



ESTUDOS ACADÊMICOS EM ADMINISTRAÇÃO, CONTÁBEIS, ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Volume 6

ORGANIZADORES:

Marcia Rosane Frey

Vanderlei Becker Ribeiro

Mariana Dalalana Corbellini



ESTUDOS ACADÊMICOS
EM ADMINISTRAÇÃO,
CONTÁBEIS, ECONOMIA E
RELAÇÕES INTERNACIONAIS
VOLUME 6





Reitora
Carmen Lúcia de Lima Helfer

Vice-Reitor
Rafael Frederico Henn

Pró-Reitor Acadêmico
Rolf Fredi Molz

Pró-Reitor Administrativo
Dorivaldo Brites de Oliveira

EDITORA DA UNISC
Editora
Helga Haas

COMISSÃO EDITORIAL
Helga Haas - Presidente
Adilson Ben da Costa
Carlos Renê Ayres
Cristiane Davina Redin Freitas
Hugo Thamir Rodrigues
Marcus Vinicius Castro Witczak
Mozart Linhares da Silva
Rudimar Serpa de Abreu

© *Copyright*: dos autores
1ª edição 2020

Direitos reservados desta edição:
Universidade de Santa Cruz do Sul

Capa: Assessoria de Comunicação da UNISC
Editoração: Clarice Agnes

E82 Estudos acadêmicos em Administração, Contábeis, Economia e Relações Internacionais [recurso eletrônico] : volume 6 / Mariana Dalalana Corbellini, Marcia Rosane Frey, Vanderlei Becker Ribeiro (organizadores). – 1. ed. - Santa Cruz do Sul : EDUNISC, 2020.

Dados eletrônicos.

Inclui bibliografias.

Modo de acesso: World Wide Web: www.unisc.br/edunisc

ISBN 978-65-88564-13-4

1. Ensino superior - Pesquisa. 2. Administração - Monografias. 3. Contabilidade - Monografias. 4. Economia - Monografias. 5. Relações internacionais - Monografias. I. Corbellini, Mariana Dalalana. II. Frey, Marcia Rosane. III. Ribeiro, Vanderlei Becker.

CDD 378.007

Bibliotecária: Muriel Thurmer - CRB 10/1558



Avenida Independência, 2293
Fones: (51) 3717-7461 e 3717-7462
96815-900 - Santa Cruz do Sul - RS
E-mail: editora@unisc.br - www.unisc.br/edunisc



Mariana Dalalana Corbellini
Marcia Rosane Frey
Vanderlei Becker Ribeiro
(Organizadores)

**ESTUDOS ACADÊMICOS EM
ADMINISTRAÇÃO, CONTÁBEIS, ECONOMIA E
RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

Volume 6



Santa Cruz do Sul
EDUNISC
2020

PREFÁCIO

Jaime Laufer.....6

CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**CAPÍTULO 01 – ANÁLISE DA SATISFAÇÃO DOS CLIENTES DA EMPRESA COMÉRCIO DE RAÇÕES CEDRO DO MUNICÍPIO DE LAJEADO (RS)**

Juliane Daline Both Ellwanger, Flávio Régio Brambilla..... 9

CAPÍTULO 02 – E-NOVA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO: ANÁLISE DA ADOÇÃO DO SISTEMA CRM

Jéssica de Moraes, Pietro Cunha Dolci.....26

CAPÍTULO 03 – A GESTÃO SOCIOAMBIENTAL COMO ESTRATÉGIA EMPRESARIAL: DIAGNÓSTICO DAS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS DE SANTA CRUZ DO SUL (RS)

Héberty Weber Drachler, Marco Antonio Fernandes de Oliveira.....40

CAPÍTULO 04 – A IMPORTÂNCIA DO CONHECIMENTO EM GESTÃO NA FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS DE SAÚDE

Martina Andresa Weiss Lopes, Mirela Jeffman dos Santos.....55

CAPÍTULO 05 – CLIMA ORGANIZACIONAL: ESTUDO DE CASO EM UMA INDÚSTRIA CALÇADISTA DO RIO GRANDE DO SUL

Daniele Cristiane Rech, Julian Israel Lima.....71

CIÊNCIAS CONTÁBEIS**CAPÍTULO 06 – ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS MAIS SUSTENTÁVEIS DO MUNDO DO RANKING ‘THE GLOBAL 100’ PARA O ALCANCE DOS ODSs**

Deise Mahl, Marcia Rosane Frey87

CAPÍTULO 07 – 25 ANOS DE INCENTIVO À CULTURA: UMA ANÁLISE DA LEI ROUANET

Caroline Hermes, Marcia Rosane Frey103

CAPÍTULO 08 – ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE DO TABACO EM ECONOMIA FAMILIAR

Samara Cristiane Espindola, Fernando Batista Bandeira da Fontoura.....121



CAPÍTULO 09 – ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE UMA CLÍNICA/CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO NO MUNICÍPIO DE VERA CRUZ/RS <i>Daniela Hoff, Clari Schuh</i>	136
--	-----

CIÊNCIAS ECONÔMICAS

CAPÍTULO 10 – ESTRUTURA DE CAPITAL E DESEMPENHO ECONÔMICO: UMA ANÁLISE DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA BRASILEIRO DE 2003 A 2019 <i>João Henrique Franco Pimentel, Daniel Claudy da Silveira</i>	157
---	-----

CAPÍTULO 11 – TRANSFORMAÇÃO DA MATRIZ ENERGÉTICA: PILARES E OBSTÁCULOS <i>Gabriel Thomé, Heron Sergio Moreira Begnis</i>	171
--	-----

CAPÍTULO 12 – O EFEITO DA CONVENÇÃO-QUADRO NA PRODUÇÃO DE TABACO BRASILEIRO: uma análise do período entre os anos 1999 e 2018 <i>Eliane de Souza Santos, Cidonea Machado Depont</i>	187
---	-----

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

CAPÍTULO 13 – RELAÇÕES BRASIL-ESTADOS UNIDOS: ANÁLISE DOS DISCURSOS DE FERNANDO HENRIQUE CARDOSO E LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA <i>Luiza da Cas Maffini, Mariana Dalalana Corbellini</i>	204
---	-----

CAPÍTULO 14 – A CONSTRUÇÃO DA FIGURA DO INIMIGO E DA GUERRA AO TERROR A PARTIR DO “THE NATIONAL SECURITY STRATEGY OF THE UNITED STATES OF AMERICA” <i>Guilherme Luiz Hirsch, Camilo Darsie de Souza</i>	218
---	-----

CAPÍTULO 15 – O REI E A ESTRELA CARMESIM:ANÁLISE CONSTRUTIVISTA DO PROCESSO DE FORMAÇÃO DA IDENTIDADE NACIONAL NORTE-COREANA <i>Jean-Claude Fayad, Camilo Darsie de Souza</i>	233
---	-----

CAPÍTULO 16 – INTERNATIONAL FLOWS OF NON-ETHICAL CAPITALS <i>João Augusto Pohl Duarte de Chaves, Heron Sergio Moreira Begnis</i>	250
--	-----



É com enorme satisfação, agradeço o convite para escrever o prefácio dessa nova edição dos Estudos Acadêmicos em Administração, Contábeis, Economia e Relações Internacionais de nossos estudantes e professores da UNISC – Universidade de Santa Cruz do Sul.

Essa obra já consolidada, agora em seu sexto livro eletrônico, reúne os melhores trabalhos de conclusão dos Cursos de Administração, Contábeis, Economia e Relações Internacionais, que têm, respectivamente, como Coordenadores os professores Vanderlei Becker Ribeiro, Márcia Rosane Frey e Mariana Dalalana Corbellini, organizadores e grandes incentivadores para a realização do *e-book*.

Encontraremos nesses artigos uma riqueza de conteúdos que, além de divulgar os trabalhos de conclusão dos Cursos, contribuem como importante fonte de informação para alunos de graduação e para professores que atuam como orientadores em trabalhos de conclusão, sendo, também uma importante referência para consultas, visando subsidiar novas pesquisas, conferindo, dessa forma, a continuidade na busca do conhecimento e do processo de aprendizagem tão importante nos dias de hoje, promovendo um diferencial de nossos acadêmicos na profissão que escolheram.

No conjunto desse livro eletrônico encontram-se dezesseis artigos divididos em quatro blocos correspondentes aos respectivos campos do conhecimento. No primeiro bloco estão cinco artigos, representando a área de Administração, com temas relacionados ao marketing, através de uma pesquisa de satisfação de clientes no mercado *pet*; gestão das informações através da tecnologia; sustentabilidade socioambiental, a necessidade de conhecimento na área de gestão para profissionais da saúde; análise de clima organizacional em uma indústria calçadista.

No segundo bloco estão os trabalhos da área de Ciências Contábeis. Os estudos, num total de quatro, tratam de temas relacionados à sustentabilidade das empresas na estratégia dos seus negócios, adotando os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) de empresas listadas no ranking ‘*The Global 100*’ da *Corporate Knights 2019*; evolução na captação de recursos para projetos culturais através da Lei Rouanet; análise da lucratividade na produção do tabaco em uma propriedade de economia familiar; viabilidade econômica-financeira em uma clínica odontológica.



Já no terceiro bloco são apresentados três estudos na área de Ciências Econômicas, com temas atuais como: pesquisa da estrutura de capital e desempenho econômico do setor de comércio varejista brasileiro; reflexões sobre a atual matriz energética baseada no petróleo e a opção pela energia solar; análise sobre a produção de tabaco no Brasil e a Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco.

No último bloco vamos encontrar quatro trabalhos de pesquisa realizados na área de Relações Internacionais, todos também relevantes, que incluem as visões distintas existentes nos discursos dos ex-presidentes Fernando Henrique Cardoso (FHC) e Luiz Inácio Lula da Silva (Lula), acerca da política externa brasileira em relação aos Estados Unidos; análise do documento “*The National Security Strategy of the United States of America*”, com o intuito de identificar as principais preocupações referente à segurança nacional dos Estados Unidos, que colaborou para construir a imagem de um inimigo em comum para a nação estadunidense validando a Guerra ao Terror. O bloco continua com a pesquisa sobre a Coreia do Norte e seu processo de formação de identidade após a separação da península Coreana e tem o seu encerramento com o estudo sobre o fluxo de capitais internacionais através de lavagem de dinheiro, assunto pouco abordado no país.

Queremos, com este breve prefácio, incentivar a comunidade acadêmica a conhecer e desfrutar da riqueza dessas pesquisas que compõem o livro eletrônico com temas relevantes e atuais, e que sirvam de exemplo para futuras publicações. Tenham todos uma excelente leitura !!

Prof. Jaime Laufer

Chefe do Departamento de Gestão de Negócios e Comunicação 2020/21.



CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS



ANÁLISE DA SATISFAÇÃO DOS CLIENTES DA EMPRESA COMÉRCIO DE RAÇÕES CEDRO DO MUNICÍPIO DE LAJEADO (RS)

Juliane Daline Both Ellwanger¹

Flávio Régio Brambilla²

RESUMO

Este capítulo consiste em uma pesquisa de satisfação realizada na empresa Comércio de Rações Cedro do município de Lajeado (RS). Primeiramente, buscaram-se citações de autores no assunto satisfação. Após, realizou-se a pesquisa quantitativa, aplicada a 61 clientes da empresa. Além disso, utilizou-se também a pesquisa qualitativa cuja aplicação foi realizada com os gestores e mais quatro clientes. Com base nos resultados alcançados foi possível compará-los com as citações presentes no referencial teórico, e complementar com citações que se mostraram relevantes. Entre os resultados atingidos percebe-se que 72,13% dos participantes estão muito satisfeitos de um modo geral com a empresa e que 98% dos entrevistados indicariam a Rações Cedro para alguém. Percebeu-se que a organização entrega valor aos seus clientes principalmente por meio da localização, bom atendimento, preço, variedade dos produtos e a amizade. No entanto, foi possível sugerir melhorias para sanar necessidades de clientes não atendidas.

Palavras-chave: Satisfação. Fidelização. Mercado Pet. Necessidade dos Clientes.

1 INTRODUÇÃO

Empresas existem porque há um mercado que está disposto a comprar o seu produto e/ou serviço, portanto é necessário ressaltar a importância que o cliente tem para uma organização, pois sem ele a empresa não sobrevive. Os gestores precisam focar nas atividades do negócio que geram maior valor agregado ao seu público-alvo, pois são elas que trazem maior satisfação aos clientes.

É importante ressaltar que “os clientes satisfeitos compram novamente e comentam com outras pessoas sobre suas boas experiências. Já os clientes

¹ Bacharel em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC).
E-mail: julianeellwanger@hotmail.com

² Doutor em Administração pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: flaviobr@unisc.br



insatisfeitos geralmente migram para a concorrência e depreciam o produto para os outros” (KOTLER; ARMSTRONG, 2015, p. 6).

Assim, este estudo buscou conhecer melhor o cliente do Comércio de Rações Cedro, saber o seu nível de satisfação e se existem necessidades não atendidas. Segundo Exame (2017), o mercado pet conseguiu resistir à crise, sendo considerado um dos negócios que mais cresce no Brasil. Os animais domésticos são considerados por muitos donos como membros da família, sendo esse um dos prováveis motivos que têm elevado o faturamento das organizações do setor.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Mercado Pet

O Brasil é considerado o segundo país do mundo com maior população de cães, gatos, aves canoras e ornamentais. Além disso, encontra-se em quarto lugar no ranking mundial de maior população total dos animais de estimação. Quanto ao faturamento no mercado pet, o Brasil é considerado o terceiro país com maior faturamento do mundo, sendo 68,6% dessa receita atribuída aos produtos alimentícios para os animais (ABINPET, 2018).

A formação da família vem se alterando nos últimos anos, pois os casais já não buscam mais ter muitos filhos, não se esquecendo das diversas pessoas que estão optando em morar sozinhas. Devido a essas alterações familiares os animais de estimação estão mais próximos do ser humano, sendo tratados como membros da família por muitos e os indivíduos não estão mais vendo os pets como animais que devem estar no pátio protegendo a residência, mas sim, permitindo que fiquem dentro de casa, para possuírem maior conforto, além de comprarem roupas, cama e brinquedos para eles, o que têm contribuído para alavancagem do setor pet (RIBEIRO *et al.*, 2015).

Os animais que antes comiam resto de comida, agora comem ração da mais alta qualidade, são vacinados contra os mais diversos tipos de doenças, tem tratamento de beleza para a pelagem, brinquedos, psicólogo, e até mesmo supermercado com direito a carrinhos de compra. O crescimento exponencial deste mercado ocorre devido à ressignificação da sociedade para com seus animais. (SOARES; MEDEIROS, 2014, p. 5).

2.2 Marketing

O conceito fundamental do marketing consiste na troca, em que um indivíduo obtém o produto ou serviço oferecendo algo para a outra parte. A troca permite criar valor, pois ambos os envolvidos geralmente apresentam melhor situação após a permuta (KOTLER; KELLER, 2012).

Conforme Sobral e Peci (2013) as tarefas do setor de marketing começam com a descoberta das necessidades que as pessoas possam ter, após são elaborados bens e serviços que busquem atendê-las da forma correta. É necessário desenvolver



projetos de produtos, projetar a demanda, estabelecer preço, além de divulgar o bem, promovê-lo e prestar assistência técnica de pós-venda. Segundo Kotler e Armstrong (2015) o marketing não deve ser visto como a função primordial da venda, mas com uma nova visão que consiste na satisfação das necessidades do público-alvo.

2.3 Composto de Marketing

O *mix* de marketing, de acordo com Kotler e Armstrong (2007) é tudo que a organização pode fazer para influenciar a demanda, podendo ser agrupado em quatro grupo de variáveis também conhecidas como os 4Ps: produto, preço, praça e promoção. Segundo Kotler e Armstrong (2015), o produto é o conjunto de bens e serviços que a organização oferece ao seu mercado-alvo. Dentro do produto são observadas variáveis como variedade, *design*, embalagem, qualidade, características, nome da marca e serviços. Enquanto que o preço é a quantia em dinheiro que os consumidores devem pagar para obter o produtor, sendo composto pelas variáveis: preço de tabela, descontos, concessões, prazo de pagamento e condições de financiamento.

Conforme Kotler e Armstrong (2015) a praça compreende as atividades da organização que disponibilizam os produtos ao mercado-alvo, cujas variáveis são: canais, cobertura, locais, estoque, transporte e logística. Por sua vez, a promoção compreende as atividades que mostram os pontos fortes do bem e que convençam o mercado-alvo a comprá-lo.

2.4 Satisfação

Schiffman e Kanuk (2009) definem a satisfação do cliente como a comparação que o indivíduo faz entre as suas expectativas e a sua experiência com o produto ou serviço. Ou seja, uma pessoa ficará insatisfeita se as suas expectativas não forem atendidas na totalidade, mas se forem, isso gerará satisfação. Já quando as expectativas são superadas, resulta em indivíduos muito satisfeitos ou encantados. Os clientes desenvolvem suas expectativas usando como referência as experiências em compras realizadas anteriormente, além de indicações de amigos e conhecidos, e por fim levam em consideração as promessas e informações que são dadas pelos profissionais de marketing e dos seus concorrentes (KOTLER; KELLER, 2006).

De acordo com Morsch e Samara (2005, p.204) “a pesquisa de marketing, a concepção e o desenvolvimento dos produtos, com sua definição de preço, distribuição e promoção, visam essencialmente à satisfação de necessidades ou desejos dos compradores”. As empresas podem mensurar a satisfação dos seus clientes, mas os gestores precisam ter em mente que a satisfação não é imutável, pois ela varia com o tempo, mudando a cada vez que o indivíduo experimenta o produto ou o serviço (ZEITHAML; BITNER; GREMLER, 2014).

A satisfação pode ser analisada por duas maneiras, por meio de uma transação ou de forma cumulativa. Satisfação com transação refere-se à experiência que o cliente teve com uma aquisição específica. A satisfação cumulativa considera uma avaliação que o cliente vai formando com as experiências do produto ou serviço ao passar do tempo (ALVES; BARBOZA; ROLON, 2014).



2.5 Criação de Valor ao Cliente

O valor para o cliente consiste na subtração dos benefícios oferecidos pela empresa com relação aos seus produtos e/ou serviços, dos custos que incidem sobre eles para adquiri-los (CHURCHILL; PETER, 2012). Segundo Kotler e Keller (2012) a missão de qualquer organização é entregar valor ao cliente e receber lucro com isso, mas a economia está competitiva, com compradores mais racionais e com uma grande quantidade de opções a suas disposições. Portanto, atualmente, a empresa necessita entregar um valor superior para conseguir vencer no mercado.

Segundo Churchill e Peter (2012) quando a empresa consegue entregar um valor superior aos clientes pode deixá-los satisfeitos e, como consequência desse processo, pode surgir fidelização do público-alvo, originando relações lucrativas e duradouras entre ambos envolvidos. “Em suma, o marketing voltado para o valor é projetado para oferecer uma melhor orientação para as organizações alcançarem seus objetivos” (CHURCHILL; PETER, 2012, p.19).

2.6 Fidelização do Cliente

Segundo Reichelt (2013), existe uma relação forte entre a satisfação e a fidelização do cliente, pois quando o consumidor se sente satisfeito na grande maioria das vezes em que foi em uma determinada empresa, isso pode torná-lo fiel a ela. Porém, ao sentir-se insatisfeito, pode nunca mais voltar a frequentar o estabelecimento. “A satisfação é como se fosse uma semente de lealdade, que precisa de cuidados especiais para crescer e frutificar. Esses cuidados seriam uma analogia para a propensão à fidelidade” (REICHELTL, 2013, p.125).

O objetivo da empresa em oferecer valor superior aos dos concorrentes é conseguir fidelizar os clientes com satisfação elevada. Reter os consumidores consiste em fazer com que eles tenham interesse de continuar comprando da empresa. É importante ressaltar que manter clientes já existentes traz menores custos para a organização se comparado ao trabalho de conseguir novos clientes (SCHIFFMAN; KANUK, 2009).

2.7 Comportamento do Consumidor

O comportamento do consumidor tem como foco fundamental compreender o processo de compra do cliente, que por sua vez possui cinco etapas. A primeira é o reconhecimento das necessidades, a segunda é a busca de informações por parte dos consumidores sobre como satisfazer a sua necessidade. Na terceira, comparam-se as opções de compra a fim de identificar a que possui maior valor para o consumidor. A quarta etapa consiste na decisão da compra, além de decidir com base nas alternativas anteriores, onde vai realizar a compra. A quinta etapa compreende a avaliação da compra, que consiste em saber se o consumidor ficou satisfeito com a aquisição (CHURCHILL; PETER, 2012).

A tomada de decisão de compra dos consumidores pode ser classificada em três tipos. A primeira é a tomada de decisão rotineira que está relacionada a produtos mais simples, com preços mais baixos, podendo levar a pessoa a obter produtos por



impulso às vezes. A segunda é a tomada de decisão limitada que possui um nível moderado de pesquisa no momento da aquisição. Por fim, a tomada de decisão extensiva possui um nível elevado de pesquisa antes da compra, pois o produto tem preço alto, é complexo e pouco conhecido no mercado. O comportamento do consumidor pode ser influenciado por fatores sociais, de marketing e situacionais (CHURCHILL; PETER, 2012).

2.8 Itens de Medida da Satisfação dos Consumidores

Segundo Schiffman e Kanuk (2009, p.26) “levantamentos da satisfação do cliente mensuram quanto os clientes estão satisfeitos com os atributos relevantes do produto ou serviço e a relativa importância desses atributos (em uma escala de importância)”. Esses levantamentos que medem a satisfação dos consumidores utilizam-se de pesquisas, cuja pergunta possui cinco alternativas: muito insatisfeito, insatisfeito, indiferente, satisfeito e muito satisfeito. Quando o cliente diz que está muito satisfeito, significa que ele é leal à empresa e gera melhores lucros se comparado aos que dizem estarem apenas satisfeitos. Portanto, é um erro a organização considerar que ter apenas clientes satisfeitos já é suficientemente bom para a empresa (SCHIFFMAN; KANUK, 2009).

Uma organização deve mensurar a satisfação dos seus clientes com relativa frequência, pois para fidelizar o público-alvo é necessário antes satisfazê-lo. No entanto, a satisfação e a retenção do consumidor não são proporcionais. Se a satisfação do cliente for avaliada em uma escala de um a cinco, o nível um significa que a pessoa está muito insatisfeita, conseqüentemente falando coisas ruins da empresa e provavelmente irá trocá-la pela concorrência.

Já nos níveis de dois a quatro, o consumidor está apenas satisfeito, mas pode trocar de empresa se obter uma proposta melhor no mercado. Já no nível cinco, o cliente geralmente volta a comprar da marca e costuma falar bem dela para outras pessoas, pois possui um vínculo emocional com a organização (KOTLER; KELLER, 2006).

O empreendedor pode medir a satisfação através da observação do comportamento de compra e de conversas informais com seus clientes, mas as informações coletadas através desses métodos são sujeitas a muitas distorções e podem não representar a opinião da maioria dos clientes. Por isso, além de observar o comportamento dos clientes e de conversar com eles, o empreendedor deve realizar pesquisas sistematizadas, com apoio de um roteiro ou formulário de pesquisa. (SEBRAE, 2015, p.10).

3 MÉTODO

Para Barros e Lehfeld (2007) o método consiste em diversos procedimentos usados para se adquirir conhecimento, por meio de técnicas e processos capazes de validar o estudo. O método, de uma forma menos complexa, consiste nos passos que devem ser seguidos para conseguir alcançar o conhecimento ou a análise de



uma determinada realidade social. O presente trabalho enquadra-se no procedimento conhecido como Estudo de Caso Simples, desenvolvido no Comércio de Rações Cedro. Segundo Yin (2015, p.17), o estudo de caso “investiga um fenômeno do mundo real, no qual os limites entre o fenômeno e o contexto não foram evidenciados de forma clara”.

Segundo Creswell (2010) o método misto consiste em utilizar abordagens qualitativas e quantitativas, pois assim consegue-se usufruir dos pontos fortes das duas abordagens de coleta. Os problemas que os pesquisadores das ciências sociais tentam desvendar são complexos demais para se usar apenas a pesquisa qualitativa ou somente a quantitativa, sendo necessário combinar os dois métodos a fim de obter-se uma maior compreensão do problema de pesquisa.

Realizaram-se duas etapas de coleta de dados, com dois questionários. Um com perguntas abertas, que consiste na pesquisa qualitativa. Outro com perguntas fechadas, na pesquisa quantitativa. A coleta de dados foi desenvolvida pelos autores, mediante emprego direto junto aos clientes. Os instrumentos utilizados foram validados mediante avaliação de juízes acadêmicos.

3.1 Etapa Qualitativa

O pesquisador que realiza pesquisa qualitativa deve coletar as informações por meio de uma conversa direta com as pessoas envolvidas na própria empresa estudada. Deve ainda observar o comportamento e ações desses indivíduos durante as suas atividades. Essa coleta de dados deve ser feita pessoalmente pelo pesquisador e preferencialmente utilizar mais de uma fonte de dados, como a entrevista, observações e documentos disponíveis. O pesquisador realiza uma interpretação do que enxergou, ouviu e compreendeu durante o estudo (CRESWELL, 2010).

A pesquisa qualitativa utiliza perguntas não estruturadas, cujas respostas são abertas e a sua amostra é, normalmente, pequena, por esse motivo, as respostas não podem ser generalizadas para toda a população em estudo, mas podem ser utilizadas para obtenção de novas ideias sobre campanhas promocionais e produtos que podem ser, posteriormente, testados em pesquisas mais completas (KANUK; SCHIFFMAN, 2009). Análise qualitativa é realizada durante toda pesquisa, ou seja, desde a coleta de dados, interpretação dos resultados e a elaboração do relatório, pois o pesquisador está analisando e anotando observações importantes (CRESWELL, 2010).

O roteiro da pesquisa qualitativa elaborado para a empresa foi respondido pelos dois gestores, além disso, por mais quatro clientes, com o objetivo de comparar as respostas dos sócios com as do público-alvo da empresa, e identificar se existem diferenças de concepções entre esses dois grupos.

3.2 Etapa Quantitativa

As perguntas da pesquisa quantitativa são fechadas, cujas respostas já são conhecidas, mas também podem trazer algumas perguntas abertas. O questionário pode ser aplicado pessoalmente, via telefone, por correio ou virtualmente. Nesse tipo de pesquisa, as amostras são maiores, pois os resultados devem ser capazes de representar a população (KANUK; SCHIFFMAN, 2009).



A técnica de levantamento de dados utilizada neste estudo foi *Survey*. Segundo Creswell (2010), atualmente, as pessoas estão utilizando cada vez mais instrumentos de levantamento de dados virtuais. A população da pesquisa quantitativa consiste no número total de clientes que o Comércio de Rações Cedro possui que, segundo os gestores, é de aproximadamente, 550 pessoas. O nível de confiança pretendido é de noventa por cento. Colocou-se esses dados no *SurveyMonkey* e a ferramenta calculou uma amostra de 61 pessoas, que foram questionadas na empresa em estudo.

Segundo Kanuk e Schiffman (2009) todas as respostas obtidas devem ser tabuladas e analisadas por meio de algum programa analítico que seja capaz de interligar os dados. De acordo com Creswell (2010, p.187) “uma interpretação dos resultados significa que o pesquisador tira conclusões a partir dos resultados para as questões e hipóteses de pesquisa e para o significado maior dos resultados”.

As respostas da etapa quantitativa foram tabuladas utilizando-se do *Software MS-Excel*, em que primeiramente foram gerados gráficos, e com eles, procedida análise. Na análise propriamente dita, seguem os resultados, quais foram contrapostos e comparados mediante semelhanças e diferenças com os postulados teóricos, em que os gráficos foram suprimidos a fim de evitar a redundância de informações bem como limitar o tamanho textual do presente artigo.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS DO ESTUDO

Neste capítulo do estudo encontram-se os resultados obtidos das pesquisas quantitativa e qualitativa, inclusive sugestões de melhoria propostas. Por fim, o capítulo final, das conclusões.

4.1 Resultados da Pesquisa Quantitativa

Os resultados da pesquisa quantitativa foram descritos, suprimindo os gráficos, para evitar redundância na apresentação descritiva do estudo. Buscou-se relacionar as respostas obtidas com algumas citações de autores que falam sobre o tema abordado.

Com relação à questão do gênero dos participantes verificou-se que 72% foram homens e apenas 28% mulheres. Logo, conclui-se que a maior parte do público-alvo da Rações Cedro é composto pelo sexo masculino. Então, apesar de atualmente as mulheres estarem mais presentes no mercado de trabalho, e mais independentes, a responsabilidade de comprar o alimento dos pets ainda é, na maioria, dos homens, no caso da empresa em estudo. Além disso, os materiais hidráulicos e ferragens normalmente também são comprados pelo gênero masculino.

Com relação à idade da amostra, verificou-se que a faixa etária que possui maior representatividade, tanto do sexo masculino quanto do feminino, é a de pessoas com 41 a 50 anos. Entretanto, percebe-se que 80,33% dos participantes ficam entre 21 a 50 anos, provavelmente um público economicamente ativo, que possui renda por meio da força de trabalho. O público de até 20 anos possui baixa representatividade no estudo, como o de 51 a 60 anos e o de acima de 60 anos.

Quanto à qualidade dos produtos 68,85% da amostra está muito satisfeita e 31,15% está satisfeita. Ninguém respondeu que está indiferente, insatisfeito ou muito insatisfeito. Conforme já visto neste trabalho, Schiffman e Kanuk (2009) explicam que



quando a pessoa está satisfeita significa que as suas expectativas foram atendidas, já quando essas são superadas gera indivíduos encantados ou muito satisfeitos. A maior parte da amostra encontra-se num nível de encantamento quanto à qualidade dos produtos da Rações Cedro.

Em termos de qualidade de atendimento, foi verificado que 77,05% da amostra está muito satisfeita e 21,31% está satisfeita. Não há respostas nas opções indiferente e insatisfeito. Porém, uma pessoa encontra-se muito insatisfeita. No geral, os gestores atendem bem aos seus clientes.

Las Casas (2009) relata que as empresas estão começando a ter uma orientação mais direcionada aos clientes, pois os consumidores estão mais exigentes e procuram por empresas que prestem um bom atendimento, por esse motivo a qualidade tornou-se crucial para as organizações. Apenas bons produtos não são mais suficientes para os clientes retornarem.

Com relação às explicações que os clientes receberam dos produtos, 58,18% está muito satisfeito e 41,82% está satisfeito. Ninguém respondeu que se sente indiferente, insatisfeito ou muito insatisfeito. Os resultados demonstram que os gestores estão buscando conhecer bem os produtos que vendem para poder repassar aos que estão interessados na compra.

As pessoas estão mais apressadas, com muitas tarefas a fazer. Os clientes não têm tempo para ficar pesquisando qual o produto mais adequado para o *pet* e é nesse momento que o conhecimento dos vendedores torna-se essencial, podendo inclusive transformar a venda em uma consultoria.

Em termos de variedade dos produtos, 64,41% está muito satisfeito e 35,59% está satisfeito. Ninguém respondeu que se sente indiferente, insatisfeito ou muito insatisfeito. Portanto, a maioria da amostra está muito satisfeita com a diversidade existente dos produtos.

Quanto maior a variedade de produtos maior são as chances dos compradores conseguirem encontrar o que eles buscam na empresa. Maior diversidade de bens pode aumentar as vendas. No entanto, isso também exige maior espaço disponível para conseguir estocar todos esses produtos, além de aumentar a complexidade para se possuir uma gestão de estoque eficaz.

Com relação aos preços praticados pela empresa, 45,76% da amostra está muito satisfeita, 47,46% está satisfeita e 6,78% sente-se indiferente. Ninguém respondeu que está insatisfeito ou muito insatisfeito. Em um cenário de crise, o preço é um fator determinante na escolha de qual empresa comprar o alimento do *pet*, por esse motivo a Rações Cedro tende a não sofrer grandes impactos em momentos de recessão.

Entre as políticas de preço, determinadas por Dolabela (2008), como desnatação, penetração e bloqueamento, identificou-se que a Rações Cedro utilizou a política de penetração. Começou com preços mais baixos para conquistar o mercado e até hoje possui alguns produtos cujo valor é menor que o praticado pela concorrência, o que pode ser facilmente identificado quando 45,76% dos participantes responderam que estão muito satisfeitos quanto aos preços.

No entanto, a empresa possui uma pequena parcela de produtos em que os valores se igualam ou superam o mercado, o que originou o resultado de 6,78% de pessoas que se sentem indiferentes quanto aos preços, ou seja, que compram no estabelecimento por outros motivos.

Em termos de localização da empresa nota-se que 65% da amostra está



muito satisfeita e 35% está satisfeita. Ninguém respondeu que se sente indiferente, insatisfeito ou muito insatisfeito. A variável localização é um ponto forte da empresa, provavelmente por ficar perto das residências dos clientes, ou por estarem passando pelo estabelecimento.

A empresa possui apenas uma concorrente no mesmo bairro, que não fica muito próximo da Rações Cedro. Isso pode ter causado alta satisfação das pessoas com a localização da empresa. Entretanto, um novo concorrente mais próximo do estabelecimento pode tornar-se uma ameaça.

Quanto às propagandas realizadas pela empresa, percebe-se que 25,86% da amostra está muito satisfeita, 53,45% está satisfeita, 17,24% sente-se indiferente, e 3,45% está muito insatisfeita. Conforme Kotler e Armstrong (2003) dentro da promoção encontra-se a variável propaganda que de uma forma bem simples consiste em pagar um patrocinador para apresentar e promover o produto ou serviço. É notória a queda do percentual de pessoas muito satisfeitas nessa questão. Isso não significa que a empresa não esteja bem na variável, pois 53,45% dos participantes estão satisfeitos, porém, não se deve ignorar o fato da queda de pessoas muito satisfeitas e a elevação dos indivíduos que se sentem indiferentes quanto às propagandas realizadas.

Quanto ao uso das tecnologias por parte da empresa, 44,07% da amostra está muito satisfeita, 49,15% está satisfeita, 5,08% sente-se indiferente e 1,69% está insatisfeita. Atualmente, com o aumento de compras em *sites* da internet e por aplicativos, as empresas precisam ficar atentas às novas tecnologias para conseguir utilizá-las a seu favor antes que a concorrência o faça. As novas gerações buscam praticidade e a tecnologia pode ser uma aliada nesse caso. Como se percebe, quase metade da amostra está satisfeita e 44,07% está muito satisfeita o que demonstra que a empresa está utilizando as novas tecnologias para se comunicar com seus clientes.

Em termos da satisfação geral dos participantes da pesquisa, 72,13% encontra-se muito satisfeito e 27,87% está satisfeito. Ninguém respondeu que se sente indiferente, insatisfeito ou muito insatisfeito. Conforme Kotler e Keller (2006) avalia-se a satisfação do cliente em uma escala de um a cinco, o nível cinco (resultado preponderante do estudo), porque é o que gera a fidelidade e o retorno do cliente à empresa, além de fazer marketing positivo para parentes e amigos.

Assim, 72,13% da amostra é fiel a Comércio de Rações Cedro, o que é resultado favorável e representa que a maioria dos clientes está totalmente satisfeito, com possibilidade de indicarem a empresa a alguém conhecido e dificilmente irão trocar de estabelecimento. Para os 27,87% dos participantes que estão satisfeitos, pode-se criar algumas ações de marketing para buscar fidelizar esses clientes, pois quando se está somente satisfeito significa que a pessoa pode trocar de empresa caso encontre no mercado uma organização que ofereça melhores benefícios. Para Schiffman e Kanuk (2009) manter os clientes que a empresa já possui é menos oneroso do que conseguir novos.

Com relação à indicação da empresa, 98% indicariam a Rações Cedro e apenas 2% responderam talvez. Ninguém respondeu que não sabe ou que não indicaria. Segundo Cafferky (1999), em torno de 80% dos indivíduos levam em consideração as recomendações de um parente, amigo ou um profissional da área ao comprarem um bem ou serviço. Além disso, cada consumidor tem uma rede de relacionamentos, da qual consegue obter informações sobre inovações. O resultado dessa questão é muito favorável para a Rações Cedro e demonstra que a maioria dos participantes



indicaria a empresa para alguém conhecido. Este marketing boca-a-boca é positivo para a organização, pois eleva o número de clientes e conseqüentemente aumenta faturamento.

Com relação aos principais motivos que fazem os clientes comprarem na empresa, 34,12% da amostra respondeu que a localização é o principal elemento nessa questão e complementaram dizendo que a empresa fica perto de suas residências, seguido de 21,18% dos participantes que compram na Rações Cedro por ter um bom atendimento. O terceiro motivo que leva as pessoas a adquirirem produtos na empresa é o preço, após é a variedade dos produtos com 8,24%, seguido da amizade com 7,06%. Como essa pergunta era aberta, 7,06% da amostra não respondeu e as demais respostas são pouco significativas. Os pontos fortes da empresa são a localização, bom atendimento, preço, variedade de produtos e amizade.

