou serviços (LEONE, 2000).
	O gasto é a compra de um produto ou serviço qualquer, que gera sacrifício financeiro para a entidade (desembolso), sacrifício esse representado por entrega ou promessa de entrega de ativos (normalmente dinheiro) (MARTINS, 2003).
Investimentos	Classificam-se como investimentos os gastos efetuados na aquisição de ativos (bens e direitos registrados em conta do Ativo no Balanço Patrimonial), com a perspectiva de gerar benefícios econômicos em períodos futuros (WERNKE, 2007).
Custos	São os gastos, não investimentos, necessários para fabricar os produtos da empresa. São gastos efetuados pela empresa que farão nascer seus produtos (MEGLIORINI, 2002).
Despesas	Despesas são os demais gastos decorrentes do exercício das funções empresariais de apoio, de venda, de pós-venda e/ou de administração (BOMFIM; PASSARELLI, 2006).
	São itens que reduzem o patrimônio líquido. Sendo assim, pode-se dizer que a despesa é o dispêndio ocorrido fora da área de produção de um bem ou serviço. É o esforço financeiro relativo à realização de uma venda (FERREIRA, 2007).
Perdas	Representam um gasto involuntário, indesejado (BOMFIM; PASSARELLI, 2006).
Desembolso	Consiste no pagamento do bem ou serviço, independente de quando o produto ou serviço foi ou será consumido (BRUNI; FAMÁ, 2004).

Fonte: Adaptado de Leone (2000), Megliorini (2002), Martins (2003), Bruni e Famá (2004), Bonfim e Passarelli (2006), Ferreira (2007) e Wernke (2007).

Nota-se que, na nomenclatura de custos, abrangem-se vários termos, tais como: gasto, investimentos, custos, despesas, per-



das e desembolso, os quais devem ser utilizados de maneira adequada para não comprometer a qualidade de informação gerada por essa área.

Além das terminologias, faz-se necessário conhecer também a classificação dos custos, que são denominados pela sua alocação nos produtos em diretos ou indiretos, ou de acordo com o volume de produção, em fixos e variáveis. O Quadro 2 evidencia a classificação de custos em relação aos produtos:

Quadro 2 – Classificação de custos em relação aos produtos

Classificação	Descrição
Custo direto	Diretamente apropriados aos produtos, bastando haver média de consumo (quilogramas de materiais consumidos, embalagens utilizadas, horas de mão de obra utilizadas e, até, quantidade de força consumida) (MARTINS, 2003).
	Como custos diretos entendem-se aqueles que podem ser imediatamente apropriados a um só tipo de produto ou a um só tipo de serviço (FERREIRA, 2007).
Custo indireto	É o custo que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Os custos indiretos ocorrem genericamente em um grupo de atividades ou órgãos, ou na empresa em geral, sem possibilidade de apropriação direta a cada uma das funções de acumulação de custos no momento e na sua ocorrência (DUTRA, 2003).

Fonte: Adaptado de Dutra (2003), Martins (2003) e Ferreira (2007).

Verifica-se que, em relação à alocação dos produtos, os custos classificam-se em diretos, como por exemplo, matéria-prima e mão de obra, que são de fácil alocação aos produtos, e indiretos, como depreciação e aluguel, que requerem o uso de critérios de rateio para serem distribuídos aos produtos.



Quadro 3 - Classificação dos custos em relação ao volume de produção

Classificação	Conceitos
Custo fixo	Aqueles custos cujo montante independe no nível de atividade da empresa, isto é, são os custos que não se alteram quando o nível de atividade aumenta ou reduz, a exemplo dos salários do supervisor de produção (SANTOS et al., 2006).
	São aqueles cujos valores totais independem da quantidade produzida, ou seja, não sofrem variações em razão do volume de produção (FERREIRA, 2007).
Custo variável	Os que têm seu valor determinado em função da oscilação na atividade (MARTINS, 2003).

Fonte: Adaptado de Martins (2003), Santos et al. (2006) e Ferreira (2007).

Destaca-se que as despesas também se classificam em fixas e variáveis, porém de acordo com volume de vendas. São exemplos de despesas variáveis: comissão de vendas, frete sobre vendas e tributos sobre vendas. Como despesas fixas, têm-se: salário e encargos do pessoal da área administrativa e propaganda e publicidade.

Para a eficácia da gestão e a permanência das empresas no mercado, com resultados positivos, faz-se necessário dispor, em tempo hábil, de informações fidedignas. A área de custos disponibiliza informações, tais como: margem de contribuição dos produtos, ponto de equilíbrio e margem de segurança, as quais subsidiam as tomadas de decisões sobre cortes ou incrementos de produção, formação de preço de venda, definição de portfólio de produtos, entre outros.



INSTRUMENTOS PARA A GESTÃO DE CUSTOS

A análise de custo-volume-lucro “é um instrumento utilizado para projetar o lucro que seria obtido a diversos níveis possíveis de produção e vendas, bem como para analisar o impacto sobre o lucro de modificações no preço de venda, nos custos e em ambos” (CREPALDI, 2004, p. 242). A análise é composta pelos seguintes elementos: margem de contribuição, ponto de equilíbrio e margem de segurança.

A margem de contribuição é a diferença existente entre o preço de venda, os custos e as despesas variáveis (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2006).

O ponto de equilíbrio ou de ruptura, segundo Padoveze (2009, p. 379), ocorre quando:

[...] o total da margem de contribuição da quantidade vendida/produzida se iguala aos custos e despesas fixas. Assim, ponto de equilíbrio calcula os parâmetros que mostram a capacidade mínima em que a empresa deve operar para não ter prejuízo, mesmo que ao custo de um lucro zero.

Existem três tipos de ponto de equilíbrio: o contábil (PEC), que, segundo Martins (2003), é o momento em que, contabilmente, não são obtidos lucro e prejuízo, supondo ter produção igual as vendas; o econômico (PEE), que Martins (2003) define como sendo o ponto em que ocorrer lucro igual ao retorno, em caso de um investimento do capital da empresa; por fim, o financeiro (PEF), que é “o momento em que as receitas líquidas de vendas empatam com a



parcela de custos totais, envolvendo desembolso de caixa” (BERTI, 2009, p. 155).

A margem de segurança para Bornia (2002, p. 80) “é o excedente das vendas da empresa sobre as vendas que representam o ponto de equilíbrio”. Consequentemente, representa quanto as vendas podem cair sem que haja prejuízo para a entidade.

Custo padrão é entendido como uma referência, um elemento quantitativo ou financeiro que servirá como base para comparar com os resultados futuros da empresa (DUBOIS; KULPA; SOUZA, 2006).

Em relação à formação do preço de venda dos produtos ou serviços, destaca-se que existem vários critérios que podem ser baseados, como, por exemplo, no custo de produção, no mercado, naquele praticado pela concorrência ou, ainda, misto.

Para a formação do preço de venda baseado no custo de produção, faz-se necessário identificar o custo do produto ou serviço e acrescentar uma taxa que contemplem os demais gastos da organização e o lucro desejado. Dubois, Kulpa e Souza (2006) afirmam que, para a formação de preço, é necessário conhecer o *mark-up*, que, segundo eles, é um dos métodos mais simples para a formação dos preços dos produtos e consiste em alocar uma margem de lucro aos custos dos produtos ou serviços prestados.

As empresas podem optar por formar o preço de venda de acordo com o valor praticado pela concorrência. Padoveze (2009) afirma que, assumindo esta opção, torna-se desnecessário o cálculo dos custos dos produtos, bem como a formação do preço a partir dele. Segundo o autor, a empresa teria que balizar de forma correta o preço de mercado mediante aos preços aplicados pelos concorrentes ou, até mesmo, por meio de pesquisa, caso seja um produto inédito.



Há ainda a opção de combinar os métodos utilizando a base dos custos, do preço da concorrência e das características do mercado. A combinação desses fatores deve atender à necessidade de formação de um preço competitivo adequado para o mercado atuante, capaz de suprir os custos e as despesas, bem como gerar lucro.

Pesquisas anteriores relacionadas ao tema

Foi realizada consulta na base de dados Spell (*Scientific Periodicals Electronic Library*), resultando nos seguintes trabalhos.

Miranda et al. (2008) investigaram a demanda por serviços contábeis em micro e pequenas empresas de Recife, em Pernambuco. A análise dos dados revelou que, aproximadamente, 88% dos empreendimentos são assessorados por escritórios de prestação de serviços contábeis e, apenas, 12% possuem contador interno. Ademais, 70% dos gestores demonstraram disposição de remunerar mais pelos serviços prestados pelos contadores, caso estes ofereçam informações úteis no controle da empresa para tomada de decisão. Os autores concluíram que parte significativa dos micro e pequenos empresários percebem os contadores apenas como provedores de serviços relacionados ao recolhimento dos impostos e dos encargos sociais. Para parte significativa dos empresários, o contador não é o único profissional especializado na produção de informação para controle e avaliação de desempenho. Os empresários percebem valor nas informações e nos relatórios que estes podem ter para melhorar o gerenciamento e a avaliação do desempenho de seus negócios.

Braga, Braga e Souza (2010) buscaram analisar as questões relacionadas à gestão dos estoques, do capital de giro, do processo de formação de preços e da gestão de custos em indústrias de



conserva localizadas no estado do Rio Grande do Sul. Os autores identificaram que a maioria das empresas formam os estoques de insumos para períodos de curto prazo e que utilizam sistemas de custos ou alguma forma de estrutura de custos, com tradicionais técnicas de mensuração e gestão dos custos do processo produtivo. Observaram também que o principal método utilizado na formação do preço de venda é o *mark-up*. As correlações mais significativas e relevantes foram observadas entre os métodos de custeio utilizados e a adoção do conceito de margem de contribuição, assim como dos métodos de custeio com a técnica do ponto de equilíbrio. Por fim, foram identificadas diversas inconsistências conceituais nas respostas dos gestores, revelando suas limitações de formação.

Nascimento et al. (2013) realizaram uma pesquisa a fim de analisar, sob a ótica do contador, os fatores determinantes para a mortalidade precoce das micro e pequenas empresas na cidade de Florianópolis. Os resultados apontaram que os fatores determinantes para a mortalidade das empresas são o nível de escolaridade do empreendedor e a alta carga tributária brasileira. Os autores sugeriram a necessidade de o empresário contratar pessoal qualificado, obter noções de direito tributário e de contabilidade de custos e, principalmente, contar com o assessoramento de um contador.

Em pesquisa realizada junto a gestores de nível hierárquico médio que atuam em organizações situadas na região sul do Brasil, Santos, Lavarda e Marcello (2014) encontraram a existência de influência do conhecimento em gestão de custos e da participação orçamentária sobre o desempenho gerencial do gestor, mas apenas para os fatores considerados como desempenho gerencial coletivo.

Callado e Pinho (2015) investigaram as práticas de gestão de custos de empresas que atuam no setor comercial e no setor de prestação de serviços, em busca de evidências de similaridade na gestão de custos. Para tanto, entrevistaram gestores de 30 empresas



de micro ou pequeno porte localizadas em Recife, Pernambuco. Os resultados apontaram que o cálculo da margem de lucro (86,67%), o fluxo de caixa (73,33%) e o registro de custos (60%) são adotados pelas empresas pesquisadas para a tomada de decisão, ao passo que a análise financeira dos estoques, a análise financeira do preço de venda e os usos de formulário específicos não são adotados por 80% das empresas. Mediante os resultados, os autores concluíram que, mesmo atuando em distintos setores de atividade econômica e possuindo diferentes características operacionais, as MPEs analisadas apresentaram práticas de gestão de custos bastante semelhantes entre si.

ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

A pesquisa, quanto à abordagem do problema, classifica-se como quantitativa e qualitativa. De acordo com Sampieri, Collado e Lúcio (2006, p. 5):

A pesquisa qualitativa é utilizada, sobretudo, para descobrir e refinar as questões de pesquisa. Com frequência, esse enfoque está baseado em métodos de coleta de dados sem medição numérica, como as descrições e as observações. A pesquisa quantitativa utiliza a coleta e a análise de dados para responder às questões de pesquisa e testar hipóteses estabelecidas previamente, além de confiar na medição numérica, na contagem e, frequentemente, no uso de estatísticas para estabelecer, com exatidão, os padrões de comportamento de uma população.



Quanto aos objetivos, o estudo classifica-se como descritivo, pois, de acordo Oliveira (1999, p. 114), “possibilita o desenvolvimento de um nível de análise em que se permite identificar as diferentes formas dos fenômenos, sua ordenação e classificação”. Assim, buscou-se descrever a estrutura da gestão de custos nas organizações do extremo sul catarinense.

O procedimento escolhido para desenvolver o estudo foi a pesquisa de levantamento, mediante um questionário. “As pesquisas deste tipo caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer” (GIL, 1999, p. 56).

O estudo caracteriza-se como amostra intencional por acessibilidade, uma vez que os gestores que responderam as informações aceitaram participar da pesquisa. O questionário contemplou 28 questões envolvendo: caracterização da empresa (7 questões), estrutura da área de custos nas organizações (5 questões), perfil do profissional de custos (6 questões), sistemática de apuração de custos (5 questões) e uso das informações no processo de gestão (5 questões). Esse instrumento foi aplicado entre os meses de agosto de 2014 a abril de 2015, totalizando 161 questionários. Destes, eliminaram-se 17, pois estavam em duplicidade.

Os dados foram tratados no *software Microsoft Excel*, para a geração de tabelas e gráficos das características da gestão de custos das empresas da região.

APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção, apresentam-se os resultados da pesquisa realizada conforme os objetivos específicos estabelecidos, que são: caracterizar as organizações investigadas, identificar a estrutura da área de custos, traçar o perfil do profissional desta área, evidenciar

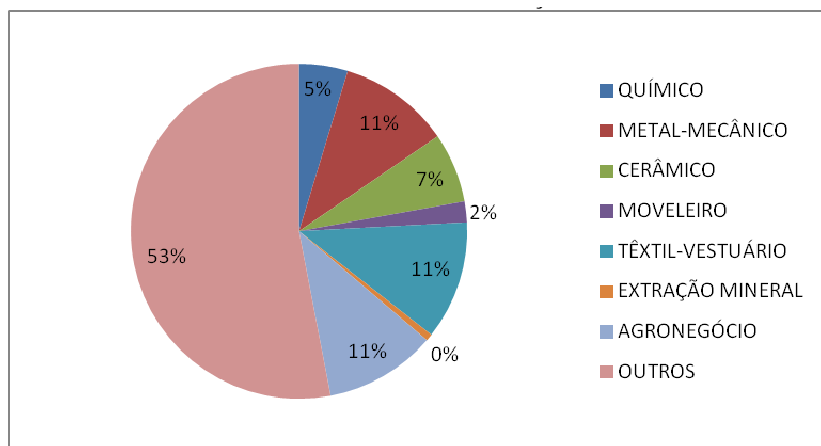


a sistemática de apuração e investigar as informações utilizadas no processo de gestão das organizações.

Caracterização das organizações

Das organizações pesquisadas, 43% são indústrias, 35% de comércio e 22% prestadoras de serviços. Em relação ao ramo de atuação, conforme apresenta o Gráfico 1, as empresas pertencem aos setores químico, metal-mecânico, cerâmico, moveleiro, têxtil-vestuário, extração mineral, agronegócio e outros.

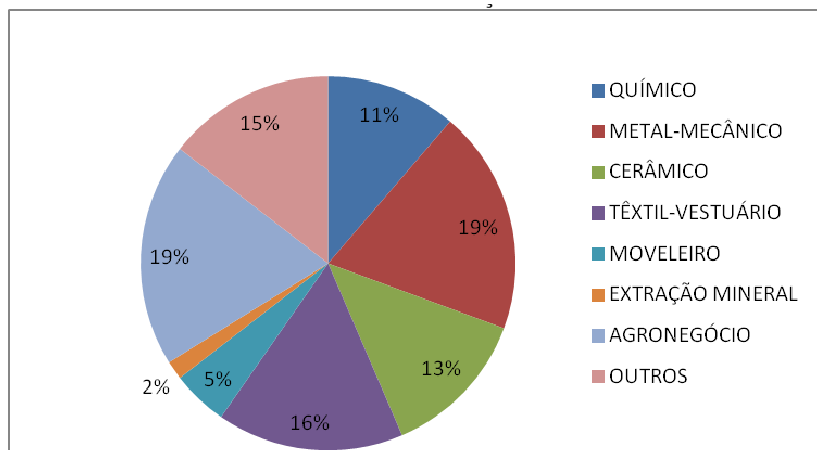
Gráfico 1 - Ramo de atuação



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Ao se analisar apenas as indústrias, observa-se que os principais setores são metal-mecânico e agronegócio, seguidos pelo setor têxtil-vestuário, conforme mostra o Gráfico 2:

Gráfico 2 - Ramos de atuação industrial



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Quanto à natureza jurídica, a maioria das empresas é LTDA (81%), seguido por Empresário Individual (6%), S.A (6%), EIRELI (5%) e outros (2%).

Nesta pesquisa, o porte da empresa foi classificado conforme o número de funcionários. A Tabela 1 apresenta essa categorização:

Tabela 1 - Porte das empresas

PORTE	Nº DE EMPREGADOS	Nº DE EMPRESAS	PORCENTAGEM
Micro	Até 19 empregados	72	50%
Pequena	De 20 a 99 empregados	34	24%
Média	De 100 a 499 empregados	28	19%
Grande	Mais de 500 empregados	10	7%

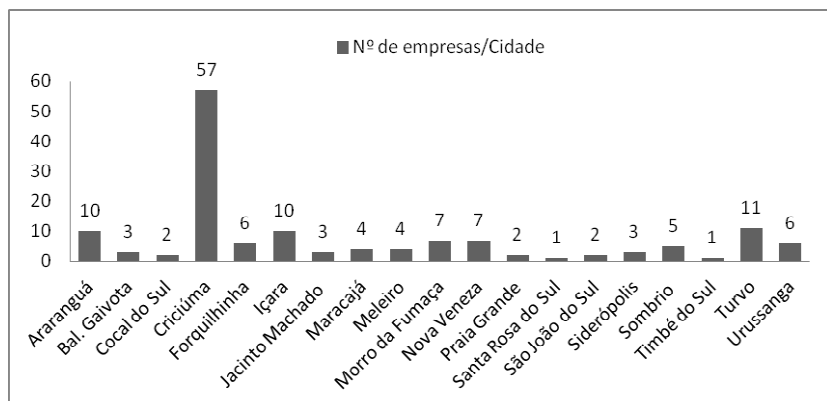
Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Nota-se que 50% das organizações investigadas são micro-empresas e possuem um quadro de até 19 funcionários.



O Gráfico 3 apresenta a quantidade de empresas que responderam ao questionário, bem como suas respectivas cidades. Percebe-se que, apesar do maior número de empresas estarem localizadas em Criciúma (39%), a pesquisa abrangeu diversas organizações do extremo sul catarinense.

Gráfico 3 – Empresas entrevistadas



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

De modo geral, essas organizações, em sua maioria, são micro e pequenas empresas, de natureza jurídica LTDA, predominando as indústrias do setor metal-mecânico e agronegócio, que atuam há mais de 15 anos, conforme exposto na Tabela 2.

Tabela 2 – Tempo de atuação

Tempo de atuação	Nº de empresas	Porcentagem
0 até 5 anos	25	17%
5 até 10 anos	20	14%
10 até 15 anos	28	19%
Mais de 15 anos	71	49%

Fonte: Dados da pesquisa (2015).



Com base nesses resultados, é possível inferir que essa região do estado de Santa Catarina ainda está passando por um processo de desenvolvimento econômico, pois, apesar de as entidades pesquisadas estarem, em sua maioria, atuando por mais de 15 anos, não apresentaram crescimento suficiente para se tornar de médio e grande porte.

Estrutura da área de custos nas organizações

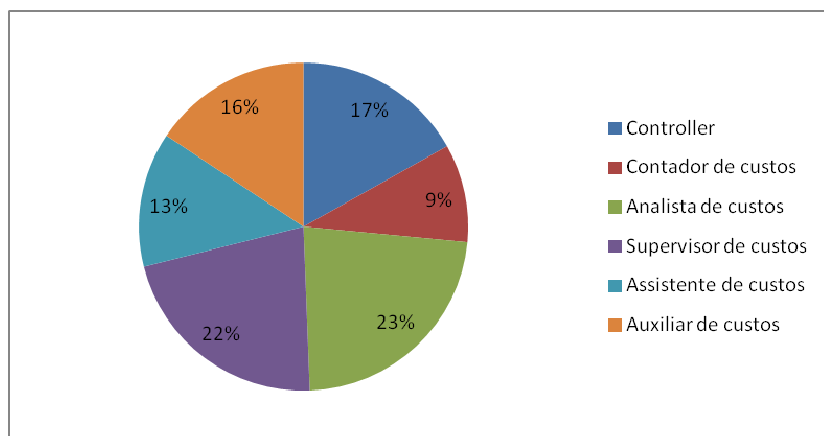
Das empresas pesquisadas, aproximadamente 38% possuem setor de serviços de contabilidade interno e 62%, terceirizado. Das que possuem um setor de serviços de contabilidade próprio, somente 39% têm área de custos formalizada. Percebeu-se que, das organizações que possuem setor de custos, somente 58% têm contabilidade própria. Infere-se, com isso, que a gestão de custos pode ser realizada por outros profissionais que não são da área da contabilidade. Fato similar encontrado nas pesquisas de Miranda et al. (2008), que constataram a percepção dos empresários em relação ao contador não ser considerado o único profissional especializado na produção de informação para controle e avaliação de desempenho das empresas.

Das microempresas (50% das entidades pesquisadas), aproximadamente 87% não possuem um setor específico de controle de custos. Dado semelhante às empresas enquadradas como pequeno porte, das quais 85% também não possuem setor específico. Das organizações de médio porte, o percentual de empresas que não possuem setor de custos é de 61%, ao passo que, nas de grande porte, esse percentual é inferior, apenas 20%. Evidencia-se, portanto, que, quanto maior o porte da empresa, maior a preocupação em conhecer e controlar seus custos. Além disso, nota-se que nessas organizações o processo de gestão de custos está estruturado formalmente.



Ao analisar as organizações que afirmaram ter um setor específico para conhecer e controlar seus custos, verificou-se que, em média, o número de pessoas que trabalham no setor é, aproximadamente, três profissionais por empresa. O Gráfico 4 apresenta as funções presentes na estrutura organizacional.

Gráfico 4 - Funções da estrutura organizacional



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Percebe-se que o cargo de contador de custos é o menos representativo da estrutura organizacional. Esses resultados vão ao encontro das constatações anteriores, em que se verificam que o contador possui pouca atuação nessa especialidade da contabilidade. Fato que está em consonância com os estudos de Nascimento et al. (2013), sobre a necessidade de os empreendedores terem noções de contabilidade para calcular seus custos, preço de venda, margem de contribuição, planejamento tributário, entre outros, visando à permanência do empreendimento no mercado, além de sugerir a contratação de pessoal qualificado para atuar nessa área.