Com relação às necessidades e desejos não atendidos, 81,97% dos participantes escreveram que não possuem, ou seja, para a maioria da amostra, necessidades e desejos vêm sendo atendidos. Já 11,48% não responderam essa questão por se tratar de uma pergunta aberta. As demais respostas são pouco significativas para serem analisadas. Para Churchill e Peter (2012), as necessidades consistem nos bens e serviços usados para sobreviver, que são essenciais para a existência. Já os desejos correspondem aos produtos que satisfazem necessidades adicionais aos de sobrevivência. Conclui-se que a Rações Cedro está atendendo bem as necessidades e os desejos dos clientes.

4.2 Resultados da Pesquisa Qualitativa

A análise qualitativa busca comparar as respostas dos gestores e de quatro clientes. Além disso, por ser uma pesquisa aberta, foi possível identificar e analisar algumas questões por meio de observações e do diálogo aprofundado que não apareceram na pesquisa quantitativa.

A primeira pergunta realizada foi sobre a qualidade dos produtos da empresa. Os gestores responderam que estão muito satisfeitos quanto a isso, pois possuem produtos muito bons e que não costumam receber reclamações. Do ponto de vista dos clientes, dois responderam que estão muito satisfeitos, pois gostam dos produtos que compram e dois responderam que estão apenas satisfeitos. Portanto, concordam parcialmente com os gestores nesse aspecto. Sobre qualidade dos produtos, uma embalagem e *design* bem desenvolvidos podem aumentar consideravelmente as vendas de uma empresa, pois, normalmente, transmite a sensação de que esse produto é de melhor qualidade se comparado aos com embalagem e *design* mais simples.

Em relação à variedade dos produtos da Rações Cedro, os gestores estão muito satisfeitos, pois além de possuírem uma ampla gama de produtos para os pets, ainda possuem ferragens, materiais hidráulicos, e outros itens, como produtos de limpeza, lenha e mudas de plantas. Todos os clientes também responderam que estão muito satisfeitos quanto à diversidade dos produtos, dizendo que sempre teve tudo que precisavam à disposição na empresa. Segundo Kotler e Armstrong (2007) a organização pode decidir acrescentar mais itens às suas linhas para torná-las mais completas ou então a empresa pode desenvolver novos produtos criando novas



linhas com o objetivo de aumentar o *mix* de produtos. A organização precisa decidir se vai buscar uma boa reputação em apenas algumas das suas linhas de produtos ou em várias delas.

Quanto à qualidade no atendimento, de modo geral, os gestores consideram que estão deixando os clientes muito satisfeitos. Enquanto que dois dos compradores responderam que estão muito satisfeitos e os outros dois apenas satisfeitos. Com relação ao relacionamento com o cliente, os gestores consideram que está muito bom, pois gostam de conversar com eles, além de fazer brincadeiras, falando coisas engraçadas. Por sua vez, os clientes disseram que a proprietária é muito simpática e que gostam de serem atendidos pelos gestores ao invés dos funcionários. As empresas que se preocupam em atender bem seus consumidores normalmente são organizações que possuem foco no cliente. De acordo com Kotler e Armstrong (2007) as instituições que estão voltadas para os seus consumidores e que buscam entregar valor para eles conseguem alavancar seus rendimentos e o faturamento.

Em relação à agilidade do atendimento, os gestores consideram-se rápidos, em um nível de 1 a 5 disseram que seria 4, apenas em alguns horários do dia possui mais movimento, criando uma fila de duas ou três pessoas. Os clientes habituais não precisam de muita ajuda na hora da compra, pois pegam o que precisam sozinhos e só passam no caixa para pagar. Os clientes consideram que a agilidade é normal, nem muito rápido nem devagar, dois disseram que seria um nível 4 e dois deram nível 3. A agilidade é um elemento essencial para o cenário atual, pois as pessoas estão muito atarefadas, com pouco tempo para o lazer e descanso, e isso pode prejudicar um pouco no bom atendimento, mais especificamente com o relacionamento mais aprofundado com o cliente, o que de certa forma, demanda tempo. Sobre os conhecimentos dos produtos, os gestores consideram que estão buscando conhecer cada vez mais sobre o que vendem para poder dar uma boa explicação, os clientes concordam com os gestores, pois consideram que recebem boas explicações e que sempre conseguem tirar suas dúvidas.

Em termos de condições de pagamento, os gestores disseram que aceitam dinheiro, cartão de débito, crédito, cheques e poucas pessoas ainda utilizam a caderneta, em que anotam o que pegam e depois acertam no dia em que recebem o salário. Os clientes consideram que as condições de pagamento são boas, mas que preferem pagar à vista. Apesar da maioria das pessoas preferirem pagar à vista no caso da empresa em estudo, ter as demais opções disponíveis é interessante, pois a organização também consegue captar os clientes que preferem pagar suas contas a prazo.

Para Kotler e Armstrong (2015), a promoção consiste em tarefas que demonstrem os pontos fortes do produto e que convençam os clientes a adquiri-lo. Em relação às promoções de venda realizadas, os gestores disseram que quando eles abriram a empresa eram feitas várias propagandas, na página própria da empresa no *Facebook*, e com isso conseguiram fazer a clientela que possuem hoje, além de conquistarem pessoas de outros bairros que viram as publicações. No entanto, no momento, os gestores não estão mais conseguindo realizar propagandas, por falta de tempo. Os clientes consideram que a empresa poderia publicar mais sobre os seus produtos na página do *Facebook*, pois dificilmente visualizam a Rações Cedro realizando atividades de propaganda.

Já quanto à promoção de vendas, os gestores distribuem amostras grátis para



estimular os clientes a comprarem produtos que não estão acostumados a adquirir. Um dos clientes chegou a relatar que gosta muito de receber as amostras, pois pode fazer um teste com o seu *pet* antes de comprar o produto. Kotler e Armstrong (2003) definem a promoção de vendas como incentivos de curto prazo que estimulem a venda ou a compra de determinado produto ou serviço.

Quanto ao preço, se comparado aos concorrentes, os gestores consideram que estão mais baratos. Um dos clientes disse que o preço está igual ao do mercado e três disseram que está mais barato que a concorrência, podendo competir com os preços da Associação Rural, que é conhecida por seus produtos para *pets* na cidade. Dolabela (2008) considera três elementos para formar o preço: quanto o cliente está disposto a pagar, os custos de produção e o preço da concorrência.

A respeito do uso das novas tecnologias por parte da empresa, os gestores argumentaram que possuem o *WhatsApp* da empresa, no qual os clientes conseguem tirar dúvidas sobre produtos, além de verificar se determinado item é vendido na loja. Porém, o número do *Whats* só é repassado para pessoas que perguntam pelo mesmo. A empresa também possui um sistema próprio para registrar a entrada e saída de mercadorias, com o preço de venda de todos os produtos.

Dois dos clientes entrevistados possuíam o *WhatsApp* da empresa, mas disseram que não chegaram a encomendar nada por esse canal ainda, os outros dois clientes disseram que a utilização das novas tecnologias não fica muito clara, e não é muito perceptível. É necessário ressaltar que as novas tecnologias estão presentes no cotidiano e a empresa que não as utiliza pode estar perdendo clientela com isso. É essencial que as organizações se adaptem às mudanças das tecnologias constantemente, pois os seus concorrentes provavelmente o farão.

Em relação ao ambiente da empresa, foi perguntado sobre a sua infraestrutura. Os gestores responderam que é muito boa, pois o estabelecimento é novo, ou seja, recém-construído, entretanto um dos clientes respondeu que é bom, mas o lugar é um pouco apertado para tantos produtos. Logo, o espaço da loja poderia ser aumentado um pouco. Os demais clientes disseram apenas que está muito bom, sem argumentar muito a respeito. A infraestrutura de uma empresa pode dizer muito sobre ela, pois uma empresa com uma infraestrutura nova e moderna transmite o aspecto de um lugar mais sofisticado, chamando a atenção de quem passa pelo estabelecimento, enquanto que lugares com infraestruturas mais simples transmitem a percepção de que os produtos ali vendidos também são mais simples e baratos, chamando a atenção somente acerca de preços reduzidos. No caso da Rações Cedro, o estabelecimento é novo e isso pode colaborar na vinda de novos clientes.

Quanto à organização dos produtos, os gestores argumentaram que os itens são todos separados por tipo de produto, *pets*, hidráulicos, ferragens, entre outros, e que estão constantemente fazendo mudanças no *layout* dos itens a fim de que o cliente tenha uma melhor visão dos produtos disponíveis. Três clientes responderam que a organização dos produtos está muito boa e um disse que a falta de espaço deixa os produtos muito próximos um dos outros causando um aspecto visual de amontoamento dos itens. A respeito da temperatura do ambiente, os gestores disseram que o lugar é climatizado, porém dificilmente precisam ligar o ar-condicionado, pois a entrada da loja é ampla e com a porta externa aberta acaba por criar uma boa circulação de ar natural dentro da loja. Os clientes alegaram que a temperatura está sempre boa.



Quanto à localização da empresa, os gestores acreditam que o estabelecimento está muito bem localizado, pois fica em uma das ruas mais movimentadas do bairro e que possui várias outras pequenas empresas nela, os administradores usaram o termo “rua comercial do bairro”, que possui um posto de gasolina, padaria, minimercado, elétrica de carros, além de um estabelecimento que faz e entrega viandas. Os clientes argumentaram que a localização é ótima, pois fica perto de casa. Um disse que fica no caminho para o trabalho e por fim, um dos clientes disse que a localização é boa, mas só tem dois estacionamentos disponíveis na frente do estabelecimento, pois os demais espaços possuem linha amarela, onde não se pode estacionar. O fato de a empresa ter aberto filiais em outros lugares que não geraram os resultados esperados demonstra que a localização é um dos fatores que podem determinar se o negócio terá sucesso ou não, portanto, torna-se necessário fazer um estudo e análise minuciosos e prévios sobre onde abrir uma nova filial. A localização atual da Rações Cedro demonstrou ser a ideal, pois proporciona boas vendas.

Foi perguntado aos gestores como eles acreditam que está a satisfação geral dos seus clientes, ou seja, a satisfação considerando todos os aspectos, com uma visão mais sistêmica. Mencionaram que devem estar muito satisfeitos, e num nível de um a cinco, acreditam que os compradores estão em um nível cinco de satisfação. Todos os clientes entrevistados disseram que estão muito satisfeitos. Lembrando que Schiffman e Kanuk (2009) conceituam a satisfação do cliente como a comparação que o cliente faz entre as suas expectativas (o que ele espera do bem ou serviço) e a sua experiência prática com o produto ou serviço, o indivíduo ficará insatisfeito se as suas expectativas não forem todas atendidas, mas se forem, isso gerará satisfação, e quando as expectativas são superadas, resulta em indivíduos muito satisfeitos ou encantados. Todos os clientes entrevistados estão em um nível de encantamento.

Foi perguntado por que os gestores acham que as pessoas compram na Rações Cedro e não na concorrência, responderam que são dois motivos principais: o preço, pois os clientes reclamam dos preços da concorrência e o outro, a localização, pois o centro da cidade fica longe e por isso é melhor comprar no próprio bairro. Os clientes disseram que compram na empresa por causa do preço, localização e amizade pelos donos do negócio. Assim, esses são os benefícios principais que a organização em estudo entrega aos seus clientes e que a diferencia das suas concorrentes. Ou seja, esse é o valor (diferencial) entregue ao seu mercado-alvo.

Quanto às ideias para melhoria, os gestores argumentaram que a loja precisa de mais espaço para expor os produtos de forma que o cliente os enxergue com mais facilidade, pois a proprietária entende que as pessoas tendem a comprar o que elas enxergam dentro da loja e que produtos que ficam mais escondidos tendem a não ser muito vendidos. Um dos clientes também deu a ideia de aumentar o espaço do estabelecimento e, de tentar resolver o problema com o estacionamento limitado. Os outros entrevistados responderam que está ótimo do jeito que a empresa está.

Por fim, foi questionado se os gestores acreditam que os clientes tendem a recomendar a Rações Cedro para amigos, parentes e conhecidos. Responderam que a empresa é muito indicada e que muitos compradores novos aparecem por meio de recomendação de alguém. Todos os clientes disseram que indicariam a Rações Cedro, dois inclusive já o fizeram. Clientes muito satisfeitos que estão encantados com a empresa tendem a recomendá-la aos seus conhecidos.



4.3 Sugestões de Melhorias

Com base nos resultados, tanto da pesquisa quantitativa quanto qualitativa, percebeu-se que a empresa precisa intensificar a utilização das redes sociais. Sugere-se que a Rações Cedro realize mais ações promocionais, pois algumas pessoas nem notaram que a empresa as realiza. Como os gestores possuem pouco tempo e não têm funcionários para auxiliá-los nisso, recomenda-se que terceirizem esse serviço, contratando uma empresa de publicidade e propaganda. É indicado que sejam realizadas algumas publicações no *Facebook* falando sobre produtos que a Rações Cedro possui, ressaltando as vantagens dos mesmos, mas principalmente falar sobre os itens novos que chegaram ao mercado e que a empresa já possui para demonstrar as novidades. Além disso, a alimentação para pets é um item que os clientes consideram que não pode faltar em casa, já os demais produtos como caminhas, correntes e cobertas são menos fundamentais para a sobrevivência do animal, portanto, precisam de mais atividades de propaganda para auxiliar nas vendas.

Quanto ao uso das novas tecnologias pela empresa verificou-se que houve uma queda no número de pessoas muito satisfeitas, se comparado às demais perguntas da pesquisa quantitativa. Na pesquisa qualitativa, foi relatado que a utilização das tecnologias não fica claro por parte da organização. Sugere-se que a empresa inove nesse aspecto, podendo inclusive desenvolver um aplicativo para que os clientes possam comprar os produtos dos seus pets *online*, e que sejam entregues por um *motoboy* que cobrará um valor de frete de cada cliente que realizou a compra pelo *app*.

Quanto ao espaço disponível para expor os produtos dentro da empresa, tanto os gestores quanto os clientes argumentaram que teria que ser maior, logo, existe a possibilidade de ampliar o local. Para isso a empresa precisa primeiramente se preparar financeiramente, além de avaliar se o retorno irá compensar o investimento. Essa é uma sugestão de longo prazo, pois é necessário realizar algumas análises mais aprofundadas a respeito.

Em curto prazo, a empresa pode organizar seus itens na vertical, pois atualmente a maioria das estantes vai até um metro e trinta centímetros de altura. Poderiam ser colocados alguns novos com altura um pouco superior, o que permitiria ampliar a demonstração dos produtos. Mudanças constantes no *layout* dos itens dentro da loja também permitem que os clientes tenham uma melhor visão dos produtos, além de possibilitar uma melhora no aspecto visual da empresa como um todo.

Com relação às poucas vagas de estacionamento relatadas na pesquisa qualitativa, sugere-se que os gestores falem com a prefeitura do município para reaver a possibilidade de ampliar a faixa branca que atualmente só se encontra na frente do estabelecimento. Por fim, sugere-se que a empresa realize novas pesquisas de satisfação pelo menos uma vez ao ano, pois a satisfação é instável, podendo mudar a qualquer momento. A pesquisa de satisfação torna-se importante caso a empresa decida implantar algumas das sugestões acima ou outras, pois assim, é possível verificar se as mudanças estão gerando o resultado esperado.

Considerando os pontos fortes da empresa, localização, bom atendimento, preço, variedade de produtos e a amizade, sugere-se que mantenha-se focada



nesses aspectos, mas principalmente no bom atendimento. Quanto à variável localização existe a possibilidade de surgir um concorrente próximo a Rações Cedro. Já quanto ao preço, quem vai até a loja por causa dos valores pode ir embora pelo mesmo motivo. No entanto, dificilmente um concorrente vai conseguir copiar o bom atendimento. Aconselha-se focar principalmente nessa variável, atendimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Entre os principais achados da pesquisa quantitativa percebeu-se que a maioria dos clientes da Rações Cedro é do gênero masculino e que provavelmente se encontra numa faixa etária economicamente ativa. Agora que a empresa sabe o seu segmento de clientes mais significativo pode realizar estratégias de marketing que sejam focadas nesse mercado-alvo.

Com base nas pesquisas realizadas foi possível que os gestores pudessem conhecer melhor a empresa, além de descobrir os pontos fortes da organização e algumas necessidades de melhorias. Na pesquisa quantitativa percebeu-se que, de modo geral, 72,13% da amostra está muito satisfeita e 27,87% está satisfeita. Enquanto que na pesquisa qualitativa todos responderam que estão muito satisfeitos. A satisfação geral dos clientes, considerando todos os aspectos, é relativamente boa.

Percebe-se que os principais motivos que fazem os clientes comprar na empresa é a localização, o bom atendimento, o preço, a variedade de produtos e a amizade. Percebe-se uma queda de pessoas muito satisfeitas e um aumento de indivíduos indiferentes quanto às propagandas realizadas pela empresa. Isso diz que a Rações Cedro não está atendendo totalmente a necessidade que o cliente tem de receber propagandas por parte da empresa, uma vez que na pesquisa qualitativa emergiu que seria preciso realizar mais propagandas ou outras atividades promocionais.

Quanto ao uso de tecnologias por parte da empresa, nas duas etapas da pesquisa percebeu-se que a empresa deixa a desejar. Na pesquisa qualitativa descobriu-se que o estacionamento é pequeno demais para tantos clientes, além de ser relatado, pelos gestores e clientes que o espaço disponível na loja está pequeno. Na pesquisa quantitativa não se obteve muitos dados sobre as necessidades não atendidas, diferentemente da qualitativa, que por meio do aprofundamento das questões se obteve mais informações, justificando a importância da abordagem adotada.

Por fim, sugere-se que a empresa realize mais ações promocionais por meio de uma empresa terceirizada especializada em propaganda, além de estudar a viabilidade de ampliar o espaço físico da loja no longo prazo, investindo na organização vertical de seus produtos no curto prazo. Também se indica mudanças de *layout* constantes. Recomenda-se que os gestores conversem com a prefeitura de Lajeado para discutir a possibilidade de ampliar o estacionamento da empresa. Sugere-se que a empresa inove quanto à utilização das novas tecnologias, podendo inclusive desenvolver um aplicativo para alavancar as vendas.



REFERÊNCIAS

- ALVES, Elizeu Barroso; BARBOZA, Mariana Monfort; ROLON, Vanessa Estela Kotovicz. **Marketing de relacionamento: como construir e manter relacionamentos lucrativos?** Curitiba: InterSaber, 2014.
- BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos da metodologia científica**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- BITNER, Mary Jo; GREMLER, Dwayne D.; ZEITHAML, Valerie A. **Marketing de serviços: a empresa com foco no cliente**. 6. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.
- CAFFERKY, Michael. **Venda de Boca a Boca: deixe seus clientes fazerem a propaganda**. São Paulo: Nobel, 1999.
- CASARIN, Helen de Castro Silva; CASARIN, Samuel José. **Pesquisa científica da teoria à prática**. Curitiba: Pearson, 2012.
- CHURCHILL, Gilbert A; PETER, Paul. **Marketing: criando valor para os clientes**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.
- CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 3.ed. Porto Alegre: Artmed, 2010.
- DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
- EXAME. Mercado pet cresce graças a mudanças no comportamento dos donos de animais de estimação. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/carreira/mercado-pet-cresce-gracas-a-mudancas-no-comportamento-dos-donos-de-animais-de-estimacao/>. Acesso em: 23 mar. 2019.
- FONSECA, João José Saraiva da. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- KANUK, Leslie Lazar; SCHIFFMAN, Leon G. **Comportamento do consumidor**. 9.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009.
- KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.
- KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 9. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2003.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São



Paulo: Person Prentice Hall, 2006.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing**: conceitos, exercícios, casos. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MORSCH, Marco Aurélio; SAMARA, Beatriz Santos. **Comportamento do consumidor**: conceitos e casos. São Paulo: Prentice Hall, 2005.

REICHELT, Valesca Persch. **Fundamentos de marketing**. Curitiba: InterSaberes, 2013.

RIBEIRO, I.; CARVALHO, F.; CARVALHO, A. O.; CINTRA, R. F.; SERRA, F. A. R. Empreendedorismo Local: uma análise a partir das características de clientes de pet shops. **Revista Ciências Administrativas**, v. 21, n. 1, p. 262-287, 2015.

SEBRAE. Pesquisa de satisfação: como medir a satisfação dos clientes de pequenos negócios. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/1e9e80a7b1e4e435ae5138b511093b8b/\\$File/SP_comomedirasatisfacao_16.pdf.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/1e9e80a7b1e4e435ae5138b511093b8b/$File/SP_comomedirasatisfacao_16.pdf.pdf). Acesso em: 07 maio 2019.

SOARES, G. K. K.; MEDEIROS, J. A Serviço do Filho de Quatro Patas: a nova lógica dominante do marketing e os gastos em Pet Shops. **Revista Interdisciplinar de Marketing**, v. 4, n. 2, p. 4-17, 2014.

SOBRAL, Filipe; PECCI, Alketa. **Administração**: teoria e prática no contexto brasileiro. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2013.

SURVEYMONKEY. Cálculo da Amostra. Disponível em: <https://pt.surveymonkey.com/>. Acesso em: 30 maio 2019.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2015.



E-NOVA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO: ANÁLISE DA ADOÇÃO DO SISTEMA CRM

Jéssica de Moraes¹

Pietro Cunha Dolci²

RESUMO

O estudo tem como objetivo analisar a adoção do sistema CRM na E-nova Tecnologia da Informação. A pesquisa é de caráter exploratório com análise qualitativa dos dados. Verificou-se que é fundamental a adoção desse sistema e que o gestor percebe o quanto esse *software* irá beneficiar a empresa. Durante a análise percebeu-se que alguns clientes relataram alguns problemas que a empresa possui, dentre eles: a demora para a entrega dos sistemas operacionais ou recuperação de dados e a desorganização do proprietário. Assim, foram apresentadas soluções viáveis para adoção desse sistema, como organizar a agenda da E-nova de um modo que fique de maneira fácil e prática para o gestor se organizar, e conseguir prestar um melhor atendimento perante o cliente. Uma outra solução seria tentar contratar um funcionário que pudesse auxiliar o proprietário em alguns casos, como cuidar da agenda, organizar os compromissos, ou até mesmo um funcionário que pudesse auxiliar na produção do *software*, ou recuperação de dados.

Palavras-chave: CRM. Tecnologia. *Software*.

1 INTRODUÇÃO

A tecnologia está evoluindo muito rapidamente, a disputa pelos consumidores está muito alta entre as empresas, e os gestores necessitam diferenciar as suas empresas das demais da concorrência, para que com isso, consigam conquistar novos clientes e fidelizar os antigos. Existem muitas empresas do mesmo ramo, e, por isso, a concorrência aumentou consideravelmente de modo que algumas organizações precisaram se readequar a esse novo mundo da tecnologia.

Nesse contexto, entra o sistema CRM que tem como principal função o relacionamento com o cliente. Para Pedron *et al.* (2018), nos últimos anos as empresas têm adotado sistemas de CRM com o objetivo de melhorar o desempenho operacional, lucros e participação de mercado. Todavia, ainda segundo os autores, mesmo que as organizações invistam em custosos sistemas de CRM, elas nem sempre se mostram capazes de alcançar totalmente o seu potencial. Dessa forma,

1 Bacharel em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: jessica130195@gmail.com

2 Doutor em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: pcdolci@unisc.br



em um ambiente onde a concorrência é muito forte entre as empresas, é necessário possuir um planejamento estratégico, para poder continuar a dar o melhor que a organização tem a oferecer a seus clientes. Laudon e Laudon (2007) apontam que os sistemas de CRM bem projetados disponibilizam uma visão única dos clientes que servem para beneficiar tanto as vendas quanto o atendimento ao cliente. Dessa mesma forma, esses sistemas oferecem ao usuário uma visão única da organização.

Este trabalho fez uma análise sobre a adoção do sistema de CRM na empresa E-nova Tecnologia da Informação, que necessita melhorar o seu relacionamento com o cliente. O estudo foi dividido em capítulos que estarão expostos nos objetivos da pesquisa, na justificativa, revisão de literatura, metodologia e análise dos resultados, finalizando com as considerações finais e referências.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Sistemas de informação

Sistemas de informação refere-se a tudo que engloba os conhecimentos sobre pessoas, locais, e coisas que têm importância para a organização. Um sistema de informação é responsável por coletar, recuperar, processar, armazenar e distribuir as informações para ajudar os gestores na tomada de decisões.

Conforme Laudon e Laudon (2005) os sistemas de informações contêm dados sobre locais, pessoas e coisas significativas para a organização ou para o ambiente que a cerca. Portanto, é considerado um conjunto de componentes inter-relacionados que coletam ou recuperam, processam, armazenam e distribuem informações destinadas a apoiar a tomada de decisões, a coordenação e o controle de uma empresa. Para Hoelz (2015, p.12) “os sistemas da informação são o resultado da utilização de computadores e de tecnologias de telecomunicações com o intuito de transformar dados em informações que serão utilizados para apoiar a decisão dos gestores”.

João (2015, p.9) diz que “os sistemas de informação trabalham com entradas, processamento e saídas. A entrada é a coleta de dados. O processamento converte esses dados em informação. A saída transfere as informações para os interessados”. Silva (2013, p. 312) cita que “um sistema de informação é a coleta, a organização e a distribuição de dados, de tal modo que eles se tornem significativos como informações”. Para suprir as necessidades dos clientes, e para suportar todos os dados da empresa, é necessário possuir um banco de dados onde será possível armazenar grandes quantidades de informações. As empresas, possuindo esse banco de dados, estão fazendo um planejamento estratégico pensando nos clientes, e, com isso, as organizações continuam a crescer no mercado de trabalho. Um exemplo de *software* que forneça esse banco de dados, onde serão armazenadas as informações dos clientes, é chamado de CRM.

2.2 Gestão de Relacionamento (CRM)

Customer Relationship Management, gestão de relacionamento com o cliente, ou simplesmente CRM, é um sistema que melhora a ligação da organização com o consumidor, através de um banco de dados onde ficam armazenadas quaisquer



informações dos clientes. As empresas que possuem um sistema como o CRM são consideradas organizações que apresentam uma estratégia de negócios focada no cliente.

A base do CRM são os *softwares* de bancos de dados dos clientes, e cada setor pode alimentar esse banco com informações. Quando tais informações são processadas no CRM, a empresa pode entender melhor o mercado em que está atuando e se relacionar com o cliente para sanar possíveis problemas, melhorar processos, aumentar a satisfação com a marca e antecipar possíveis necessidades. (ALVES, 2018, p.125).

Conforme Hoelz (2015, p.45) “o CRM tem como objetivo entender, coletar informações sobre o comportamento dos clientes e alinhar os pontos em comum com a empresa, de modo a se comunicar de maneira efetiva, retendo os clientes e fidelizando-os”. Já para Fernandes (2015, p.99), “sistemas CRM bem projetados oferecem uma visão única dos clientes que serve para melhorar tanto as vendas quanto o atendimento. Da mesma forma, esses sistemas oferecem ao cliente uma visão única da empresa, independente de qual ponto de contato utilize”. Para Kotler e Keller (2012, p.151) “o CRM trata do gerenciamento cuidadoso de informações detalhadas sobre cada cliente e de todos os contatos da organização, a fim de maximizar a marca ou produto”.

Eleutério (2015, p.129) aponta que “O CRM abrange a interação da empresa com os seus clientes e o valor que os produtos e os serviços da empresa podem gerar para eles”. Barreto e Crescitelli (2013, p.33) citam que “o CRM diz respeito à captura, ao processamento, à análise e à distribuição de dados com foco no cliente”.

Conforme uma reportagem que saiu no site da Salesforce (2020), que é uma empresa americana de *software*, o CRM armazena informações de clientes atuais e potenciais, como por exemplo: nome, endereço, número de telefone, as informações mais relevantes dos clientes, e este software incluirá as atividades e pontos de contato com o cliente, englobando as visitas aos sites dos clientes potenciais, ligações telefônicas, e-mails, entre outras interações (salesforce.com/br/crm/).

Conforme Izidoro (2015) o sistema de CRM permite às organizações gerenciar relacionamentos de negócios e os dados e informações que lhes estão associados. Portanto, é possível armazenar todos os dados, informações e todo o histórico de interações com os clientes, as contas, as vendas e as oportunidades de vendas em um banco de dados de modo que os dados sejam acessíveis por muitos em tempo real. Na Tabela 01 é apresentado um resumo sobre o sistema Gestão de Relacionamento (CRM) sob a ótica dos diferentes autores apresentados.



Tabela 1 – Conceitos e elementos sobre CRM

O CRM trata do gerenciamento cuidadoso de informações detalhadas sobre cada cliente e de todos os contatos da organização, a fim de maximizar a marca ou produto.	Kotler e Keller (2012)
O CRM tem como objetivo entender, coletar informações sobre o comportamento dos clientes e alinhar os pontos em comum com a empresa, de modo a se comunicar de maneira efetiva, retendo os clientes e fidelizando-os.	Hoelz (2015)
CRM permite às organizações gerenciar relacionamentos de negócios e os dados e informações que lhes estão associados, com informações de todo o histórico de interações com os clientes, as contas, as vendas e as oportunidades de vendas em um banco de dados de modo que os dados sejam acessíveis por muitos em tempo real.	Izidoro (2015)
Sistemas CRM bem projetados oferecem uma visão única dos clientes que serve para melhorar tanto as vendas quanto o atendimento. Da mesma forma, esses sistemas oferecem ao cliente uma visão única da empresa, independente de qual ponto de contato utilize.	Fernandes (2015)
O CRM armazena informações de clientes atuais e potenciais, como por exemplo: nome, endereço, número de telefone, as informações mais relevantes dos clientes, e este software incluirá as atividades e pontos de contato com o cliente, englobando as visitas aos sites dos clientes potenciais, ligações telefônicas, e-mails, entre outras interações.	Salesforce (2020)

Fonte: Elaborado pelos autores.

2.3 Planejamento estratégico em TI

Planejamento estratégico é uma área que auxilia a administração de uma organização. O planejamento estratégico faz uma assistência para a definição dos objetivos da empresa e auxilia nas estratégias para alcançar esses mesmos objetivos. Conforme Roca, Szabo (2015, p.08) “estratégia: o foco no cliente é essencial. O produto, a pesquisa ou o desenvolvimento não podem ser o centro de estratégias dos negócios. Com produtos cada vez mais parecidos, é fundamental adotar uma estratégia que gere valor aos clientes”.

O planejamento estratégico da empresa deve ser refletido no planejamento da tecnologia nas empresas. Assim, um planejamento estratégico em TI adequado é inevitável para que o administrador e/ou gestor consiga otimizar o processo da sua equipe de trabalho, e tornar esses mesmos processos da sua empresa mais eficazes, em razão que a tecnologia tem um papel importante no dia a dia das organizações (JOÃO, 2015).

Conforme Tamanini (2017) a revista Teclógica publicou, no ano de 2017, algumas concepções sobre o porquê de as empresas investir em planejamento estratégico de TI:

- Reduzir os custos: ao traçar a estratégia de TI, a organização começa a ter mais controle efetivo sobre os custos do departamento, alinhando os investimentos de acordo com os objetivos traçados pela empresa.

- Auxiliar no alinhamento com as diretrizes do negócio: alinhar os objetivos da empresa com a tecnologia, está se tornando cada vez mais importante para o



alcance dos resultados esperados e para o aumento da competitividade, e claro, tudo isso pode ser obtido através de um bom plano estratégico em TI. Por fim, manter as necessidades da organização bem mapeadas é fundamental, para que, com isso, o administrador seja capaz de reconhecer as possíveis oportunidades para implementar soluções de acordo com as condutas existentes.

- Melhorar a segurança da informação: com uma estratégia de TI bem elaborada, o administrador e/ou gestor, consegue aumentar o seu controle sobre os dados da organização. Isso é muito significativo para assegurar que as informações da empresa estarão sempre seguras e protegidas por meio de um planejamento que garanta a atualização constante das ferramentas de segurança da informação.

- Promover o ajuste de processos: quando as ações da equipe de TI são bem planejadas, os esforços de integração entre setores fazem com que os processos corporativos sejam otimizados. Logo, há uma melhora significativa na produtividade das equipes, através de flexibilizações que resultam em ajustes para atender as necessidades dos negócios empresariais.

- Disseminar a cultura da proatividade: do mesmo modo como o planejamento estratégico da organização, quando se trabalha previamente para observar as demandas e oportunidades de melhorias na área de TI, todo negócio empresarial se torna mais eficiente e baseado na tecnologia para tomar as melhores decisões, com base em dados verdadeiros e precisos. Assim, toda a equipe concentrará os esforços para atingir os objetivos traçados.

- Criar uma visão sistêmica do negócio: ao incluir o planejamento estratégico em TI na rotina organizacional, as empresas fornecem aos colaboradores de todas as áreas uma visão sistêmica de seus recursos tecnológicos. Desse modo, a área de TI passa a colaborar diretamente nos resultados de cada área, ajudando a aumentar os retornos do negócio empresarial como um todo. Além do mais, as metas passam a estar interligadas aos objetivos gerais da organização, gerando resultados positivos para os envolvidos.

Webster e Motta (2012, p.23) citam que “atualmente não faz mais sentido discutir se a TI é estratégica ou não, sendo a questão deslocada para como utilizar a TI de forma alinhada à estratégia organizacional”. A Tabela 02 apresenta os principais conceitos e aspectos do planejamento estratégico em TI.

Tabela 2 – Principais aspectos do planejamento estratégico em TI

O planejamento estratégico é crucial na determinação de responsabilidade, garantindo uma gestão eficiente e eficaz dos serviços de TI. Deve ser utilizado como ferramentas de gestão, com foco nas atividades que buscam coesão entre os esforços da área de TI e das áreas funcionais. O correto entendimento da estratégia da organização possibilita criar um modelo operacional adequado para integrar e padronizar a prestação de serviços de TI.	João (2015)
Atualmente não faz mais sentido discutir se a TI é estratégica ou não, sendo a questão deslocada para como utilizar a TI de forma alinhada à estratégia organizacional.	Webster e Motta (2012)

Fonte: Elaborado pelos autores.



2.4 Importância estratégica para adoção do sistema CRM

Um sistema CRM é importante para toda e qualquer empresa, esse *software* é responsável por armazenar dados relevantes sobre os clientes da organização, o que facilita na hora de pesquisar alguns aspectos sobre os consumidores. Muitos negócios empresariais ainda usam agendas para fazer anotações sobre os clientes, mas esse método já está ultrapassado e pode não ser uma boa ideia, porque os dados podem ser facilmente perdidos. As organizações estão precisando se atualizar, uma vez que o mundo está mais tecnológico.

As empresas que adotam esse sistema CRM estão pensando em uma estratégia para conquistar novos clientes e fidelizar os antigos. É importante saber escolher um bom *software*. É preciso ser de fácil acesso por parte dos colaboradores. Não possuir um custo tão elevado para a empresa arcar, mas isso não significa comprar o sistema operacional mais barato, mas sim, fazer uma pesquisa detalhada e optar pelo melhor *software* para a empresa. Bem como possuir um suporte por parte da empresa que fornece o *software*, para que qualquer problema que o sistema operacional tiver, esse suporte possa resolver o mais rápido possível.

O sistema CRM também é responsável por auxiliar o gestor nas vendas dos produtos, mas a organização precisa possuir um bom processo de vendas para que assim seja mais fácil controlar o que está sendo vendido e qual a quantidade vendida de cada produto fornecido (ROCA; SZABO, 2015).

Conforme Alves, Barboza e Rolon (2014), quando alguma organização decide obter um CRM, isso significa que a empresa começou a evidenciar a estratégia de analisar seu sucesso pela satisfação, retenção e desenvolvimento de relacionamentos melhores com os clientes, e não buscar somente o volume de vendas. Assim como a decisão de como irá transformar em ações o objetivo que é a busca da excelência no atendimento, no intuito de conquistar maior confiança e credibilidade nos seus relacionamentos.

Conforme Alves (2018), o CRM vai além de um simples *software*, pois nada adianta ter o programa mais potente se todos os envolvidos com o processo não estiverem cientes da importância da sua participação no relacionamento com o cliente. Alguns motivos para adoção desse sistema, que é tão importante para as organizações (ALVES, 2018):

- Reter clientes: com programas de fidelização e melhorando o serviço ao cliente, possibilita manter os clientes usufruindo dos serviços prestados pela organização.
- Identificar novas oportunidades: com a interação com os clientes da empresa se identificam novas oportunidades de negócios.
- Segmentar com base certa: as bases de dados nos permitem escolher com precisão os potenciais clientes.
- Redução de custos: ao personalizar as ofertas e comunicações se produzem menos gastos improdutivos. Além disso, pode-se reduzir os custos com contratos e manutenção da relação com o cliente (BRAMBILLA, 2010).
- Aumentar as vendas e a rentabilidade: aumentar as vendas com um menor custo de gerenciamento, o que leva a maior rentabilidade. Também, as vendas podem aumentar devido à automação desses processos (BRAMBILLA, 2010).
- Aumentar o valor da empresa: ao reter clientes, eles passam a ser ativo da



empresa, valorizada através do valor do tempo de vida do cliente com a empresa e, portanto, aumentam o valor da empresa.

Além disso, conforme Casagrande (2017) existem alguns bons motivos para a adoção do sistema CRM.

- Ganho de tempo: hoje em dia, o tempo está muito escasso, por isso, ter um sistema CRM auxilia os gestores na hora de tratar os clientes com mais agilidade. Os consumidores são separados por suas necessidades, o que facilita para o administrador na hora de utilizar as informações para tomar as decisões, oferecer o necessário na quantidade e tempo certo para cada serviço solicitado (BRAMBILLA, 2010).

- Organização eficiente: na presença de um *software* completo e que reúna informações importantes, o uso se torna quase automático por parte da organização. Os colaboradores se unem para conseguir aumentar a atuação e, desse modo, colher os frutos da adoção do sistema CRM e organizar melhor suas atividades (BRAMBILLA, 2010).

- Satisfação do cliente: com o sistema CRM é mais fácil e rápido atender as necessidades dos clientes, pois todas as informações necessárias estarão organizadas nesse *software*, e, assim, será mais fácil fidelizar e atender novos clientes. O sistema pode permitir um adequado balanço entre investimento e satisfação dos consumidores (BRAMBILLA, 2010). Na Tabela 03 é apresentado um resumo sobre os motivos para adoção do CRM.

Tabela 3 – Principais motivos para adoção do CRM

Motivo para adoção	Conceito	Autor
Ganho de tempo	Num mundo onde o tempo anda escasso, um sistema CRM poderá otimizar o ganho de tempo nas empresas.	Brambilla (2010) Casagrande (2017)
Organização eficiente	Com a adoção de um sistema CRM, a empresa se tornará mais eficiente, por que nesse sistema operacional estarão todas as informações importantes sobre os clientes da organização.	Brambilla (2010) Casagrande (2017)
Satisfação do cliente	Com um sistema CRM será mais fácil satisfazer os clientes, pois, todas as informações importantes dos consumidores estarão nesse sistema operacional.	Brambilla (2010) Casagrande (2017)
Reter Clientes	Com programas de fidelização e melhorando o serviço ao cliente, possibilita manter os clientes usufruindo dos serviços prestados pela organização.	Alves (2018)
Identificar novas oportunidades	Com a interação dos clientes da organização se identificam novas oportunidades de negócios.	Alves (2018)
Segmentar com base certa	As bases de dados das organizações nos permitem escolher com precisão os potenciais clientes.	Alves (2018)
Redução de custos	Com o sistema CRM haverá redução de gastos por parte da organização.	Brambilla (2010) Alves (2018)
Aumentar as vendas e a rentabilidade	Aumentar as vendas com um menor custo para a organização, isso levará a uma maior rentabilidade.	Brambilla (2010) Alves (2018)

Fonte: Elaborado pelos autores.



3 MÉTODO DE PESQUISA

Conforme Perovano (2016) a pesquisa qualitativa é realizada com bastante frequência na análise do comportamento humano em diferentes contextos sociais, textos, imagens, da riqueza de cenários e ambientes.

A pesquisa qualitativa proporciona uma visão e compreensão mais adequadas do problema. Ela o explora com poucas ideias preconcebidas sobre o resultado dessa investigação. Além de definir o problema e desenvolver uma abordagem, esse tipo de estudo também é apropriado em uma situação de incerteza, como quando os resultados conclusivos diferem das expectativas. (RODRIGUES, 2015, p.95).

Assim, é possível afirmar que a presente pesquisa se caracteriza como qualitativa, porque foi feito um roteiro de entrevista com o proprietário da organização, e com alguns clientes da empresa. Através disso, houve a busca por informações por meio do roteiro de entrevista, observação, exploração, e análise dos dados coletados havendo como principal objetivo entender e analisar os motivos para adoção de um sistema CRM.

Na presente pesquisa, a investigação será de natureza exploratória (PEROVANO, 2016), que tem como objetivo examinar e analisar as informações para a adoção do sistema CRM na empresa E-nova Tecnologia da Informação.

Existem muitos meios para se coletar dados para determinada pesquisa no sentido de obter informações que sejam relevantes, e é preciso analisar a melhor maneira de coletar esses dados. No caso dessa pesquisa por se tratar de uma pesquisa qualitativa exploratória, ela abrange um roteiro de entrevista e a observação do funcionamento da organização, sendo assim, a pesquisa se caracteriza como um estudo de caso, onde será analisado todo o funcionamento da empresa, e como ela se porta no dia a dia empresarial.

Conforme Mascarenhas (2017, p.50) “o estudo de caso é uma pesquisa bem detalhada sobre um ou poucos objetos. A ideia é refletir sobre um conjunto de dados para descrever com profundidade o objeto de estudo”. Segundo Perovano (2016) o estudo de caso tem a finalidade de esclarecer sobre um ou mais componentes de pesquisa, com uma análise profunda, ampla e detalhada, a fim de explorar situações do cotidiano de pessoas e/ou grupos ou situações que correspondam a fenômenos para estudo.

A presente pesquisa foi elaborada em uma micro e pequena empresa do ramo da tecnologia chamada E-nova Tecnologia da Informação, localizada em Santa Cruz do Sul.

Para sujeitos foram escolhidos o proprietário da empresa, que está diretamente ligado ao funcionamento da organização e sabe quais problemas o negócio empresarial enfrenta no dia a dia. Também foram escolhidos alguns clientes da empresa (Cn), para que expressem a sua opinião em relação ao *software*, CRM, e sobre os serviços prestados pela empresa estudada.

A entrevista é um instrumento para a coleta de dados, ela tem por finalidade obter informações diretas com as pessoas sobre algum assunto que esteja sendo



pesquisado (MASCARENHAS, 2017). Com os sujeitos escolhidos, serão realizadas duas entrevistas, a primeira delas será com o proprietário da empresa, para obter informações sobre a importância da adoção do sistema CRM. A outra entrevista será realizada com alguns clientes da organização para conhecer a opinião dos clientes sobre os serviços prestados pela E-nova Tecnologia da Informação e sobre o *software* CRM.

Conforme Perovano (2016, p.233) “no processo de observação pode ser verificado se algo realmente funciona ou se de fato ocorre”.

A observação é uma técnica de coleta de dados para conseguir informações que utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Não consiste apenas em ver e ouvir, mas também em examinar fatos ou fenômenos que se deseja estudar. A observação ajuda o pesquisador a identificar e a obter provas a respeito de objetivos sobre os quais os indivíduos não têm consciência, mas que orientam seu comportamento. (DIEHL; TATIM, 2004, p.72).

A observação auxilia os pesquisadores para a obtenção de informações sobre algum assunto relevante. Esta técnica tem por finalidade observar se algo realmente acontece e/ou de que maneira ocorre dentro das empresas.

Na pesquisa será observado como funcionam as atividades para a realização do *software* solicitado, como o proprietário divide as funções para o bom andamento do trabalho, e será observado, também, como a empresa consegue realizar as atividades sem o sistema CRM.

Conforme Izidoro (2015, p.135) “o pesquisador limpa os dados e, depois, efetua verificações adicionais de consistência específica de como serão tratadas as respostas pendentes, e então seleciona uma estratégia apropriada de análise de dados”. No caso dessa pesquisa, as entrevistas foram transcritas, foi mandado um e-mail aos entrevistados, os quais responderam e retornaram o e-mail com as respostas. A observação foi da seguinte forma: a pesquisadora foi até o local onde a empresa se localiza e realizou os levantamentos necessários para o bom andamento do trabalho. As observações foram feitas para identificar os principais elementos para adoção do CRM, as vantagens e desvantagens desse *software*, e como funciona o planejamento estratégico da empresa em questão.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta etapa serão apresentados os resultados obtidos na pesquisa, com o intuito de atingir os objetivos organizacionais. A implantação e adoção de sistemas operacionais é de suma importância para toda e qualquer organização, a fim de agilizar e organizar a rotina de trabalho da empresa.

Com essa finalidade foi sugerido a adoção de um *software* como o CRM para a empresa E-nova Tecnologia da Informação, podendo, assim, melhorar a rotina da empresa. A organização não possuía nenhum *software* que a auxiliasse na rotina e na organização. Esses sistemas operacionais ajudam também na eliminação de papéis, além disso, beneficiam a otimização dos resultados esperados pela empresa.

Com a observação realizada foi possível a análise das atividades que são



praticadas na E-nova, e, com isso, foi possível analisar alguns processos que acontecem na empresa desde o primeiro contato com o cliente até a entrega do serviço realizado, sendo ele um *software* ou recuperação de dados. Foram analisados, também, as funcionalidades do CRM, quais metas a organização quer atingir com esse *software*, e definir o que os clientes procuram nos serviços prestados pela E-nova Tecnologia da Informação. Foi possível, também, analisar algumas mudanças que serão necessárias para a adoção desse sistema operacional, e foram dadas algumas soluções que sejam viáveis para a adoção do CRM que estejam alinhadas com a estratégia da empresa (JOÃO, 2015).

Para a realização da pesquisa foi feita uma entrevista com o proprietário e com alguns clientes da organização, e houve a observação da rotina de trabalho da empresa. A coleta de alguns dados auxilia na compreensão de um novo programa como o sistema CRM, expondo as funcionalidades que esse *software* poderá trazer para a organização, e as melhoras que a empresa poderá obter com esse sistema operacional.

O primeiro contato do cliente com a empresa, segundo o proprietário da organização, é a parte mais importante de todas as etapas do processo de realização do *software* solicitado, é nesse momento que é possível se obter vários clientes. O cliente pode entrar em contato com a empresa, seja via telefone, *facebook* ou pessoalmente.

Com a observação, foi constatado que no atendimento ao cliente várias tarefas são exercidas, como agendar uma visita com o cliente, dar algumas informações sobre o *software* solicitado ou sobre a recuperação de dados, fazer o levantamento do custo final do produto, quando este é requerido, dependendo da solicitação do cliente. Uma outra etapa é colocar numa planilha o que o cliente deseja que seja produzido tanto no *software* quanto na recuperação de dados, e cadastrar no Excel os novos clientes. A última parte é agendar uma data e hora para a entrega do trabalho realizado, isso evidencia a necessidade da manutenção da satisfação (BRAMBILLA, 2010; CASAGRANDE, 2017) e retenção do cliente (ALVES, 2018).

Conforme o proprietário da empresa, com a adoção desse sistema, cadastrar os clientes será um dos benefícios, já que hoje em dia esse processo é feito manualmente, o que torna o trabalho mais lento e às vezes podem se perder dados fundamentais dos usuários. Nesse sistema constarão os dados mais importantes dos clientes como nome da organização, telefone, endereço. E com esse sistema os dados ficarão mais seguros, e com menos chance de se perderem. Outro benefício é que o cliente, uma vez cadastrado nesse *software*, os dados ficarão salvos no sistema, não será necessário passar as informações novamente.

Segundo o proprietário, o histórico de encomendas dos clientes era o que estava faltando para a empresa, pois com isso será possível pesquisar o que cada consumidor pediu que fosse elaborado no *software*, ou também será possível verificar o que já foi trabalhado no sistema operacional, e qual parte está faltando para a conclusão do serviço em questão.

Visando melhorar a organização da empresa é de suma importância e necessidade possuir um relatório de entrega das encomendas, para que com isso seja possível preparar os próximos passos para a realização do *software* ou da recuperação de dados conforme necessidade do cliente. A organização dos pedidos é feita manualmente, esse passo também é feito no Excel, mas, conforme o proprietário,



fazer o registro dos pedidos desse modo não é muito confiável, porque os dados podem se perder no meio do processo, o que acabará dificultando a produção do pedido solicitado pelo cliente. A última parte desse processo é a entrega do *software* ou da recuperação de dados. Essa é a parte mais importante de todo o processo, até porque é nessa hora que se pode fidelizar ou não o cliente.

Conforme o proprietário, ele afirma que nesse quesito há uma certa demora para a entrega do sistema operacional e até mesmo para a entrega ou liberação da recuperação de dados. Ele salienta que seria necessário contratar um funcionário para ajudar, mas que no momento não é possível realizar essa contratação, mas ele está estudando as possibilidades para em breve conseguir aumentar o seu quadro de funcionários.

Foi observado nessa pesquisa que uma das vantagens para a E-nova adotar esse sistema é a questão da facilidade para cadastrar os clientes, que será feito uma única vez, poupando tempo (BRAMBILLA, 2010; CASAGRANDE, 2017). Mas também poderá ser controlada a agenda de visitas, bem como ajudar o proprietário na organização de cada pedido dos clientes e no controle do que cada cliente solicitou que fosse produzido no *software* ou na recuperação de dados, enfim, são muitas outras funções que irão auxiliar a empresa no mercado de trabalho.

Conforme o gestor, algumas mudanças serão necessárias para adotar esse *software*, como por exemplo, ter um tempo extra para cadastrar no sistema todos os clientes que a organização possui atualmente, e um tempo para se adaptar ao novo *software*, já que atualmente o proprietário utiliza somente um Excel. Isso ilustra a necessidade de organização eficiente das atividades, conforme Brambilla (2010) e Casagrande (2017).

O sistema em questão deve ser de fácil acesso, para que todas as pessoas que forem utilizá-lo entendam como ele funciona. Como a empresa é de tecnologia, é indispensável que as pessoas envolvidas nessa adaptação saibam manusear um computador.

Adotar um plano estratégico é uma questão de superação de barreiras para as organizações. Essa etapa é apontada como de maior dificuldade, justamente por lidar com relações entre as pessoas e afetar a sua rotina de trabalho.

Possuir um sistema como o CRM é importante para toda e qualquer empresa, ele é um *software* onde é possível armazenar diversos dados e informações dos clientes. As empresas que adotam esse sistema operacional estão pensando em uma estratégia para conquistar novos clientes e fidelizar os clientes antigos. E no caso da E-nova Tecnologia da Informação não é diferente, o gestor está sempre pensando em como melhorar o seu atendimento perante o cliente final.

Portanto, foi sugerido ao proprietário a adoção desse sistema operacional que se apresenta como superimportante tanto para empresas de pequeno porte quanto as de maior porte. O proprietário concorda que a adoção desse *software* é uma maneira de executar planejamento estratégico, pois estará pensando no melhor para o seu cliente e em como mudar o seu atendimento. O proprietário, portanto, concorda que para o sucesso de uma empresa, possuir uma estratégia para fidelizar os clientes é bem importante, que essa estratégia auxilia para a definição dos objetivos da organização e ajuda a alcançar esses mesmos objetivos.

A empresa pretende adotar esse sistema, para atingir algumas metas entre as quais a de melhorar o seu atendimento perante o cliente, reorganizar a sua agenda



de visitas com a ajuda do CRM e identificar novas oportunidades (ALVES, 2018).

A organização tem como principal meta a qualidade do serviço oferecido. Conforme o proprietário da empresa, com a adoção do CRM ele acredita que esse quesito irá se aperfeiçoar, e, com a adoção desse sistema, irá melhorar também a questão da organização dos dados dos clientes, que também é uma das metas que E-nova Tecnologia da Informação quer atingir.

Outra meta que a empresa quer atingir com esse *software* é melhorar as suas vendas, o proprietário acredita que com esse sistema ele terá um controle maior sobre essa parte do serviço, ele irá conseguir conferir o que vendeu, para quem vendeu. Hoje em dia ele não possui muito controle sobre esse quesito.

Mas o gestor também está estudando a possibilidade de adotar esse sistema na questão das análises dos custos que a empresa terá que arcar, sempre pensando no melhor para o seu cliente final. Outra solução seria tentar contratar um funcionário que pudesse auxiliar em alguns casos, como cuidar da agenda, organizar os compromissos, ou até mesmo um funcionário que pudesse auxiliar na produção do *software*, ou recuperação de dados. Mas conforme o gestor essa possibilidade talvez demore um pouco mais devido os custos que esse funcionário trará, e no momento não há possibilidade dessa contratação. Entretanto, já é pensado pelo gestor organizar as suas finanças para efetivar essa intenção o quanto antes, uma vez que esse colaborador fará uma grande diferença na sua demanda de trabalho.

Os clientes C1, C3 e C6 comentaram sobre a qualidade dos *softwares* e concordam que apesar de muitas vezes demorar para a entrega do sistema operacional, a qualidade é muito boa, eles percebem que o gestor tem um certo cuidado ao produzir os *softwares*. Já os clientes C4 e C5 comentaram sobre a desorganização do gestor, até já pensaram em romper os seus contratos com a empresa, porém, devido a qualidade e o preço justo acabaram não fazendo isso. Os clientes C2 e C7 concordam que eles procuram por um preço justo, porém, que o produto seja de qualidade, que é o caso da E-nova Tecnologia da Informação.

Apesar da E-nova Tecnologia da Informação estar desde 2011 no mercado de trabalho, a empresa ainda está se estruturando para melhor atender os seus clientes, e, conforme o proprietário, adotando esse *software* esses problemas iriam se resolver facilmente.

5 CONCLUSÃO

A utilização, nas empresas, de Sistemas da Informação para controlar melhor suas operações é uma necessidade para continuar crescendo. Essa é uma tendência que só irá aumentar porque as organizações percebem que seus fornecedores e clientes já começaram a adotar esse sistema, ou algum outro tipo de sistema, para melhor se organizar.

A adoção de um *software* como o CRM requer conhecimento, informação, liderança e motivação, porque envolve uma mudança organizacional. O objetivo geral dessa pesquisa, que era o de analisar a adoção do sistema de CRM para a empresa E-nova Tecnologia da Informação, foi bem-sucedida.

Foi possível definir quais metas a organização quer alcançar com a adoção desse sistema, foi possível também analisar a importância estratégica da adoção do CRM para a E-nova Tecnologia da Informação. E claro, propor soluções viáveis para



a adoção desse sistema, e definir o que os clientes procuram nos serviços prestados pela empresa em questão.

Com a análise das funcionalidades do sistema em relação aos cadastros de clientes foi constatado que se tem uma grande vantagem ao cadastrar os clientes e as encomendas em um *software*, e não mais realizar essas operações manualmente. O proprietário ainda está analisando se poderá adotar esse software neste momento ou em um futuro próximo, diante das vantagens que oferece. Porém, com essa pesquisa foi observado que esse sistema poderá auxiliar na redução de possíveis falhas, redução no tempo de alguns processos e com isso uma grande possibilidade de a organização aumentar o seu lucro.

Concluiu-se com a pesquisa que a utilização desse sistema operacional irá possibilitar maneiras mais práticas, fáceis e ágeis para realizar algumas tarefas, e conseqüentemente trazer muitos benefícios para a organização. Propicia melhorar a relação da organização com os clientes, pois, foi possível perceber que esse software auxilia, e muito, as empresas na organização das suas tarefas, ajuda a manter uma ordem na agenda de visitas, e na E-nova Tecnologia da Informação são esses componentes que estão fazendo falta.

Como sugestão seria, futuramente, após algum tempo da adoção do CRM, a troca por algum outro sistema mais eficiente, que tenha mais flexibilidade, e possibilite obter informações ainda com mais segurança. A área da tecnologia está sempre evoluindo, e criando soluções cada vez mais eficientes para as empresas, e as organizações precisam acompanhar essa evolução para continuar crescendo no mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

ALVES, Elizeu Barroso. **Sistemas de Informações em marketing: uma visão 360°** das informações mercadológicas. 1 ed. Curitiba: InterSaber, 2018.

ALVES, Elizeu Barroso; BARBOZA, Mariana Monfort; ROLON, Vanessa Estela, Kotovicz. **Marketing de relacionamento: como construir e manter relacionamentos lucrativos?** 1 ed. Curitiba: InterSaber, 2014.

BARRETO, Iná Futino; CRESCITELLI, Edson. **Marketing de relacionamento: como implantar e avaliar resultados.** São Paulo: Pearson, 2013.

BIAGIO, Luiz Arnaldo; BATOCCHIO, Antônio. **Plano de negócios: estratégia para Micro e Pequenas empresas.** 2. ed. São Paulo: Manole, 2012.

BRAMBILLA, F. R. Análise Qualitativa da Produção Acadêmica Brasileira sobre Customer Relationship Management (CRM): O Primeiro Passo em Busca da Consolidação Conceitual. **Revista Ciências Exatas e Naturais**, Guarapuava/Irati, v. 12, n. 2, jul./dez. 2010.

CAETANO, Cristiano Israel; SAMPAIO, Pedro Paulo, Porto de. **Planejamento estratégico e administração em segurança.** 1. ed. Curitiba: InterSaber, 2016.

CASAGRANDE, Marcelo. **Conheça bons motivos para implantar um CRM na sua empresa.** 2017. Disponível em: <http://gestaoenegocios.digisa.com.br/perfil-empendedor/conheca-bons-motivos-para-implantar-um-crm-na-sua-empresa/3241/#>. Acesso em: 20 set. 2018.



DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Pearson, 2004.

ELEUTÉRIO, Marco Antônio Massoler. **Sistemas de informações gerenciais na atualidade**. 1. ed. Curitiba: InterSaber, 2015.

FERNANDES, Marcelo Eloy. **Negócios eletrônicos**. São Paulo: Pearson, 2015.

GONÇALVES, Vinícius. **Micro e pequenas empresas**, 2016. Disponível em <https://novonegocio.com.br/empreendedorismo/micro-empresas>. Acesso em 26 ago. 2018.

HOELZ, José Carlos. **Sistemas de informações gerenciais em RH**. São Paulo: Pearson, 2015.

IZIDORO, Cleyton. **Análise e pesquisa de mercado**. São Paulo: Pearson, 2015.

IZIDORO, Cleyton. **Administração de vendas**. São Paulo: Pearson, 2016.

JOÃO, Belmiro N. **Tecnologia da informação gerencial**. 1. ed. São Paulo: Pearson, 2015.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12 ed. São Paulo: Pearson, 2012.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. **Sistemas de informação gerenciais**. 7. ed. São Paulo: Pearson, 2007.

LAUDON, Kenneth C.; LAUDON, Jane P. **Sistemas de informação gerenciais: administrando a empresa digital**. 5 ed. São Paulo: Pearson, 2005.

MASCARENHAS, Sidnei Augusto. **Metodologia científica**. São Paulo: Pearson, 2017.

PEDRON, C. D.; PICOTO, W.; COLACO, M.; ARAÚJO, C. C. Sistema de CRM: o papel das capacidades dinâmicas na criação das capacidades. **Brazilian Business Review**, Vitória, v. 15, n. 5, p. 494-511, 2018.

PEROVANO, Dalton Gean. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 1. ed. Curitiba: InterSaber, 2016.

ROCA, Ricardo; SZABO, Viviane. **Gestão do relacionamento com o cliente**. São Paulo: Pearson, 2015.

SALESFORCE. O que é CRM?. Disponível em: salesforce.com/br/crm/. Acesso em: 09 set. 2019.

TAMANINI, Gilmar. Qual a importância do planejamento estratégico em TI?. **Revista Tecnológica**, 2017. Disponível em: <https://blog.tecnologica.com.br/qual-importancia-do-planejamento-estrategico-em-ti/>. Acesso em: 30 set. 2018.

RODRIGUES, Airton. **Pesquisa mercadológica**. São Paulo: Pearson, 2015.

SILVA, Reinaldo O. da. **Teorias da administração**. 2 ed. São Paulo: Pearson, 2013.

SOUTO, Rodrigo. 10 principais benefícios dos sistemas de CRM, 2018. Disponível em: <https://br.hubspot.com/blog/sales/10-principais-beneficios-dos-sistemas-de-crm>. Acesso em: 26 set. 2018.

WEBSTER, Ian Lawrence; MOTTA, Alexandre Garcia. **Planejamento e gestão estratégica em TI**. Rio de Janeiro: Escola Superior de Redes, 2012.



A GESTÃO SOCIOAMBIENTAL COMO ESTRATÉGIA EMPRESARIAL: DIAGNÓSTICO DAS MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS DE SANTA CRUZ DO SUL (RS)

Héberty Weber Drachler¹

Marco Antonio Fernandes de Oliveira²

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo compreender como a gestão socioambiental se insere na administração estratégica das médias e grandes empresas de Santa Cruz do Sul, identificando a relação socioambiental com as estratégias de negócio dessas organizações. Para tanto, foram mensuradas as 100 maiores empresas da cidade de acordo com a Prefeitura Municipal, avaliadas através de aplicação de um questionário digital socioambiental. Foram utilizados instrumentos de investigação descritivo-exploratória, com abordagem qualitativo-quantitativa. Os elementos obtidos foram subdivididos em cinco dimensões: valores, transparência e gestão; dimensão ambiental; dimensão social; monitoramento da cadeia de fornecedores; e planejamento estratégico. Pôde-se perceber, através das dimensões de valor, gestão e aspectos socioambientais um desalinhamento entre as premissas organizacionais e os elementos estratégicos norteadores dos negócios, assim, foram propostas alternativas de avanço no sentido de alinhar a gestão socioambiental com as estratégias de negócio.

Palavras-chave: Sustentabilidade. Estratégia. Gestão Socioambiental.

1 INTRODUÇÃO

A humanidade vive hoje um grande dilema, fruto de sua recente cultura consumista moldada pelos mercados, onde se consome e descarta de maneira agressiva. Ao mesmo tempo em que desfrutamos dos avanços oriundos da globalização, não sabemos como lidar com os danos por ela causados, mesmo reconhecendo-os. O poderoso mecanismo de organização do mercado e da produção e distribuição de bens cujo arranjo tem como denominador principal a administração, apesar da sua incessante busca pela inovação, ainda não foi capaz de se reinventar com a mesma

¹ Bacharel em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC. E-mail: hebertydrachler@gmail.com

² Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: marcoo@unisc.br



velocidade que cria, e este tem sido um fator ameaçador.

Um dos grandes legados da globalização foi ter construído a interdependência entre o mercado e a sociedade como determinante da sua força expansiva e transformativa. Em tempo, esse seu ímpeto acaba por ser o principal responsável pelo preço que estamos a pagar, pois a sociedade industrial, como é chamada, durante toda sua existência tem somente explorado o fator condicionante de sua continuidade, o meio ambiente, e hoje este elo se encontra precocemente ameaçado.

Após séculos de exploração desenfreada e autodestrutiva, o meio ambiente hoje se encontra em um avançado estágio de esgotamento, o que se reflete em uma ameaça muito presente para as gerações futuras. Conforme Aligleri *et al.* (2009), o uso exacerbado dos recursos não renováveis está comprometendo o equilíbrio do planeta e a vida humana. Assim, crescimento deixou de ser sinônimo de desenvolvimento. Intensificou-se o discurso sobre a necessidade de agir no presente, tendo em vista o presente e o futuro.

Conseqüentemente, emergem demandas de cunho socioambiental, exigindo a reconfiguração dos mecanismos de produção, desconstruindo o enfoque econômico e fazendo cair por terra a obsoleta ideia do meio ambiente como mero fornecedor de recursos e pessoas como ativos das empresas.

Dessa forma, finalmente, a administração passou assumir a responsabilidade por esses danos, e encontrou na gestão socioambiental, muito além do instrumento condicionante da própria sobrevivência, a observância do consumidor atento à sua postura. Assim, a gestão socioambiental tem se tornado a grande ferramenta estratégica competitiva da nova era.

Dessa maneira, a pesquisa aqui apresentada foi desenvolvida com o objetivo de compreender como a gestão socioambiental se insere na administração estratégica das médias e grandes empresas de Santa Cruz do Sul – RS, para realizar análises que possibilitem propor oportunidades alternativas de avanço no sentido de alinhar a gestão socioambiental com as estratégias de negócio.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O século XXI caracteriza-se pela transição de valores. Temos uma conjuntura que tende para o pluralismo das organizações (com respeito às opções e crenças do cliente), para uma crença na necessidade de constante transformação e assimilação de novas estruturas, demandas e concepções (visão de mundo) (SERTEK; GUINDANI; MARTINS, 2012).

A responsabilidade socioambiental é a resposta natural da empresa ao novo cliente, ao consumidor verde e ecologicamente correto. A empresa sustentável passa a ser sinônimo de bons negócios, e no futuro será a única forma de empreender negócios de forma duradoura e lucrativa. Em outras palavras, o quanto antes as organizações começarem a enxergar a sustentabilidade como seu principal desafio e como oportunidade competitiva, maior será sua chance de que sobrevivam (POZO; TACHIZAWA, 2007). Por sua vez, a responsabilidade social pode ser entendida como uma forma de gestão que persegue a sustentabilidade organizacional para que as empresas colaborem com o desenvolvimento sustentável. Ainda pode ser caracterizada por atitudes e atividades baseadas em valores éticos e morais, para minimizar os impactos negativos que as organizações causam ao ambiente



(CABESTRE *et al.*, 2008). O entendimento da relação complexa que existe entre as empresas e a sociedade, incluindo comunidades, empregados, governos, clientes, fornecedores, também se refere ao estudo da responsabilidade social de empresas (OLIVEIRA, 2008).

Para Aligleri *et al.* (2009), analisar as políticas socioambientais de uma organização abre a oportunidade para avaliar a *performance* sustentável da empresa na sociedade e para a sociedade. Trata-se de uma reflexão da organização e suas relações com o mercado. Para Giesta (2012), a responsabilidade social corporativa parte do suposto que o meio ambiente é também constituído de pessoas e de suas formações sociais, e, por isso, as ações em prol do ambiente são inerentes das ações em prol do social, e vice-versa.

O tema gestão ambiental tem sido associado ao planejamento, implantação e controle de instrumentos de gestão. A questão ambiental é muito profunda para ser tratada apenas como um instrumento de aferição de lucro. O novo paradigma não reverbera por todo o sistema de forma homogênea. Cada povo, cada lugar, tem sua cultura (ALBUQUERQUE, 2009). Esse novo paradigma de responsabilidade socioambiental traz consigo a vantagem da diferenciação do produto, que ocorre na medida em que a cadeia como um todo assume condutas singulares com o intuito de alcançar uma melhoria social, ampliando o grau de sustentabilidade das empresas e a competitividade em caráter dinâmico (ALIGLERI *et al.*, 2009).

Mintzberg e Quinn (2001) definem estratégia como plano que integra as principais metas, políticas e sequência de ações em uma organização em um todo coerente. Uma estratégia bem formulada ajuda a ordenar e alocar os recursos de uma organização para uma postura singular e viável, com base em suas competências e deficiências internas relativas, mudanças antecipadas no ambiente e providências contingentes realizadas por oponentes inteligentes. Produz as principais políticas e planos para a obtenção dessas metas e define a escala dos negócios em que a organização deve se envolver, o tipo de organização econômica e humana que pretende ser e a natureza da contribuição econômica e não econômica que pretende proporcionar.

A adesão da gestão socioambiental no planejamento estratégico da empresa é um processo contínuo que visa um estado futuro melhor, com uma melhor alocação de recursos e concentração de esforços. É, portanto, um processo sistemático e constante de tomada de decisões, em que os resultados das mesmas deverão dizer aonde a empresa deseja chegar, e o caminho a ser seguido para chegar ao seu destino, analisando todas as variáveis e optar pelo caminho que trará os melhores resultados (FISHMANN; ALMEIDA, 2011).

A sustentabilidade é como um guia de orientação para fazer negócios num mundo interdependente, indicando maneiras de proteger a empresa contra riscos ambientais, financeiros e sociais, de dirigir a empresa com maior eficiência e produtividade, e de promover seu crescimento por meio do desenvolvimento de novos produtos e serviços e da abertura de novos mercados (BENITEZ; POLO, 2013).

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada classifica-se como descritivo-exploratória, buscando adquirir familiaridade com a natureza do fenômeno estudado para então desenvolver



diagnósticos que desvendem suas relações e permitam explorar sugestões alternativas. Para explicar essa relação, Gil (2008) afirma que há pesquisas que, embora definidas como descritivas a partir de seus objetivos, acabam servindo mais para proporcionar uma nova visão do problema, o que as aproxima das pesquisas exploratórias.

Quanto à natureza, a pesquisa tem uma abordagem qualitativo-quantitativa, pois busca coletar dados para então os esclarecer. Segundo Malhotra (2001), a pesquisa qualitativa proporciona uma melhor visão e compreensão do contexto do problema, enquanto a pesquisa quantitativa procura quantificar os dados e aplica alguma forma da análise estatística.

O objeto de estudo deste projeto foram as médias e grandes empresas da cidade de Santa Cruz do Sul – RS. Por intermédio da Prefeitura Municipal, foram identificadas as 100 maiores empresas da cidade, posteriormente contatadas via *e-mail* para levantamento de informações por meio da aplicação de um questionário digital na plataforma *Google Docs*. A coleta de dados buscou compreender os aspectos socioambientais das empresas estudadas, bem como seu setor, perfil e visão estratégica no que diz respeito à gestão socioambiental.

O questionário aplicado teve uma taxa de 34% de resposta, ou seja, houve participação de 34 das 100 empresas contatadas. Para tratamento dos dados, os elementos obtidos foram organizados entre as diferentes variáveis que possam vir a influenciar na maneira com que a organização pratica gestão socioambiental, sendo consideradas as dimensões: ambiental; social; valores e gestão; monitoramento da cadeia de fornecedores; e planejamento estratégico.

Para que fosse possível relacionar a gestão socioambiental com a administração estratégica propondo avanços no sentido de alinhá-los, foi necessária a interpretação dos dados obtidos de acordo com a realidade do contexto onde se inserem, mediante um critério onde 70% dos resultados obtidos foram negativos, para então elaborar as sugestões.

Os elementos obtidos foram organizados entre as diferentes variáveis que possam vir a influenciar na maneira com que a organização pratica gestão socioambiental dentro e fora de seus domínios. Assim, foram subdivididos em cinco dimensões:

- I. Valores, transparência e gestão;
- II. Dimensão ambiental;
- III. Dimensão social;
- IV. Monitoramento da cadeia de fornecedores;
- V. Planejamento estratégico.

O período de realização da pesquisa foi de agosto a outubro de 2019.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

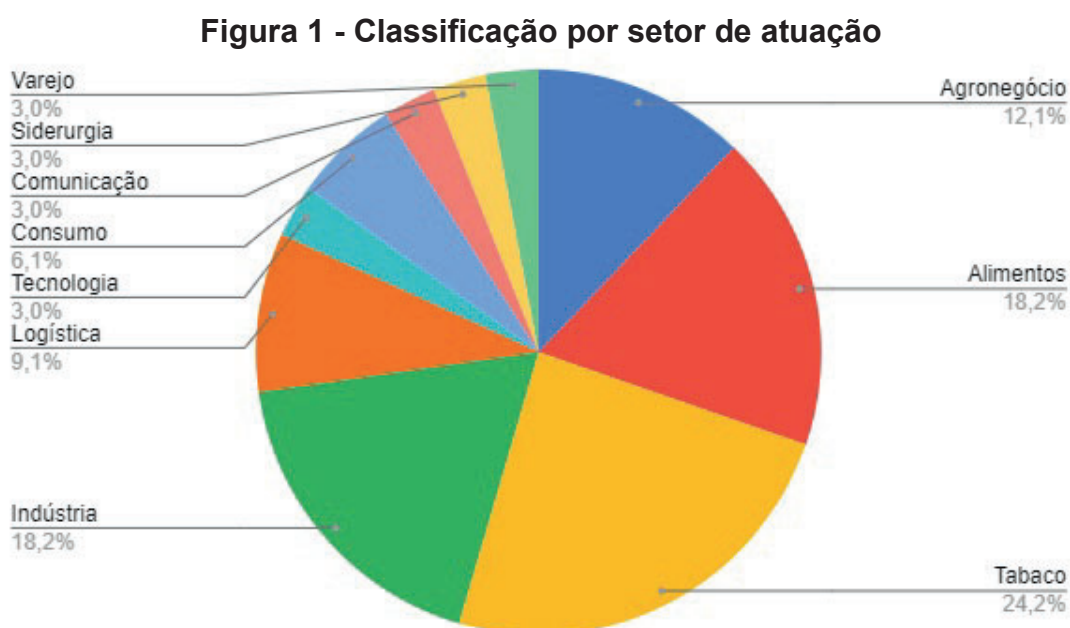
A partir do objetivo de compreender como a gestão socioambiental se insere na administração estratégica das médias e grandes empresas de Santa Cruz do Sul – RS pretende-se, nesta seção, apresentar e analisar dados e informações adquiridas com aplicação de questionário, confrontando-as com o conteúdo abordado no referencial teórico. Buscou-se contextualizar as proporções e a conjuntura socioambiental, para então relacionar a administração estratégica das empresas com suas medidas socioambientais até que sejam construídas oportunidades para alinhá-los.



4.1 Setor da empresa

Em um primeiro momento, foi realizada a apuração do ramo da empresa, com a finalidade de relacionar a intensidade da presença da gestão socioambiental com os setores predominantes na cidade, caracterizando o mercado de acordo com a expressividade das empresas participantes.

Figura 1 - Classificação por setor de atuação



Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

É válido destacar que entre as atividades ocupacionais da região desponta a lavoura temporária, com destaque para o fumo, justificando a hegemonia das empresas de tabaco entre as grandes empresas da cidade.