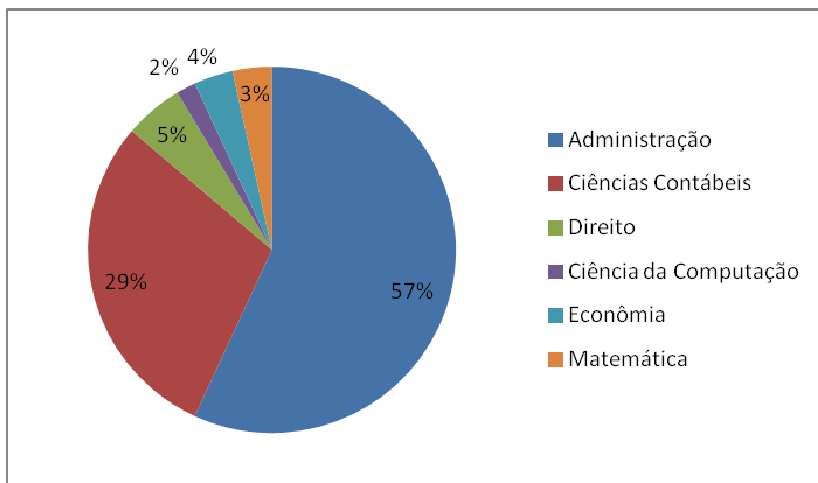
Nota-se que algumas empresas, apesar de não possuir um setor específico de custos, contam com profissionais que são responsáveis pela gestão dessa área, em torno de 61% das que indicaram não têm setor formalizado.

Perfil do profissional de custos

Em relação ao perfil do profissional responsável pelo gerenciamento dos custos, constatou-se que o gênero predominante é o masculino, correspondendo a 71%.

Desses profissionais, 68% têm formação superior, sendo que a principal área é a Administração, conforme é posto no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Formação superior



Fonte: Dados da pesquisa (2015).



A maioria dos profissionais, aproximadamente 78%, não possuem pós-graduação. Apenas 19% deles têm MBA ou especialização, 2% mestrado e 1% doutorado.

Dos profissionais da área de custos, 48% são os proprietários, os demais ocupam o cargo de contador (15%), gerente administrativo (6%), gerente financeiro (8%), gerente de vendas (1%), gerente de produção (3%), *controller* (3%), analista de custos (5%) e outros (11%). Além disso, cerca de 43% dos profissionais trabalham na empresa há mais de 10 anos.

Verifica-se que o perfil do profissional de custos no extremo sul catarinense caracteriza-se por homens, com graduação em Administração e, geralmente, são os proprietários das entidades.

Sistemáticas de apuração de custos

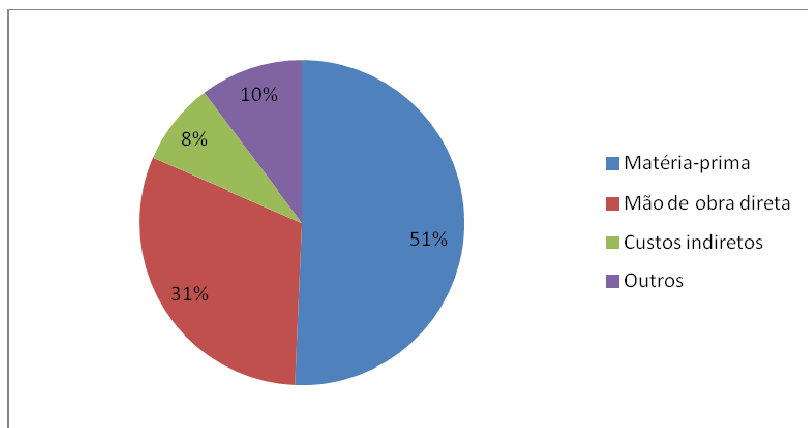
Quanto à sistemática de apuração dos custos, os resultados indicam que, entre os métodos de custeio, o mais utilizado é o custeio por absorção, correspondendo a 40%, seguido por custo variável ou direto com 30%, ABC com 17%, UEP 8% e outros com 5%. Esses resultados convergem com os preceitos da legislação fiscal nacional e dos princípios contábeis que não aceitam o custeio variável.

A maioria das empresas, aproximadamente 58%, utilizam planilhas eletrônicas para apuração e controle dos custos, sendo que algumas delas afirmaram usar *softwares* próprios (21%) ou um sistema ERP (21%).

Constata-se que o custo da matéria-prima é considerado o mais relevante para as empresas da região. Acredita-se que isso ocorre, pois a maioria das entidades investigadas é do ramo

industrial. No Gráfico 6, tem-se a exposição dos custos mais representativos.

Gráfico 6 - Custos mais relevantes



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Aproximadamente 22% responderam que os questionamentos sobre sistemática de custos não se aplicam. Logo, infere-se que essas organizações não possuem sistemáticas de custeio formalizadas. Acredita-se que isso se deve ao fato de a maioria ser empresas de micro e pequeno porte e contar com serviços de contabilidade terceirizado.

Uso das informações no processo de gestão

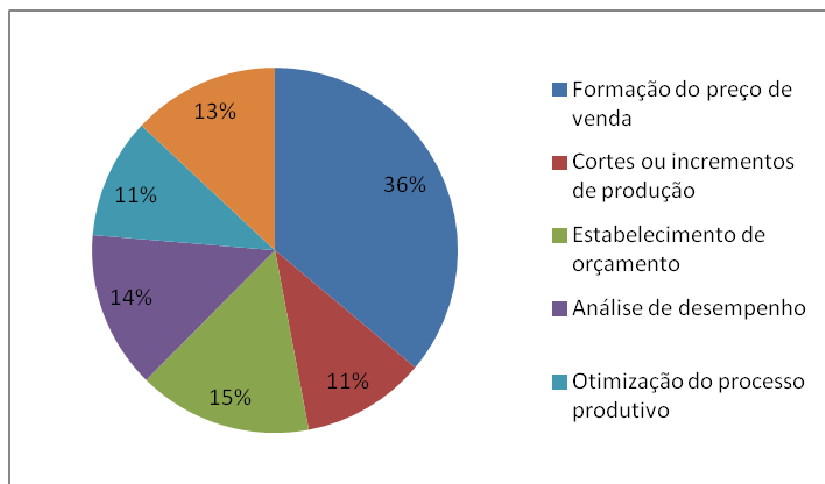
Conforme sugere o tema do trabalho, as empresas foram questionadas quanto ao uso das informações de custos para o processo de gestão. A maioria das empresas entrevistadas, aproximadamente 89%, afirmou utilizar essas informações para a gestão da empresa e, apenas, 11% responderam que não. Das que não usam,



69% são microempresas, 19% pequenas e 12% médias empresas. Esse fato reforça a constatação de que, quanto maior o porte da empresa, maior o uso das informações e controle dos custos.

Das entidades que afirmaram utilizar as informações de custos, foi questionado, com opção de múltipla escolha, as principais decisões que são tomadas. A maioria usa essas informações para a formação do preço de venda, conforme ilustra o Gráfico 7:

Gráfico 7 - Decisões tomadas



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

As organizações foram questionadas, também com opção de múltipla escolha, sobre os principais indicadores de custos que utilizam. A Tabela 3 evidencia esses resultados:

Tabela 3 – Principais indicadores

Principais indicadores	Quantidade	Porcentagem
Margem de contribuição	54	23%
Ponto de equilíbrio	43	18%
Margem de segurança	31	13%
Controle e planejamento dos custos	73	31%
Outros	1	1%
Não se aplica	33	14%

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

O controle e o planejamento dos custos são as principais finalidades do uso das informações sobre custos, seguidos da margem de contribuição, ponto de equilíbrio e margem de segurança. Nota-se que algumas empresas não usam nenhuma dessas ferramentas gerenciais, correspondendo a 14%.

Verificaram-se as áreas das organizações que utilizam as informações de custos. Essa pergunta era de múltipla escolha, sendo que 21% das entidades afirmaram que utilizam essas informações no setor administrativo e financeiro, seguidos do setor de vendas. A Tabela 4 mostra essas constatações:

Tabela 4 – Áreas que utilizam as informações de custos

Áreas que utilizam as informações de custos	Quantidade	Porcentagem
Setor de planejamento e controle	40	9%
Setor de vendas	84	18%
Setor de compras	76	17%
Setor de produção	43	10%
Setor de qualidade	10	2%
Controladoria	23	5%
Setor administrativo/financeiro	95	21%
Setor contábil	47	10%
Desenvolvimento de novos produtos	18	4%
Outros	1	0%
Não se aplica	17	4%

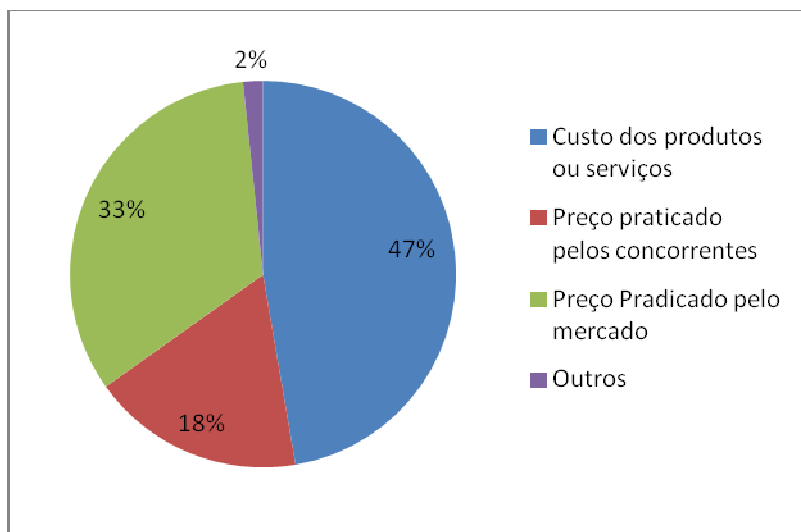
Fonte: Dados da pesquisa (2015).



Nota-se que somente 10% dos entrevistados indicaram a contabilidade como uma das áreas que utiliza as informações de custos.

Por fim, as empresas foram questionadas sobre as variáveis consideradas para formar o preço de venda, tendo a opção de múltipla escolha. O Gráfico 8 apresenta esses resultados:

Gráfico 8 – Variáveis para formação do preço de venda



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Aproximadamente 47% sinalizaram que utilizam custo dos produtos e serviços para a formação do preço, depois pelo preço de mercado.

Foi possível constatar que algumas empresas, apesar de usarem as informações dos custos dos produtos ou serviços para formar o preço de venda, baseavam-se também na concorrência ou no preço de mercado, entendendo que é necessário ter um preço competitivo, mas conhecer o custo do seu produto é fundamental.



CONCLUSÃO

Percebe-se que o ambiente no qual as organizações estão inseridas requer o uso de instrumentos gerenciais para a condução dos negócios, pois, de modo geral, todas as empresas almejam lucro e querem se manter atuantes no mercado.

Um desses instrumentos é a gestão de custos. Contudo, apesar dos inúmeros benefícios dessa área, muitas empresas desconhecem o custo dos seus produtos, o que implica preço de venda inadequado, comprometendo seu desenvolvimento e continuidade.

Diante disso, o objetivo geral do trabalho constituiu-se em traçar um panorama da gestão de custos nas organizações do extremo sul catarinense.

Constatou-se que as entidades investigadas são, na maioria, micro e pequenas empresas, de natureza jurídica LTDA, predominando as indústrias do setor metal-mecânico e agronegócio, que atuam há mais de 15 anos. A maior parte das organizações tem contabilidade terceirizada. Entretanto, percebeu-se que, mesmo não tendo contabilidade própria, algumas delas têm setor de custos formalizadas ou alguém responsável por essas informações. As instituições pesquisadas que não possuem setor de custos são micro-empresas e de capital limitado, percebendo-se que, quanto maior o porte da empresa, maior a preocupação como controle dos gastos.

Os profissionais responsáveis por essas informações são do gênero masculino, sendo que a maioria possui apenas graduação e na área de administração, que geralmente são os proprietários.

O método de custeio mais utilizado é por absorção. A maioria das empresas utiliza planilhas eletrônicas para apuração e controle dos custos. Nas organizações pesquisadas, predominam-



-se as indústrias. Observou-se que a matéria-prima é o custo mais relevante. Uma parte significativa das entidades, aproximadamente 22%, afirmou não possuir sistemática de custeio formalizada.

Aproximadamente 89% das empresas utilizam as informações de custos no processo de gestão. Das que não utilizam, a maioria é microempresas. Percebeu-se que essas organizações utilizam as informações de custos, sobretudo, para a formação do preço de venda.

Quanto às ferramentas gerenciais, o controle e o planejamento dos custos são as principais finalidades do uso das informações sobre custos, seguidos pela margem de contribuição. O setor administrativo e o financeiro são os setores que mais utilizam as informações de custos, seguidos do setor de vendas. Para a formação do preço de venda, a maioria das empresas afirmou que utiliza o custo dos produtos ou serviços.

Conclui-se sobre as características da gestão de custos nas organizações do extremo sul catarinense que, mesmo as empresas atuarem há um tempo significativo no mercado, a região ainda se encontra em um processo de desenvolvimento econômico. Infere-se, com isso, que há carência de profissionalização na gestão dessas entidades e que o contador precisa atuar com mais ênfase na área de custos.

Deixa-se como sugestão para futuras pesquisas confrontar a percepção dos contadores da região sobre a oferta de prestação de serviços na área de custos.

REFERÊNCIAS

BERTI, A. **Contabilidade e análise de custos**. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2009.

BOMFIM, E. A.; PASSARELLI, J. **Custos e formação de preços**. 4. ed. São Paulo: Thomson, 2006.

BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos**: aplicação em empresas modernas. Porto Alegre: Bookman, 2002.

BRAGA, D. P. G.; BRAGA, A. X. V.; SOUZA, M. A. Gestão de custos, preços e resultados: um estudo em indústrias conserveiras do Rio Grande do Sul. **Contabilidade, Gestão e Governança**, v.13, n.2, p.20-35, 2010. Disponível em: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Contabeis/Meus%20documentos/Downloads/Braga_Braga_Souza_2010_Gestao-de-custos,-precos-e-res_8400.pdf>. Acesso em: 09 ago. 2015.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços**: com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 3. ed São Paulo: Atlas, 2004.

CALLADO, A. A. C.; PINHO, M. A. B. Evidências de isomorfismo mimético sobre práticas de gestão de custos entre micro e pequenas empresas de diferentes setores de atividade. **Contabilidade Vista & Revista**, v.25, n.2, p.119-137, 2014. Disponível em: <<http://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/2208>>. Acesso em: 09 ago. 2015.

CORRÊA, H. L.; CAON, M. **Gestão de serviços, lucratividade por meio de operações e de satisfação dos clientes**. São Paulo: Atlas, 2002.

CREPALDI, S. A. **Curso básico de contabilidade de custos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DUBOIS, A.; KULPA, L.; SOUZA, L. E. de. **Gestão de custos e formação de preços**. São Paulo: Atlas, 2006.



DUTRA, R. G. **Custos: uma abordagem prática**. 5. ed. São Paulo: atlas, 2003.

FERREIRA, J. A. S. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GOULARTI FILHO, A. **Caderno de informações socioeconômicas da AMREC: séries históricas**. Criciúma, SC: UNESC, 2004.

LEONE, G. S. G. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MEGLIORINI, E. **Custos**. São Paulo: Makron Books, 2002.

MIRANDA, L. C et al. Demanda por serviços contábeis pelos mercadinhos: são os contadores necessários? **Contabilidade Vista & Revista**, v.19, n.1, p.131-151, jan./mar. 2008. Disponível em: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Contabeis/Meus%20documentos/Downloads/Miranda_Libonati_Freire_Saturnino_2008_Demanda-por-servicos-contabeis_8081.pdf>. Acesso em: 09 ago. 2015.

NASCIMENTO, J. M. do. **Custos: planejamento, controle e gestão na economia globalizada**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

NASCIMENTO, M. et al. Fatores determinantes da mortalidade de micro e pequenas empresas da região metropolitana de Florianópolis sob a ótica do contador. **Revista Eletrônica Estratégia e Negócio**, v.6, n.2, p.244-283, mai./ago. 2013. Disponível em: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Contabeis/Meus%20documentos/Downloads/Nascimento_Lima_Lima_Ensslin_2013_Fatores-determinantes-da-morta_29250.pdf>. Acesso em: 09 ago. 2015.



OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica**. 2. ed. São Paulo: Thomson Pioneira, 1999.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: McGraw Hill, 2006.

SANTOS, J. L. et al. **Fundamentos de contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2006.

SANTOS, A. C.; LAVARDA, C. E. F.; MARCELLO, I. E. Relação do conhecimento de gestão de custos e participação orçamentária com o desempenho dos gestores. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v.16, n.50, p.124-142, 2014. Disponível em: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Contabeis/Meus%20documentos/Downloads/Santos_Lavarda_Marcello_2014_Relacao-do-conhecimento-de-ges_30881.pdf>. Acesso em: 09 ago. 2015.

WERNKE, R. **Análise de custos e preços de venda**: ênfase em aplicações e casos nacionais. São Paulo: Saraiva, 2007.

CAPÍTULO X

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA EM UMA MADEIREIRA DO SUL CATARINENSE: ESTUDO DE CASO NO SETOR SERRARIA

Jucelito Acordi (UNESC)

Leopoldo Pedro Guimarães Filho (UNESC)

Vilson Mengon Bristot (UNESC)

Barbara Regina Alvarez (UNESC)

INTRODUÇÃO

Ao passo atual da evolução tecnológica e da globalização, que, conseqüentemente, estão levando as empresas a adotarem práticas criteriosas e bem estabelecidas de processos tanto produtivos quanto administrativos, observa-se que um acontecimento em determinado país, estado, cidade ou ramo de negócio pode acarretar impactos em qualquer nicho empresarial. Neste contexto, torna-se indispensável o conhecimento sobre análises, custos, preços de venda e fatores mercadológicos coerentes com resultado financeiro da empresa.

É evidente a necessidade de buscar estratégias inovadoras e diferenciadas, para sustentar a posição mercadológica, garantindo a manutenção dos resultados, levando-se em conta que o ambiente empresarial torna-se cada vez mais ágil e volátil, com concorrência e competitividade cada vez mais acirradas, e os diferenciais corporativos cada vez mais padronizados.



A formação dos preços de venda é um aspecto de muita singularidade na gestão de uma organização, pois elenca custos de determinados produtos ou serviços, se tornando um processo determinante dentro da empresa, influenciando toda a rede de processos interligados. Um estudo aprofundado nos custos e formação do preço de venda, partindo desses pressupostos, torna-se impreterível, pois além do caráter informativo, auxilia diretamente na tomada de decisões, permitindo que o gestor trabalhe de maneira mais assertiva e prudente.

O objetivo desta pesquisa é a formação de preços a partir da elaboração dos custos em um processo do setor madeireiro, a fim de tornar o processo e a empresa mais competitiva no cenário atual. A indústria da madeira, por ser tradicional, carece ainda hoje de muita análise e estudos aprofundados.

INDÚSTRIA MADEIREIRA

Desde os primórdios da civilização, a madeira tem sido um material fundamental à existência do homem, seja na habitação, nas construções em geral, no mobiliário, nas embalagens e em outros setores. (OLIVEIRA et al., 2007). Há uma gama de produtos desenvolvidos a partir da madeira processada, com características variadas sob o ponto de vista da forma, dimensão, e aspecto, e sobretudo, devido às suas propriedades físicas e mecânicas.

De forma geral, a indústria madeireira divide-se, de acordo com o produto final obtido, em: lenha, postes, madeira serrada, lâminas de madeira, painéis colados, compensados, aglomerados, chapas duras de fibras, chapas de fibras de média densidade, celulose e papel. Desses produtos, a madeira serrada e os painéis de madeira são alguns insumos da cadeia produtiva madeira e móveis,



os quais, por processos de usinagem, geram resíduos sólidos em várias etapas da cadeia. (ROQUE; VALENÇA, 1998).

Rodigheri (1997) e Nascimento et al. (2002) afirmam que as espécies florestais mais exploradas economicamente no Brasil são o *Eucalyptus* e o *Pinus*. Vasques et al. (2007) afirmam que as espécies do gênero *Pinus* possuem elevado crescimento na sua aplicação, transformando-se em matéria-prima fundamental para movimentar importantes setores produtivos da economia brasileira.

Marchiori (1996) define o gênero *Pinus* como o mais importante das gimnospermas e um dos mais numerosos, devido à sua facilidade de cultivo. Marchiori afirma ainda que o gênero *Pinus* possui mais de 90 espécies, o que o destaca como uma das principais árvores de reflorestamento para fins industriais. Devido à sua coloração uniforme, brilho moderado, leve, cheiro e gosto distintos o Instituto de Pesquisas Tecnológicas – IPT (2010), caracteriza essa espécie de madeira do gênero *Pinus* como uma madeira com alto valor industrial, podendo ser utilizada em móveis, construção civil, laminação e chapas de madeira reconstituída.

O *Pinus* foi introduzido no Brasil, primeiramente no estado do Rio Grande do Sul, com espécies vindas das Ilhas Canárias, Estados Unidos, México, América Central e Ásia, em torno de 1880 (BALLONI e BARREIROS, 2010). A REMADE (2015) enumerou os estados em que existem florestas plantadas do gênero *Pinus*: Paraná (37%), Santa Catarina (29%), São Paulo (11%), Rio Grande do Sul (10%) e Minas Gerais (8%), totalizando 95% da área total de florestas de *Pinus* plantadas no país.

A indústria de produtos florestais representa aproximadamente 3% do PIB mundial (BEST; JENKINS, 1999). O PIB florestal Brasileiro, no ano de 2001, era de aproximadamente US\$ 21 bilhões, com exportações perto dos US\$ 4 bilhões (SBS, 2002). O IBGE (2015), no período de 2009 a 2014 a produção nacional cres-



ceu aproximadamente 30%, crescimento médio anual da ordem de 5%.

Para se definir uma pesquisa em uma indústria madeireira, englobando, conceitos e abordagens dos diferentes tipos de custos, sua classificação, bem como a importância da formação de preços como garantia para a manutenção da empresa, deve-se salientar, contudo, que o setor madeireiro gera muitos empregos no país, pois necessitava de mão de obra humana em grande quantidade, devido à falta de máquinas e equipamentos.

CONTABILIDADE DOS CUSTOS

A contabilidade de custos surgiu juntamente com a Revolução Industrial, objetivando calcular os custos dos produtos fabricados. Bornia (2010) destaca que, antes desse período, a produção era artesanal fazia com que a economia girasse em torno do comércio. Nesse caso, somente a contabilidade financeira era usada para avaliar o custo do produto e para apurar o resultado do período.

Pamplona (1997) afirma que o sistema de custos tradicional se direciona principalmente a função de avaliação de estoques e a elaboração de demonstrações financeiras, buscando suprir a necessidade de informações dos diversos agentes interessados na situação da empresa como, por exemplo, os acionistas, fornecedores, clientes, governo e a própria administração da empresa.

Posteriormente ao advento das indústrias, o cálculo do custo, segundo Bornia (2010, p. 44), “[...] ao invés de custo de mercadorias vendidas, passou a ser denominado custo de produtos vendidos”, fazendo com que a fabricação tornasse o cálculo muito mais complexo. Ainda, conforme Bornia (2010), o crescimento das



indústrias fez com que crescesse também a complexidade do sistema produtivo e do cálculo dos custos. Logo, a contabilidade de custos se tornou imprescindível para o desempenho das informações gerenciais.

De acordo com Motta (2000), muitos empresários, ao explicarem a ausência de uma apuração adequada dos custos, destacam, dentre vários pontos, a falta de pessoas preparadas tecnicamente e despesas elevadas para a instalação de um sistema de custos adequado.

Depreciação

A depreciação corresponde ao encargo periódico que determinados bens sofrem, por uso, obsolescência ou desgaste natural. A taxa anual de depreciação de um bem será fixada em função do prazo, que é previsto em lei, durante o qual se possa esperar utilização com fins econômicos.

Iudícibus (2004) destaca que a definição de depreciação tem sido cuidadosamente evitada, porque frequentemente é difícil definir qualquer fenômeno dessa natureza em contabilidade.