Existe uma enorme tensão entre a indústria tabagista e a responsabilidade socioambiental desde quando vieram à tona inúmeros impactos sociais como a dependência causada pelo cigarro e seus decorrentes danos à saúde, o uso de trabalho infantil nas plantações de fumo, além de impactos ambientais provocados pelo uso intenso de agrotóxicos e degradação de ecossistemas. Em observância disso, o setor elevou suas práticas de responsabilidade socioambiental de modo que suas estratégias sejam fundamentadas no desenvolvimento sustentável. É plausível reconhecer o pioneirismo das empresas fumageiras na gestão socioambiental da esfera Santa-Cruzensense.

4.2 Valores, transparência e gestão

Uma vez que a organização é compreendida como um agente do bem comum inserido em um mecanismo de interdependência e encarregado muito além de suas obrigações legais, que está em pleno gozo de transformar o território onde se encontra, sabe-se que as suas relações pessoais e comerciais devem ser norteadas por



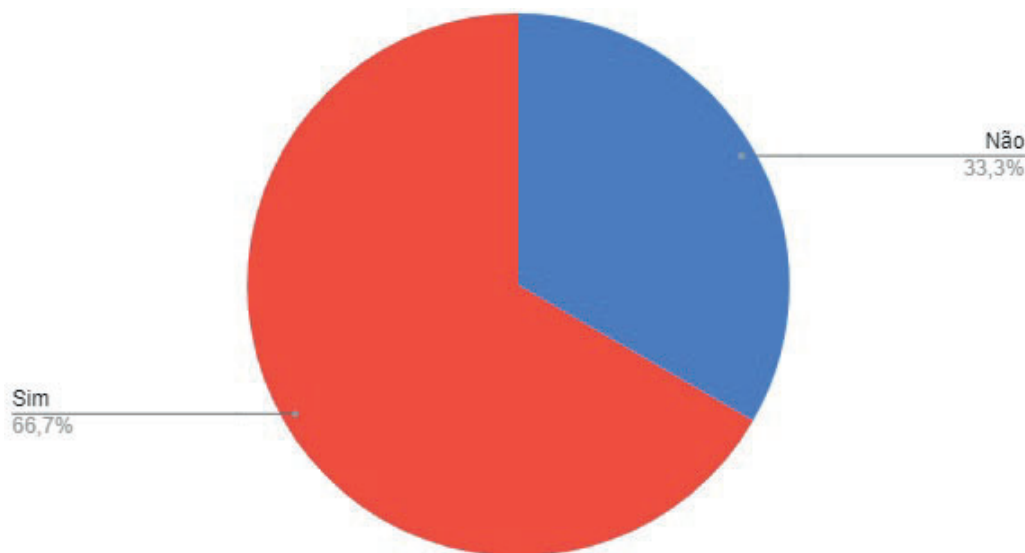
determinações para que todos aqueles envolvidos na sua cadeia de valor as acatem, sem exceções. A estratégia da empresa está fundamentada nos seus objetivos, que por sua vez estão alinhados com missão e valores que obedecem a um padrão de comportamento convertido em cultura organizacional. Assim sendo, com a crescente presença do desenvolvimento sustentável nos objetivos das organizações, será um processo natural a introdução das práticas de responsabilidade socioambiental nos códigos de conduta organizacionais.

Aspectos socioambientais passam a desempenhar importante papel no que diz respeito à gestão de pessoas. Formalizada através de políticas ou promovida com programas de responsabilidade empresarial, a saúde e a segurança dos trabalhadores dentro da empresa têm sido elevada a novos padrões que permitam maior qualidade de vida ao colaborador, conseqüentemente, um desempenho superior.

A preocupação das empresas com o relacionamento entre o desempenho de seus negócios e a dimensão socioambiental transformou seu ambiente na medida em que foi se posicionando nos mais altos níveis hierárquicos das organizações. As perspectivas socioambientais dentro das empresas passaram por um processo evolutivo onde foi necessário considerar a pluralidade das características empresariais para impulsionar o nível de maturidade sobre o tema até que fosse estruturado na alta administração.

Esse discernimento aplicado à conduta empresarial demonstra ganho de território à medida que as organizações passaram a buscar diferentes metodologias de inserção da gestão socioambiental na sua estrutura.

Figura 2 - Certificações de responsabilidade



Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

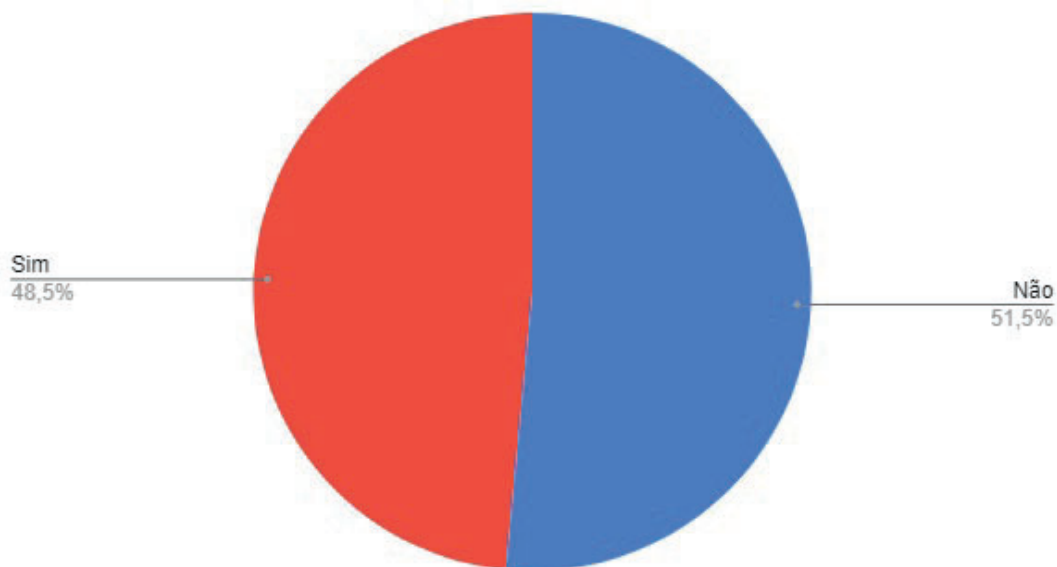
A figura 2 representa o índice de empresas que afirmaram possuir ou não alguma certificação que normatiza os sistemas de gestão ambiental e responsabilidade social corporativa, tais como ISO 14000, ABNT 16001 e ISO 26000. Apenas dois terços das empresas participantes declararam trabalhar de acordo com pelo menos uma das certificações mencionadas. Esses dados acabam expondo a diferença entre a teoria



e a prática, considerando que um número bem maior de empresas afirmou incorporar aspectos socioambientais em suas políticas.

Em decorrência disso, um número igual ao de 33,3% das empresas assumiu já ter sido autuada ou processada por algum órgão público devido a questões ambientais. O caráter imperativo quanto ao cumprimento das leis ambientais serve para elevar a importância das certificações, ainda que sob a pena de pagamento de multas e revogação de licenças. Da mesma forma, um número exatamente igual, 66,7% das empresas, diz publicar anualmente um relatório sobre sua atuação relativa aos aspectos financeiros, ambientais e sociais. É muito importante para a compreensão da gestão de valores do negócio associar seus aspectos financeiros e socioambientais diretamente com a sua transparência, o que pode ser alcançado através de canais de diálogos e sistemas de informação disponibilizados.

Figura 3 - Canal de consulta



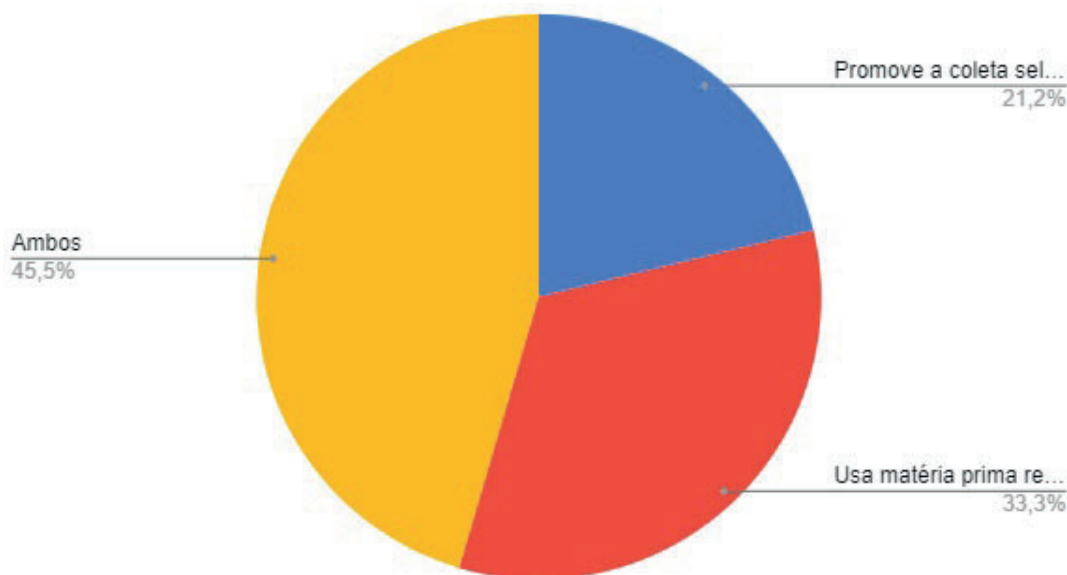
Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

Um número pouco superior à metade das empresas afirmou possuir canal formal de consulta e diálogo com vizinhos e demais partes interessadas sobre questões socioambientais relativas às suas atividades. Levando em consideração os níveis de compromissos éticos e a facilidade de acesso à comunicação nos dias atuais, o resultado pode ser considerado insatisfatório. Esse tipo de diálogo é sugerido pela sua importância como principal denominador da integração da empresa com os demais interessados, através dele a empresa pode compartilhar seus demonstrativos financeiros, políticas, ambições e promover debates com a comunidade. A relação entre a administração de uma empresa e seus valores deve possuir um estado intrínseco, institucionalizado a partir de sistemas de transparência.

4.3 Dimensão ambiental

O estudo das dimensões ambientais nas organizações deve ser conceituado a partir do relacionamento da sua cadeia produtiva com a sustentabilidade. Para tanto, essa rede deve ser ramificada, atrelando suas atividades às medidas cabíveis a partir de seus aspectos e impactos gerados. São raras as oportunidades onde sejam atingidos níveis ideais de responsabilidade ambiental, no entanto, essa dimensão passa cada vez mais a despertar o interesse das organizações, tendo em vista que a sustentabilidade gera elevados ganhos de resultado.

Figura 4 - Promoção ou uso de matéria prima reciclada

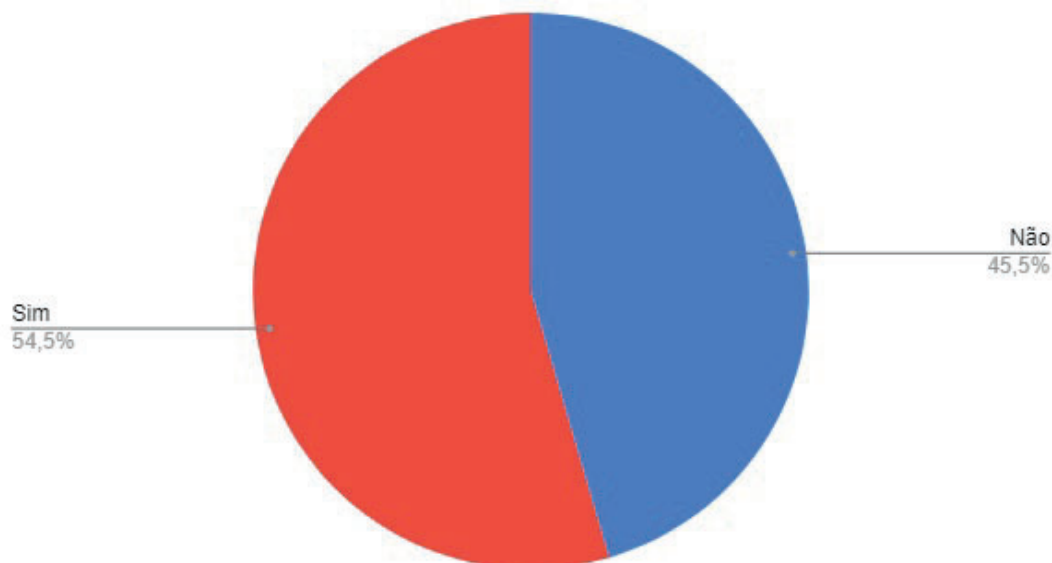


Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

Há uma dinâmica interessante nos dados denotados na figura 4. Diretamente associado à atividade da logística reversa pós-consumo, responsável por recapturar os resíduos reutilizáveis, o uso de matéria-prima reciclada tem fortalecido o elo entre as empresas e a responsabilidade ambiental, pois permite à empresa ganhos tangíveis e intangíveis quanto à adoção de práticas sustentáveis na sua produção.

A logística reversa tem se revelado principal alternativa para as empresas que buscam internalizar seus impactos, pode-se dizer que os apelos ambientais exigem da gestão de operações uma administração de recursos que considere o gerenciamento de fluxos reversos, especialmente nas atividades de transformação. Entre as empresas participantes, 100% afirmou praticar logística reversa, estes esforços produzem retornos sonoros na relação de custos para a organização e na satisfação do cliente, uma vez que a prática tende a melhorar a imagem corporativa.



Figura 5 - Políticas ambientais

Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

O número de empresas que possui uma política exclusivamente ambiental documentada e aprovada pela alta direção para nortear suas atividades, produtos e serviços foi bastante negativo. As políticas ambientais possuem um indiscutível grau de contribuição para elevar o desenvolvimento sustentável. O processo de amadurecimento quanto aos aspectos normativos não acontece naturalmente, as empresas tendem a necessitar algum tipo de exigência legal ou estímulo até que passem a instituir conceitos de responsabilidade em suas diretrizes.

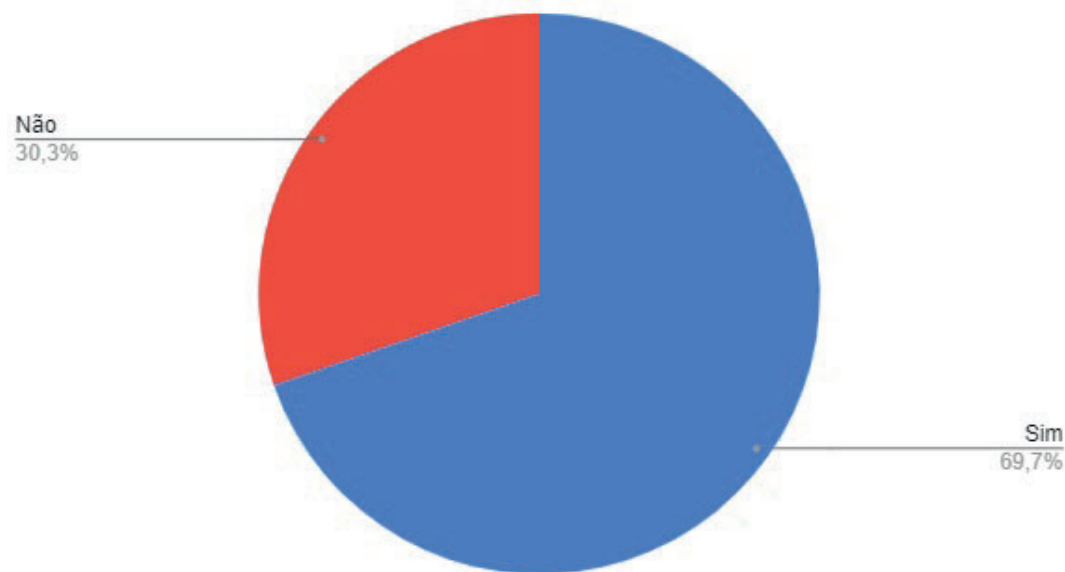
O raso entendimento quanto à importância dos aspectos normativos ambientais se confirma quando um número idêntico, inferior aos 50%, de empresas afirma recomendar a participação ativa em uma agenda de desenvolvimento, como agenda 21. Os planos de desenvolvimento local funcionam como um instrumento capaz de fornecer às empresas o ambiente ideal para que sejam construídos alicerces entre as demais esferas.

4.4 Dimensão social

As organizações trazem consigo o propósito de atender a necessidades, assim, seria um tanto quanto ilegítima aquela organização que para atender a necessidades de pessoas externas, ignorasse necessidades de pessoas internas. Para tanto, a gestão de pessoas tem passado por uma evolução na busca de solidificar a ideia do colaborador como a peça mais fundamental da organização, o que tem se tornado um grande desafio face à diversidade cultural enfrentada. Organizações têm buscado moldar seus traços culturais de acordo com o contexto atual, desenvolvendo políticas junto aos colaboradores para que possam estabelecer cooperação e igualdade.



Figura 6 - Educação ambiental



Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

A figura 6 indica o número de empresas onde o departamento de recursos humanos tem traçado as diretrizes sobre as expectativas de condutas dos colaboradores e vizinhos até onde possam assegurar que os compromissos éticos formalizados estejam sendo respeitados e propagados com a comunidade.

Assim como na questão da agenda 21, a conduta sustentável deve ser compreendida como um todo, o seu funcionamento, como uma engrenagem. Nem todos os elos estão preparados para assumir seu papel socioambiental, muitas vezes, cabe ao agente mais forte da cadeia prover a sustentação que por si só não ocorre.

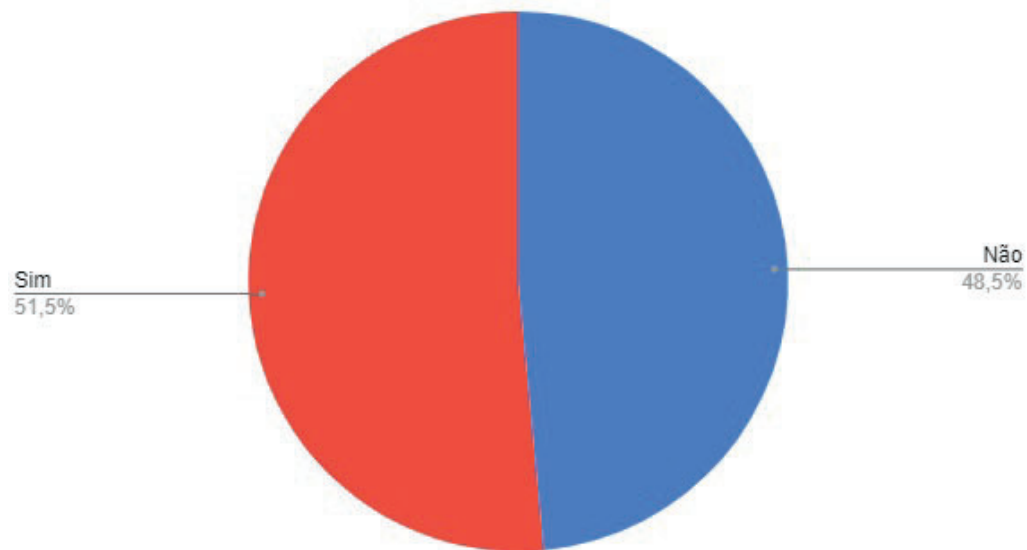
4.5 Monitoramento da cadeia de fornecedores

Não há como uma empresa ser responsável quando está associada a fornecedores agressivos ao meio ambiente que nada fazem por seus colaboradores. Devem ser compreendidas as funções de cada elemento no sentido de colaboração para que o sistema evolua como um todo, políticas e diretrizes internas na busca por responsabilidade social são improdutivas. Assim que os níveis de responsabilidade perdem consistência por conta de um dos agentes, toda a cadeia produtiva arca com tal impacto.

A gestão socioambiental é um sistema interorganizacional que deve ser administrado com legitimidade política, o que passa pela exigência de aspectos socioambientais em toda sua cadeia de produção, inclusive a externa. Existem diferentes vínculos, formados por diferentes atividades, oriundas de diferentes recursos, o que acaba desviando o emprego da responsabilidade quando as políticas passam a interferir na maneira com que os negócios são conduzidos.

O enraizamento da responsabilidade social e da sustentabilidade nas cadeias produtivas das empresas estudadas ainda é uma pendência, evidenciando a incompatibilidade entre as políticas adotadas pelas demais empresas.

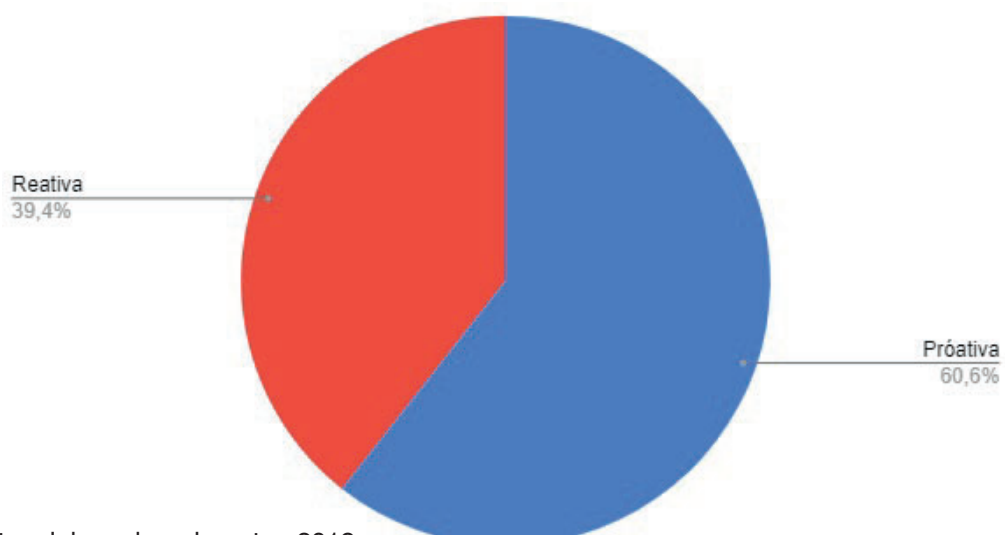


Figura 7 - Exigência de aspectos socioambientais

Fonte: elaborado pelo autor, 2019.

4.6 Planejamento estratégico

O reconhecimento da reputação das empresas tem se tornado preponderante para elevar a sua imagem junto à sociedade e aos consumidores de modo que transformam os conceitos de competitividade. Para tanto, devem ser integrados sustentabilidade e responsabilidade social dentro das estratégias, assim transformando custos e riscos em oportunidades através de investimentos em produtos e serviços limpos. A ascensão do mercado sustentável, a partir do momento em que possibilitou ganhos reais às empresas, estimulou o desenvolvimento dos conceitos onde foram estabelecidas ligações entre melhorias socioambientais a benefícios em seus negócios. Esse paradigma deve servir para romper os traços entre abordagens reativas e os critérios de gestão.

Figura 8 - Tipo de gestão socioambiental praticada

Fonte: elaborado pelo autor, 2019.



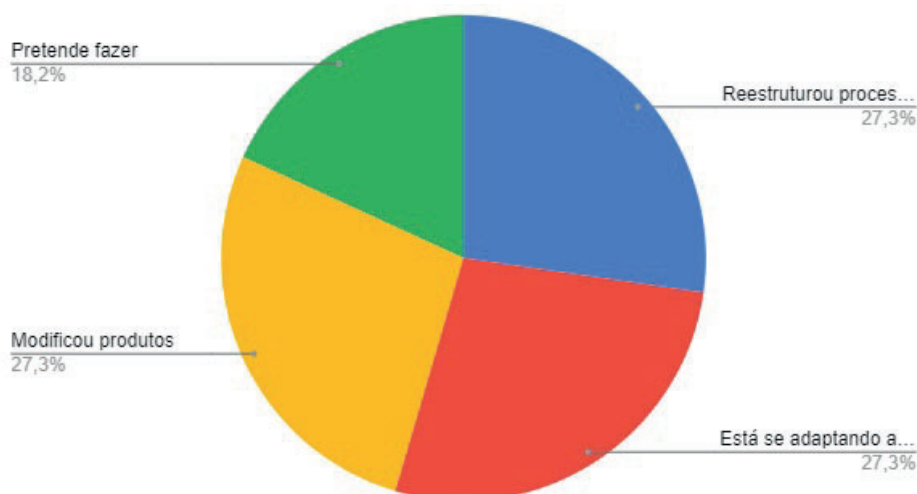
O modelo de gestão socioambiental adotado pela maioria das empresas participantes foi o de características proativas, no entanto, pouco expressivo. Uma vez que 40% das empresas afirmam praticar gestão socioambiental reativa, é reforçada a ideia de que o caráter legal ainda segue tendo mais impacto do que a própria visão estratégica para essas empresas. A máxima do mercado promete extinção de organizações ambiental e socialmente incompetentes, assim que a gestão socioambiental nas últimas décadas tem impulsionado a visão das empresas. No sentido de explorar as oportunidades nesse mercado a maioria das organizações participantes vê na responsabilidade socioambiental um nicho de mercado tanto no curto quanto no longo prazo.

Conseqüentemente alinhada com a abordagem socioambiental praticada, pouco mais da metade das empresas afirmou compreender e usufruir da gestão socioambiental como vantagem competitiva sobre seus concorrentes, pois há uma dificuldade maior de obter benefícios econômicos e fatias de um mercado em transição quando se tem uma abordagem reativa. Com base na estratégia, o desenvolvimento de recursos e competências internas alinhadas à concepção de produtos sustentáveis mostra-se fundamental para a criação e sustentação de vantagens competitivas, pois a relação entre as perspectivas de mercado e o planejamento estratégico é recíproca.

Dessa forma, buscou-se compreender o potencial do mercado local atrelando-o ao potencial das empresas no papel de agentes do desenvolvimento. Ao elencar sua capacidade de resposta ao mercado as empresas alegaram ter um potencial majoritariamente médio alto, também, o nivelamento da gestão socioambiental na cidade foi classificado um tanto quanto otimista pelas empresas participantes, o que pode representar já em curto prazo novos elementos na competitividade, agregando por força de mercado noções mais sólidas de responsabilidade socioambiental, angariando investimentos tecnológicos e de infraestrutura.

A figura 9 representa o quadro de empresas que modificou produtos ou processos, ou ainda, que esteja se adaptando às demandas. Tendo em vista a capacidade de resposta da empresa, além da abertura do próprio mercado a nichos sustentáveis.

Figura 9 - Modificações em função da sustentabilidade



A abordagem sustentável é complexa e exigente, de modo que requer das empresas um plano de negócios de causa e efeito em toda a sua cadeia, não há plano de negócio coerente sem a definição clara de uma oportunidade de negócio e toda a harmonização em função deste objetivo.

4.7 Sugestões e recomendações

Através da análise da relação socioambiental com as estratégias de negócios dessas organizações, percebe-se uma desconformidade entre aspectos que deveriam estar intrinsecamente relacionados para assegurar que a gestão socioambiental se traduza em desempenho superior. O diagnóstico elaborado evidencia como causa das deficiências encontradas o raso entendimento do dinamismo na cadeia de negócios. A competitividade é incrementada na medida em que toda a cadeia de valor é integrada a partir da materialização da sustentabilidade.

O quadro a seguir indica as propostas sugeridas para cada uma das deficiências encontradas:

Quadro 1 - Deficiências x Sugestões x Como aplicar

Sistema de Gestão Ambiental (SGA) e de Responsabilidade Social Corporativa (RSC); Abertura de canais de consulta para estabelecer integração com a comunidade e demais interessados; Promover e exigir aspectos socioambientais junto à cadeia de fornecedores.	Basear-se nas diretrizes normativas ou obter as certificações ISO 14000, ABNT 16001 e ISO 26000.	Adaptar princípios e sistemas de gestão abrangendo toda a organização com um canal de comunicação interna; Mapear funções e responsabilidades; Obter <i>feedback</i> de fornecedores e clientes; Revisar os processos para garantir continuidade.
Participação em agendas de desenvolvimento local/nacional.	Integrar-se a agendas como 21 e 2030.	Mobilizar governo e sociedade; Criar um fórum local de Agenda; Elaborar um diagnóstico; Implementar um plano local de desenvolvimento sustentável; Monitorar os avanços.
Praticar gestão socioambiental proativa.	Repensar a visão fundamentando-se nos conceitos do <i>Triple Bottom Line</i>	Integrar aspectos sociais, econômicos e ambientais visando o desenvolvimento sustentável.
Exercer vantagem competitiva.	Elaborar um plano de ação para implantar a ISO 9001.	Definir a metodologia de implementação e uma equipe para tal; Diagnosticar e executar plano de ação; Envolver os colaboradores; Adequar-se aos requisitos; Executar auditoria interna; contratar auditoria de certificação.
Desenvolver nichos de mercado e capacidade de resposta.	Aplicar a ferramenta das 5 Forças de Porter.	Estudar os concorrentes; Exercer poder de negociação com fornecedores e clientes; Antecipar-se a ameaças de novos concorrentes e/ou produtos substitutos.

Fonte: elaborado pelo autor, 2019.



5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve como objetivo geral a realização de um diagnóstico da gestão socioambiental como recurso estratégico nas médias e grandes empresas de Santa Cruz do Sul. Julga-se, por meio de análises, resultados e sugestões apresentadas, que tal problema foi satisfatoriamente respondido. Pôde-se perceber pelas dimensões de valor, gestão e aspectos socioambientais um desalinhamento entre as premissas organizacionais e os elementos estratégicos norteadores dos negócios.

A partir da aplicação do questionário proposto foi possível avaliar o nivelamento da gestão socioambiental praticada pelas empresas, além de analisar seus principais pontos fracos, que apontavam falhas na estruturação dinâmica dos canais e dos agentes envolvidos, bem como na compreensão dos conceitos e sua magnitude, como a integração das cadeias de valor e produção. Foram constatadas limitações da visão sistêmica quando visado incorporar a gestão socioambiental às estratégias de negócio muito por conta de esses conceitos estarem exclusivamente atrelados a ganhos tangíveis, quando na verdade a vantagem competitiva é fruto de uma visão de mercado a se desenvolver, para depois gerar resultados.

Dessa maneira, finalizadas as análises e sugestões e após o cumprimento do objetivo, afirma-se que a realização deste trabalho, oportunizou perceber o cenário de urgência para adesão dos conceitos de desenvolvimento sustentável e responsabilidade social em todas as estruturas da sociedade. Os níveis de interdependência entre os demais agentes e as cadeias produtivas, entre os mercados e a cultura estão cada vez mais avançados, de modo que é necessário relacioná-los intrinsecamente para interpretar o que tem se tornado a dimensão do mecanismo de administração.

As principais limitações enfrentadas durante a realização da pesquisa estiveram relacionadas à dificuldade na identificação das empresas objeto de estudo, e posteriormente, na obtenção de respostas ao questionário.

Em conclusão, ressalta-se a importância da realização desse estudo para o autor, pois a partir deste trabalho acredita-se que foi possível aprimorar a visão de campo da administração como um todo, conciliando elementos da vida acadêmica com o contexto social e organizacional.

REFERÊNCIAS

ALIGLERI, L.; ALIGLERI L. A.; KRUGLIANSKAS I. **Gestão socioambiental: responsabilidade e sustentabilidade do negócio**. São Paulo: Atlas, 2009.

ALBUQUERQUE, José de Lima. **Gestão ambiental e responsabilidade social: conceitos, ferramentas e aplicações**. São Paulo: Atlas, 2009.

BENITES, L. L. L.; POLO, E. F. A sustentabilidade como ferramenta estratégica empresarial: governança corporativa e aplicação do triple bottom line na masia. **Revista de Administração da UFSM**, Santa Maria, v. 6, edição especial, p. 195-210, mai. 2013.



CABESTRÉ, Sonia A.; GRAZIADE, Tânia M.; POLESEL FILHO, P. **Comunicação estratégica, sustentabilidade e responsabilidade socioambiental** – um estudo destacando os aspectos teórico-conceituais e práticos. *In: Anais XXXI Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação - Intercom: Natal/RN, 2008.*

FISHMANN, A. A.; ALMEIDA, M. I. R. de. **Planejamento estratégico na prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

GIESTA, L. C. Desenvolvimento sustentável, responsabilidade social corporativa e educação ambiental em contexto de inovação organizacional. **Revista de Administração da UFSM**, dez. 2012.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MINTZBERG, H.; QUINN, J. B. **O processo da estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

OLIVEIRA, José Antônio Puppim de. **Empresas na sociedade**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

POZO, H.; TACHIZAWA, T. **Pesquisa sobre as melhores empresas em responsabilidade socioambiental**. São Paulo, 2007. Disponível em: <https://www.laq.com.br>. Acesso em: set. 2019.

SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa das relações sociais**. São Paulo: Herder, 1965.

SERTEK, P.; GUINDANI, R. A.; MARTINS, T. S. **Administração e planejamento estratégico**. 1. ed. Curitiba: intersaberes, 2012.



A IMPORTÂNCIA DO CONHECIMENTO EM GESTÃO NA FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS DE SAÚDE

*Martina Andresa Weiss Lopes¹
Mirela Jeffman dos Santos²*

RESUMO

A formação acadêmica dos profissionais da área da saúde, em geral, é focada no conhecimento técnico, e o ensino na área de gestão dispõe de espaço limitado no currículo dos cursos. Este estudo teve por objetivo analisar a importância do conhecimento em gestão na formação dos profissionais de saúde. Primeiramente, foram analisadas as matrizes curriculares dos cursos de saúde de dez universidades do Rio Grande do Sul e dez de São Paulo. Na sequência, foi conduzido um levantamento com 109 egressos dos cursos da saúde de uma universidade do interior do Rio Grande do Sul. Os principais resultados da pesquisa foram a carência de disciplinas voltadas para gestão nos cursos de saúde, a necessidade dos egressos por este tipo de conhecimento e a dificuldade dos mesmos para administrar seus negócios em saúde, por falta de conhecimentos específicos em marketing, recursos humanos e finanças. Diante das dificuldades relatadas sugeriu-se a inclusão de três disciplinas de gestão no currículo dos cursos de saúde: Empreendedorismo e Liderança, Gestão Administrativa e Comportamento Organizacional.

Palavras-chaves: Gestão para Saúde. Gestão Administrativa. Egressos da Saúde.

1 INTRODUÇÃO

A inserção de profissionais recém-graduados no mercado de trabalho representa um processo desafiador independente da área de formação. Os acadêmicos de saúde, especificamente, compartilham de um sentimento de insegurança para o exercício profissional logo após se graduarem (VALORE; SELIG, 2010), especialmente no que se refere à administração de negócios de saúde. Nesse contexto, as Instituições de Ensino Superior (IES) assumem importante papel, atuando como agentes de disseminação do conhecimento, que são fundamentais na capacitação e preparação dos estudantes para o seu futuro profissional (REIS; BANDOS, 2012). Considerado

¹ Bacharel em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: martinaweiss@unisc.br

² Doutora em Administração pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). E-mail: mirelajs@gmail.com



um forte influenciador, as IES são responsáveis por estimular atividades empreendedoras e criativas, o que produz impacto positivo na geração de empregos, renda e no desenvolvimento econômico do país (BRITTO *et al.*, 2008; SALGADO; CANTARINO, 2006).

É bastante comum que os acadêmicos dos cursos de saúde, após se formarem, abram os seus próprios negócios, como consultórios e clínicas para atuar de forma autônoma (ver Apêndice A). No entanto, esses profissionais recém-formados não se encontram preparados para administrar seus empreendimentos, pois não dispõem do conhecimento necessário para atuar como gestores. Os cursos superiores da área da saúde, no geral, são focados na formação técnica dos estudantes, ou seja, enfatizam o conhecimento específico da área do conhecimento como enfermagem, odontologia e medicina, e pouco se preocupam com as competências complementares que podem tornar esses profissionais mais capacitados para atuar no mercado, especialmente na área de gestão.

A gestão de uma organização é um fator determinante para o sucesso ou o insucesso dos negócios, sendo tão importante quanto a qualidade do produto ou serviço que está sendo oferecido (SOBRAL; PECCI, 2013). Diante disso, nota-se que somente o conhecimento técnico dos profissionais de saúde não se faz suficiente para obter êxito no seu negócio, pois é importante uma base de informações na área de administração para que se viabilize a organização geral do empreendimento e a sua gestão no longo prazo.

A formação dos profissionais de saúde, no entanto, tem recebido pouca atenção de pesquisadores. Alguns estudos têm sido desenvolvidos na área da pedagogia com o intuito de investigar procedimentos e métodos de ensino eficazes para o aprendizado dos estudantes de cursos de saúde (como, por exemplo, VELOSO, PEQUENO; NEGREIROS, 2019; MENEZES-RODRIGUES *et al.*, 2019; GRAVE *et al.*, 2019). Outros estudos estão focados na análise de tendências e perspectivas de cursos de graduação específicos de saúde como enfermagem (LIMA *et al.*, 2018; TEIXEIRA *et al.*, 2006) e odontologia (LEMONS; FONSECA, 2008). A literatura se mostra escassa na análise da importância de conhecimentos complementares na formação em saúde. Uma das exceções é o estudo de Cunha *et al.* (2018), que investiga o ensino da matemática nos cursos da área da saúde e ressalta a importância de estabelecer relações entre o conteúdo dessa disciplina e a realidade dos estudantes no contexto da saúde. No entanto, a análise do conhecimento em gestão para esses profissionais ainda é escassa na literatura.