Método do centro de custos

Conforme Bornia (2010), pelo método do Centro de Custo ou RKW, os custos são alocados aos centros, por meio de bases de distribuição e, depois, repassados aos produtos por unidade de trabalho.

Para Martins e Barrella (2001), a vantagem é ser usado para alocação dos custos indiretos ao produto, tornando uma ferramenta eficiente para o controle dos custos diretos.



Vartanian (2000) cita que o principal benefício do método de custeio por centros de custos é o fato de serem utilizados todos os gastos ocorridos na organização, sem exceções. Com isso, se obtém uma informação de custos completa e conservadora. Outra vantagem, segundo Vartanian (2000), está no fato de que a informação de custos gera uma visão a longo prazo, pois os custos e despesas fixas necessitam ser absorvidos no longo prazo.

Ainda conforme Bornia (2010), os procedimentos de implementação e operação podem ser separados em cinco fases: separar os custos em itens; dividir a empresa em centros de custos; identificar os custos com os centros (distribuição primária); redistribuir os custos dos centros indiretos aos diretos (distribuição secundária); distribuir os custos dos centros diretos aos produtos (distribuição final).

Custos indireto

Para Famá e Bruni (2004, p. 31), os custos indiretos “necessitam de aproximações, isto é, algum critério de rateio, para serem atribuídos aos produtos”, e cita, como exemplos, seguros e aluguéis da fábrica.

Os custos indiretos, para Schier (2005, p.18), “são os custos que, por não serem identificados de forma fácil, não podem ser apropriados de forma direta para as unidades específicas”. Usa-se como exemplos a mão de obra indireta e materiais indiretos.

Segundo Bomfim e Passarelli (2004 p. 33), “existem muitos custos que poderiam ser mensurados e identificados com cada produto, mas que, por sua irrelevância, pela dificuldade de fazer a medição ou, ainda, pelo quanto se gastaria para manter o seu controle, acabam sendo considerados”. Como exemplo, os custos indi-



retos, que em virtude disso, são rateados. Fica claro que isso reduz a confiabilidade dos valores obtidos como custo final de fabricação de cada item.

Já para Wernke (2004), custos indiretos são os gastos da empresa para exercer as atividades, sem um valor exato de custo para cada produto, sendo utilizado o critério de rateio entre os produtos produzidos e vendidos.

Custos fixos

Para Schier (2005), custos fixos são aqueles custos que não se alteram dentro da atividade da empresa, independentemente se ela vender ou produzir mais em certo período. Estes custos de manutenção são os mesmos de antes. A exemplos, o autor cita o salário das chefias, aluguéis e seguros. Ao seguir a linha de raciocínio descritos por Famá e Bruni (2004, p.32), “são custos que não variam, qualquer que seja o volume de atividade da empresa. Existem mesmo que não haja produção”.

Para o SEBRAE-SC, Treinamento Empresarial (2000), custos fixos são aqueles que não se alteram dentro do mês ou período e não variam de acordo com o aumento ou diminuição das vendas da empresa.

Custo total

Conforme Bernardi (2007) o custo total de uma empresa é o valor gasto para manter a empresa em funcionamento, incluindo todos os gastos acumulados para oferecer os itens à venda, o custo que a empresa tem para fabricar um produto e oferecer aos con-



sumidores. É o valor de produção ou compra mais os gastos que a empresa tem para fornecê-los (CARNERO et al., 2004).

Custo unitário

Para Sardinha (1995) o custo unitário dos produtos é de suma importância para a administração e formação do preço de venda dos itens em estoque. Segundo SEBRAE-SC, Treinamento Empresarial (2000), é o custo unitário para se fazer um produto, no caso da indústria. Já no comércio, é o valor que cada produto custa para ser comercializado, sendo utilizado o valor da compra mais as despesas incidentes para ter este produto nas prateleiras. Pode-se calcular com o custo total dividido pela quantidade unitária produzida ou comprada.

O custo unitário é a média dos custos totais da empresa. Bornia (2010) reforça que o custo unitário é o custo para produzir cada um dos produtos.

Despesas

Para Schier (2005, p. 15) “despesa é o bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas”. A exemplo, o autor cita a comissão de um vendedor, que existe para que ele venda mais. Conforme Wernke (2004), as despesas são o valor gasto em bens para obter receita, de uma forma voluntária, que não são relacionados à produção. Normalmente são classificados em despesas comerciais, administrativas e financeiras.



Preço de venda

Dubois, Kulpa e Souza (2006) afirmam que, diante de um mercado tão competitivo e cada vez mais cheio de variedades, os preços de venda de uma empresa não podem ser maiores que os preços dos concorrentes, pois a empresa corre o risco de perder clientes. Entretanto, o preço de venda deverá ser satisfatório, de forma que não acarrete prejuízo para a organização.

Santos (2005), por sua vez, afirma que o preço de venda deve sempre estar conectado às condições de mercado, à concorrência, aos custos, bem como ao nível de atividades e à remuneração do capital investido.

Os preços de venda, para Bornia (2010 p. 59) determinam a força do mercado e da concorrência, pois “[...] é o mercado que passa a fixar o preço, e não mais a empresa”.

Famá e Bruni (2004, p. 21) definem preço como “a importância recebida pelas entidades em decorrência da oferta de seus produtos ou serviços. Devem ser o suficiente para cobrir todos os custos incorridos e ainda fornecer um lucro para a entidade”.

Mark-up

O *mark-up* ou taxa de marcação, como é conhecido, nada mais é do que um índice aplicado sobre o custo de um bem ou serviço para formação do preço de venda. A finalidade do *mark-up* é cobrir fatores como tributação sobre vendas (IPI, PIS, ICMS, Confins e Simples) e também percentuais incidentes sobre o preço de venda, tais como: comissões sobre vendas, franquias, comissões da administradora do cartão de crédito, despesas administrativas fixas,



despesas de vendas fixas, custos indiretos de produção fixos e margem de lucro (WERNKE, 2004).

METODOLOGIA

Esta pesquisa de acordo com Gil (2002), pode ser definida como um procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas propostos. Pautou-se em um estudo de caso, segundo Triviños (1987), é considerado como uma categoria de pesquisa, cujo objeto é uma unidade que se analisa profundamente, tendo como objetivo aprofundar a descrição de determinada realidade.

A empresa analisada localiza-se em Criciúma, no extremo sul de Santa Catarina, na região da AMREC (Associação dos Municípios da Região Carbonífera). Atualmente a empresa possui 15 funcionários e um parque fabril, com mais de 20 mil metros quadrados, além de áreas de reflorestamento e plantio de *Pinus* e Eucalipto, que foram denominados, para o cálculo dos custos, como P1 e P2 respectivamente.

Foram levantadas as fontes de gastos do setor de serraria da empresa, tais como: matéria-prima, energia, materiais de uso geral, mão de obra, depreciação, entre outros. Por ser uma empresa de pequeno porte e de base familiar, a coleta dos dados para a realização do artigo foi realizada por meio de entrevista com os proprietários, funcionários e na base de dados da empresa. A coleta de dados é um processo pelo qual as informações são armazenadas para serem compiladas e analisadas para a conclusão do assunto com foco no tema do estudo de caso.

Os documentos utilizados nesta pesquisa foram notas fiscais de compra de matérias-primas, venda de produtos acabados,



serviços, recibos, entre outros que comprovam os pagamentos e recebimentos.

Para o cálculo do custo dos produtos foi utilizado o método do centro de custos: primeiramente dividiu-se a empresa em centros de custo cada qual com suas particularidades de custos e despesas fixas. Após a coleta de todas as formas existentes de consumo ou apropriação em termos monetários, foram executados os rateios, seguindo a sequência lógica de operações da empresa.

Os centros de custos produtivos avaliados foram: serra-fita, refiladeira, destopadeira e gradeação. Os centros de custos comum e auxiliares foram, respectivamente, administração e manutenção, contemplando o transporte entre máquinas 1 e 2, e o maquinário auxiliar, conforme a Figura 1.

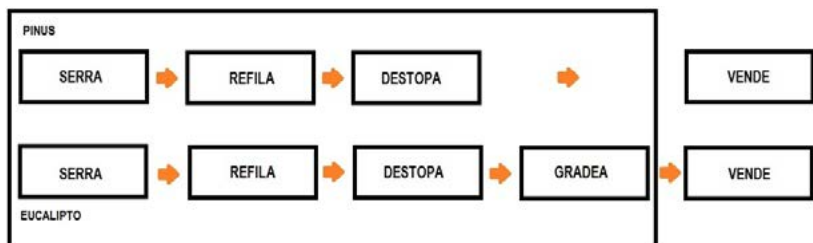
Figura 1— Esquema dos Centros de Custos Ordenados por Processo.



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Posteriormente, foram comparados os processos produtivos dos dois produtos avaliados neste trabalho: a tábua de *Pinus* (P1) e a tábua de *Eucalipto* (P2), que utilizam basicamente as mesmas operações e centros de custo, exceto o gradeamento, que é inteiramente absorvido pelo produto *Eucalipto*, porém cada qual com suas particularidades.

Figura2– Serraria Padrão de Pinus e Eucalipto



Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Todos os elementos foram calculados, distribuídos de forma que ao final, fossem encontrados os custos da serraria, até então estimados pelos gestores da empresa. A última etapa consistiu em estabelecer um comparativo da produção de P1 e P2 serrados, que são os produtos finais deste setor. Foi encontrado o ponto de equilíbrio e na sequência foram comparados os preços praticados aos preços calculados.

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Itens de custo

Nesta seção, serão apresentados os itens de custos que foram utilizados para cálculo dos preços dos produtos deste estudo, vendidos na madeireira. Todos os custos foram levantados e analisados em um espaço de tempo maior, um ano, a fim de que as pequenas oscilações pudessem ser absorvidas no método escolhido.

- **Salários:** são os gastos com mão de obra mais encargos provenientes do trabalho humano necessário para transformação do



produto. Para o cálculo deste item de custeio foram utilizados todos os gastos que a empresa teve com o pessoal durante o ano de 2014. Este item foi descrito na matriz de custeio como M.D.O.

Tabela 1– Cargos e Salários do Setor de Serraria e Administração

Cargo	Salário (R\$)	Custo (R\$)
Serrador	1.600,00	2.880,00
Refilador	1.500,00	2.700,00
Destopador	1.300,00	2.340,00
Auxiliar	1.100,00	1.980,00
Mantenedor	1.900,00	3.420,00
Administração	1.280,00	2.304,00
Total	8.680,00	15.624,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Os colaboradores de cada centro de custo da serraria foram apresentados na Tabela 1. O total gasto com mão de obra no setor de serraria e de administração é de R\$ 15.624,00 mensais.

Cada salário foi alocado individualmente no respectivo centro de custo, com exceção ao do setor administrativo, onde foram rateados os salários de dois funcionários que recebem R\$ 1.600,00, porém foi utilizado apenas 40% deste valor, conforme a taxa de utilização indicada pelos gestores os quais afirmaram que a taxa média de utilização dos recursos administrativos é de 60% para o setor de marcenaria e o restante para o setor de serraria.

- **Energia Elétrica:** o consumo energético é outro gasto significativo para o setor. A média mensal do consumo de energia, no

chão de fábrica foi de R\$ 2.512,00. A forma de rateio utilizada para cálculo de consumo de energia foi a potência instalada em cada processo. Salienta-se que para o setor administrativo o valor médio foi de R\$ 490,00 por mês. Em conversa com os gestores admitiu-se que 40% dos gastos operacionais administrativos são para o setor de serraria e 60% para o setor de marcenaria.

Tabela 2 – Consumo de Energia

Setor	Potência Instalada (HP)	Fatura (R\$)	Rateio (R\$)
Serraria	109	2512,00	1055,00
Marcenaria	149		1457,00
Administração	Rateado por %	490,00	196,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Conforme a Tabela 2 o custo com energia elétrica no setor de serraria é de R\$ 1.055,00 por mês. Esse valor ainda deve ser rateado conforme a necessidade de cada máquina, conforme a Tabela 3:

Tabela 3 – Consumo do Setor de Serraria

Equipamentos	Potência Instalada (HP)	Rateio (R\$)
Serra Fita	66	638
Refiladeira	18	174
Destopadeira	10	97
Manutenção	15	146
Gradeação	0	0
Total	109	1.055,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).



- **Materiais de Desgaste:** durante as funções normais da operação de uma serraria, existem os insumos necessários para o desdobramento da madeira. São eles: serras fitas e serras circulares. Os materiais de desgaste ou MD são os que propriamente executam o corte da madeira e, por sua vez, sofrem deterioração, sendo afiados novamente no setor de manutenção e, por fim, após a sua completa depreciação, são descartados, pois não reúnem mais condições de trabalho seguras para a operação. Ao longo do ano de 2014, a média mensal de gastos com materiais de desgaste no setor de serraria totalizou R\$ 611,00. Este valor foi alocado aos centros de custo, conforme o grau de utilização e afiação dos mesmos.

Tabela 4 – Gastos com Elementos de Desgaste

Equipamentos	Elementos	Rateio Anual (R\$)	Rateio Mensal (R\$)
Serra Fita	Serras fitas	3.152,00	262,70
Refiladeira	Serras circulares	1.350,00	112,50
Destopadeira	Serras circulares	1.900,00	158,30
Manutenção	Correias, esmeris	930,00	77,50
Gradeação			
	Total	7.332,00	611,00

Fonte: Pesquisa (2015).

- **Água:** além de servir ao consumo humano a água serve como fluido de refrigeração para o centro de custo serra fita, juntamente com a água que é captada da chuva. Em entrevista com os gestores e apurações em dados, foi definido o rateio deste gasto. A média mensal do último ano foi de R\$ 332,00 por mês.
- **Materiais de consumo:** esse item abrange materiais de escritório, como papéis, blocos de notas, brindes, canetas, cartões, entre outros gastos comuns aos setores administrativos das empresas. O total médio mensal de gastos ao longo do último



ano foi de R\$ 165,00 por mês. Para se chegar a um valor real, esse item será rateado em 40% que é a taxa de utilização da administração para o setor de serraria, no rateio primário.

- **Despesas operacionais:** nas despesas operacionais, estão compreendidos os gastos administrativos com *softwares*, *internet*, tinta para impressão de notas, despesas com assistência técnica em informática, linhas telefônicas e de monitoramento, entre alguns outros gastos pontuais. Por meio da coleta de dados registrados, notas fiscais e notas de serviço, este item, por sua vez totalizou uma média mensal de R\$ 968,00. As despesas operacionais, contudo, serão diluídas no setor de administração como MD.
- **Depreciações:** as máquinas e pavilhões devem, por sua vez, ter o seu valor de aquisição diluído ao longo do tempo de utilização que é previsto em lei. Ao final do período, dependendo do bem em questão, este valor pode ser revendido por um valor residual ou simplesmente ser descartado. Para este trabalho foi adotada a metodologia de não utilizar valor residual para alguns centros de custo, como por exemplo, os equipamentos de processamento de madeira, pois ao final do período de depreciação, sua tecnologia será ultrapassada e, por isso, praticamente não terão valor de revenda.

Os veículos serão depreciados e ao fim deste período, geralmente, possuem um valor residual significativo. A Tabela 5 mostra os valores das depreciações ou DEPRE, como utilizado na matriz de custeio, dos centros que abrangem o setor, estão descritos os valores de aquisição dos bens, o tempo depreciável, o valor residual de venda e o valor mensal aplicado ao bem.



Tabela 5 –Depreciação

Equipamentos	Elementos	Rateio Anual (R\$)	Rateio Mensal (R\$)
Serra Fita	Serras fitas	3.152,00	262,70
Refiladeira	Serras circulares	1.350,00	112,50
Destopadeira	Serras circulares	1.900,00	158,30
Manutenção	Correias, esmeris	930,00	77,50
Gradeação			
	Total	7.332,00	611,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Vale ressaltar que equipamentos como caminhões e tratores tiveram o seu custo de manutenção e de combustível médio anual diluído e adicionado à sua depreciação. Já outros itens, como máquinas e equipamentos auxiliares, têm sua manutenção rateada no próprio setor de manutenção.

A depreciação do pavilhão será rateada conforme a taxa de ocupação em metros quadrados. O mesmo ocorrerá com o Trator 55c, que terá sua depreciação rateada de acordo com a taxa de utilização por cada um dos centros.

FORMAS DE RATEIO

O item mão de obra ou MDO foi alocado respectivamente nos centros de custo, respeitando as remunerações de cada um dos trabalhadores, conforme a Tabela 1. A energia elétrica teve seu rateio feito conforme o número de HP de cada máquina. A depreciação exige uma complexidade maior, devido aos diversos itens depreciáveis. Cada centro de custo possui seus equipamentos com valores de depreciação diferentes.

A depreciação do imóvel foi realizada em cada centro de custo, conforme a ocupação, ainda a depreciação do trator 55c, teve foi rateada proporcionalmente conforme a utilização.



Os materiais de desgaste foram rateados conforme a taxa de aquisição mensal para cada centro de custo referente ao ano de 2014. Já a água teve seu rateio executado conforme o número de operadores por centro, pois seu consumo maior é pessoal. O item materiais de consumo foi atribuído ao centro de custo administrativo. Outros itens foram alocados a cada centro de custo de acordo com o número de operadores.

APLICAÇÃO DO MÉTODO DOS CENTROS DE CUSTO

Conforme a descrição dos itens pode-se estruturar uma tabela, denominada matriz de custeio, a qual é constituída pelos centros de custo do setor de serraria. A partir da formulação da matriz de custo deve-se ratear o valor total do centro de custo administrativo (ADM) entre os demais centros, já que este não agrega valor diretamente ao produto final. O total do custo administrativo, por sua vez, foi rateado em percentuais de acordo com a utilização definida pelos gestores: 30% para a manutenção (MAN), 25% para o centro de custos serra fita (SF), 20% para a refiladeira (REFILA), 15% para a destopadeira (DESTO) e 10% para a gradeação (GRADEA).

O centro de custo manutenção após assumir a sua parte da administração, foi rateado de acordo com a taxa de utilização, 60% para serra fita, 30% para refiladeira e 10% para destopadeira. O centro de custo gradeação não tem nenhum custo significativo com manutenção.



Tabela 6 – Matriz de Custeio (Método Centro de Custos)

VALOR	ITEM	ADM	MAN	SF	REFILA	DESTO	GRADEA
15.624,0	M.D.O	2.304,0	3.420,0	2.880,0	2.700,0	2.340,0	1.980,0
1.251,0	ENERGIA	196,0	146,0	638,0	174,0	97,0	0,0
2.714,0	DEPRE	434,0	414,0	1.494,0	177,0	115,0	80,0
998,2	M. D.	387,2	77,5	262,7	112,5	158,3	0,0
331,8	ÁGUA	55,3	55,3	55,3	55,3	55,3	55,3
66,0	M. C.	66,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
750,0	TRATOR	0,0	37,5	225,0	150,0	225,0	112,5
TOTAL	➡	3.442,5	4.150,3	5.555,0	3.368,8	2.990,6	2.227,8
	➡		1.032,8	860,6	688,5	516,4	344,3
	TOTAL		5.183,1	6.415,7	4.057,3	3.507,0	2.572,1
	➡			3.109,9	1.554,9	518,3	0,0
	TOTAL			9.525,5	5.612,3	4.025,3	2.572,1
	TOTAL MENSAL DO SETOR DE SERRARIA						21.735,2

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

A Tabela 6 apresentou os centros de custo e os itens de custo com seus respectivos valores anuais. Após os rateios necessários foi descoberto o custo total mensal do setor de serraria bem como o valor do custo mensal de cada centro de custo, até então desconhecidos pela gerência e imprescindíveis para a prestação de serviços internos, tais como: hora de máquina para processamento de matéria-prima de clientes.

CÁLCULO DO CUSTO

Para calcular o custo da produção de cada produto é necessária a análise apurada do processo e seus respectivos custos. O Produto 1 (P1) não passa pelo centro de custo de gradeação, fazendo com que os custos deste centro de custo sejam absorvidos somente pelo Produto 2 (P2).

Em discussões com a gerência e a contabilidade chegou-se em um total médio de 21 dias trabalhados por mês, com uma taxa de 8,58 horas diárias de trabalho, totalizando 180,18 horas traba-

lhadas por mês. O total de custos mensais encontrados para o setor de serraria foi R\$ 21.735,20 que deve ser dividido pelas horas trabalhadas por mês (180,18 horas). Logo, encontra-se o custo total por hora do setor de serraria que é de R\$ 120,63.

Tabela 7 – Custo em reais e Produção por Centro de Custo em m³/h

	Serra Fita	Refiladeira	Destopadeira	Gradeação
Custo / Mês (R\$)	9.525,5	5.612,3	4.025,3	2.572,1
Custo / Hora (R\$)	52,87	31,15	22,34	14,27
Produtividade de P1 (m³/h)	1,74	1,90	3,00	0
Produtividade de P2 (m³/h)	2,33	2,40	3,00	7,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Cada um dos produtos processados, tanto o P1 quanto P2, necessitam ser beneficiados em praticamente todos os centros de custos até ficarem prontos para a venda, o centro de custo com menor produtividade é o centro de custos Serra Fita. Ao analisar a produtividade de todos os centros de custos, fica evidente a existência de um gargalo na produção da Serraria, o centro de custo serra fita.

A capacidade produtiva da planta é de 2,33m³ por hora para P2 e 1,74m³ para P1. Logo, uma hora do setor de serraria para produzir P1 custa R\$ 61,12. Por outro lado, uma hora do setor de serraria para se produzir P2 custa R\$ 51,78.

Tabela 8 – Custos dos Produtos

Produtos	Produção	Custo
P1	1,74 m³/h	61,12 R\$/m³
P2	2,33 m³/h	51,78 R\$/m³

Fonte: Dados da pesquisa (2015).



Pode-se observar na Tabela 8 que se pode produzir mais P2 do que P1, o custo para se produzir P1 é maior, mesmo não necessitando ser processado no centro de custo Gradação.

Para chegar ao valor final é preciso acrescentar o custo da matéria-prima. O *Pinus* e do eucalipto custam respectivamente R\$ 107,00/m³ e R\$ 250,00 respectivamente e são adquiridos de empresas de reflorestamento de toda a região sul de Santa Catarina e norte do Rio Grande do Sul.

Tabela 9 – Custos da Matéria-Prima

Produto	Custo da MP (R\$)	Custo de Produção (R\$)	Custo de Produção + Custo da MP (R\$)
P1	107,00	61,12	168,12
P2	250,00	51,78	301,78

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

O custo de produção de P1 é de R\$ 168,12/m³, e o de P2 é de R\$ 301,78/m³. Para se chegar ao preço de venda dos dois produtos se faz necessário contabilizar os impostos, margem de lucro e outros itens que compõe o *mark-Up*.

APLICAÇÃO DO MARK-UP

No *mark-Up*, são encontradas a carga tributária da empresa, impostos federais e estaduais, as comissões sobre vendas e a margem de lucro esperada. Vale ressaltar que a estrutura dos impostos varia para cada empresa e podem coexistir diversas formas de gerenciar os custos e formatar os preços de venda.

Nesse caso, a empresa pesquisada é optante pelo lucro presumido, que segue uma escala tributária disponibilizada pelo fisco nacional. A Tabela 10 apresenta os percentuais utilizados para a formação do *mark-up* da empresa.