Nesse sentido, o presente estudo teve como objetivo analisar a importância do conhecimento em gestão na formação dos profissionais da área saúde. Para cumprir com esse propósito, inicialmente identificou-se as disciplinas de gestão que integram as matrizes curriculares dos cursos superiores da área da saúde. Na sequência, analisou-se a percepção dos egressos dos cursos superiores de saúde em relação à formação na área de gestão e, por fim, identificou-se as dificuldades desses profissionais para a gestão de negócios em saúde.



2 BASES TEÓRICAS

O conceito de gestão é amplamente usado no campo empresarial e refere-se à ação e ao efeito de gerir ou de administrar. Gerir consiste em realizar diligências que conduzem ao desempenho de um negócio em diferentes setores. Gestão é o ato de gerenciar os recursos de forma eficiente para que as metas pré-estabelecidas sejam alcançadas. “Para que os responsáveis pela gestão das organizações possam agir, eles precisam de meios, isto é, de práticas de gestão que lhes permita buscar os fins almejados” (SCARPI, 2010, p. 36).

O conceito de administrar é um processo de tomada de decisões que são determinados por processos distintos e frequentemente chamadas de funções. Fayol (1960) definiu como um processo dinâmico que compreenderia as funções como Planejar, Organizar, Dirigir e Controlar. Apesar de parecerem funções distintas, elas são relacionadas e interdependentes, levando aos gestores a necessidade de considerarem os efeitos que cada uma dessas funções têm umas sobre as outras a fim de alcançar as metas almejadas.

Planejar é a primeira fase na qual são definidos os objetivos e as metas da empresa e a forma como cada um deles deve ser alcançado, tendo como base a delimitação antecipada do que deve ser realizado. Organizar é a fase na qual se coloca em prática o que foi planejado, destinando os recursos para as diferentes áreas de acordo com o planejamento feito anteriormente. É a função da administração que faz a distribuição de tarefas e dos recursos entre os membros da organização. Dirigir é o processo de gestão de pessoas na organização, cabe à autoridade responsável pela empresa essa função de delegar as tarefas que cada um dos colaboradores deve desempenhar com vistas a atingir os objetivos e alcançar as metas estabelecidas. Também significa liderar, motivar e coordenar os trabalhadores no desenvolvimento de suas tarefas e atividades. Controlar refere-se ao acompanhamento de todo o processo, para que as normas da empresa sejam respeitadas e as decisões estejam de acordo com os objetivos planejados (FAYOL, 1960).

Quando há o emprego dessas funções administrativas estará sendo utilizado um sistema cíclico, que contribui para que a gestão empresarial tenha êxito e permita que os objetivos traçados sejam alcançados. Contudo, para que haja um melhor entendimento sobre o trabalho proposto, serão apresentadas as quatro grandes áreas da Administração.

2.1 Gestão de Recursos Humanos

A Gestão de Recursos Humanos (RH) compreende a aplicação de um conjunto de conhecimentos administrativos especializados para o gerenciamento das relações entre pessoas e empresas, tendo como foco proporcionar a satisfação de todos os envolvidos e, ao mesmo tempo, atingir os objetivos organizacionais (GIL, 2010).

Os processos de RH incluem recrutamento, seleção, integração, treinamentos, avaliações, premiações, promoções, entre outros. Esses processos precisam ser constantemente aprimorados e atualizados para que se alcance a eficiência administrativa e garantia da qualidade dos processos do RH. A gestão de RH tem sido constantemente desafiada a realizar mais com menos recursos. Diante disso, os profissionais de RH buscam a redução de custos, eliminando gastos desnecessários e



descobrir novas formas de realizar as coisas com maior eficiência e eficácia (BECKER; HUSELID; ULRICH, 2018).

Nesse sentido, as práticas de RH devem ajudar o funcionário a contribuir com suas ideias e sugestões, empenhando-se em compreender e atender as suas necessidades. As contribuições por parte dos funcionários podem, inclusive, surtir efeitos nos resultados financeiros da empresa. Os profissionais de RH também têm a função de, juntamente com os gerentes, implantar formas criativas para que os funcionários sintam-se à vontade para expressar suas opiniões e sintam-se com algum domínio sobre a empresa (BECKER; HUSELID; ULRICH, 2018).

2.2 Gestão de Marketing

Marketing consiste em um processo social por meio do qual oferta e demanda interagem no mercado a fim de satisfazer necessidades e desejos (KOTLER; ARMSTRONG, 2015). Nesse sentido, a gestão de marketing envolve a identificação de necessidades humanas e sociais desatendidas no mercado e o desenvolvimento de produtos e serviços que possam interessar aos consumidores e satisfazê-los.

O processo de administração de marketing deve ser iniciado com uma análise ambiental que consiste no processo de identificação e acompanhamento das mudanças externas que afetam os mercados, incluindo a demanda por bens e serviços do ambiente organizacional, ela é realizada para identificar os riscos e as oportunidades presentes e futuras, que podem influenciar a capacidade das empresas de atingir suas metas (NOGUEIRA, 2007). Por isso, a Gestão de Marketing tem como funções o estudo do mercado, a análise do comportamento do consumidor, a pesquisa e o planejamento, além do desenvolvimento de estratégias para que a empresa possa obter vantagens competitivas no mercado (PRIDE; FERRELL, 2015).

Após realizar esse amplo e complexo estudo do mercado, a Gestão de Marketing se envolve com o planejamento do composto de Marketing, também conhecido por 4Ps: Produto, Preço, Praça e Promoção. Essas dimensões se referem ao planejamento e desenvolvimento de estratégias relacionadas ao produto ou serviço a ser ofertado ao mercado consumidor, a definição do seu preço, a decisão dos canais de distribuição a serem utilizados para disponibilizar os bens de consumo ao consumidor final e, ainda, o planejamento das ações de comunicação a serem utilizadas para divulgar o negócio no mercado (PRIDE; FERRELL, 2015).

2.3 Gestão em Operações

De acordo com os autores Krajewski, Ritzman e Malhotra (2009), o termo “Operações” refere-se ao projeto, direção e controle dos processos que transformam os insumos em produtos ou serviços, tanto para os clientes internos como para os externos. Toda organização pequena e/ou grande, com ou sem fins lucrativos pretende e/ou tem a necessidade básica de atender às exigências de seu consumidor final. De modo geral a gestão em operações está presente em todos os setores de uma empresa, devido a esses departamentos executarem muitas tarefas.

De acordo com Corrêa e Corrêa (2006), o termo gestão de operações pode ser definido como a atividade de gerenciamento estratégico dos recursos escassos, de suas interações e dos processos que produzem bens ou serviços, visando atender



às necessidades e/ou aos desejos de qualidade, custos e tempo para seus clientes, independente do ramo, para se atender às exigências do consumidor e contribuir para a competitividade.

2.4 Gestão em Finanças

Finanças diz respeito ao processo, às instituições, aos mercados e aos instrumentos envolvidos na transferência de dinheiro entre as pessoas, empresas e órgãos governamentais. Segundo o entendimento de Gitman (2001, p. 34), o termo finanças pode ser definido como “a arte e a ciência de gerenciamento de fundos”. Portanto, quando analisado mais detalhadamente esse significado, pode-se verificar que atualmente a atividade financeira faz parte do nosso cotidiano, tanto como pessoas físicas quanto jurídicas.

Ludícibus, Marion e Faria (2009) descrevem a gestão financeira como um sistema de informação e avaliação destinado a fornecer a seus usuários demonstrações e análises de natureza contábil, financeira, econômica, física e de produtividade, com relação à instituição objeto a ser contabilizada. Ou seja, qualquer empresa, independentemente de seu ramo de atuação ou tamanho em que esteja operando, necessita ter um sistema de informação gerencial contábil, em que os cálculos, processamentos, registros, classificações são apresentados nos demonstrativos financeiros, tais como: integralização de capital, aquisição de matéria-prima, produção de bens, pagamentos a empregados, fornecedores e impostos, vendas de produtos, investimentos na compra de equipamentos, etc.

O objetivo da gestão financeira, conforme Ludícibus, Marion e Faria (2009), pode ser determinado como a criação de valor para seus proprietários, tendo a palavra valor muitas interpretações. Para finanças, significa valor econômico, ou seja, é a representação do valor da empresa, sendo medido em unidades monetárias, portanto, é um conceito objetivo e mensurável em moeda.

2.5 Empreendedorismo

Empreendedorismo se refere à capacidade de um indivíduo para identificar oportunidades e investir recursos na concepção de algo produtivo para a sociedade, como um projeto, um negócio ou mesmo um movimento gerador de mudanças reais e impactantes no cotidiano das pessoas. De acordo com Drucker (1994), empreender pode ser definido como uma iniciativa arriscada, principalmente porque envolve a aposta em determinado negócio em um mercado turbulento e incerto. Por isso, os empreendedores podem ser definidos como pessoas visionárias, que questionam, que arriscam, que são apaixonadas pelo que fazem e não se contentam em ser só mais um na multidão (DORNELES, 2014).

As Instituições de Ensino Superior são agentes fundamentais na preparação dos futuros profissionais para o mercado de trabalho. Martens e Freitas (2008) destacam que as instituições de ensino estão focando na educação empreendedora, cada uma voltada para seus contextos regionais, sendo esses profissionais os futuros gestores. Portanto, vê-se a necessidade de ensinar sobre a educação empreendedora aos acadêmicos. Surge também a preocupação sobre a maneira como esse ensino tem sido difundido no âmbito universitário e o desafio de inserir o ensino do empreen-



dedorismo para todas as áreas do conhecimento.

2.6 Gestão em Saúde

A Gestão em Saúde tem o seu principal enfoque no mercado de serviços, com um direcionamento voltado ao bem-estar da população, enfatizando a valorização da importância da prevenção e dos estilos de vida saudáveis, da promoção da saúde e da sua manutenção. E tendo essa informação como base, Tanaka e Tamaki (2012) determinam que os serviços de saúde buscam a promoção de atendimentos com mais qualidade ao maior número possível de pessoas, para suprir suas necessidades, direcionando um maior destaque aos cuidados.

Entretanto, Vecina Neto e Terra (1998) descrevem que as universidades possuem uma grande responsabilidade na formação do gestor de saúde, que necessita estar capacitado para atuar como administrador e estar atualizado na área, desenvolvendo uma visão estratégica cada vez mais alinhada à realidade de suas atividades. Para isso é preciso formar gerentes com profundo compromisso social, capacidade inovadora e disposição para agir nas fronteiras do conhecimento, independentemente do setor em que atuam.

3 MÉTODO

A pesquisa de campo deste estudo contemplou duas etapas, sendo a primeira etapa um estudo exploratório que envolveu uma pesquisa documental e a segunda etapa uma pesquisa quantitativa que utilizou o método survey.

3.1 Etapa I - Análise documental

Essa etapa consistiu em um estudo exploratório, conduzido por meio de uma pesquisa documental. Os documentos analisados foram as matrizes curriculares dos seguintes cursos da área de saúde: Biomedicina, Educação Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Medicina, Nutrição, Odontologia, Psicologia e Tecnólogo em Estética e Cosmética. Para fins de coleta de dados, considerou-se 20 (vinte) IES brasileiras, sendo dez pertencentes ao estado do Rio Grande do Sul e dez pertencentes ao estado de São Paulo. As instituições foram determinadas segundo o ranking da Quacquarelli Symonds (2016), que realiza ranqueamentos das instituições de ensino de acordo com padrões de qualidade. Sendo assim, para esta pesquisa, foram consideradas as dez melhores IES de cada estado.

A coleta de dados foi realizada com base nas informações públicas disponíveis nos sites das instituições. Para cada matriz curricular dos cursos, procedeu-se com a busca por nomes de disciplinas que representassem conteúdos na área de gestão. A partir do referencial teórico deste estudo, identificou-se disciplinas que apresentassem, pelo menos, um dos seguintes termos em seu título: gestão, administração, empreendedorismo, finanças, marketing, mercadologia, operações, produção, logística, recursos humanos, pessoas. A análise dos dados se deu por meio da contagem da quantidade de disciplinas oferecidas por curso e por estado e foi apresentada por meio de quadros.



3.2 Etapa II – Pesquisa com egressos

A segunda etapa da pesquisa envolveu um levantamento quantitativo do tipo survey, com o intuito de quantificar a percepção de recém-formados nos cursos da área da saúde, em relação ao seu conhecimento na área de gestão. Nesse sentido, a amostra do estudo foi composta por egressos dos cursos de saúde de uma universidade situada no interior do estado do Rio Grande do Sul. A IES foi escolhida por ser a maior universidade da região e apresentar mais tempo de mercado quando comparada às suas concorrentes diretas. Os dez cursos de saúde ofertados nessa universidade são: Biomedicina, Educação Física, Enfermagem, Farmácia, Fisioterapia, Medicina, Nutrição, Odontologia, Psicologia e Tecnólogo em Estética e Cosmética.

A seleção dos formandos se deu segundo o critério de tempo de formado. Com o intuito de analisar a percepção dos egressos em relação à sua formação, bem como identificar os desafios enfrentados no mercado de trabalho, optou-se por considerar somente os estudantes graduados há até 3 anos. Com esse critério, aumentaram-se as possibilidades de os egressos se recordarem das disciplinas cursadas na graduação e dos conteúdos aprendidos, bem como de relatarem com mais fluidez os desafios enfrentados nos primeiros anos de atuação profissional.

A coleta de dados foi realizada por meio de um survey eletrônico, seguindo as recomendações de Malhotra (2006). Inicialmente, procedeu-se o contato com as coordenações dos cursos da saúde com o intuito de obter autorização para realização da pesquisa e solicitar os contatos dos egressos que se enquadravam no perfil da amostra desse estudo. De posse desses contatos, foi encaminhado via e-mail o convite para participar da pesquisa, juntamente com o link para acesso ao questionário (gerado no Google.docs). Após uma semana, o link foi reencaminhado com um lembrete para participar do estudo. Após quinze dias, uma última mensagem foi encaminhada, oferecendo a oportunidade de participar voluntariamente da pesquisa. Após os procedimentos de coleta dos dados, obteve-se uma amostra total de 109 questionários válidos.

O questionário foi dividido em três partes. A primeira apresentou questões de perfil do egresso como sexo, idade, graduação e tempo de formado. Na segunda fase, o egresso foi solicitado a se posicionar frente a afirmações que trataram da área administrativa de conhecimentos, como gestão, marketing, recursos humanos, finanças, operações e empreendedorismo, e foi utilizada a escala intervalar de 5 pontos, na qual 1 representou “discordo totalmente” e 5 “concordo totalmente”. Por fim, na última parte, ofereceu-se uma pergunta aberta, na qual o egresso pode relatar as dificuldades encontradas no exercício da sua atividade profissional.

Para atingir o resultado desejado nessa pesquisa, foi realizado um pré-teste com três egressos de psicologia, enfermagem e farmácia, contando com um pesquisado de cada curso, que ficaram de fora da amostra. Essa análise foi fundamental para uma correta interpretação e organização de um questionário fácil de ser interpretado e respondido pelos egressos posteriormente pesquisados.

A análise dos dados foi realizada por meio do método estatístico descritivo, com o cálculo de média, desvio padrão, frequência e percentual, gerando tabelas e gráficos que demonstraram a percepção dos egressos em relação à sua formação na área de gestão.



4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

A seguir, apresentam-se os resultados do estudo. Primeiramente, são abordados os resultados da pesquisa documental realizada por meio da análise das matrizes curriculares de vinte IES brasileiras. Na sequência, são apresentados os resultados da pesquisa survey, que se refere à percepção dos egressos em relação ao seu conhecimento em gestão.

4.1 Pesquisa Documental: análise das matrizes curriculares

A pesquisa documental abrangeu as matrizes curriculares de dez cursos de saúde ofertados em vinte IES brasileiras, totalizando 200 matrizes analisadas, 100 no estado do RS e 100 em SP. Por meio dessa análise, observou-se a escassez de disciplinas voltadas para gestão nos cursos de saúde. No estado do RS, das 100 IES analisadas, foram encontrados 30 cursos de saúde com oferta de uma disciplina na área de gestão e um curso com oferta de três disciplinas na área de gestão. Já no estado de SP, foram encontrados 40 cursos de saúde com disciplinas de gestão em suas matrizes curriculares. Desses, 12 cursos oferecem duas disciplinas e três cursos oferecem três disciplinas. Esses dados indicam que somente 35% dos cursos da área de saúde ofertados nos estados do RS e SP apresentam componentes curriculares voltados para gestão no seu currículo.

Quadro 1: Quantidade de disciplinas ofertadas por curso por estado

CURSOS	RS			SP		
	Número de Disciplinas			Número de Disciplinas		
	1	2	3	1	2	3
Biomedicina	3	1		1	1	
Educação Física	7			4	1	
Enfermagem	3			3	2	1
Farmácia	7			5	1	1
Fisioterapia	4			4	2	
Medicina	-			1		
Nutrição	2			4	2	
Odontologia	-			1	2	
Psicologia	-			2		
Tecnólogo em Estética e Cosmética	4			-	1	1

Fonte: dados da pesquisa.

Em ambos os estados, o curso de Farmácia destacou-se como o que apresenta maior oferta de disciplinas de gestão: em sete instituições. O curso de Educação Física apresentou o mesmo número no estado do RS. Os cursos de Enfermagem,



Fisioterapia e Nutrição se destacam no estado de SP com seis instituições ofertando disciplinas voltadas para a gestão. Constatou-se a carência de disciplinas de gestão nos cursos de Medicina (apenas uma IES em SP e nenhuma no RS) e Psicologia (duas IES em SP e nenhuma no RS). O Quadro 1 apresenta uma síntese desse resultado.

Em ambos os estados pesquisados, “Empreendedorismo” e “Gestão” foram os termos que mais se destacaram como título das disciplinas. No RS, foram identificadas 14 disciplinas voltadas ao empreendedorismo, enquanto em SP, foram observadas 19. Esses dados demonstram a tendência dos cursos de saúde em incentivar o espírito empreendedor, a inovação e o desenvolvimento da criatividade na formação dos estudantes. A oferta dessas disciplinas reforça o interesse dos estudantes em abrir seus próprios negócios depois de formados, atuando também como gestores. A oferta de componentes curriculares que abordam de forma genérica a área de Gestão foi predominante entre as IES pesquisadas. Sem focar-se em uma área específica da administração, grande parte das disciplinas ofertadas se referem a noções gerais da área e apresentam como título: “gestão em saúde”, “gestão esportiva”, “administração em enfermagem”, “administração farmacêutica”, “introdução à administração”, entre outros. O estado do RS registrou 17 disciplinas ofertadas com essa temática, enquanto SP apresentou 34.

Nesse sentido, constatou-se a carência de conteúdos específicos de gestão como finanças, marketing, recursos humanos e operações. Os dois estados pesquisados somaram apenas seis disciplinas com essa abordagem. Esse resultado alerta para uma lacuna na formação de profissionais de saúde e para a necessidade de remodelagens no currículo dos cursos no sentido de contemplar conteúdos mais específicos da área de gestão, posto que a carga horária de um componente curricular é insuficiente para abordar todos os tópicos pertinentes à administração.

4.2 Percepção dos Egressos de Cursos de Saúde

A seguir apresenta-se os resultados do survey realizado com 109 egressos de cursos de saúde. 80% dos participantes do estudo são do sexo feminino e 20% do sexo masculino. 81% possuem até 30 anos de idade, 15% têm de 31 a 40 anos e 4% possuem mais de 40 anos. Conforme planejado na coleta de dados, buscou-se o equilíbrio na quantidade de respondentes por curso de graduação, sendo assim os percentuais de participação por curso variaram de 10% a 12%, com exceção do curso de Enfermagem que respondeu por 16,5% da amostra. 53% dos participantes estavam formados há um período de 2 a 3 anos, 26% estavam formados há um período de 1 a 2 anos e 21% estava formado há menos de um ano. A Tabela 1 apresenta a caracterização da amostra.



Tabela 1: Características da Amostra

Sexo	Feminino	80%
	Masculino	20%
Idade	Até 25 anos	41%
	De 26 a 30 anos	40%
	De 31 a 35 anos	9%
	De 36 a 40 anos	6%
	Acima de 40 anos	4%
Curso	Educação Física	10%
	Enfermagem	16,5%
	Farmácia	10%
	Fisioterapia	11%
	Medicina	13%
	Nutrição	11%
	Odontologia	10%
	Psicologia	9%
Estética e Coméstica	9,5%	
Tempo de formado	Até 1 ano	21%
	De 1 a 2 anos	26%
	De 2 a 3 anos	53%
Atuação Profissional	Consultório Particular	26%
	Órgão Público	12%
	Empresa Privada	30%
	Pesquisador	4%
	Em outra área	7%
	Outro	21%
Planos Profissionais	Abrir seu próprio negócio	28%
	Prestar concurso público	37%
	Atuar na área acadêmica	15%
	Atuar em empresa privada	6%
	Outro	14%

Fonte: dados da pesquisa.

Quanto à atuação profissional, 30% dos egressos afirmaram ser colaborador de empresa privada, 26% informaram atuar em consultório particular, 12% atuam em



órgão público e 7% não estão atuando na sua área de formação. Quanto aos planos profissionais para o futuro, 37% afirmaram que pretendem prestar um concurso público, 28% almejam abrir os seus próprios negócios, 15% desejam atuar na área acadêmica, e 6% pretendem atuar em empresa privada. Esses dados demonstram o interesse dos respondentes em mudar de atividade profissional. Apesar de o maior percentual (de 30%) corresponder aos egressos que atuam em empresas privadas, apenas 6% apontaram esse como um projeto para o futuro. E ainda, 28% demonstraram interesse em abrir um negócio próprio, ou seja, interromper a sua atividade atual para se dedicar ao empreendedorismo.

Os participantes foram questionados se cursaram alguma disciplina voltada para gestão durante a sua graduação. Das respostas, 60% responderam que não e 40% afirmaram que sim. Esse resultado vai ao encontro dos dados obtidos na pesquisa documental, na qual observou-se a baixa oferta de disciplinas de gestão nos cursos de saúde. Especialmente no estado do RS, poucas IES contemplam esses conteúdos nas matrizes curriculares dos cursos de saúde.

Diante disso, os egressos foram questionados sobre a quantidade de disciplinas na área de gestão que considerariam adequada para ser oferecida no seu curso de graduação. Dos participantes, 27% afirmaram que uma disciplina na matriz curricular seria suficiente para a formação, 49% afirmaram que a inserção de duas disciplinas no currículo do curso seria adequado, 20% mencionaram que gostaria de três disciplinas na matriz curricular do seu curso. Apenas 4% dos egressos afirmaram que não necessitariam de disciplinas de gestão na sua formação. Esse resultado demonstra o interesse dos estudantes pelo conhecimento em gestão (96% da amostra) e a necessidade que eles próprios apontam para a inserção de componentes curriculares que abordem esses assuntos.

Reforçando esses dados, os egressos também foram convidados a manifestar a sua percepção a respeito do conhecimento que possuem na área de gestão, incluindo noções gerais e conhecimentos específicos. Dos respondentes, 87% afirmaram que seriam profissionais mais completos se tivessem um conhecimento mais sólido na área de gestão, 93% consideram os conhecimentos em gestão muito importantes para a sua atuação profissional, 83% afirmam se interessar por informações na área de gestão. Em contraste, apenas 23% estão satisfeitos com o conhecimento que possuem na área de gestão de saúde e 12% afirmaram que adquiriram conhecimentos adequados durante a graduação para exercer as atividades de gestão.

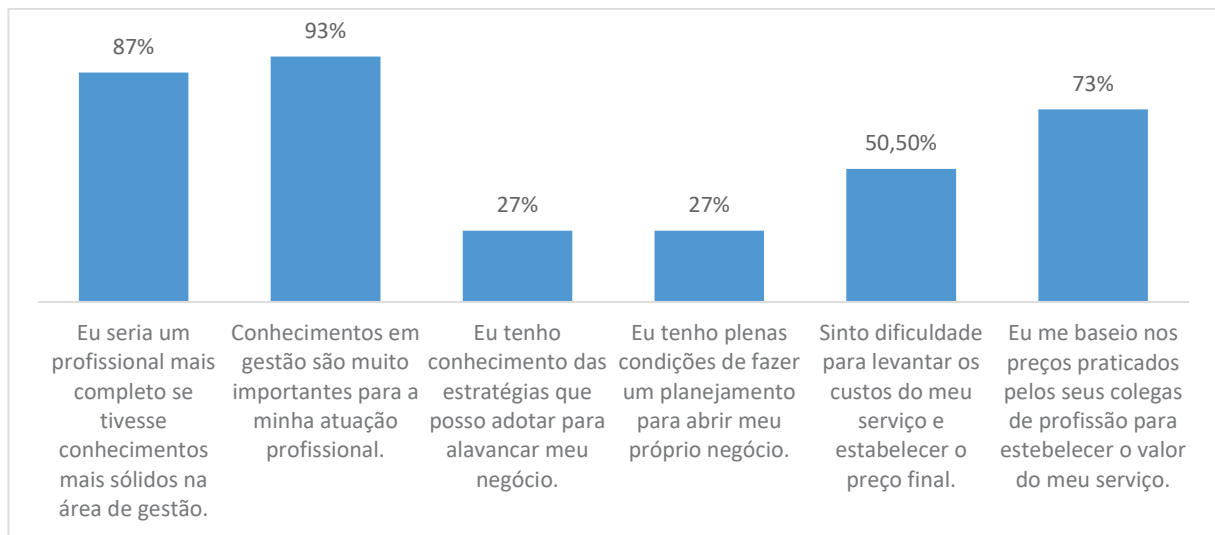
Em relação aos conhecimentos específicos, observou-se certa carência dos egressos na área de Marketing. Apenas 34% afirmaram ter condições de analisar o mercado em que atuam e 27% disseram ter conhecimento das estratégias que podem adotar para alavancar seus negócios. Por outro lado, 44% disseram que identificar oportunidades e ameaças no mercado se trata de uma tarefa complexa e difícil e 40% sentem dificuldade para promover e anunciar os seus serviços.

Na área Financeira, a insegurança dos egressos revelou-se ainda maior. Mais de 50% dos respondentes apresentaram dificuldades para levantar os custos do seu serviço e estabelecer o preço final, mais de 73% afirmaram que se baseiam nos preços praticados pelos seus colegas de profissão para estabelecer o valor do seu serviço, menos da metade dos egressos (46%) têm condições de avaliar se o serviço está dando lucro ou prejuízo e 61% afirmaram que sentem mais segurança se contratarem um profissional especializado para analisar as finanças do seu serviço.



Essa dificuldade também foi manifestada na área de Empreendedorismo, pois apenas 27% dos respondentes afirmaram que têm plenas condições de fazer um planejamento para abrir seus próprios negócios, caso assim decidam. A Figura 1 ilustra os principais resultados da pesquisa com os egressos.

Figura 1: Percepção dos egressos em relação ao seu conhecimento em gestão



Fonte: dados da pesquisa

A área de Recursos Humanos se revelou como a de maior afinidade para parte dos egressos, possivelmente pela intersecção com a área de saúde. Dos participantes, 62% afirmaram que se sentem capazes de liderar uma equipe de trabalho, 56% se sentem aptos a fazer recrutamento e seleção de profissionais de saúde, caso fosse necessário e 37% se dizem em condições de fazer treinamentos e avaliar desempenho de outros profissionais de saúde. Além da aderência maior da área de Recursos Humanos com a saúde, a segurança dos egressos para exercer atividades de RH pode ocorrer devido às experiências dos estudantes durante a graduação como em estágios ou atividades práticas que são bastante comuns nos cursos de saúde. Essas experiências podem ter capacitado os estudantes, de forma prática, ainda que os cursos careçam de componentes curriculares com essa temática, tornando-os profissionais mais seguros para esse tipo de atividade.

Já a área de Operações, se apresentou menos necessária na percepção dos egressos, dos quais 70% afirmaram que fazem planejamento das necessidades de materiais que precisam para prestar seu serviço. Na questão aberta, poucos respondentes manifestaram dificuldades nessa área. Os maiores desafios dos egressos quanto à operação dos seus negócios estão associados à área financeira como custos, precificação, fluxo de caixa e análise da lucratividade.

Por meio da análise da percepção dos egressos em relação ao seus conhecimentos na área de gestão, constatou-se a necessidade dos mesmos por esse tipo de conteúdo, a importância da gestão para a atuação desses profissionais no mercado e a carência de conhecimentos específicos, que é mais acentuada nas áreas de Finanças e Marketing. Esse resultado vai ao encontro da análise das matrizes curriculares realizada na primeira etapa desse estudo, que revelou a falta de

disciplinas voltadas para a gestão e a baixa oferta de disciplinas com conteúdos mais específicos da área de gestão.

5 CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES

Esse estudo teve por objetivo analisar a importância do conhecimento em gestão na formação dos profissionais da área saúde. Por meio de uma pesquisa documental das matrizes curriculares de dez cursos de saúde oferecidos em vinte IES brasileiras, sendo dez gaúchas e dez paulistas, identificou-se que poucas instituições oferecem disciplinas voltadas para a gestão nos cursos de saúde (somente 35% dos cursos pesquisados). Os componentes curriculares com enfoque em gestão abordam, predominantemente, a área administrativa de forma genérica, sem foco em áreas específicas do conhecimento, como marketing, recursos humanos, finanças e operações. Uma das exceções é a área de empreendedorismo, que dispõe de uma oferta maior de disciplinas, sugerindo, assim, a demanda do mercado e o interesse dos coordenadores de curso em formar profissionais com conhecimento nessa área, de modo a incentivar a atividade empreendedora.

A pesquisa survey conduzida com 109 egressos de cursos de saúde revelou o interesse dos profissionais pela área de gestão e a necessidade que sentem de adquirir esse conhecimento para tornarem-se mais qualificados. Os dados desse levantamento demonstraram, ainda, a carência de oferta de disciplinas na formação dos egressos e o interesse desses na inclusão de pelo menos uma disciplina voltada para a área de gestão. De um modo geral, os participantes do estudo se revelaram inseguros para atuar como gestores e para administrar seus próprios negócios, indicando demanda por conhecimento, especialmente nas áreas de marketing, finanças e gestão no geral.

Nesse sentido, o presente estudo apresenta, como contribuição para as IES que ofertam cursos na área da saúde, a sugestão de inclusão de três disciplinas voltadas para a gestão em suas matrizes curriculares. As IES que ofertam mais de um curso na área de saúde, recomenda-se que esses componentes curriculares sejam integrados entre os cursos, visando otimizar recursos. Com base nos dados obtidos com esse estudo e nas dificuldades relatadas pelos egressos, propõe-se a seguir sugestões de ementas para esses componentes curriculares:

- **Empreendedorismo:** Noções gerais de empreendedorismo. Perfil do empreendedor. Análise de mercado. Construção do Plano de Negócios.
- **Gestão Administrativa em Saúde:** Noções gerais de gestão empresarial. Diagnóstico estratégico. Estratégias empresariais. Planejamento Estratégico.
- **Finanças aplicadas à Saúde:** Noções gerais de finanças empresariais. Planejamento financeiro. Demonstrações financeiras. Fluxo de caixa. Análise de Investimentos.
- **Marketing da Saúde:** Noções gerais de marketing. Comportamento do Consumidor. Gestão de Serviços de Saúde. Gestão do Preço, da Distribuição e da Comunicação.



As ementas propostas têm por objetivo oferecer uma ideia geral de como as instituições de ensino podem abordar esses assuntos nos cursos da área da saúde, podendo ser detalhados em um segundo momento. De acordo com o perfil do público e do interesse dos estudantes, bem como da região na qual a instituição atua, recomenda-se a adaptação desses componentes curriculares de modo a focar nos temas de maior relevância ao contexto.

O presente estudo apresentou algumas limitações, como o fato de considerar somente IES de dois estados brasileiros – SP e RS – para proceder com a análise das matrizes curriculares e abranger apenas 109 egressos de cursos de saúde de uma universidade situada no estado do Rio Grande do Sul.

Diante disso, sugere-se a ampliação do escopo de estudo para abranger IES de outros estados brasileiros. Da mesma forma, sugere-se que estudos futuros deem continuidade a esse levantamento por meio da abordagem de egressos de outras universidades brasileiras. Para a compreensão mais aprofundada do fenômeno, sugere-se a condução de estudos qualitativos que busquem analisar as necessidades, dificuldades e interesses dos acadêmicos e profissionais da área da saúde, a fim de incrementar os resultados deste estudo.

REFERÊNCIAS

BECKER, B. E.; HUSELID, M. A.; ULRICH, D. **Gestão estratégica de pessoas com “Scorecard”**: interligando pessoas, estratégia e performance. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.

CORRÊA, Henrique L.; CORRÊA, Carlos A. **Administração de produção e operações**: manufatura e serviços: uma abordagem estratégica. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 690 p.

CUNHA, J. S. M.; SANTOS, J. M.; ALFREDO, T. M.; CUNHO, A. C. Ensino de matemática em cursos em ciências biológicas e da área da saúde: percepções de estudantes de doutorado. **Revista Ibero-Americana de Estudos em Educação**, v. 1, n. 2, abr/jun. 2018.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014. xv, 267 p.

DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship)**: prática e princípios. 4. ed. São Paulo: Pioneira, c1994. 378 p.

GIL, A. C. **Gestão de pessoas**: enfoque nos papéis profissionais. São paulo: atlas, 2 ed., 2010.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010. 775 p.

GRAVE, M. T. Q; SALDANHA, O. M. F. L; KOETZ, L. C. E.; ROSA, L. R.; NUMES, M. T.; DHEIN, G. Currículo integrado em saúde: construção coletiva a partir de fóruns de qualificação docente. **Brazilian Journal of Development**, v. 5, n. 2, p. 996-1009, feb. 2019.



IUDÍCIBUS, S.; MARION, J. C.; FARIA, A. C. de. **Introdução à Teoria da Contabilidade: Para Graduação**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de marketing**. 15ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

KRAJEWSKI, Lee J.; MALHOTRA, Manoj.; RITZMANN, Larry. **Administração de produção e operações**. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

LEMOS, C. L. S.; FONSECA, S. G. Saberes e práticas curriculares: um estudo de um curso superior na área da saúde. **SciELO - Scientific Electronic Library Online**, 2008. Disponível em: https://www.scielo.org/scielo.php?pid=S1414-32832009000100006&script=sci_abstract&tlng=es. Acesso em 08 fev. 2019.

LIMA, L. B.; SANTOS, T. A.; MERCENAS, S. L. G.; SILVA, R. C. S.; LEMOS, M. Educação em Enfermagem no Estado de Sergipe: análise da situação atual e perspectivas dos cursos de graduação. **Congresso Nacional de Enfermagem – CONENF** – 7 a 11 de maio de 2018.

MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 269 p.

MARTENS, Cristina Dai Prá; FREITAS, Henrique; Influência do ensino de empreendedorismo nas intenções de direcionamento profissional dos estudantes. **Revista Estudo & Debate**, Lajeado, v. 15, n. 2, p. 71-95.

MENEZES-RODRIGUES, F. S.; ERRANTE, P. R.; LIMA, R. Y.; CARMO, A. O.; SILVA, E. F.; GEHRKE, F.; CARVALHO, D. S.; TIKAZAWA, E. H.; FERRAZ, R. R. N.; CARICATI-NETO, A.; TAHA, M. O. Vantagens da utilização do método de aprendizagem baseada em problemas (mapb) em cursos de graduação na área da saúde. **Revista Ibero-Americana de Estudos em Educação**, v. 14, n. 2, abr/jun. 2019.

NOGUEIRA, Arnaldo José França Mazzei. **Teoria geral da administração para o século XXI**. São Paulo: Ática, 2007. 376 p.

PRIDE, William M.; FERRELL, O. C. **Fundamentos de marketing: conceitos e práticas**. 6ed. São Paulo: Cengage Learning, 2015.

QUACQUARELLI SYMONDS. World University Rankings. Disponível em: <https://www.topuniversities.com/university-rankings/university-subject-rankings/2016/education-training>. Acesso em :13 maio 2017.

SCARPI, Marinho Jorge (org.). **Administração em saúde: autogestão de consultórios e clínicas**. Rio de Janeiro: DOC, 2010. 772 p.

SOBRAL, Filipe; PECCI, Alketa. **Administração: teoria e prática no contexto brasileiro**. 2. ed. São Paulo: Pearson, c2013. xii, 611 p.

TANAKA, Oswaldo Yoshimi; TAMAKI, Edson Mamoru. O papel da avaliação para a tomada de decisão na gestão de serviços de saúde. **Ciência & Saúde Coletiva**,



17(4), p. 821-828, 2012.