Tabela 10 – Definição dos Impostos e Percentuais Sobre Vendas

Grupo	Descrição	Alíquota
Impostos	Imposto de Renda	1,20%
	Contribuição Social	9%
	PIS	0,65%
	COFINS	3%
	ICMS	12%
Outros	Frete	5%
	Despesas Operacionais	3%
	Margem de Lucro	10%
Total		43,85%
Divisor (MKD)	$(100 - 43,85) / 100$	0,57

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Ciente das informações referentes à formação do *mark-up* da empresa pesquisada, ainda existe a necessidade de aplicação destes percentuais nos custos finais de cada produto.

Destaca-se atenção especial aos percentuais obtidos, que possuem como base de cálculo o valor da nota fiscal, e as informações levantadas são apenas os custos totais, bem como os valores a serem rateados. É necessário, nesse caso, definir um divisor em forma decimal, o MKD, após a apuração do total dos percentuais.

Após levantar os valores dos custos e somar ao rateio das despesas operacionais, para cada produto, se aplica o divisor em cada um dos produtos a fim de se obter preço final de venda, assim são obtidos os preços de venda.



PREÇO DE VENDA

Para se definir o preço de venda, inicia-se com o levantamento dos gastos, *mark-up*, despesas e margem de lucro. Os gastos da empresa foram analisados de forma sistêmica. Após o levantamento dos custos industriais, foi aplicado o *mark-up* formado pela carga tributária da empresa de 25,85% sobre as vendas brutas, acrescido do percentual médio sobre as vendas brutas, mais os custos de fretes e margem de lucro, que somam 18%, totalizando um *mark-up* de 43,85%, que transformado em divisor para ser aplicado sobre os custos, fica em 0,57.

Tabela 11 – Preço de Venda e Preço Ideal

	Custo (R\$/m ³)	Mark-up	Venda Calculada (R\$/m ³)	Venda Praticada (R\$/m ³)
P1	168,12	43,85%	294,95	380,00
P2	301,78	43,85%	529,43	550,00

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A Tabela 11 apresenta o preço de venda praticado pela empresa e o preço de venda ideal ou calculado dos produtos *Pinus* e *Eucalipto* com *mark-up* de 43,85 %.

Tabela 12 – Preços Praticados de *Pinus* e *Eucalipto* na Região

Madeira	Concorrente A (R\$/m ³)	Concorrente B (R\$/m ³)	Empresa Estudada (R\$/m ³)	Preço Calculado (R\$/m ³)
P1	340,00	350,00	380,00	294,95
P2	590,00	470,00	550,00	529,43

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Na Tabela 12 estão apresentados os valores adquiridos por meio de pesquisa de mercado nas empresas concorrentes. Os

critérios de compra, entrega e pagamento são os mesmos para todos os casos. Um ponto importante a ser destacado para a madeira de Eucalipto, a empresa concorrente B teve um preço abaixo do calculado, porém não significa que a mesma está operando com prejuízo, pois para cada empresa deve-se formular um método de custeio particular.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Para o funcionamento do setor de serraria, investigou-se também o ponto de equilíbrio. O custo total do setor é diferente para cada uma das matérias-primas. Para encontrar o ponto de equilíbrio, é necessário levar em consideração o custo total do setor, a margem de contribuição de cada produto e os custos indiretos envolvidos no processo.

O ponto de equilíbrio produtivo é a quantidade de vendas necessária apenas para a manutenção das atividades, sem a obtenção de lucro.

Tabela 13 – Ponto de Equilíbrio da Serraria

Madeira	Preço Calculado (R\$/m³)	Produção (m³/h)	Ponto de Equilíbrio (m³/mês)	Capacidade Produtiva (m³/mês)
P1	294,95	1,74	178,87	313,53
P2	529,43	2,33	136,46	419,76

Fonte: Dados da pesquisa (2015).

Verifica-se na Tabela 13, que o ponto de equilíbrio é de 178,87 m³/mês ou 8,52 m³/dia para a madeira de *Pinus* e 136,46 m³/mês ou 6,5 m³/dia para o Eucalipto.

O que acontece de fato é que são serradas as duas matérias-primas no mesmo período, o que pode compreender a mes-



ma semana ou até o mesmo dia, dependendo do volume e tipo de venda, já que a empresa opera majoritariamente no sistema de pedidos.

CONCLUSÃO

O presente trabalho objetivou expor as variáveis necessárias para se calcular o custo de cada máquina e do processo a fim de formar o preço de venda dos produtos de uma madeireira. As variáveis auxiliaram na formação de uma base de cálculo significativa que envolve todos os custos, despesas, tributação e por fim lucro. Verificou-se também a relação entre os custos. Foram definidos os critérios de rateio dos itens de custo às máquinas e destas para os produtos finais.

Na revisão bibliográfica ficou evidente que existem diversos mecanismos de controle de custos e formação do preço de venda, porém cada cenário ou empresa possui suas particularidades. Este estudo mostra que o cálculo dos custos e do preço de venda de um produto auxilia na tomada de decisão por parte dos gestores.

O cálculo do preço venda e da margem de lucro proporciona à empresa a certeza necessária no momento da negociação e, conseqüentemente, venda de seus produtos, pois, até o então esse cálculo era feito de forma estimada, fundamentalmente em preceitos empíricos.

Na composição do preço de venda devem-se conhecer os custos da empresa, sejam eles diretos ou indiretos, além das individualidades de cada setor e de cada empresa.

O método adotado não é um método padrão para todas as empresas. Para o cálculo de preço de venda, composição dos



custos, critérios de rateios e *mark-up* faz-se necessária uma série de análises e estudos. É importante destacar que esse mecanismo de estudo, desenvolvido para essa situação de administração dos custos da empresa, pode variar, dessa maneira pode-se adaptar uma estrutura padrão, do banco de dados e da inclusão ou exclusão de informações da pesquisa, pois existem muitas particularidades inerentes à metodologia e à empresa.

Ficou evidente por meio da metodologia utilizada que a madeira de Eucalipto e a madeira de *Pinus* estavam sendo comercializadas a um preço superior ao calculado, caracterizando uma margem de lucro maior que a estimada. A margem de lucro esperada pelos gestores, sem o conhecimento sobre gestão de custos, estava sendo atingida e, a partir de agora, os preços de venda poderão ser corrigidos.

A dificuldade de se formular uma metodologia para a gestão de custos é grande, por esse motivo, a empresa necessita dispor de um engenheiro ou consultor que gerencie sistematicamente os custos, formule os preços e atualize os mesmos de acordo com as mudanças mercadológicas.

REFERÊNCIAS

BALLONI, C. J. V.; BARREIROS, R. M., Caracterização física e química da madeira de *Pinus elliottii* Engelm. In: XII EBRAMEM, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2010.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de formação de preços: políticas, estratégias e fundamentos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BEST, C.; JENKINS, M. **Opportunities for investment: capital markets and sustainable forestry**. Washington: The Pacific Forest Trust, 1999.



BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos:** aplicação em empresas modernas. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

BRUNI, A. L.; FAMÁ, R. **Gestão de custos e formação de preços.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

BRUNI, A. L. **A administração de custos, preços e lucros.** São Paulo: Atlas, 2006.

CARNEIRO, J. M. T. et al. **Formação e administração de preços.** Rio de Janeiro: FGV, 2004.

DUBOIS, A.; KULPA, L.; SOUZA, L. E. **Gestão de custos e formação de preços:** conceitos, modelos e instrumentos, abordagem do capital de giro e da margem de competitividade. São Paulo: Atlas, 2006.

DUTRA, R. G. **Custos:** uma abordagem prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2002.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Extração vegetal e silvicultura.** Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/>>. Acesso em: 2 nov. 2015.

IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C.; PEREIRA, E. **Dicionário de termos de contabilidade.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, S. S.; BARRELLA, W. D. Composição dos métodos de controles de custos para diferentes ambientes de manufatura. Encontro Nacional de Engenharia de Produção. São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2001. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2001_TR32_0165.pdf>. Acesso em: 15 out. 2009.

MOTTA, F. G. **Fatores condicionantes na adoção de métodos de custeio em pequenas empresas:** estudo multicase em empresas do setor metal-mecânico de São Carlos/SP. 215 f., 2000. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade de São Paulo, São Paulo.



NASCIMENTO, A. M.; LELIS, R. C. C.; COSTA, D. L.; OLIVEIRA, C. S. **Comportamento de ligações adesivas em madeiras de reflorestamento: floresta e ambiente.** Rio de Janeiro: Contexto, 2002.

OLIVEIRA, J. T. S.; FIELDLER, N. C.; NOGUEIRA, M. Tecnologias aplicadas ao setor madeireiro. **Cerne**, v.16, 2007.

PAMPLONA, E. O. **Contribuição para a análise crítica do sistema ABC através da avaliação de direcionadores de custos.** 265 f. 1997. Tese (Doutorado em Economia) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

PASSARELI, J., BOMFIM E. A. **Custos, análise e controle.** 3. ed. São Paulo: Thomson, 2004.

RODIGHERI, H. R. **Rentabilidade econômica comparativa entre plantios florestais e sistemas agroflorestais com erva-mate, eucalipto e pinus e as culturas do feijão, milho, soja e trigo.** Colombo: Embrapa, 1997.

ROQUE, C. A. L.; VALENÇA, A. C. V. **Painéis de madeira aglomerada.** São Paulo: BNDES Setorial, 1998

SANTOS, J. J. **Análise de custos: remodelado com ênfase para custo marginal, relatórios e estudos de caso.** São Paulo. Atlas, 2005.

SARTORI, E. **Gestão de preços.** São Paulo: Atlas, 2004.

SARDINHA, J. C. **Formação de preço: a arte do negócio.** São Paulo: Makron Books, 1995.

SBS. Sociedade Brasileira de Silvicultura. **Setor florestal brasileiro.** Disponível em: <<http://www.sbs.org.br/estatisticas.htm>>. Acesso em: 21 abr. 2015.

SCHIER, C. U. **Gestão prática de custos.** 2. ed. Curitiba: Juruá, 2005.

SEBRAE. **Administração de pequenos negócios.** Florianópolis: SEBRAE-SC, 2000.

_____. **Administração financeira.** Florianópolis: SEBRAE-SC, 2000.



TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais.** São Paulo: Atlas, 1987.

VARTANIAN, G. H. **O método de custeio pleno:** uma análise conceitual e empírica. São Paulo: USP, 2000.

VASQUES, A. G.; NOGUEIRA, A. S.; KIRCHNER, F. F.; BERGER, R. **Uma síntese da contribuição do gênero pinus para o desenvolvimento sustentável no sul do brasil. Floresta.** Rio de Janeiro: Contexto, 2007.

WERNKE, R. **Gestão de custos:** uma abordagem prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SOBRE OS AUTORES

Adriana Carvalho Pinto Vieira

Possui graduação em Direito pela Universidade Estadual de Ponta Grossa, mestrado em Direito pela Universidade Metodista de Piracicaba e doutorado em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Estadual de Campinas. Professor das disciplinas de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação e Informações e Conhecimento nas Organizações, bem como da disciplina de Direito Comercial Comparado, no curso de Administração da UNESC. Líder do Grupo de Pesquisa: Propriedade Intelectual, Desenvolvimento e Inovação. Atualmente é pesquisador colaborador da Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro, colaborador da Universidade do Contestado e professor titular da Universidade do Extremo Sul Catarinense. Tem experiência na área de Direito e Administração, com ênfase em Sistema de Propriedade Intelectual, atuando principalmente nos seguintes temas: sistema de propriedade intelectual, indicação geográfica, estudos jurídicos (direito consumidor), gestão da inovação, agronegócio, cadeias alimentares e biotecnologia, comércio exterior e negócios internacionais.