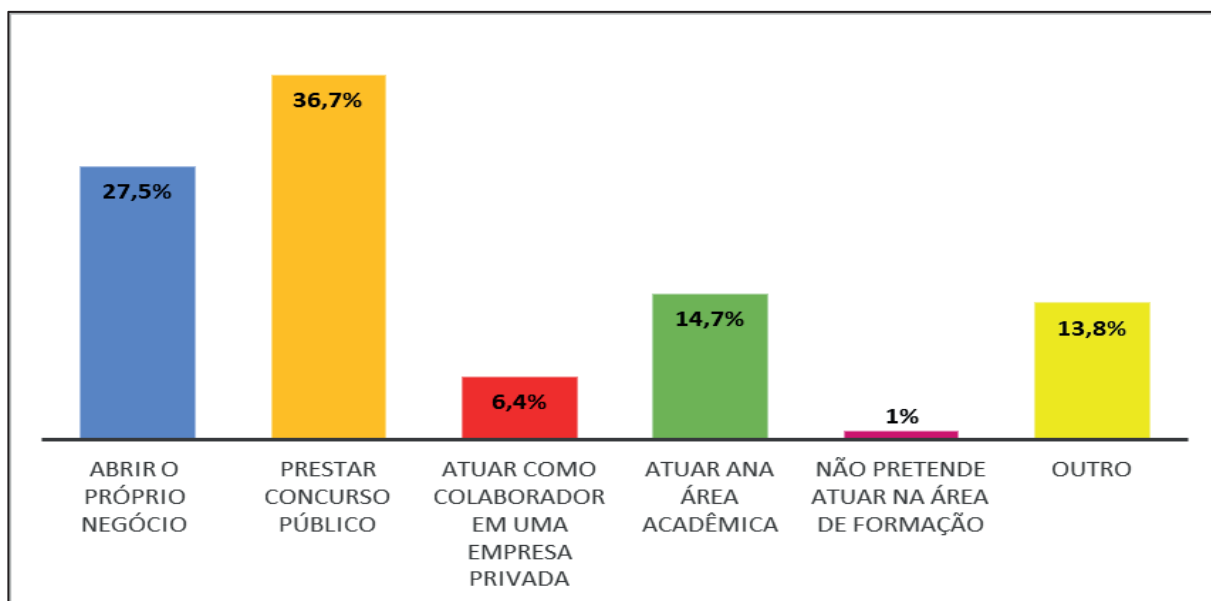
TEIXEIRA, E.; VALE, E. G.; FERNANDES, J. D.; SORDI, M. R. L. Trajetória e tendências dos Cursos de Enfermagem no Brasil. **Revista Brasileira de Enfermagem**, 59(4): 479-87, jul-ago. 2006.

VECINA NETO, Gonzalo; TERRA, Valéria. A universidade e a formação de recursos humanos na gestão da saúde. **RAP**, Rio de Janeiro, v. 32, n. 2, p. 185-194 mar./abr. 1998.

VELOSO, M. D.; PEQUENO, A. M. C.; NEGREIROS, F. D. S. Metodologias ativas de aprendizagem no ensino superior de saúde: o fazer pedagógico. **Revista Ibero-Americana de Estudos em Educação**, v. 14, n. 2, abr/jun. 2019.

APÊNDICE A

Quais são os seus planos profissionais para os próximos 5 anos?



Fonte: dados da pesquisa.



CLIMA ORGANIZACIONAL: ESTUDO DE CASO EM UMA INDÚSTRIA CALÇADISTA DO RIO GRANDE DO SUL

Daniele Cristiane Rech¹

Julian Israel Lima²

RESUMO

O clima organizacional leva em consideração os comportamentos, valores, atitudes, comprometimento e satisfação que uma organização transmite aos seus funcionários. Também considera a forma como o ambiente de trabalho é percebido, a qualidade que é vivenciada dia após dia pelos colaboradores, no relacionamento entre colegas e lideranças, sendo estes influenciados por diversos fatores correspondentes ao ambiente externo e interno da organização. O presente trabalho propôs uma pesquisa de caráter qualitativo-quantitativa, sendo descritiva e exploratória, por meio de um estudo de caso, com o objetivo geral de analisar o clima organizacional presente no ambiente de trabalho de uma indústria calçadista, localizada na região central do Rio Grande do Sul. Para isso foi aplicado um questionário a uma parcela de colaboradores da empresa, visando identificar suas percepções acerca das variáveis influenciadoras do clima organizacional. A população foi de aproximadamente 1.188 colaboradores, dos quais foram entrevistados 220 funcionários, representando 18,51% da população apresentada anteriormente. Com a realização desse estudo, pôde-se observar que a maioria dos respondentes da organização possuem percepções positivas a respeito de diversos fatores em seu ambiente de trabalho, fatores esses que indicam que algo está ocorrendo de forma correta e que influencia positivamente no seu comportamento, bem como no clima organizacional. Em contraponto, há também fatores colocados como insatisfatórios, os quais servem de alerta para que alguns aspectos possam ser melhorados na empresa. Além disso, pôde-se verificar que, através da pesquisa de clima organizacional, os respondentes sentiram-se à vontade para colocar suas opiniões, as quais poderão conduzir a melhorias na organização. Ao final da pesquisa, expõem-se algumas sugestões, objetivando melhorar alguns aspectos encontrados através da coleta e análise de dados.

Palavras-chave: Clima Organizacional. Gestão de Pessoas. Motivação. Satisfação.

1 Bacharel em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: danielecrech@hotmail.com

2 Mestre em Administração pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: jllima@unisc.br.



1 INTRODUÇÃO

O clima organizacional influencia direta e indiretamente os comportamentos pessoais, por isso é importante medir aspectos do ambiente de trabalho presentes na empresa e que influenciam a motivação, produção e satisfação das pessoas.

Baseado nesse pensamento, o presente trabalho teve como propósito identificar e avaliar a percepção dos colaboradores em relação ao clima organizacional da empresa pesquisada, uma indústria calçadista localizada na região central do Rio Grande do Sul.

A gestão de pessoas cada vez mais vem se tornando essencial para que as empresas alcancem seus objetivos, independente da sua área de atuação ou de sua estrutura. Esse desafio estabelece maior sintonia com a estratégia corporativa e demonstra a sua necessidade de formar líderes que consigam dar exemplos em suas ações e, conseqüentemente, inspirar seus colaboradores.

Ter esses perfis de líderes faz com que o cotidiano da equipe seja mais leve e harmonioso, tornando, assim, o processo de motivação mais fácil, possibilitando um ambiente favorável para uma boa relação, tanto formal quanto informal.

Segundo Chiavenato (2008), toda organização possui Clima Organizacional, o qual é constituído pelo meio interno, ou seja, uma atmosfera psicológica própria de cada uma delas. Esse Clima Organizacional está relacionado com o moral e a satisfação daquilo que os membros têm por necessidades e ao estado como cada membro se sente em relação à empresa, podendo ser saudável ou doentio, quente ou frio, negativo ou positivo, satisfatório ou insatisfatório.

Com isso, pode-se observar que o Clima Organizacional está relacionado com o grau de satisfação do trabalhador, pois o ambiente de trabalho e sua atmosfera, os relacionamentos interpessoais entre os colegas de trabalho, o reconhecimento do supervisor e o bem-estar do colaborador são fatores importantes para um melhor desempenho e alcance dos objetivos.

As informações obtidas pela aplicação da pesquisa de clima organizacional foram analisadas, com o objetivo de identificar possíveis pontos positivos e a desenvolver, conforme a percepção dos colaboradores. Com base nessa análise, se buscou identificar as causas dos eventuais problemas ou dificuldades que emergiram da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico é de fundamental importância para a execução da pesquisa, pois apresenta as teorias que discorrem e comprovam o conteúdo e a veracidade do estudo a ser realizado, sendo seu principal objetivo obter maior conhecimento sobre os assuntos analisados na pesquisa.

2.1 Gestão de Pessoas

Segundo Chiavenato (2008), o administrador deve saber comunicar, liderar, motivar e conduzir seus subordinados. Precisa deixar de ser o gerente autocrático e impositivo para ganhar a aceitação das pessoas e seu comprometimento com a



empresa. Com isso, pode-se dizer que um dos principais objetivos da gestão de pessoas é administrar o comportamento e fortalecer o capital humano dentro das organizações.

Conforme Bergamini (2006), toda força de trabalho das organizações é motivada pela participação de seus funcionários em todo o processo de trabalho, dessa forma os líderes criam equipes e sabem compreender que os funcionários participam ativamente nas tomadas de decisões da organização. No entanto, para conseguir resultados positivos têm que desenvolver interesse pelos funcionários e deixar que eles saibam disso, tratar as pessoas como pessoas e saber investir no máximo proveito dos recursos humanos.

Segundo Chiavenato (2008), o fator humano tem sido responsável pelas melhorias nas organizações bem-sucedidas e, por este motivo, as pessoas são importantes em plena era da informática. Para o autor, as pessoas representam o grande diferencial das organizações e são sua principal vantagem competitiva.

Segundo Oliveira (2004), ao falar em gestão de pessoas, deve-se considerar todos os seres humanos que fazem parte da empresa, tanto proprietários, líderes ou empregados. Os proprietários, juntamente com as lideranças, visam a sobrevivência, o crescimento, produtividade, redução de custos, qualidade, participação no mercado e cliente. Enquanto isso, seus funcionários esperam receber bons salários, melhores benefícios, segurança, satisfação no trabalho, respeito, e oportunidades de crescimento. Sendo assim, são dois lados que devem trabalhar sempre juntos, porque um precisa do outro.

Dessa forma, é possível notar que de nada valerão os esforços empresariais voltados para o mercado e suas estratégias, a fim de ocupar espaços e obter bons resultados, se não considerarem que tudo depende de uma boa execução dos processos que compõem a sua cadeia produtiva. A realização desses processos está diretamente ligada à boa gestão de pessoas, pois são elas que, utilizando das facilidades que lhe são oferecidas, realizam o trabalho da produção, atuando diretamente ou indiretamente nos níveis estratégico, tático e operacional (GIL, 2001).

O setor de gestão de pessoas tem o compromisso de ajudar a formar o profissional que a organização deseja, com o objetivo de desenvolver tanto a organização quanto o próprio trabalhador, mostrando o caráter subjetivo do indivíduo dentro da empresa. A maneira com que as pessoas se comportam, agem, trabalham, atendem seus clientes, e sua capacidade de melhoria, estão interligados diretamente com as diretrizes da organização. O ideal é a busca constante do equilíbrio entre a administração de recursos humanos e a gestão de pessoas (CHIAVENATO, 2008). A todos esses fatores devem apontar aspectos subjetivos que fazem parte do dia a dia da empresa, identificam e compreendem os aspectos positivos e negativos que impactam no clima organizacional.

2.2 Clima Organizacional

Conforme Maximiano (2009), o Clima Organizacional, em sua essência, é medido como a forma como as pessoas se sentem em relação à empresa, seus administradores e colegas, assim como seu conceito evolutivo para qualidade de vida no trabalho, isso é, seus grupos sociais e inclusões dentro da organização,



fazendo parte de um grupo profissional.

De acordo com Gil (2001) pode-se dizer que o funcionário é tratado como o primeiro cliente e, sendo assim, a imagem da empresa deve ser vendida primeiramente ao seu colaborador. Uma empresa que tem seus colaboradores motivados transparece aos clientes e fornecedores o valor real dela de forma implícita, fazendo com que os colaboradores vistam a camisa da empresa e se dediquem ao alcance das metas organizacionais e pessoais.

Na visão de Chiavenato (2008), o conceito de clima organizacional traduz a influência ambiental sobre a motivação dos participantes, podendo ser descrito como a qualidade ou propriedade do ambiente organizacional que é percebida ou experimentada pelos membros da organização e que influencia seu comportamento. O contexto refere-se às propriedades motivacionais do ambiente organizacional, o que o autor salienta como aspectos da organização que provocam diferentes tipos de motivação em seus participantes.

Segundo Luz (2003), pode-se encontrar pelo menos 3 palavras-chave, que estão quase sempre presentes no conceito de Clima Organizacional:

- a) **Satisfação** (dos funcionários): Esta palavra remete à relação existente entre o clima e o grau de satisfação das pessoas que trabalham em uma organização;
- b) **Percepção** (dos funcionários): Refere-se à percepção que os funcionários têm sobre os diferentes aspectos da empresa que possam influenciá-los, positivamente (o clima tende a ser bom) ou negativamente (o clima tende a ser ruim);
- c) **Cultura** (organizacional): Alguns autores tratam clima e cultura como sendo coisas parecidas, fazendo sempre a menção da cultura quando se referem ao clima.

Conforme Chiavenato (2008), as pessoas realizam suas atividades de formas diferentes, pois lidam com líderes e colegas de formas distintas. Diferenciam-se também quanto ao esforço despendido para a realização das tarefas, estabelecem valores diferentes quanto à estabilidade no emprego, à existência de um plano de carreira, ao treinamento recebido, enfim, são pessoas diferentes reagindo de formas diferentes às variáveis que compõem e caracterizam as relações no trabalho.

A pesquisa de clima é fundamental para se saber o que os colaboradores estão pensando e como estão se sentindo em relação à organização e, a partir daí, pode-se tomar atitudes mais estratégicas. É um fator importante, pelo fato de conseguir captar percepções, mesmo em cenários de constantes mudanças. Por meio da pesquisa, o colaborador consegue refletir e até mesmo conhecer as suas características, bem como os aspectos da organização em que atua. A responsabilidade do Clima Organizacional é de todos, desde o nível estratégico até o operacional. As organizações devem fazer com que os trabalhadores sintam satisfação e realização para alcançar produtividade, qualidade nos produtos e serviços por eles ofertados (TAGLIOCOLO; ARAÚJO, 2011).



2.3 Pesquisas de Clima Organizacional

De acordo com Luz (2001), a pesquisa de clima organizacional pode ser entendida como instrumento que, ao ser aplicado de modo íntegro e ordenado, é capaz de garantir um melhor desempenho em praticamente todas as mudanças das organizações que procuram eficiência e qualidade.

Sorio (2011) diz que a pesquisa de clima é uma maneira de “desenhar” o ambiente interno da organização, para depois poder agir, focando os problemas que mais afetam o ambiente de trabalho. A pesquisa de clima pode auxiliar o líder a tomar decisões apropriadas para o melhor desempenho dos processos referentes ao ambiente interno da organização.

Segundo autores Ferreira, Fortuna e Tachizawa (2006), pode-se estabelecer alguns objetivos para uma pesquisa de Clima Organizacional: pesquisar a cultura organizacional da empresa; analisar a visão dos empregados em relação à empresa, de sua missão e objetivos; mensurar o grau de satisfação dos colaboradores com os diversos aspectos da empresa; analisar o roteiro para avaliação da motivação e satisfação, incluindo as necessidades e expectativas dos funcionários.

Averiguar se há harmonia entre os objetivos dos funcionários com os objetivos da organização (integração; relação); constatar se há relação entre a satisfação na corporação e a oferta de benefícios e serviços; apurar o nível de ligação entre os departamentos; pesquisar as relações entre empregados no que diz respeito a suas funcionalidades e, avaliar os modelos de produtividade; mensurar o nível de envoltura dos empregados com suas funções e encargos, com os clientes e agentes internos e externos.

Administrar o Clima Organizacional passou a ser uma ação estratégica para todas as organizações, especialmente para aquelas que buscam o comprometimento com a gestão e a qualidade. Para alcançar a qualidade dos produtos ou serviços é necessário que haja qualidade na vida pessoal e profissional dos colaboradores, o que pode ser atingido com qualidade no clima organizacional (LUZ, 2003).

3 METODOLOGIA

Segundo Gil (2002), o delineamento da pesquisa refere-se ao planejamento em uma dimensão mais ampla, o qual envolve tanto a diagramação quanto a previsão de análise e interpretação de coleta de dados. Sendo assim, o delineamento considera o ambiente em que são retirados os dados e as formas de controle das variáveis envolvidas.

A natureza da pesquisa realizada tem caráter qualitativo-quantitativa, e o tipo de pesquisa foi de caráter descritivo e exploratório, em uma estratégia de pesquisa de estudo de caso. De acordo com Ensslin e Viana (2008, p. [8]), considera-se que a pesquisa quali-quantitativa “pode ser utilizada para explorar melhor as questões pouco estruturadas, os territórios ainda não mapeados, os horizontes inexplorados, problemas que envolvem atores, contextos e processos”.

O presente trabalho foi realizado em duas etapas, sendo a primeira de modo qualitativo, através de uma entrevista aberta com o Supervisor Administrativo da empresa e quatro lideranças distribuídas em diferentes setores. Os líderes entrevistados



fazem parte dos seguintes setores: Expedição, Qualidade, Planejamento e Controle de Produção e Almoxarifado.

Já na segunda etapa, foi realizada uma abordagem quantitativa, de modo que foi possível obter uma análise em grande proporção, com a utilização de respostas diretas e predeterminadas, através de um questionário objetivo com respostas curtas e práticas.

Como instrumento de coleta de dados foram utilizados procedimentos metodológicos de enfoque qualitativo, a partir de um roteiro de entrevista semiestruturado, e quantitativo, no formato de questionário com perguntas fechadas aos colaboradores da empresa estudada. Os resultados das duas etapas foram analisados em conjunto, de forma que as visões de líderes e liderados formaram uma análise completa sobre o Clima Organizacional.

O tipo da amostra utilizada nesse estudo foi não probabilística e por conveniência, pois conforme Santos e Candeloro (2006, p. 82) “na amostragem por conveniência, o pesquisador acessa os elementos da população a quem tem mais facilidade”.

Por se tratar de um tipo de amostragem não probabilística, significa que, nem todos os possíveis entrevistados necessitam responder, visto que é um tipo de amostragem mais flexível, já que não segue regras estatísticas.

Após a aplicação dos questionários junto aos sujeitos de pesquisa, os dados foram tabulados e analisados por meio do *software* SPSS e, posteriormente, reagrupados e formatados no Excel. Os dados foram analisados para a obtenção das percepções dos funcionários entrevistados a respeito do clima organizacional.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Nesta seção, são abordados os dados e a análise dos resultados obtidos dos questionários aplicados junto aos colaboradores da organização pesquisada. O questionário é composto por 27 questões relacionadas às variáveis influenciadoras do Clima Organizacional, conforme o referencial teórico, sendo discutidos aqui as com resultados mais significativos.

Os dados quantitativos apresentam-se em forma de quadros, pois, de acordo com Hair *et al.* (2005), estes ajudam a compreendê-los mais facilmente, além de proporcionar uma melhor visualização e compreensão lógica. Logo, os dados qualitativos estão dispostos em forma textual.

Conforme colocado anteriormente, a pesquisa foi respondida por uma parcela de colaboradores, totalizando 220 questionários respondidos, além da entrevista do Supervisor Administrativo e aos encarregados dos seguintes setores: Expedição, Qualidade, Almoxarifado, Planejamento e Controle De Produção. O total de colaboradores da empresa pesquisada corresponde a 1.188 colaboradores, população da qual foram extraídas as 220 respostas. Cabe destacar que a amostragem foi não probabilística e por conveniência, o que significa que os entrevistados não foram selecionados por meio de um critério estatístico e, sim, por disponibilidade em querer responder o questionário.

Visando identificar o perfil dos respondentes da empresa analisada, foram feitos alguns questionamentos com a finalidade de caracterizar a amostra. Constatou-se que, dos 220 trabalhadores que responderam o questionário, o sexo masculino tem



uma representatividade maior (53%). Porém em relação à idade dos respondentes, o Quadro 1, a seguir, apresenta o número de participantes para cada faixa etária, dos quais 65% (143 entrevistados) possuem entre 18 a 30 anos:

Quadro 1 – Faixa Etária

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Válido 18 a 22 anos	62	28,2	28,2	28,2
23 a 30 anos	81	36,8	36,8	65,0
31 a 40 anos	47	21,4	21,4	86,4
41 a 50 anos	22	10,0	10,0	96,4
Acima de 51	8	3,6	3,6	100,0
Total	220	100,0	100,0	

Fonte: elaborado pelos autores, 2019.

Na sequência, observa-se o quadro 2, tempo de serviço na empresa, em que o percentual acumulado representa 73,1% (161 respondentes) dos que atuam de 1 ano a 5 anos, e os entrevistados que atuam há mais de 10 anos na empresa representam uma minoria em relação à amostra.

Quadro 2 – Tempo de Serviço na Empresa

	Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Válido 1 a 11 meses	42	19,1	19,1	19,1
1 a 2 anos	65	29,5	29,5	48,6
3 a 5 anos	96	43,6	43,6	92,3
6 a 10 anos	12	5,5	5,5	97,7
Mais de 10 anos	5	2,3	2,3	100,0
Total	220	100,0	100,0	

Fonte: elaborado pelos autores, 2019.

Questionados se a atividade que exercem na empresa permite um equilíbrio entre o trabalho e sua vida pessoal, 137 colaboradores colocaram que sempre possuem esse equilíbrio, 42 colocaram que quase sempre, 26 colocaram que às vezes é permitido esse equilíbrio, outros 2 colocaram que quase nunca isso é permitido e 13 colaboradores afirmam nunca possuir equilíbrio entre o trabalho e a vida pessoal.

Percebe-se por meio desse questionamento que, em geral, o maior percentual de respondentes, ou seja, 179 colaboradores (81% dos sujeitos de pesquisa) afirmam possuir sempre ou quase sempre equilíbrio entre seu trabalho e a sua vida pessoal.

Sobre o fornecimento de uniforme e equipamentos de segurança, a empresa fornece esses itens adequadamente. Totalizam 207 colaboradores (94% da amostra) que afirmam possuir sempre ou quase sempre uniformes e equipamentos de segurança adequados para o desempenho do seu trabalho.

Sobre as condições gerais do ambiente de trabalho (higiene, limpeza, temperatura, instalações dos banheiros, refeitório, ruído, mobiliário), os respondentes



que afirmaram sempre ou quase sempre são propícias correspondem a 87% do grupo pesquisado.

Acerca dos incentivos oferecidos pela empresa, 24 colaboradores dizem nunca receber incentivos ao seu desenvolvimento, 26 colocaram quase nunca, 70 colocaram às vezes, 31 quase sempre e 69 afirmam sempre possuir incentivos.

Sobre sentimentos relacionados ao que acontece na empresa, 62 colaboradores afirmam sempre possuir esse sentimento, 63 colaboradores colocaram que quase sempre se sentem bem informados, 62 colaboradores colocaram às vezes, 23 afirmaram quase nunca possuírem esse sentimento e 10 colocaram que nunca se sentem bem informados sobre o que acontece na empresa.

Indagados se existe cooperação entre colegas de setor, 92 colaboradores afirmam sempre existir, 60 colocaram que quase sempre existe, 54 colocaram que às vezes existe colaboração, 10 colocaram que quase nunca existe e 4 colaboradores colocaram que nunca existe colaboração nos seus respectivos setores.

Constata-se por meio desse questionamento e, conforme a percepção dos respondentes, o trabalho em equipe quase sempre ou sempre é incentivado pela empresa, indicando o percentual 76% dos entrevistados.

Questionados se existe cooperação entre os diferentes setores da empresa, 90 respondentes afirmam sempre existir, 54 colocaram que quase sempre existe, 54 colocaram que às vezes existe colaboração, 14 colocaram que quase nunca existe e 8 colaboradores colocaram que nunca existe colaboração entre os diferentes setores.

Sobre a relação com o supervisor imediato, conforme colocado pelos colaboradores, percebe-se que houve uma representatividade maior nas afirmações sempre ou quase sempre, totalizando 178 respondentes (77% da amostra) o que significa que o superior imediato auxilia no desenvolvimento dos seus trabalhos, corrigindo quando necessário e orientando-os de forma clara e objetiva. Logo, 85% dos respondentes afirmam que o relacionamento com seu superior imediato sempre ou quase sempre é aberto além de ele estar disposto a ouvi-los, bem como suas expectativas, sugestões e críticas

Questionados se recebem *feedback* frequente do seu superior pelo seu trabalho, 68 colaboradores afirmam sempre receber, 57 colaboradores colocaram que quase sempre recebem, 56 colaboradores colocaram que às vezes recebem, 17 colaboradores afirmaram quase nunca receber e 22 colaboradores colocaram nunca receber um *feedback* frequente do seu superior.

Indagados se visualizam a possibilidade de crescimento na carreira, a curto ou médio prazo na empresa, 53 colaboradores afirmam sempre visualizar essa possibilidade, 44 colaboradores colocaram que quase sempre visualizam essa possibilidade, 78 colocaram que às vezes visualizam essa possibilidade, 25 colaboradores colocaram que quase nunca a visualizam e 20 afirmaram nunca visualizar essa possibilidade na empresa. Também se percebe que a parcela de colaboradores que afirmaram sempre sentirem-se motivados a desenvolver suas atividades na empresa é representativa em relação à amostra total, o equivalente a 95 respondentes.

Sobre o questionamento se recomendariam a empresa a outras pessoas como um bom lugar para trabalhar, supõe-se que, na visão dos respondentes, no período questionado, a organização é considerada de forma positiva pelos colaboradores, como um bom lugar para trabalhar, dos quais 76% responderam que sempre ou



quase sempre recomendariam a empresa.

Observa-se que 130 colaboradores colocaram sempre confiar na empresa, outros 45 colaboradores colocaram que quase sempre possuem esse sentimento, 27 colaboradores afirmam às vezes confiar na empresa, 10 colaboradores colocaram que quase nunca possuem esse sentimento e 8 colaboradores colocaram nunca confiar na empresa.

Sobre a realização na empresa, 101 colaboradores colocaram sempre sentirem-se realizados no trabalho, outros 50 colaboradores colocaram que quase sempre possuem esse sentimento, 36 colaboradores afirmaram às vezes sentirem-se realizados, 15 colaboradores colocaram que quase nunca possuem esse sentimento e 2 colaboradores afirmaram nunca.

Questionados sobre o clima de trabalho na empresa, 117 colaboradores colocaram que o clima é sempre bom, 50 colocaram que quase sempre o clima é bom, 36 afirmaram que às vezes o clima é bom, 15 colaboradores colocaram que quase nunca e 2 colaboradores colocaram que o clima de trabalho nunca é bom. Relacionado com as razões pelas quais os respondentes trabalham na empresa, 89 disseram que a falta de opção por outro emprego, 78 pelo ambiente de trabalho, 70 em razão do salário, sendo possível neste questionamento indicar duas opções de resposta.

O fator que gera maior índice de insatisfação dos colaboradores entrevistados é a remuneração, sendo escolhido por 80 respondentes (36,4%). Outras opções mencionadas com índices maiores foram, pouco treinamento, falta de reconhecimento e falta de oportunidade de crescimento profissional, representando, juntas, em torno de 40% dos pesquisados.

Quanto à visão do supervisor e lideranças da empresa, a grande maioria avalia de forma positiva. De modo geral, eles apontam que a maior parte dos colaboradores se sentem motivados e satisfeitos pelo fato de estarem empregados e alocados em uma empresa que passa estabilidade e segurança. Outros fatores geradores de satisfação mencionados pelos entrevistados foram: os benefícios proporcionados pela empresa, estrutura, respeito entre líder e colaborador, bom ambiente de trabalho, reconhecimento pelo bom trabalho, oportunidade de crescimento profissional, gerenciamento da equipe e realização profissional.

Todos os entrevistados dizem que, dentre as ações motivacionais, as que surtem mais efeito são o prêmio pela frequência (mensal) e a participação dos lucros e resultados (semestral), pois esses mantêm os colaboradores ativos, procurando o melhor para a empresa e para si próprios, proporcionando ação conjunta.

A respeito do que pode ser desenvolvido na empresa para aumentar ou manter a satisfação e motivação dos colaboradores, surgiram várias opiniões entre os entrevistados: Valorização salarial tanto dos colaboradores quanto líderes, ter uma política de comunicação que permita que os colaboradores possam conversar com seus líderes sobre dificuldades no trabalho, dar sugestões e até mesmo apresentar projetos de melhoria, investir mais em capacitação, ter uma central de sugestões.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Partindo dos objetivos iniciais desta pesquisa, foi possível analisar o Clima Organizacional presente no ambiente de trabalho da indústria pesquisada. Foi



possível identificar e analisar, por meio das informações apontadas na coleta de dados, a percepção dos colaboradores sobre os aspectos relacionados ao Clima Organizacional da empresa, bem como, o grau de satisfação e motivação dos colaboradores.

Os aspectos do Clima Organizacional que interferem nas relações internas e motivação, verificados através da análise de alguns resultados obtidos pelos questionamentos abordados, aparecem em questões como cooperação entre colegas e demais setores, informações sobre o que acontece na empresa, relacionamento com lideranças, possibilidade de crescimento na carreira e motivação ao desenvolver as atividades.

Os resultados da pesquisa revelam um quadro positivo para a empresa, segundo a percepção dos sujeitos de pesquisa, contendo um índice de aprovação significativo na maioria das afirmativas propostas, o que significa que algo está ocorrendo de forma correta ou ideal e que influencia positivamente no seu comportamento, bem como ao clima organizacional. Pode-se inferir, pelos resultados encontrados, que existe um clima favorável e propício ao desempenho profissional de seus colaboradores.

Além do exposto, há também fatores colocados como insatisfatórios, os quais servem de alerta para que algo possa ser verificado, melhorado ou adaptado na empresa, o que implica uma maior atenção por parte dos gestores. Além disso, pôde-se verificar, pela pesquisa de clima organizacional, que os respondentes sentiram-se à vontade para expressar suas opiniões, de forma que estas poderão acarretar em melhorias. Por meio desses levantamentos e percepções, ações podem ser tomadas pela administração da empresa, visando o aprimoramento de aspectos relacionados ao seu ambiente de trabalho.

Vale ressaltar que, se implementadas melhorias em relação aos pontos indicados como insatisfatórios, estes podem tornar-se pontos fortes, eliminando, assim, alguns pontos negativos que estão afetando o Clima Organizacional dentro do ambiente de trabalho, contribuindo para o alcance dos objetivos traçados pela empresa.

REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, Jamil. **A arte de lidar com pessoas**: a inteligência interpessoal aplicada. 2. ed. São Paulo: Planeta, 2012.

ALMEIDA, A. L. C.; ZANINI, M. T. F. The Impact Of Environmental Uncertainty On Trust Relationships. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 44, n. 4, p. 313-326, out./nov./dez. 2009.

BERGAMINI, C. W; CODA R. **Psicodinâmica da vida organizacional**: motivação e liderança. São Paulo: Atlas, 1997.

BERGAMINI, C.W. **Liderança**: administração do sentido. São Paulo: Atlas, 2006.

BISPO, C. F. Um novo modelo de pesquisa de clima organizacional. **Produção**, São Paulo, v. 16, n. 2, p. 258-273, 2006.

CARLOTTO, M. S.; CÂMARA, S. G. Propriedades psicométricas do questionário



de satisfação no trabalho (S20/23). **Periódicos Eletrônicos em Psicologia USF**, Campinas, v. 13, n. 2, p. 203-210, jul./dez. 2008.

CARVALHO, Maria do Carmo Nacif de. **Relacionamento interpessoal**: como preservar o sujeito coletivo. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcindo; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHIAVENATO, I. **Administração nos novos tempos**. 2. ed. São Paulo: Pearson Educacional do Brasil, 2000. p.742.

CHIAVENATO, I. **Recursos humanos**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

CHIAVENATO, I. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. 7.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

CHIAVENATO, I. **Gestão de pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

CHIAVENATO, I. **Gestão de pessoas**: e o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

CHIAVENATO, I. **Gestão de pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 4. ed. Barueri, SP: Manole, 2014.

COLELLA, Adrienne; HITT, MILLER, C. Chet; Michael A. **Comportamento organizacional**: uma abordagem estratégica. Rio de Janeiro: LTC, 2007.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa**: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

DANCEY; C.P; REIDY, J. **Estatística sem matemática para a psicologia**: usando SPSS para Windows. Porto Alegre: Artmed, 2006.

DRESCH, Aline; LACERDA, Daniel Pacheco; ANTUNES JÚNIOR, José Antonio Valle. **Design science research**: método de pesquisa para avanço da ciência e tecnologia. Porto Alegre: Bookman, 2015.

ENSSLIN, L.; VIANNA, W. B. O design na pesquisa quali-quantitativa em engenharia de produção: questões epistemológicas. **Produção Online**, Florianópolis, SC, v. 8, n. 1, 2008. Disponível em: producaoonline.org.br/rpo/article/view/28/25.

FERREIRA, V. C. P.; FORTUNA, A. A. M.; TACHIZAWA, T. **Gestão com pessoas**: uma abordagem aplicada às estratégias de negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006;

FLICK, Uwe. **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FIORELLI, J. O. **Psicologia para administradores**: integrando teoria e prática. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004. p.325.

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



GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOLEMAN, Daniel, Ph.D. **Trabalhando com a inteligência emocional**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

GOLEMAN, Daniel. **A inteligência emocional na formação do líder de sucesso**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

GRIFFIN, M.L. *et al.* Job involvement, job stress, job satisfaction, and organizational commitment and the burnout of correctional staff. **Criminal Justice and Behavior**, Londres, v. 37, n. 2, p. 239-255, 2010.

HENRIQUES, Antonio; MEDEIROS, João Bosco. **Monografia no curso de direito: como elaborar o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

HAIR, J.F *et al.* **Análise multivariada de dados**. 5. ed. Porto Alegre: Editora Bookman, 2005.

HUNTER, James C. **O monge e o executivo: uma história sobre a essência da liderança**. Rio de Janeiro: Sextante, 2004.

IVANCEVICH, John M. **Gestão de recursos humanos**. São Paulo: McGraw-Hill, 2008.

KYRILLOS, Leny; JUNG, Milton. **Comunicar para liderar: como usar a comunicação para liderar sua empresa, sua equipe e sua carreira**. 1. ed. São Paulo: Contexto, 2015.

LACOMBE, Francisco. **Recursos humanos: princípios e tendências**. São Paulo: Saraiva, 2011.

LACOMBE, F.; HEILBORN, G. **Administração: princípios e tendências**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

LUZ, R. **Gestão do clima organizacional**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

Luz, Ricador. **Gestão de clima organizacional**. 1. ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

MARCHORI, Marlene. **Faces da cultura e da comunicação organizacional**. São Caetano do Sul/SP: Difusão, 2006.

MARQUEZE, E. C.; MORENO, C. R. C. Satisfação no trabalho: uma breve revisão. **Revista Brasileira de Saúde Ocupacional**, São Paulo, v. 30, n. 112, p. 69-79, 2005.



MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria Geral da Administração**: da revolução urbana à revolução digital. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATOS, Gustavo Gomes de. **Comunicação empresarial sem complicação**. 2. ed. São Paulo: Manole, 2009.

MATIAS-PEREIRA, José. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 4. ed., rev. e atual. São Paulo: Atlas, c2016.

MILIONI, B. **Dicionário de termos de recursos humanos**. São Paulo: Fênix Central de negócios, 2006.

NETO, Silvestre Prado de Souza; CALVOSA, Marcello Vinicius Doria. **As competências de liderança**: atributos e práticas do líder do século XXI, uma pesquisa quantitativa. Rio de Janeiro: Revista de Administração da UNIMEP, 2006.

NOGUEIRA, Nuno. **O papel da humildade na liderança**, 2010. Disponível em: <http://portalgestao.com/gestao/lideranca/2163-o-papel-da-humildade-na-lideranca.html>. Acesso em: 9 mai. 2019.

O' DONNELL, K. **Valores humanos no trabalho**. São Paulo: Gente, 2006.

OLIVEIRA, Otavio J. (org.). **Gestão de Qualidade: tópicos avançados**. São Paulo: Pioneira Thopson Learning, 2004.

OLIVEIRA, A. L. A. **Terceirização e satisfação com o trabalho**. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2009.

POMI, R. M. **A importância da gestão do turnover**. Entrevista concedida ao RH. Disponível em: http://www.rh.com.br/Portal/Relacao_Trabalhista/Entrevista/3998/a-importancia-da-gestao-do-turnover.html. Acesso em: 12 abr. 2019.

REVISTA EXAME. Satisfação do trabalhador brasileiro cai no segundo trimestre de 2018. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/satisfacao-do-trabalhador-brasileiro-cai-no-segundo-trimestre-de-2018/>. Acesso em: 11 mai. 2019.

RIBEIRO, A. L. **Gestão de pessoas**. São Paulo: Saraiva, 2006.

ROBBINS, Stephen Paul. **Comportamento organizacional**. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

ROSSI, Lucas. Seja o líder que as empresas querem. **Você s/a**, São Paulo, 181. ed., p. 39 - 48, jun. 2013.

SAUDE E VIDA. CIPA | Comissão Interna de Prevenção de Acidentes. 2017. Disponível em: <https://www.saudeevida.com.br/cipa>. Acesso em: 14 out. 2019.

SAMPIERI, Roberto H; COLLADO, Carlos F; LUCIO, María del P. B. **Metodologia de pesquisa**. Porto Alegre: Penso, 2013.

SANTOS, Vanice dos; CANDELORO, Rosana J. **Trabalhos acadêmicos**: uma orientação para a pesquisa e normas técnicas. Porto Alegre: AGE Ed., c2006.

SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/a->



importancia-do-bom-clima-organizacional-na-empresa,73fe9bda15617410VgnVCM2000003c74010aRCRD. Acesso em: 10 jun. 2019.

SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO. 62. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 797 p. (Manuais de Legislação Atlas).

SIQUEIRA, M. M. M. (org.). **Medidas do comportamento organizacional**: ferramentas de diagnóstico e de gestão. Porto Alegre: Artmed, 2008.

SILVA JUNIOR, N. A. Satisfação no trabalho: um estudo entre os funcionários dos hotéis de João Pessoa. **Periódicos Eletrônicos em Psicologia USF**, Campinas, v.6, n.1, p.47-57, jan./jun. 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/pusf/v6n1/v6n1a07.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2019.

SILVA, L. R. F.; MOUSQUER, L. D.; SCHADECK, M.; RODRIGUES, L. A. A influência da motivação na produtividade do trabalho na representação comercial. **Revista de Administração IMED**, Passo Fundo, v. 5, n. 3, p. 241-249, 2014.

SNELL, Scott; BOHLANDER, George. **Administração de recursos humanos**. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

SORIO, Washington. **Pesquisa de clima organizacional**. 2011. Disponível em: <http://www.rh.com.br/Portal/Motivacao/Artigo/7070/pesquisa-de-clima-organizacional.html>. Acesso em: 12 mai. 2019.

SPILLER, E. S. **Gestão de serviços e marketing interno**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2006.

TAMAYO, Álvaro; PASCHOAL, Tatiane. **A relação da motivação para o trabalho com as metas do trabalhador**. 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rac/v7n4/v7n4a03.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2019.

TAGLIOCOLO, C; ARAUJO, G.C. **Clima organizacional**: um estudo sobre as quatro Dimensões de análise. Simpósio de Excelência em Gestão e tecnologia/ SEGeT, 2011. Disponível em: http://www.cpge.aedb.br/seget/artigos07/439_SEGeT%20%20Clima%20Organizacional.pdf. Acessado em: 10 mai. 2019.

TRIVIÑOS, Augusto N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

UNIVERSIDADE DE SANTA CRUZ DO SUL. **Normas para apresentação de trabalhos acadêmicos** [recurso eletrônico]. 2. ed. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2017. Disponível em: http://www.unisc.br/images/upload/com_editora_livro/EbookNormas2017.pdf. Acessado em: 15 set. 2019.

VERGARA, Sylvia Constant. **Gestão de pessoas**. São Paulo: Atlas, 2000.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 96 p.

VIANNA, Ilca Oliveira de Almeida. **Metodologia do trabalho científico**: um enfoque didático da produção científica. São Paulo: EPU, 2001.



YIN, R. K. (2001). **Case Study Research: Design and Methods**. Thousand Oaks: Sage Publications. *f* The Economist Intelligence Unit (2006). Country Profile.

ZANELLI, J. C.; BASTOS, A. V. B. Inserção profissional do psicólogo em organizações e no trabalho. *In*: ZANELLI, J.C.; BORGES-ANDRADE, J. E.; BASTOS, A. V. B. (org.). **Psicologia, organizações e trabalho no Brasil**. Porto Alegre: Artmed, 2004. p. 466-491.



CIÊNCIAS CONTÁBEIS



CAPÍTULO 6

ANÁLISE DA CONTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS MAIS SUSTENTÁVEIS DO MUNDO DO RANKING 'THE GLOBAL 100' PARA O ALCANCE DOS ODSs

Deise Mahl¹

Marcia Rosane Frey²

RESUMO

O presente estudo analisou a contribuição das empresas listadas no *ranking* 'The Global 100' da *Corporate Knights* 2019, que possuem a sustentabilidade na estratégia dos seus negócios, apoiando os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs). O estudo é de natureza descritiva e exploratória com abordagem qualitativa do problema de pesquisa. Para o levantamento dos dados, por meio da pesquisa documental, foram selecionadas as primeiras 50 empresas listadas no *ranking* 'The Global 100' 2019 para verificar seu apoio aos ODSs e as primeiras 25 empresas do *ranking* que apoiam os ODS, para uma análise detalhada das práticas divulgadas em apoio às metas dos 17 ODSs. Os resultados evidenciaram que o ODS 13, que diz respeito à ação contra a mudança global do clima, com cinco metas e o ODS 8, que trata do trabalho decente e crescimento econômico, com dez metas, são os mais apoiados, com as metas 13.1 e 8.2, respectivamente. A análise evidenciou que muitas empresas já relatam seus progressos, agregando transparência e fidedignidade às informações reportadas. Conclui-se que a adesão aos ODSs, por parte das empresas, ainda não é unanimidade, mas suas ações, progressos e reconhecimento da importância dos objetivos, por parte dos empresários, mostra que estão caminhando nesse sentido.

Palavras-chave: Sustentabilidade. ODSs. Gestão Socioambiental. Novo Paradigma Empresarial. *The Global 100*.

1 INTRODUÇÃO

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) representam uma agenda desafiadora de planejamento global, com um propósito compartilhado entre empresas, governos e sociedades, no qual verifica-se pela literatura, uma mudança nos paradigmas dos negócios. Observa-se que empresas que ajustam a sua estratégia de negócios frente a uma agenda global como os ODSs, fazem uso

¹ Bacharela em Ciências Contábeis pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: deisereginaahl@gmail.com

² Doutora em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professora da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: mfrey@unisc.br



de um poderoso catalisador de inovação, parcerias e transformações de mercado. Também auxiliam a identificar novas e promissoras oportunidades de negócios, como aumentar o valor da sustentabilidade corporativa, fortalecer a relação com seus *stakeholders* e, sobretudo, auxiliar na utilização de uma linguagem comum e um propósito compartilhado.

Com os ODSs, uma agenda com 17 objetivos, 169 metas e 242 indicadores, denominada de 'Agenda 2030', líderes e partes interessadas em todo o mundo comprometeram-se a trabalhar em conjunto, redobrando os esforços para alcançar uma agenda verdadeiramente universal e transformadora (UNITED NATIONS, 2015). A 'Agenda 2030' para o desenvolvimento sustentável é um plano de ação que integra a dimensão econômica, social e ambiental, objetivando garantir um futuro sustentável para todas as pessoas, em todos os lugares. Conforme Lise Kingo, CEO e diretora Executiva do Pacto Global das Nações Unidas, a adoção da Agenda 2030 pelos 193 Estados Membros das Nações Unidas, foi um feito histórico na diplomacia internacional e no multilateralismo (UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT, 2017). Desde então observa-se que todos os setores da sociedade, incluindo a comunidade empresarial global, estão dando os primeiros passos cruciais para a construção de um mundo melhor.

Para alcançar os ODSs, assim como para monitorar e acompanhar o sucesso de toda atividade, fazem-se necessárias referências consistentes para medir e comparar o desempenho das empresas. Na comunicação da sustentabilidade conta-se com a *Global Reporting Initiative* (GRI), uma organização internacional que ajuda empresas, governos e outras instituições a compreender e comunicar o impacto dos negócios em questões de sustentabilidade. Além disso, com suas diretrizes, a GRI oferece uma oportunidade para as empresas aperfeiçoarem seus relatórios, bem como dar ênfase aos impactos de suas atividades. As diretrizes da GRI já integram o compromisso com os ODSs, e buscam na sua metodologia evidenciar quais ações tangíveis as empresas estão fazendo para oferecerem uma prestação de contas responsável e comprometida com os compromissos de sustentabilidade (FORBES, 2018).

Segundo o Pacto Global da ONU, em pesquisa realizada com 1.950 empresas, 75% estão tomando providências no que diz respeito aos ODSs (UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT, 2017). Outra pesquisa, realizada em 2017 pela PwC, focada no relatório de sustentabilidade de 470 empresas de todo o mundo, constatou que 37% delas priorizaram os ODSs em suas publicações, outros 25% discutem os objetivos em termos gerais, e 38% ainda não abordam as metas em seus relatórios (PwC, 2017). Os resultados são reveladores e sugerem que as empresas, apesar de ainda apresentarem questões importantes a serem resolvidas, percebem o potencial oferecido pelos ODSs.

Nesse contexto investigou-se o seguinte problema de pesquisa: **o que as empresas, que possuem a sustentabilidade na sua estratégia de negócios, estão fazendo em termos de ações para auxiliar a atingir as metas dos ODSs?** Para responder ao problema de pesquisa identificou-se e analisou-se o que as empresas listadas no *ranking* da *Corporate Knights* 2019, que possuem a sustentabilidade na estratégia dos seus negócios, vêm fazendo para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs). Identificou-se os ODSs apoiados pelas empresas e analisou-se o alinhamento das ações e práticas divulgadas ao atingimento das metas dos ODSs.



Na sequência, como detalhamento do estudo, apresenta-se o referencial teórico, no qual aborda-se o desenvolvimento sustentável e o novo paradigma empresarial com os ODSs; seguido do detalhamento da metodologia utilizada para o levantamento dos dados; a análise dos resultados, dividida em três momentos; e, por fim, a conclusão do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Para fundamentar o estudo, apresenta-se uma sistematização do movimento em prol do desenvolvimento sustentável para o qual a comunidade internacional dispõe de uma agenda, denominada 'Agenda 2030', adotada por 193 nações, que trata do desenvolvimento sustentável e a participação das empresas, que começaram a perceber e incluir na sua estratégia de negócios o compromisso para com o desenvolvimento sustentável, instituindo-se um novo paradigma empresarial.

2.1 Desenvolvimento sustentável e os ODSs

O termo desenvolvimento sustentável começou a ser debatido nas últimas décadas do século XX, com o surgimento da preocupação ambiental. Para Van Bellen (2006), o conceito de desenvolvimento sustentável provém de um longo processo histórico de reavaliação crítica da relação existente entre sociedade civil e seu meio natural.

Durante décadas as empresas exploraram os recursos naturais de forma desenfreada. Conforme Dias (2006), foram os grandes acidentes industriais e a contaminação resultante deles que acabaram chamando a atenção da opinião pública para o problema. Devido a essa ação, enfrenta-se um dos maiores problemas da história do planeta. Apesar de toda a crise com a degradação do meio ambiente, era visto que a tecnologia e a organização social poderiam ser gerenciadas e aprimoradas para abrir caminho para uma nova era de crescimento econômico (UNITED NATIONS, 1987).

Refletir sobre esse assunto é extremamente importante para compreender-se os esforços da humanidade em busca de soluções para a redução dos impactos. Faz-se necessário enxergar o desenvolvimento sustentável como um movimento de integração num cenário internacional com seus principais marcos históricos. Conforme Dias (2006), foi na metade do século XX que iniciou-se um movimento global de encontros e conferências, de tratados e acordos assinados pelos países do mundo.

Nos anos 80, a crescente preocupação a respeito da situação mundial globalizou-se. Por meio do Relatório *Brundtland*, publicado em 1987, sob o título de 'Nosso Futuro Comum', houve uma disseminação mundial do conceito de desenvolvimento sustentável, entendendo-se "aquele que atende às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade de as gerações futuras atenderem as suas próprias necessidades" (UNITED NATIONS, 1987). Conforme Dias (2006), o relatório vincula estreitamente economia e ecologia, estabelecendo de maneira eficaz o eixo em torno do qual deve-se discutir desenvolvimento.



Nesses movimentos globais, temas relacionados à sociedade e ao meio ambiente começaram a ser observados de maneira mais crítica e, segundo Nascimento (2012), ultrapassaram os limites de ações isoladas e localizadas, constituindo-se em uma inquietação de toda a humanidade. Dentre as várias iniciativas da ONU, são referenciadas a Conferência sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento no Rio de Janeiro-Eco 92 (1992), a Rio+10 em Johannesburg (2002) e a Rio+20 novamente no Rio de Janeiro (2012) que alicerçou a agenda da sustentabilidade globalmente. A Rio+20 resultou num documento chamado “*The future we want*”, que reconhece a essencialidade do desenvolvimento sustentável em todos os níveis, integrando aspectos econômicos sociais e ambientais. O documento enfatizou a necessidade de acelerar a implementação dos compromissos, bem como a importância de um engajamento por parte de todos os países para “alcançar o desenvolvimento sustentável por meio do crescimento econômico e da diversificação, desenvolvimento social e proteção ambiental” (UNITED NATIONS, 2012, p. 5).

Por meio da busca de consensos, a Rio+20 estabeleceu uma nova agenda de desenvolvimento sustentável, caracterizando-se como um importante ponto de partida para a construção do futuro que queremos. O compromisso político com a causa foi renovado, a partir da avaliação dos avanços e das lacunas existentes, num momento de crise no âmbito dos três pilares da sustentabilidade.

Após a realização da Rio+20, o processo de definição dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) foi intensificado e no dia 25 de setembro de 2015 a Assembleia da ONU aprovou e adotou os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) que visam acabar com a pobreza, proteger o planeta e garantir a prosperidade para todos como parte de uma nova agenda de desenvolvimento sustentável. Conforme o guia *SDG Compass*, os ODSs são, indiscutivelmente, o processo mais inclusivo da história das Nações Unidas (GRI; UN GLOBAL COMPACT; WBCSD, 2015).

Segundo a declaração da Agenda 2030, os 17 ODSs com 169 metas e 242 indicadores demonstram a escala e a ambição dessa nova agenda universal, que sucedeu e incorpora o legado dos Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODMs), buscando obter avanços nas metas não alcançadas na agenda 2015 dos ODMs.

Os ODSs compõem uma agenda ambiciosa, não apenas aos 193 governos que se comprometeram em 2015, mas a todos os segmentos da sociedade. Foram estabelecidos com base em um intenso processo de engajamento de múltiplas partes interessadas, com a participação de grandes empresas, ONGs e institutos com o compromisso de não deixar ninguém para trás. Os 17 ODSs estão evidenciados na Figura 1, correspondendo a cada objetivo uma imagem universal.

Figura 01- Objetos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs)



As 169 metas, com seus 242 indicadores, vinculadas aos 17 ODSs, propõem erradicar a pobreza e a fome; combater desigualdades dentro dos países e entre eles; construir sociedades pacíficas, justas e inclusivas; proteger os direitos humanos e promover igualdade de gênero e o empoderamento de mulheres e meninas; e garantir uma proteção duradoura do planeta e de seus recursos naturais. Os ODSs devem ser vistos como uma lista de obrigações a serem cumpridas pelos governos, sociedade civil, setor privado e todos os cidadãos na caminhada por um mundo sustentável. Para que esses compromissos sejam traduzidos em ações efetivas para o desenvolvimento sustentável é importante que haja a compreensão de todos (pessoas, governos e empresas) para o qual a participação das empresas é fundamental.

2.2 Novo paradigma empresarial

O modelo de crescimento econômico praticado ao longo da era industrial, no qual as organizações ocupavam-se apenas em extrair, transformar e comercializar os recursos naturais, sem a preocupação com a preservação ambiental e reutilização dos resíduos produzidos, já não é mais viável. As empresas desempenham papel fundamental nesse cenário econômico, permanecendo com a importante função de perpetuação da lógica capitalista, historicamente, mediante uma utilização predatória e exploratória da natureza, impactando-a de maneira negativa. Verificado isso, o século XX exigiu evolução por parte das empresas, onde se fez necessário ver sustentabilidade como um investimento a longo prazo.

A transição para uma gestão sustentável é um fator desafiador para os empresários, à medida que exige uma mudança na forma de atuação, no qual a gestão precisa estar alicerçada na responsabilidade social empresarial. O estabelecimento de estratégias para um desenvolvimento socialmente mais justo, ecologicamente prudente e economicamente eficaz, caracterizam um novo paradigma empresarial. Conforme Ms. Lila Karbassi, *Chief, Programmes* o panorama empresarial atual é caracterizado por uma combinação de riscos e oportunidades sem precedentes, acelerada e complexa. Consumidores e investidores estão bem mais informados do que nunca e querem que as empresas assumam a responsabilidade pela pressão que o planeta e sua população sofrem (UN GLOBAL COMPACT, 2018).

O conceito desenvolvimento sustentável tem feito as empresas repensarem seu modo de atuação. Segundo Barbieri (2016) a solução dos problemas ambientais, ou sua minimização, exige uma nova atitude, na qual a responsabilidade social deve fazer parte da estratégia empresarial. Salienta que o envolvimento das empresas com os problemas ambientais “adquire importância estratégica à medida que aumenta o interesse da opinião pública sobre questões ambientais, bem como grupos interessados nesses problemas: trabalhadores, consumidores, investidores e ambientalistas” (BARBIERI, 2016, p. 125).

Empresas comprometidas com seus *stakeholders* e que antecipam-se no atendimento dessas novas demandas por meio de ações verdadeiras acabam criando um importante diferencial competitivo. Ashley (2006) já apontava que incorporar a responsabilidade social nos negócios melhora a visibilidade da empresa, reduz o custo de capital, conquista a preferência dos investidores na seleção de seus



investimentos, diferencia-se pelos consumidores que começam a dar preferência a empresas socialmente responsáveis na hora da compra, criação de novos produtos, fortalecimento interno, entre outras vantagens competitivas, representadas por maior retorno, maior valor e maior produtividade.

Existem evidências que desempenhos de sustentabilidade estão correlacionados com melhor desempenho financeiro. O relatório da *Business & Sustainable Development Commission* aponta, em revisão de 200 estudos sobre sustentabilidade e desempenho corporativo, que a Universidade de Oxford e a *Arabesque Partners* concluíram que 90% dos estudos nessa área constataram que altos níveis de padrões ambientais, sociais e de governança reduziram o custo de capital das empresas, e que 80% mostraram correlação entre o desempenho dos preços das ações e boas práticas de sustentabilidade (BUSINESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT COMMISSION, 2017).

As partes interessadas, acionistas, fornecedores, líderes políticos, clientes, funcionários, sociedade, legitimamente esperam que as empresas assumam maior responsabilidade social e sustentabilidade nos negócios. As organizações comprometidas com desenvolvimento sustentável, quando entenderem esse desafio e agirem, segundo Ms. Lila Karbassi, *Chief, Programmes*, estarão um passo à frente (UN GLOBAL COMPACT, 2018).

Parcerias entre atores dos setores público, privado e da sociedade civil são fundamentais para a realização da 'Agenda 2030' para o Desenvolvimento Sustentável (VAN ZANTAN; VAN TULDER; 2018). Enquanto algumas empresas ainda enxergam o desenvolvimento sustentável apenas como uma responsabilidade social corporativa, sustentada essencialmente para proteger e construir sua reputação e reduzir o desperdício, outras já tornaram os ODSs prioridade na sua estratégia de negócio, reconhecendo-os como diretrizes para a futura direção do mercado. A estratégia de sustentabilidade das empresas deve ser o de criar valor para a sociedade.

Um exemplo é a Swarovski, uma das maiores empresas de cristais do mundo, fundada há mais de 120 anos. A empresa é signatária do Pacto Global e adota a responsabilidade social como estratégia de negócio, evidenciando seu progresso por meio de relatórios de sustentabilidade anuais. Reafirmou seu compromisso com a sustentabilidade, comunicando seu comprometimento com os 17 ODSs por meio da exibição de um vídeo na Assembleia Geral das Nações Unidas em setembro de 2018. A Swarovski acredita que ao desempenhar um papel mais profundo na sociedade garante seus negócios para as próximas gerações, com um olhar atento para sua influência (SWAROVSKI, 2018).

Conforme publicado pela FORBES, no mundo da empresa social e do investimento de impacto, o guia universalmente aceito são os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU (FORBES, 2018). Observa-se que os ODSs, introduzidos em 2015, formam um princípio organizador para muitos empreendedores, bem como para as demais partes interessadas. Segundo publicação do IISD (2018), colher ganhos financeiros não é uma fantasia. A *Business & Sustainable Development Commission* estimou que os ODSs representam US\$ 12 trilhões em oportunidades de negócios anualmente (VAN ZANTEN; VAN TULDER, 2018). Em outra pesquisa realizada pela *Business & Sustainable Development Commission*, sinalizou que a concretização dos Objetivos Globais criará 380 milhões de novos empregos até 2030 (BUSINESS & SUSTAINABLE DEVELOPMENT COMMISSION, 2017).



Com base no referencial teórico levantado verifica-se que as empresas estão se deparando com uma mudança nos paradigmas dos negócios. Nesse novo cenário, surgem novos modelos de gestão empresarial, no qual, embora preponderante, o objetivo econômico não é o único objetivo da empresa. Segundo a literatura, a responsabilidade social empresarial traz bases mais solidárias e uma proposta de equilibrar o lucro com o desenvolvimento sustentável, no qual as empresas têm à disposição diferentes ferramentas que buscam auxiliá-las na gestão da responsabilidade social com foco na sustentabilidade.

3 METODOLOGIA

O estudo é de natureza descritiva e exploratória. Descritiva na identificação e descrição das ações e práticas que as empresas vêm adotando relacionadas ao atingimento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Exploratória na busca de um conhecimento mais profundo sobre o assunto com o objetivo de obter-se novas percepções do mesmo (CERVO; BERVIAN, 2002). A abordagem do problema é qualitativa uma vez que buscou-se o aprofundamento e não a caracterização quantitativa em termos de tratamento estatístico. Conforme Raupp e Beuren (2006), na pesquisa qualitativa concebem-se análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado.

Para o levantamento dos dados utilizou-se a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental. Na bibliográfica, segundo Raupp e Beuren (2006), o material consultado abrange todo referencial já tornado público em relação ao tema de estudo, e para o presente estudo buscou-se informação em relatórios das principais organizações internacionais que vêm acompanhando o desenvolvimento dos primeiros anos da 'Agenda 2030', como o Pacto Global das Nações Unidas, *Global Reporting Initiative – GRI*, Organização das Nações Unidas - ONU, *Business and Sustainable Development Commission* e a *Corporate Knights*.

Enquanto a pesquisa bibliográfica utiliza-se fundamentalmente das contribuições dos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de documentos que ainda não receberam tratamento analítico (GIL, 1999). Na pesquisa documental foram acessados relatórios de sustentabilidade das empresas objeto de estudo, alguns disponíveis no banco de dados da *Global Reporting Initiative – GRI* e outros nos sites das respectivas empresas.

Para a delimitação do estudo foram selecionadas as primeiras 50 empresas listadas na publicação 'The Global 100' da *Corporate Knights* 2019, uma instituição canadense especializada em responsabilidade social e desenvolvimento sustentável que classifica, anualmente, 100 empresas com as melhores práticas de sustentabilidade corporativa no mundo. O *ranking* anual de desempenho de sustentabilidade corporativa é lançado no mês de janeiro durante o Fórum Econômico Mundial, em Davos. É baseado em dados divulgados publicamente por empresas como, por exemplo, dados financeiros e relatórios de sustentabilidade.

Fizeram parte do processo, empresas de capital aberto que tiveram uma receita bruta superior a US\$ 1 bilhão durante o ano de 2018 (CORPORATE KNIGHTS, 2018). Para o *ranking* foram considerados 21 indicadores de desempenho chave,



chamados *Key Performance Indicators* (KPIs) que englobam gestão de recursos, gestão de funcionários, gestão financeira, receita limpa e desempenho do fornecedor (CORPORATE KNIGHTS, 2018). Entre os indicadores utilizados destacam-se o consumo de energia, emissões de carbono, consumo de água, resíduos sólidos, capacidade de inovação, pagamentos de impostos, a relação entre o salário médio do trabalhador e o do CEO e planos de previdência. Para 2019 foram adicionados outros indicadores como o percentual de mulheres na empresa e o percentual de mulheres na gerência executiva, bem como o relacionamento direto das ações com os ODSs.

Para análise dos dados das empresas foram utilizados, como referência, as 169 metas dos 17 ODSs que apresentam 242 indicadores que agregam as dimensões econômica, social e ambiental da sustentabilidade. Inicialmente, para a delimitação das empresas do estudo, verificou-se os setores mais representativos da lista das 100 empresas do *ranking*. Ao todo são 40 áreas envolvidas, das quais observa-se uma importante concentração do setor de instituições financeiras, que representam 14% das empresas do *ranking*, seguido do setor biofarmacêutico com 9% do total. A publicação também contempla 21 países, destacando-se os Estados Unidos com a maior representatividade de 22% das empresas, seguido da França com 11% do total.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

A análise dos dados e resultados está estruturada em duas seções. Inicialmente apresenta-se a identificação e análise dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODSs) apoiados nas ações e práticas das 50 empresas mais sustentáveis do mundo e, posteriormente, a análise da contribuição das empresas para o atingimento dos ODSs.

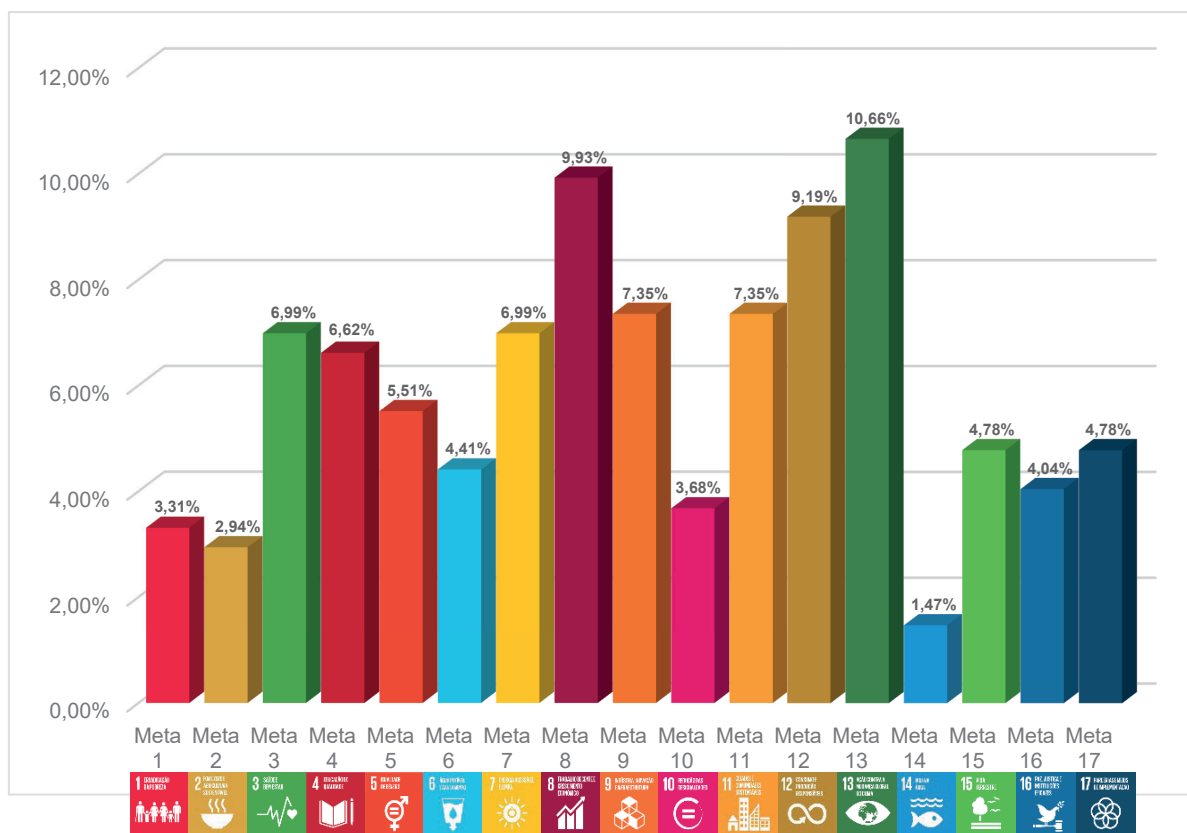
4.1 Identificação dos ODSs apoiados nas ações e práticas das empresas

Na análise dos relatórios de sustentabilidade das 50 empresas mais sustentáveis do mundo, segundo o *ranking* 'The global 100' da *Corporate Knights*, verificou-se que 39 mencionam e apoiam os ODSs com ações divulgadas. O Brasil tem quatro representantes no *ranking*. O Banco do Brasil S.A. ocupa a 8ª posição, apresentando um crescimento em relação à 49ª posição alcançada em 2018. A Natura Cosméticos S.A., já compõe o *ranking* há vários anos e está na 15ª posição e a CEMIG, alcançou a 19ª posição e figura pelo segundo ano consecutivo entre as 20 corporações mais sustentáveis do mundo. Por último a ENGIE Brasil Energia S.A., em 72ª posição em 2019 (CORPORATE KNIGHTS, 2019).

No Gráfico 1 apresenta-se o resultado em percentuais dos ODSs apoiados nas ações e práticas das 50 empresas mais sustentáveis do mundo, segundo o *ranking* 'The global 100' da *Corporate Knights*, denominadas de 'top 50'.



Gráfico 1 - ODSs apoiados pelas 'top 50' do ranking 'The global 100'



Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para a pesquisa foram utilizados os dados dos relatórios de sustentabilidade do exercício de 2017, pois nem todos os relatórios de 2018 estavam disponíveis. Inicialmente verificou-se que apenas 39 das 50 primeiras empresas no *ranking* citaram o apoio aos ODSs, entretanto todos os 17 objetivos receberam algum apoio, alguns mais e outros menos.

Os ODSs que obtiveram maior apoio pelas 39 empresas que fizeram menção e formalizaram seu engajamento, evidenciados no Gráfico 1, foram os ODSs 13, 8, 12, 3, 7 e 11. Entre os mais citados está o ODS 13, que diz respeito à ação contra a mudança global do clima, o qual tem cinco metas que servem como diretrizes para o seu atingimento. Em seguida aparece o ODS 8 – Trabalho decente e crescimento econômico, apresentando-se com dez metas, o qual é diretamente relacionado com o meio empresarial. Na sequência tem-se o ODS 12, que está direcionado ao consumo e produção responsáveis, apresentando onze metas. Após coloca-se o ODS 3 que refere-se ao respeito à saúde e ao bem-estar, com 12 metas. Os ODS 7 e 11 são apoiados na mesma proporção, e referem-se, respectivamente à energia acessível e limpa com cinco metas, e ao respeito a cidades e comunidades sustentáveis, com dez metas. O ODS 14, que trata sobre a vida na água, com dez metas, obteve menor apoio por parte das 39 empresas do estudo.

Na análise dos relatórios verificou-se uma tendência de abordagem dos ODSs, em que, inicialmente, as empresas introduzem o assunto, destacando que a sustentabilidade está na sua estratégia de negócios e reconhecendo a importância

de uma agenda global com objetivos e metas bem definidos, bem como o papel que as empresas representam nesse processo. Na sequência, apontam seu engajamento com o atingimento dos ODSs e apresentam os objetivos com maior impacto e/ou aqueles que estão mais intimamente alinhados à sua estratégia.

Como exemplo de abordagem, a Bombardier, empresa canadense, aeroespacial e defesa, declarou em seu relatório o apoio aos 17 ODSs, sendo os esforços e atividades da empresa votados principalmente ao ODS 11 - Cidades e Comunidades Sustentáveis, ao ODS 13 - Ação Climática e ao ODS 17 - Parcerias para os Objetivos (BOMBARDIER, 2017). A indústria alemã SIEMENS menciona os ODSs e separa-os por *High Impact* e *Medium Impact*, ou seja, de acordo com o impacto produzido por sua atividade (SIEMENS AG, 2017).

4.2 Análise da contribuição das empresas para o atingimento dos ODSs

Para a análise detalhada dos relatórios, selecionou-se as 25 primeiras empresas do *ranking* que apoiam e apresentaram o alinhamento de suas práticas com os ODSs. Na comunicação das metas apoiadas as empresas abordam os desafios econômicos, sociais, ambientais e de governança mais importantes da atualidade, bem como o potencial de estímulo de mudanças transformacionais. Os executivos e/ou diretores em seus pronunciamentos, nos relatórios, reconhecem que alcançar esses objetivos exige que as empresas contribuam com sua parte, bem como o quão positivo é para a empresa ser apoiadora dos ODSs.

Conforme o depoimento do presidente executivo *Kwek Leng Beng*, da empresa do setor de investimento imobiliário, *City Developments Limited*, de Singapura, o destaque para a sustentabilidade também está crescendo no mercado financeiro global, acreditando-se em um nexos de causalidade entre boas práticas ambientais, sociais e de governança, e a longo prazo, o sucesso e valor econômico de uma empresa, além de apenas retornos financeiros (CITY DEVELOPMENTS LIMITED, 2017). Esses exemplos evidenciam que existe a concordância de empresários, diretores e/ou executivos de que as empresas devem adaptar-se à crescente importância do desenvolvimento sustentável.

Verificou-se, com o estudo, que as empresas mostram-se engajadas em contribuir direta e/ou indiretamente com todos os ODSs, mas notou-se uma tendência em identificar apenas aqueles nos quais a empresa tem maior impacto, maximizando seus esforços para os mesmos. Na análise detalhada, com base nas 169 metas vinculadas aos 17 ODSs, apresenta-se no Quadro 1, as metas mais apoiadas, em cada um dos 17 ODSs, identificados pelo seu respectivo número pelas primeiras 25 empresas do *ranking* que comunicaram seu apoio aos ODSs.

Os objetivos que receberam o apoio do maior número de empresas foram o ODS 13, por 72%, que refere-se à ação contra a mudança global do clima, com cinco metas direcionadoras para o seu atingimento e o ODS 8, por 68% das 25 empresas, que trata do trabalho decente e crescimento econômico com dez metas, diretamente relacionado com o meio empresarial. O ODS 14, que refere-se ao respeito à vida na água com dez metas, recebeu o menor apoio, apenas por três empresas das 25 analisadas.



Quadro 1 – Metas mais apoiadas por ODSs pelas primeiras 25 empresas do ranking “The Global 100”

Meta	Descrição objetivo da meta	%
1.1	Até 2030, erradicar a pobreza extrema para todas as pessoas em todos os lugares, atualmente medida como pessoas vivendo com menos de US \$ 1,25 por dia.	16%
2.4	Até 2030, garantir sistemas sustentáveis de produção de alimentos e implementar práticas agrícolas resilientes, que aumentem a produtividade e a produção, que ajudem a manter os ecossistemas, que fortaleçam a capacidade de adaptação às mudanças climáticas, às condições meteorológicas extremas, secas, inundações e outros desastres, e que melhorem progressivamente a qualidade da terra e do solo	20%
3.d	Reforçar a capacidade de todos os países, particularmente os países em desenvolvimento, para o alerta precoce, redução de riscos e gerenciamento de riscos nacionais e globais de saúde	32%
4.4	Até 2030, aumentar substancialmente o número de jovens e adultos que tenham habilidades relevantes, inclusive competências técnicas e profissionais, para emprego, trabalho decente e empreendedorismo.	28%
5.1	Acabar com todas as formas de discriminação contra todas as mulheres e meninas em todos os lugares.	
5.5	Garantir a participação plena e efetiva das mulheres e a igualdade de oportunidades para a liderança em todos os níveis de tomada de decisão na vida política, econômica e pública.	24%
6.3	Até 2030, melhorar a qualidade da água, reduzindo a poluição, eliminando despejo e minimizando a liberação de produtos químicos e materiais perigosos, reduzindo à metade a proporção de águas residuais não tratadas e aumentando substancialmente a reciclagem e reutilização segura globalmente	20%
7.2	Até 2030, aumentar substancialmente a participação de energias renováveis na matriz energética global.	36%
8.2	Atingir níveis mais elevados de produtividade das economias por meio da diversificação, modernização tecnológica e inovação, inclusive por meio de um foco em setores de alto valor agregado e dos setores intensivos em mão de obra.	44%
9.4	Até 2030, modernizar a infraestrutura e reabilitar as indústrias para torná-las sustentáveis, com eficiência aumentada no uso de recursos e maior adoção de tecnologias e processos industriais limpos e ambientalmente adequados; com todos os países atuando de acordo com suas respectivas capacidades	40%
10.2	Até 2030, empoderar e promover a inclusão social, econômica e política de todos, independentemente da idade, gênero, deficiência, raça, etnia, origem, religião, condição econômica ou outra.	25%
11.6	Até 2030, reduzir o impacto ambiental negativo per capita das cidades, inclusive prestando especial atenção à qualidade do ar, gestão de resíduos municipais e outros.	36%
12.2	Até 2030, alcançar a gestão sustentável e o uso eficiente dos recursos naturais.	56%
13.1	Reforçar a resiliência e a capacidade de adaptação a riscos relacionados ao clima e às catástrofes naturais em todos os países.	52%
14.1	Até 2025, prevenir e reduzir significativamente a poluição marinha de todos os tipos, especialmente a advinda de atividades terrestres, incluindo detritos marinhos e a poluição por nutrientes.	12%
15.a	Mobilizar e aumentar significativamente, a partir de todas as fontes, os recursos financeiros para a conservação e o uso sustentável da biodiversidade e dos ecossistemas.	24%
16.5	Reduzir substancialmente a corrupção e o suborno em todas as suas formas.	28%
17.17	Incentivar e promover parcerias públicas, público-privadas e com a sociedade civil eficazes, a partir da experiência das estratégias de mobilização e recursos dessas parcerias.	24%

Fonte: Dados da pesquisa (2019).