Alcides Goularti Filho

Possui graduação em Economia pela Universidade do Sul de Santa Catarina, mestrado em Geografia pela Universidade Federal de Santa Catarina e doutorado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas na área de História Econômica. Pesquisador Produtividade CNPq nível 2. Professor da Universidade do Extremo Sul Catarinense, no Curso de Economia e no Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Socioeconômico. Presidente da Associação de Pesquisadores em Economia Catarinense, no período



2007-2010, e Secretário da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica, no período 2009-2013. Editor da revista História Econômica & História de Empresas. Tem experiência na área de Economia e História, com ênfase em História Econômica, História de Empresas e História Econômica Regional, atuando principalmente nos seguintes temas: Estado e planejamento, Santa Catarina, economia regional, história econômica regional, transportes, comunicações, construção naval e marinha mercante. Membro do GT Desarrollo, Estado, Espacio y Capitalismo Global, vinculado a CLACSO/ONU

Ana Paula Silva dos Santos

Mestre em Desenvolvimento Socioeconômico e bacharel em Administração, com ênfase em Comércio Exterior. Pesquisadora do Grupo de Pesquisa Estratégia, Competitividade e Desenvolvimento, por meio do Grupo de Estudos em Conhecimento, Inovação e Desenvolvimento.

Andréia Cittadin

Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina. Possui graduação em Ciências Contábeis e especialização em Contabilidade Gerencial pela Universidade do Extremo Sul Catarinense. Atualmente é professora titular do curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense. É coordenadora do Programa de Extensão em Gestão Contábil, líder do GP Núcleo de Estudos Contábeis e realiza pesquisa em Ciências Contábeis, atuando principalmente nos seguintes temas: contabilidade gerencial, controladoria, gestão de custos, logística e ensino e pesquisa em contabilidade.



Antônio Luiz Miranda

Possui graduação em História pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em História pela Universidade Federal de Santa Catarina e doutorado também na Universidade Federal de Santa Catarina. Atualmente é professor adjunto da Universidade Federal da Fronteira Sul. Tem experiência na área de História, com ênfase em mundos do trabalho, atuando principalmente nos seguintes temas: classe operária, sindicatos e mobilizações.

Barbara Regina Alvarez

Trabalhou na UNESCO. Bacharel em Educação Física pela a Universidade Federal de Santa Catarina. Doutora em Engenharia. Membro do Grupo de Pesquisa NEEP da Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Carla Acordi

Economista e técnica do Laboratório de Engenharia de Transportes da Universidade Federal de Santa Catarina.

Cristina Keiko Yamaguchi

Professora Doutora da Universidade do Extremo Sul Catarinense, no Programa de Pós-Graduação Interdisciplinar em Desenvolvimento Socioeconômico, modalidade mestrado. Docente titular da disciplina de Informação e Conhecimento Organizacional e Pesquisa, e Desenvolvimento e Inovação. É líder do Grupo de Pesquisa de Estratégia, Competitividade e Desenvolvimento. É Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento na Universidade Federal de Santa Catarina, na área de concentração: Gestão do



Conhecimento e Linha de Pesquisa: Gestão da Sustentabilidade Ambiental e Organizacional. Tem mestrado em Administração – Área de Concentração: Gestão Estratégica das Organizações pela Universidade do Estado de Santa Catarina. Possui MBA em Administração Global pela Universidade Independente de Lisboa e pela Universidade de Santa Catarina. É especialista em Produtividade e Qualidade Total. É graduada em Ciências Contábeis e é bacharel em Administração.

Dimas de Oliveira Estevam

Possui doutorado em Sociologia Política pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em Administração pela UFSC e Graduação em Ciências Econômicas. Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico e do curso de Economia da Universidade do Extremo Sul Catarinense. Editor Chefe da Ediunesc (Editora da Unesc) e Presidente da APEC (Associação dos Pesquisadores em Economia Catarinense).

Dourival Giassi

Graduado em Ciências Contábeis pela Escola Superior de Ciências Contábeis e Administrativas e em Desenho e Plástica pela Faculdade de Ciências e Educação de Criciúma, ambas mantidas pela Fundação Educacional de Criciúma. Especialização LS em Administração Universitária e Administração Financeira pela Universidade do Extremo Sul Catarinense. Possui mestrado em Gestion de Negocios Y Formación Profesional Latinoamericana pela Universidad de Ciencias Empresariales Y Sociales da Argentina. Foi Coordenador do Curso de Ciências Contábeis, Diretor da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas (2007-2009) e Pró-Reitor de Administração e Finanças da UNESC (2009-2013). Foi Coordenador



Adjunto do Curso de Ciências Contábeis da UNESC (2013-2017) e Membro Fundador da Academia Catarinense de Ciências Contábeis (ACCC). É professor e Coordenador do Curso de Ciências Contábeis da UNESC (2017-2020). É mestrando do Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da UNESC.

Eduardo Rosa de Jesus

Graduado em Ciências Contábeis pela Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Fernando Seabra

Possui graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, mestrado em Economia Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e doutorado em Economia pela University of Essex. Atualmente é professor titular da Universidade Federal de Santa Catarina. Suas áreas preferenciais de pesquisa são Economia Internacional e Integração, Investimento Externo (Direto e Portfólio), Finanças Internacionais e Comércio Exterior e Logística.

Graciella Martignago

Possui graduação em Economia pela Universidade Federal de Santa Catarina e em Administração de Empresas pela Universidade do Estado de Santa Catarina, mestrado e doutorado na área de Estratégia pela UFSC. É Membro do Conselho de Economia da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. É Consultora da FIESC. É Professora do Mestrado em Administração e do Curso de Relações Internacionais. É coordenadora dos Grupos de Pesquisa na Pró-Reitoria de Ensino, Pesquisa e Extensão da Universidade do Sul de Santa Catarina. Desenvolve



pesquisas nos seguintes temas: estratégia, capacidades dinâmicas, internacionalização e mercados emergentes.

Hainan Pirolla Uggioni

Graduado em Ciências Econômicas na Universidade do Extremo Sul Catarinense.

Hoyêdo Nunes Lins

Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina e graduação em Direito pela UFSC, mestrado em Planejamento do Desenvolvimento Regional pela University College of Swansea, na Grã-Bretanha, e doutorado em Geografia e Organização do Espaço pela Université de Tours, na França. Atualmente é professor titular da UFSC, lotado no Departamento de Economia e Relações Internacionais. Integra os corpos docentes dos programas de pós-graduação em Economia e em Relações Internacionais dessa universidade. Tem experiência docente e em pesquisa, na área de Economia, com ênfase em desenvolvimento regional e urbano, problemas ligados à globalização, incluindo aspectos de geopolítica, cadeias globais de valor, integração regional e turismo.

João Henrique Zanelatto

Possui graduação em Licenciatura em História pela Universidade do Sul de Santa Catarina, mestrado em História pela Universidade Federal de Santa Catarina e doutorado em História pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. É professor titular do curso de História e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade do Extremo Sul



Catarinense. Tem experiência na área de História, com ênfase em história contemporânea e história do Brasil República. Desenvolve pesquisas nos seguintes temas: mundos do trabalho, história política e cultura política.

Jucelito Acordi

É Administrador da Chuflê. Tem experiência na área de Engenharia de Produção, com ênfase em Gerência de Produção.

Laís Simon Olivo

Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina.

Leopoldo Pedro Guimarães Filho

Possui graduação em Engenharia de Produção Civil pela Universidade Federal de Santa Catarina e mestrado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Faz doutorado em Ciências Ambientais pela Universidade do Extremo Sul Catarinense. Atualmente é professor de período integral da Universidade do Extremo Sul Catarinense. É pesquisador nas seguintes áreas: resíduos sólidos de construção civil, gerenciamento de custos, controle da qualidade e sistemas enxutos de produção.

Lincon Coelho dos Santos

É graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina. Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Economia Regional e Urbana e em Economia Catarinense.



Luiz Carlos de Carvalho Junior

Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em Economia Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e doutorado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina. Atualmente é Professor Associado 3 da Universidade Federal de Santa Catarina. Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Organização Industrial e Estudos Industriais, atuando principalmente nos seguintes temas: estratégias empresariais, competitividade, padrão de concorrência, cadeia produtiva e indústria de carnes.

Milla Lúcia Ferreira Guimarães

Possui Graduação em Ciências Contábeis pela Fundação Educacional de Criciúma, Especialização em Didática e Metodologia do Ensino Superior pela UNESCO e Mestrado em Educação pela UNESCO. Atualmente é professora titular da Universidade do Extremo Sul Catarinense. É integrante dos Grupos de Pesquisa: Núcleo de Estudos Contábeis e Núcleo de Estudos Organizacionais. É Coordenadora de Extensão da Unidade Acadêmica de Ciências Sociais Aplicadas da UNESCO. É Coordenadora Adjunta do Curso de Ciências Contábeis da UNESCO.

Paula Cristina Rita

É graduada em Ciências Econômicas pela Universidade do Extremo Sul Catarinense.



Ricardo Alves Colonetti

Possui Mestrado em Desenvolvimento Socioeconômico pela Universidade do Extremo Sul Catarinense, Especialização em Logística e Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí e Graduação em Administração com Habilitação em Comércio Exterior pela UNESC. É Administrador registrado junto ao Conselho Regional de Administração de Santa Catarina, possuindo experiência profissional na área de Administração com ênfase em gestão organizacional (foco em micro, pequenas e médias empresas), auditoria e logística. Em relação à pesquisa, é integrante dos Grupos História Econômica e Social de Santa Catarina e Propriedade Intelectual, Desenvolvimento e Inovação, atuando, principalmente, nas seguintes áreas: logística, economia regional, gestão empresarial e comércio exterior.

Silvio Antônio Ferraz Cario

Possui graduação em Ciências Econômicas pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, mestrado em Ciências Sociais pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul e doutorado em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual de Campinas. Atualmente, é Professor Associado 2 da Universidade Federal de Santa Catarina. Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Organização Industrial, Estudos Industriais e Economia da Inovação, atuando principalmente nos seguintes temas: capacitação tecnológica, organização da produção, estruturas industriais e competitividade. Atualmente participa do Grupo de Pesquisa: Propriedade Intelectual, Transferência de Tecnologia e Inovação na UFSC.



Thiago Rocha Fabris

Possui graduação em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Santa Catarina, mestrado em Economia com ênfase em finanças e mercado de capitais pela Universidade Federal de Santa Catarina e, atualmente, cursa o doutorado em Economia na Universidade do Vale do Rio dos Sinos. É professor, coordenador de ensino da Unidade de Ciências Sociais Aplicadas, coordenador adjunto do curso de Ciências Econômicas da Universidade do Extremo Sul Catarinense, sócio diretor da empresa Fabris Representações Comerciais Ltda. e consultor econômico. É membro do conselho econômico da Federação das Indústrias de Santa Catarina, Instituição de Crédito Solidário e membro dirigente da Seccional Sul da Ordem dos Economistas de Santa Catarina. Foi coordenador do curso de Ciências Econômicas e membro do Conselho Superior de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense. Tem experiência na área de Economia, com ênfase em Macroeconomia, Economia de Empresas, Finanças Corporativas e em Métodos e Modelos Matemáticos, Econométricos e Estatísticos.

Vilson Mengon Bristot

Possui Doutorado em Engenharia de Minas, Metalúrgica e de Materiais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Mestrado em Engenharia Mecânica pela UFRGS e Graduação em Engenharia Agrimensura pela Universidade do Extremo Sul Catarinense. Atuou profissionalmente durante 15 anos na Eliane S/A Revestimentos Cerâmicos, exercendo a função de Coordenador do Departamento de Engenharia Industrial. Atualmente é professor da UNESC nos cursos de graduação e Pós-Graduação *Lato sensu*. É professor do Centro Universitário Barriga Verde (UNIBAVE) e professor da Faculdade SATC. É coordenador adjunto do curso de Engenharia de Produção da Universidade do Extremo Sul Catarinense. Também é conselheiro Titular do CREA-SC.



Propex
Pró-Reitoria de
Pós-Graduação,
Pesquisa e Extensão

Curso
de Economia

GIDAFEC
Grupo de Pesquisa Interdisciplinar
Desenvolvimento Socioeconômico,
Agricultura Familiar e Educação do
Campo

Necofin
Núcleo de Estudos em Economia e
Finanças



ABEU
Associação Brasileira
das Editoras Universitárias