Conforme evidenciado no Quadro 1, a meta 12.2 – ‘Até 2030, alcançar a gestão sustentável e o uso eficiente dos recursos naturais’, obteve o maior apoio, de 56% das empresas. A segunda meta mais apoiada foi a 13.1 ‘Reforçar a resiliência e a capacidade de adaptação a riscos relacionados ao clima e às catástrofes naturais em todos os países’, com a participação de 52% das empresas. No ODS 8, a meta que mais recebeu menção é a 8.2 – ‘Atingir níveis mais elevados de produtividade das economias por meio da diversificação, modernização tecnológica e inovação, inclusive por meio de um foco em setores de alto valor agregado e dos setores intensivos em mão de obra’, com 44% de participação das empresas.

Como exemplo de ações da meta 8.2, cita-se a empresa francesa de vestuário e acessórios, KERING, que divulgou ações diretamente ligadas à alavancagem de parcerias com as principais universidades para desenvolver soluções de sustentabilidade, ampliar práticas de emprego inovadoras, estabelecer orientação e desenvolver carreiras inovadoras para os funcionários, investir em inovações disruptivas que podem transformar processos convencionais, influenciar a indústria, desenvolver soluções novas e sustentáveis para o fornecimento de matérias-primas, incluindo a exploração de biotecnologia, promovendo uma economia circular, transformando têxteis reciclados em roupas, estimular e permitir que a inovação transforme a visão em ação por meio da governança e ter um Grupo Consultivo de Jovens Líderes para criação de ideias inspiradas/inovadoras (KERING, 2017).

Uma empresa que se destaca pela forma de abordagem dos ODSs em seu relatório de 2017 é a empresa americana do setor de tecnologia, CISCO. Ela apresenta uma tabela ao final do relatório, chamada “UNSDG Index”, fazendo referência especialmente aos ODSs, informando os ODSs apoiados em uma coluna e a respectiva meta em outra coluna. Na sequência, outra coluna menciona seus parceiros para atingir as metas, e por último, os programas da empresa que estão alinhados ao atingimento das respectivas metas (CISCO, 2017). Dessa maneira, cumpre com o objetivo essencial do relatório, divulgando os dados de maneira clara e de fácil compreensão para os usuários da informação, seus *stakeholders*.

No relato das empresas, em grande parte dos relatórios, também é demonstrado o seu progresso, proporcionando maior transparência e veracidade para as informações. A empresa americana do setor imobiliário Prologis, é um exemplo, reportando em seu relatório o objetivo com o qual se compromete, sua meta e como está sendo o progresso. No apoio ao ODS 7 – energia acessível e limpa, compromete-se a produzir 200 MW de energia solar até 2020. Em 2017 relatou seu progresso declarando que já gera 175 MW (PROLOGIS, 2017).

É de conhecimento que o setor industrial é mais impactante que o setor de serviço. Uma refinaria de petróleo é milhares de vezes mais impactante que uma instituição financeira, visto todo o seu processo produtivo, que tem o potencial de degradar o meio ambiente em diferentes níveis como o solo, água, ar e, dessa forma, atingir todos os seres vivos, por exemplo. Mas em contrapartida, apesar de o setor financeiro ter pouco impacto, consegue agregar a sustentabilidade de outras formas, financiando o acesso à educação, financiando a construção de infraestruturas sustentáveis, projetos de inovação tecnológica e pesquisa, fomento de projetos sociais e energia limpa, enfim, tudo isso contribui diretamente e é de extrema importância para o atingimento dos ODSs.

O fortalecimento da implementação dos ODSs requer a participação das



empresas, envolvendo tanto suas necessidades, quanto suas proposições. Verifica-se que já está entendido pelo universo empresarial que o apoio e implementação dos ODSs podem tornar-se o norte das estratégias corporativas. Pode-se afirmar que as empresas que possuem a responsabilidade social e o desenvolvimento sustentável como norte de sua gestão estratégica de negócios, e que apoiam os ODSs, estão encontrando, no seu respectivo setor de atuação, maneiras de contribuir por meio de suas práticas. Percebe-se que é só uma questão de tempo para que o meio empresarial incorpore de fato a 'Agenda 2030', potencializando os esforços mundiais em busca do êxito dos ODSs.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo visou contribuir no levantamento e na análise das ações que as empresas que incorporam a sustentabilidade na estratégia dos seus negócios estão realizando em prol ao atingimento dos ODSs. Salienta-se que a divulgação das ações e a forma como as empresas buscam realizar seus negócios com sustentabilidade auxiliará na disseminação dessa prática, servindo de exemplo para que outras empresas também posicionem-se a respeito do tema. Nesse contexto, analisou-se a contribuição de 25 empresas participantes do *ranking 'The Global 100'* da *Corporate Knights* que mencionam metas alinhadas com os ODSs.

A análise dos relatórios de sustentabilidade das 25 empresas do estudo evidenciou que as empresas abordam o assunto em seus relatórios. Inicialmente introduzem o assunto dos ODSs destacando que a sustentabilidade está na sua estratégia de negócios e reconhecem a importância de haver uma agenda global com objetivos e metas bem definidos, bem como o papel que as empresas representam nesse processo. Apontam seu engajamento com o atingimento dos ODSs, identificam e apresentam aqueles objetivos nos quais a empresa possui maior impacto e/ou que estão mais intimamente alinhados à sua estratégia.

As metas mais apoiadas em termos de ações em prol da sustentabilidade, pelas 25 empresas do *ranking "The Global 100"*, são a meta 12.2 - 'Até 2030, alcançar a gestão sustentável e o uso eficiente dos recursos naturais', a 13.1 - 'Reforçar a resiliência e a capacidade de adaptação a riscos relacionados ao clima e às catástrofes naturais em todos os países', e a 8.2 - 'Atingir níveis mais elevados de produtividade das economias por meio da diversificação, modernização tecnológica e inovação, inclusive por meio de um foco em setores de alto valor agregado e dos setores intensivos em mão de obra'.

Nas ações reportadas pelas empresas observa-se o cuidado com o ciclo de vida dos seus produtos, para que sejam descartados corretamente; estratégias para reduzir a geração de resíduos provenientes do seu ciclo produtivo, reduzindo-os, reciclando-os e reutilizando-os. Também observam-se as ações antipoluição, eliminando despejos e minimizando a liberação de produtos químicos e materiais perigosos no meio ambiente, com o intuito de alcançar a gestão sustentável e o uso eficiente dos recursos naturais. Também são recorrentes ações e práticas para eliminar as disparidades de sexo, raça e cor bem como de promover o desenvolvimento do empreendedorismo e criatividade, incentivando o crescimento das empresas com



inovação das estruturas, para tornarem-se menos impactantes e mais sustentáveis.

A partir do estudo realizado, pode-se afirmar que as empresas podem contribuir de muitas e diferentes formas com os ODSs. Aos poucos as empresas estão introduzindo-os em suas estratégias de negócios, tirando as metas do papel e transformando-as efetivamente em ações. É uma incorporação lenta, na qual as empresas precisam olhar para dentro, analisar seu processo produtivo para que seja possível identificar onde têm maior e menor impacto, e o que pode ser feito a partir desse diagnóstico. Cabe salientar, que o fato de algumas empresas não aderirem aos ODSs, não significa necessariamente que elas não tenham práticas sustentáveis, apenas não relatam a vinculação com os referidos objetos no relatório anual.

Como limitação do estudo, tem-se que não foram analisados os relatórios de todas as 100 empresas do *ranking 'The Global 100'*, que teoricamente, pelos indicadores utilizados pela metodologia da *Corporate Knights*, incorporam a sustentabilidade na estratégia dos seus negócios. Também salienta-se a indisponibilidade dos dados no momento do levantamento (março e abril de 2019) nos relatórios anuais referentes ao exercício de 2018, de modo que foram utilizados os relatórios de 2017, sendo alguns acessados no banco de dados da GRI e outros nos respectivos *sites* das empresas.

Reforça-se que os ODSs oportunizam às empresas desenvolverem uma nova estrutura, transformando necessidades globais em soluções de negócios e até mesmo em novas oportunidades. Com a adoção dos ODSs, as empresas desenvolvem soluções, bem como gerenciam seus riscos, antecipam demandas do consumidor, se tornam mais competitivas e participativas nos mercados e desempenham seu papel na sociedade, ajudando e participando na concretização de um futuro sustentável e inclusivo para todos.

REFERÊNCIAS

ASHLEY, P. A. **Ética e responsabilidade social nos negócios**. 2. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

BARBIERI, J. C. **Gestão ambiental empresarial: conceitos, modelos e instrumentos**. 4. ed. São Paulo, Editora Saraiva, 2016.

BOMBAIDIER. **UNLEASHING VALUE**. Canadá, 2017.

BUSINESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT COMMISSION. **Better businessbetter world: The report of the Business & Sustainable Development Commission**. London, 2017.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

CITY DEVELOPMENTS LIMITED. **CDL future value 2030**. Singapore, 2017.

CISCO. **2017 Corporate Social Responsibility Report: Accelerating Global Problem Solving**. Estados Unidos, 2017.

CORPORATE KNIGHTS. **The 2019 Global 100: Overview of Corporate Knights Rating**



Methodology. 2018. Disponível em: <https://www.corporateknights.com/reports/2019-global-100/2019-global-100-methodology-15353681/>. Acesso em: 17 out. 2018.

CORPORATE KNIGHTS. **The Global 100 difference**. Disponível em: <https://www.corporateknights.com/reports/2019-global-100/global-100-difference-15481154/>. Acesso em: 26 mar. 2019.

CORPORATE KNIGHTS. **The most sustainable Corporations in the world**. The 2019 Global 100: Overview of Corporate Knights Rating Methodology. Disponível em: <https://www.corporateknights.com/reports/2019-global-100/2019-global-100-methodology-15353681/>. Acesso em: 2 abr. 2019.

DIAS, R. **Gestão ambiental: responsabilidade social e sustentabilidade**. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2006.

FORBES. **New Benchmark Will Rank Companies On Their SDG Success**. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/annefield/2018/09/29/new-benchmark-will-rank-companies-on-their-sdg-success/#564b915d1b6e> Acesso em: 13 out. 2018.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GRI, UN GLOBAL COMPACT, WBCSD. *SDG Compass: The guide for business action on the SDGs*. 2015. Disponível em: <https://sdgcompass.org/>. Acesso em: 09 set. 2018.

KERING. **Reference Document 2017**. França, 2017.

PROLOGIS. **Sustainability Report 2017: A culture of resilience**. Estados Unidos, 2017.

PWC. **SDG Reporting Challenge: Exploring business communication on the global goals**. 2017.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, Ilse Maria (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004. p. 76-97.

SIEMENS AG. **Sustainability Information 2017**. Berlin and Munich, 2017.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT KNOWLEDGE PLATFORM. **Sustainable Development Goals**. 2015. Disponível em: <https://sustainabledevelopment.un.org/sdgs>. Acesso em: 03 nov. 2018.

SWAROVSKI. **Sustainability**. Disponível em: <https://www.swarovskigroup.com/>

[S/aboutus/Sustainability.en.html](#). Acesso em: 13 out. 2018.

UN GLOBAL COMPACT. **Advancing Sustainable Development**. Disponível em: <https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/our-work/sustainable-development>. Acesso em: 15 set. 2018.

UNITED NATIONS. **Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future**. 1987.

UNITED NATIONS. **The future we want**. 2012. Disponível em: <http://www.un.org/en/>



development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_RES_66_288.pdf. Acesso em: 02 nov. 2018.

UNITED NATIONS. **The Millennium Development Goals Report**. New York, 2015.

UNITED NATIONS GLOBAL COMPACT. **Making global goals local business: a new era for responsible business**. New York, 2017.

VAN BELLEN, H. M. **Indicadores de sustentabilidade: uma análise comparativa**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

VAN ZANTEN, J. A.; VAN TULDER, R. **Stepping up the Pace for the SDGs with Corporate-driven Partnerships**. IISD: International Institute for Sustainable Development, 2018. Disponível em: <http://sdg.iisd.org/commentary/guest-articles/stepping-up-the-pace-for-the-sdgs-with-corporate-driven-partnerships>. Acesso em: 10 out. 2018.



25 ANOS DE INCENTIVO À CULTURA: UMA ANÁLISE DA LEI ROUANET

Caroline Hermes¹
Marcia Rosane Frey²

RESUMO

No presente estudo analisou-se a evolução da Lei Rouanet referente aos projetos aprovados e captações de recursos no período de 2012 a 2016, bem como verificou-se quais regiões e Estados receberam mais benefícios e quais as áreas e segmentos culturais que obtiveram maior captação. O estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva com abordagem quantitativa do problema de pesquisa. Os dados foram levantados por meio de pesquisa bibliográfica e documental junto ao banco de dados 'Salic', do Ministério da Cultura. Verificou-se que a Lei Rouanet, conseguiu atingir mais de R\$ 1 bilhão de captação anual a partir de 2010, porém, ainda há um grande volume de projetos aprovados, que não conseguem captação, dos quais, no período analisado de 2012 a 2016, apenas 57,04% conseguiram recursos para seus projetos, com centralização na região Sudeste, responsável por 80% das captações. Em termos de segmento cultural, verificou-se que as artes cênicas e a música são responsáveis por quase metade das captações. Salienta-se a necessidade de revisão da Lei no que se refere ao incentivo a artistas de menor visibilidade, pois os mesmos não conseguem competir com grandes projetos.

Palavras-chave: Lei Rouanet. Captação de Recursos. Projetos Culturais.

1 INTRODUÇÃO

A 'Lei de Incentivo à Cultura', conhecida como Lei Rouanet, é um importante mecanismo de incentivo à cultura, com o objetivo de impulsionar a iniciativa privada para o desenvolvimento da cultura no País. Pessoas físicas e jurídicas podem, por meio de doações e patrocínios, aplicar uma certa quantia em projetos da Lei Rouanet, e, em troca, deduzem do valor a pagar de Imposto de Renda. Em razão do mecenato (renúncia fiscal), a Lei é considerada como uma "terceirização de obrigação", partindo do princípio que o Governo não interessado em investir diretamente, terceiriza essa

¹ Bacharela em Ciências Contábeis pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: hermes@hotmail.com

² Doutora em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professora da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: mfrey@unisc.br



sua obrigação a pessoas físicas e jurídicas de modo que elas escolham onde é melhor investir.

Após 25 anos de sua criação, a Lei Rouanet é o principal mecanismo de incentivo à cultura existente no país. Criada para facilitar o acesso à cultura pela população, a referida lei foi alvo de críticas. Escândalos envolvendo corrupção e projetos não condizentes com as normas impostas pela legislação, fazem com que seja vista pela população como uma “Lei Roubanet” (SAKAMORI, 2016).

Caminhando contra o que diz na sua própria legislação, a concentração de captação e aprovação de projetos estão nas regiões mais desenvolvidas do País. Em razão disso há uma grande discrepância entre as regiões norte e sudeste. Desse modo, a Lei Rouanet agrada nem a gregos nem a troianos, sendo necessária uma reformulação, seja em razão das diferenças de captações verificadas entre as regiões seja pelos mais diversos e peculiares projetos aceitos como culturais.

Diante desse cenário levantam-se os seguintes questionamentos: Qual foi a evolução da Lei Rouanet, desde sua criação, em termos de captação e aprovação de projetos, e quais regiões do Brasil estão se beneficiando com a referida Lei no período de 2012 a 2016? Quais são as áreas e segmentos culturais que estão sendo privilegiadas com a Lei?

Para responder ao problema de pesquisa propôs-se quatro objetivos específicos, que foram desenvolvidos sequencialmente, a saber: analisar a evolução da captação e aprovação de projetos da Lei Rouanet desde sua criação; analisar a captação de recursos e dos projetos aprovados pela Lei Rouanet no período delimitado; identificar as regiões e os Estados que mais captam recursos; e identificar as áreas e segmentos culturais que obtiveram maior captação.

A escolha da Lei Rouanet justifica-se pelo interesse em compreender sua importância diante da população brasileira, uma vez que no ano de 2016 vieram à tona vários escândalos, estampados em jornais e revistas. Atrelado a essa constatação, visualizou-se a necessidade de um estudo que analisasse para onde os recursos estão sendo captados em nível federal e estadual e quais são as regiões que estão sendo beneficiadas pela referida Lei.

Para fundamentar o estudo, apresenta-se no referencial teórico uma abordagem sobre a história, legislação e os aspectos contábeis da Lei Rouanet. Na sequência apresentam-se os capítulos da metodologia, da análise dos resultados e da conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico está estruturado em duas seções. Inicialmente aborda-se a Lei Rouanet, sua história e legislação, e após, apresentam-se os aspectos contábeis.

2.1 A Lei Rouanet

A Lei de Incentivo à Cultura conhecida atualmente como “Lei Rouanet” foi instituída em 1986, denominada primeiramente como “Lei Sarney” (Lei nº 7.505, de 2 de julho de 1986), sendo a primeira Lei federal de incentivo fiscal para atividades artísticas no Brasil. A lei possibilitou, às empresas, o financiamento, por meio de renúncia fiscal, de produções artísticas que deveriam possuir registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas de Natureza Cultural (CNPJ).



Nessa fase inicial, a lei apresentou alguns contrapontos como: a prestação de contas que ocorria após o recebimento dos recursos e não obrigava que os projetos deveriam ter caráter público, ou seja, a Lei permitia a realização de exposições em casa, em nível doméstico. Com a entrada do governo Collor, em 1990, foram suspensos os benefícios da Lei Sarney, sendo restabelecida, no ano de 1991, como uma nova Lei e passando a ser conhecida como Lei Rouanet (Lei nº 8.313, de 23 de dezembro de 1991), em homenagem a Sérgio Paulo Rouanet, ministro da Cultura.

A nova proposta instituiu o Programa Nacional de Apoio à Cultura (Pronac) e três formas de incentivo à cultura no país: Fundo Nacional da Cultura (FNC), com orçamento para investimento direto do governo, os Fundos de Investimento Cultural e Artístico (Ficart), para a aquisição de cotas em projetos e a obtenção de retorno sobre os lucros, e o Incentivo a Projetos Culturais, por meio da renúncia fiscal (Mecenato). Os Fundos de Investimento Cultural e Artístico (Ficart) nunca foram utilizados e o Fundo Nacional da Cultura (FCN), com o passar do tempo, sofreu cortes de verba significativos, ocasionando a sua inviabilidade.

Segundo Tarabori (2017, <http://tarabori.jusbrasil.com.br> [...]), a Lei Rouanet “foi um instrumento encontrado pelo Governo para ampliar os investimentos na área cultural no país, cujo objetivo é promover, proteger e valorizar as expressões culturais nacionais por meio de incentivos fiscais”. Os projetos culturais que buscam recursos captados pela Lei Rouanet deverão ser apresentados pelos seus proponentes. Os proponentes podem ser pessoas físicas, com atuação comprovada na área cultural, e pessoas jurídicas públicas da administração indireta e privada, com ou sem fins lucrativos, devendo possuir natureza cultural com, no mínimo, dois anos de atividade.

A apresentação das propostas ocorre anualmente entre o período de 1º de fevereiro a 30 de novembro, sucedendo em três etapas. A primeira etapa é a estruturação do projeto cultural, observando o disposto na Lei Rouanet e seus normativos. A segunda etapa é providenciar os documentos necessários, conforme a lista de documentos da Instrução Normativa em vigor, e a terceira etapa é Inscrição da proposta no Sistema de Apoio às Leis de Incentivo à Cultura (Salic). A partir deste momento, a tramitação ocorre integralmente por meio do sistema, conforme ilustrado pela Figura 1 (SECRETARIA ESPECIAL DA CULTURA, 2020).

Conforme pode ser observado na Figura 1, o proponente insere uma proposta cultural no Sistema de Apoio às Leis de Incentivo à Cultura (Salic). Na sequência, o Ministério da Cidadania realiza a análise de admissibilidade, e, se admitida, a proposta transforma-se em projeto e recebe autorização para captação de recursos incentivados. Depois de captar 10% do valor aprovado, o projeto é encaminhado à análise técnica por parecerista da área cultural do projeto. Após emissão do parecer técnico, o projeto cultural é apreciado pela Comissão Nacional de Incentivo à Cultura (CNIC), órgão consultivo do Ministério da Cidadania, que homologa a execução do projeto. A decisão final em última instância, quanto à aprovação ou rejeição do projeto, cabe ao ministro de Estado da Cidadania. Aprovado o projeto, cabe ao proponente encontrar as empresas que apoiarão sua ideia. Quando conseguir captar 20% do valor aprovado, pode iniciar a execução da proposta conforme detalhado no projeto. Após o término do projeto, o proponente precisa prestar contas de tudo o que foi realizado, acompanhado por notas fiscais, comprovantes de transferência, panfletos, anúncios, matérias de jornal, fotos, etc. (SECRETARIA ESPECIAL DA CULTURA, 2020).



Figura 1 - Etapas da tramitação da análise dos projetos



Fonte: SECRETARIA ESPECIAL DA CULTURA (2020).

2.2 Aspectos contábeis da Lei Rouanet

Segundo o Ministério da Cultura, o Incentivo Fiscal a Projetos Culturais é um mecanismo em que a União faculta às pessoas físicas ou jurídicas

a opção pela aplicação de parcelas do Imposto sobre a Renda, a título de doações ou patrocínios, no apoio direto a projetos culturais ou em contribuições ao Fundo Nacional da Cultura (FCN). Ou seja: o Governo Federal oferece uma ferramenta para que a sociedade possa decidir aplicar, e como aplicar, parte do dinheiro de seus impostos em ações culturais. Desta maneira, o incentivo fiscal estimula a participação da iniciativa privada, do mercado empresarial e dos cidadãos na aporte de recursos para o campo da cultura, diversificando possibilidades de financiamento, aplicando o volume de recursos destinados ao setor, atribuindo a ele mais potência e mais estratégia econômica. (MINISTÉRIO DA CULTURA, 2017, <http://www.cultura.gov.br/> [...]).

Os projetos culturais poderão ser enquadrados nos artigos 18 ou 26 da Lei Rouanet. O que difere um artigo do outro, para fins de Imposto de Renda, é o percentual de dedução. O enquadramento é definido conforme o segmento cultural do projeto. Porém, em caso de pessoa jurídica, somente as empresas tributadas pelo Lucro Real podem aderir à dedução.

No artigo 18 da Lei Rouanet, o apoiador poderá deduzir 100% do valor investido, desde que respeitado o limite de 4% do imposto devido para Pessoa Jurídica e 6% para Pessoa Física. Neste artigo são enquadrados os seguintes segmentos culturais: (a)



artes cênicas; (b) livros de valor artístico, literário ou humanístico; (c) música erudita ou instrumental; (d) exposições de artes visuais; (e) doações de acervos para bibliotecas públicas, museus, arquivos públicos e cinematecas, bem como treinamento pessoal e aquisição de equipamentos para a manutenção desses acervos; (f) produção de obras cinematográficas e videofonográficas de curta e média metragem e preservação e difusão do acervo audiovisual; (g) preservação do patrimônio cultural material e imaterial; e (h) construção e manutenção de salas de cinema e teatro, que poderão funcionar também como centros culturais comunitários, em municípios com menos de 100 mil habitantes.

No artigo 26 da Lei Rouanet, o apoiador poderá deduzir da sua parcela do Imposto de Renda, o percentual de 30% (no caso de patrocínio) ou 40% (no caso de doação), para pessoas jurídicas, também deverá ser respeitado o limite de 4%. E 60% (no caso de patrocínio) ou 80% (no caso de doação), para pessoas físicas. É considerado patrocínio quando existe a

transferência definitiva e irreversível de numerário ou serviços, com finalidade promocional, a cobertura de gastos ou a utilização de bens móveis ou imóveis do patrocinador, sem a transferência de domínio, para a realização de programa, projeto ou ação cultural que tenha sido aprovado pelo Ministério da Cultura. (BRASIL, 2006, [http://www.planalto.gov.br/\[...\]](http://www.planalto.gov.br/[...])).

Segundo o artigo 4º do Decreto-Lei n. 5.761/2006, é considerado doação quando ocorre a “transferência definitiva e irreversível de numerário ou bens em favor de proponente, pessoa física ou jurídica sem fins lucrativos, cujo programa, projeto ou ação cultural tenha sido aprovado pelo Ministério da Cultura”. (BRASIL, 2006, [http://www.planalto.gov.br/\[...\]](http://www.planalto.gov.br/[...])).

Os segmentos culturais que não condizem com o artigo 18, serão enquadrados no artigo 26. Em geral, são: jornais, revistas, periódicos, preservação do patrimônio cultural pertencente a uma instituição privada. Em razão da diferença de dedutibilidade entre os dois artigos, a apuração da dedução do Imposto de Renda difere uma da outra. Mesmo doações enquadradas no artigo 26, consideradas dedutíveis do Imposto de Renda (IR), ao contrário das doações enquadradas no artigo 18 que são indedutíveis, a empresa consegue aproveitar mais o valor nas doações enquadradas no artigo 18. Essa diferença de dedutibilidade impacta diretamente nas doações de um projeto cultural, uma vez que a empresa optará pelos projetos enquadrados no artigo 18, que resultam numa dedutibilidade maior comparada aos projetos enquadrados no artigo 26.

A legislação e os principais conceitos e aspectos contábeis relacionados à Lei Rouanet analisados neste estudo demonstram como funciona a aprovação de projetos e o incentivo fiscal concedido pela Lei Rouanet.

3 METODOLOGIA

Quanto aos objetivos, o estudo remete à pesquisa descritiva exploratória baseada em informações obtidas por meio da pesquisa bibliográfica e documental.



Segundo Gil (2008, p. 28), a pesquisa descritiva “tem como principal objetivo descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis. Uma das características está na utilização de coleta de dados”. Beuren e Raupp (2006) enfatizam que na pesquisa exploratória busca-se conhecer com mais abrangência e profundidade o tema abordado, a fim de torná-lo mais explanado.

Para o levantamento de informações, foram utilizados dados secundários oriundos do banco de dados do Ministério da Cultura, denominado de Salic, caracterizando-se como uma pesquisa documental. Conforme salienta Pádua (2004), a pesquisa documental vale-se de materiais contemporâneos ou retrospectivos, considerados cientificamente autênticos. Tem sido utilizada largamente nas Ciências Sociais, na investigação histórica, a fim de descrever ou comparar fatos sociais, estabelecendo seus atributos ou tendências.

Quanto à abordagem do problema, o estudo é quantitativo. Conforme Richardson (2012, p. 70) a abordagem quantitativa caracteriza-se

pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde a mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão, etc.

O banco de dados Salic busca trazer maior transparência à sociedade sobre os atos praticados na gestão da renúncia fiscal. É um sistema que possui ferramentas, que disponibilizam informações sobre os projetos beneficiados pela Lei Rouanet bem como sobre as pessoas físicas e jurídicas que contribuem para esses projetos.

Iniciou-se o estudo com a análise da evolução da captação e aprovação de projetos da Lei Rouanet desde sua criação, em 1993, até o ano de 2015, no qual verificou-se uma grande evolução, de R\$ 21.212,78 para R\$ 1.1189.212.174,18 referente às captações de recursos, e de 8 para 5.408 projetos aprovados, em 2015.

Após examinar a evolução da captação e aprovação de projetos, analisou-se, anualmente, a captação de recursos e dos projetos aprovados no período de 2012 a 2016. Posteriormente, foram verificadas as regiões e estados que mais utilizaram a Lei. Por fim, foram identificadas as áreas e segmentos culturais que mais obtiveram captação nos últimos cinco anos.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

A análise foi dividida em quatro seções. Na primeira, aborda-se o contexto histórico da Lei Rouanet, desde sua concepção, em 1991. Na sequência, apresenta-se uma análise comparativa da captação de recursos e de projetos aprovados no período de 2012 a 2016. Na terceira seção examina-se a distribuição das captações por região e estados; e na quarta e última seção, identificam-se as áreas e segmentos culturais que mais obtiveram captação de recursos.



4.1 Análise histórica da Lei Rouanet

A Lei de Incentivo à Cultura, Lei n. 7.505, foi instituída em 2 de julho de 1986 pelo presidente José Sarney, ficando conhecida como Lei Sarney. Em 1990, a Lei Sarney foi revogada pelo então presidente do Brasil, Fernando Collor de Mello. No mesmo ano, Collor extinguiu o Ministério da Cultura, transformando-o em uma Secretaria. Duramente criticado, e movido pela força popular, Collor instituiu, com base na Lei Sarney, em dezembro de 1991, a Lei Rouanet. A Lei Rouanet fica conhecida como a única forma de incentivo à cultura existente no país (LEITÃO, 2016).

O primeiro ano da Lei (1992) não foi dos melhores. Sem nenhum recurso captado no primeiro ano, contendo apenas 32 projetos apresentados dos quais somente 17 aprovados, a Lei sofria os efeitos da má administração do presidente Fernando Collor de Mello, que no mesmo ano sofreu *impeachment*. Entretanto, em 1992, volta-se a ter um Ministério da Cultura (MINISTÉRIO DA CULTURA, 2017).

Os primeiros resultados da Lei Rouanet começaram a aparecer em 1993, com 15 projetos apresentados e oito aprovados, com as primeiras captações de recursos que totalizaram R\$ 21.212,78. Assim, dava-se o “pontapé” inicial da Lei, praticamente um ano após sua constituição. Durante o governo de Fernando Henrique Cardoso (1994-2002), com Francisco Weffort à frente do Ministério da Cultura, começou-se a obter os primeiros recursos relevantes para a Lei Rouanet.

Durante a gestão de Francisco Weffort, houve um forte incentivo para a utilização das leis de incentivo à cultura. Weffort implantou algumas modificações na Lei Rouanet para que se tornasse mais atrativa. Em 1995, foram apresentadas as seguintes alterações: (a) aumento de 2% para 5% do percentual de abatimento do IR de PJ para os patrocínios; (b) reconhecimento da figura do agente cultural, cujo custos poderiam ser incluídos no orçamento; (c) os prazos para encaminhamento de projetos passaram a ocorrer durante o ano todo; e (d) redução de 90 para 60 dias para apreciação de projetos (BELEM; DONADONE, 2013).

Posteriormente, com a Medida Provisória n. 1.589/97, estabeleceu-se o abatimento de 100% do valor sobre o imposto devido, porém somente em alguns segmentos da Lei Rouanet. Em 1997, foi instituída a Medida Provisória n. 1.636/97, que reduziu o limite da renúncia fiscal de 5% para 4%. Essas modificações deixaram a Lei Rouanet mais interessante para as empresas destinarem recursos para projetos.

Verificou-se que essas medidas provocaram resultados positivos. Com o aumento da repercussão da Lei, obteve-se em 1997, 2.773 projetos aprovados. Destes, 735 apoiados, com R\$ 207.949.307,41 de valor captado, um crescimento de 86,16% na captação de recursos em relação ao ano anterior (MINISTÉRIO DA CULTURA, 2017).

O mandato de Weffort teve seu fim em 2002, fechando o ano com R\$ 344.613.923,65 de captação de recursos, 4.218 projetos aprovados e 1.373 apoiados. Em seu mandato, o ano em que obteve maior captação foi 2001, com R\$ 368.126.066,04.

Em 2003, inicia-se o governo de Luiz Inácio Lula da Silva, tendo como Ministro da Cultura, Gilberto Gil. No primeiro ano de Gilberto Gil à frente do Ministério da Cultura, a Lei Rouanet apresentou um aumento de 25,04% de captação de recursos. No ano seguinte, 2004, registraram-se os melhores resultados já alcançados pela Lei Rouanet, batendo o recorde de R\$ 512.099.931,72 referente à captação de recursos,



um aumento de 18,85%. Os projetos, aprovados 4.958 e apoiados 2.041, também bateram recorde, com um crescimento de 21,85% e 32,27%, respectivamente.

Segundo Lima (2005), os resultados alcançados pela Lei Rouanet, em 2004, foram em virtude de ações como: (a) divulgação nacional dos benefícios da Lei de incentivo à cultura; (b) criação da Secretaria de Fomento e Incentivo à Cultura (Selic); (c) novos procedimentos de análise de projetos; e (d) participação ativa da Comissão Nacional de Incentivo à Cultura (CNIC).

Em 2005, a Lei Rouanet superou todos os recordes anteriores, fechando o ano com uma captação de R\$ 727.351.171,76, uma variação positiva de 42,03% em relação a 2004. Foram apresentados 9.263 projetos, destes 5.990 foram aprovados e 2.476 apoiados, uma variação positiva de 61,77%, 20,81% e 21,31%, respectivamente.

Em 2006, o Decreto n. 5.761/06 passou a regulamentar a Lei Rouanet e apresentou algumas mudanças, como o plano de acessibilidade, para garantir que todos os cidadãos tivessem acesso aos projetos financiados pela Lei Rouanet. Essa alteração ocorreu em virtude do projeto aprovado '*Cirque du Soleil*', que teve sua turnê realizada no Brasil em 2005, com uma captação de R\$ 9.351.971,46. Porém os ingressos para assistir ao espetáculo, chegaram a custar R\$ 240,00, um valor totalmente inacessível para boa parte da população brasileira (TOURINHO, 2006).

No ano de 2007, a Lei Rouanet continuou com o aumento dos valores de captações de recursos, fechando o ano com R\$ 990.738.907,71 de valor captado, sendo o primeiro ano a registrar mais de três mil projetos apoiados. Em 2008, Gilberto Gil deixa o cargo de Ministro da Cultura e Juca Ferreira passa a assumir seu lugar. Uma das primeiras mudanças que Juca Ferreira fez na Lei Rouanet foi deixá-la menos burocrática para a inscrição de projetos. Com essa alteração, o número de projetos apresentados começou a crescer consideravelmente nos anos posteriores.

O ano de 2010 foi um ano favorável para a Lei Rouanet. Foi o primeiro ano em que a Lei alcançava a marca de R\$ 1 bilhão de captação de recursos. No ano seguinte, em 2011, registrou-se o maior número de projetos aprovados, 7.751, e também o maior número de projetos apoiados, 3.752, sendo o maior número de projetos, tanto aprovados como apoiados, do período de 1992 a 2016. Cabe salientar que no ano de 2010 a economia brasileira estava em alta, o PIB alcançou a marca de 7,50%, um dos melhores resultados em 15 anos.

Em 2016 registrou-se uma redução significativa de projetos apoiados. Foi um ano marcado por uma crise brasileira que afetou diretamente a Lei Rouanet. A quantidade de projetos apresentados decaiu 29,58%, a quantidade de projetos aprovados totalizou 4.488, foi o menor valor desde 2003. Os projetos apoiados tiveram uma redução de 10,36%, totalizaram 2.828 projetos, foi o menor valor registrado desde 2005. O valor de captação de recursos decaiu 3,71%, totalizando R\$ 1.145.137.523,71, o menor em 6 anos (SALIC, 2017).

No Quadro 1, demonstra-se um comparativo anual, desde 1992, da quantidade dos projetos aprovados e apoiados, e a porcentagem de apoio dos projetos que são aprovados. Da mesma forma, é apresentado a captação aprovada e a captação conquistada, e ao lado sua variação em pontos percentuais.



Quadro 1 – Evolução histórica dos projetos aprovados versus apoiados

Ano	Qtde Aprov.	Qtde Apoia.	Varição Apr. x Apoi.	Valor aprovado R\$	Valor apoiado R\$	Varição Apr. x Apoi.
1992	11	0	0,00%	33.838.565,18	0,00	0,00%
1993	8	2	25,00%	13.117.956,78	21.212,78	0,16%
1994	56	7	12,50%	62.959.384,69	533.751,57	0,85%
1995	19	45	236,84%	50.965.687,41	12.913.764,52	25,34%
1996	2.372	451	19,01%	1.434.649.112,87	111.703.236,39	7,79%
1997	2.773	735	26,51%	1.306.301.938,84	207.949.307,41	15,92%
1998	3.437	915	26,62%	1.317.225.687,50	232.573.368,83	17,66%
1999	3.027	955	31,55%	1.232.797.903,50	211.370.509,24	17,15%
2000	2.511	1.098	43,73%	1.100.090.052,31	290.013.845,79	26,36%
2001	2390	1216	50,88%	1.074.807.514,93	368.126.066,04	34,25%
2002	4218	1373	32,55%	1.895.700.050,45	344.613.923,65	18,18%
2003	4069	1543	37,92%	1.860.237.377,47	430.893.947,10	23,16%
2004	4958	2041	41,17%	2.353.010.600,11	512.099.931,72	21,76%
2005	5990	2476	41,34%	2.973.177.121,72	727.351.171,76	24,46%
2006	6533	2935	44,93%	3.222.177.163,40	854.874.269,48	26,53%
2007	6358	3235	50,88%	3.003.356.319,46	990.738.907,71	32,99%
2008	6874	3163	46,01%	3.914.220.958,37	963.752.178,53	24,62%
2009	4731	3042	64,30%	2.898.909.470,35	980.052.160,32	33,81%
2010	7361	3418	46,43%	5.023.673.325,49	1.166.394.733,82	23,22%
2011	7751	3752	48,41%	5.393.596.807,04	1.324.825.268,71	24,56%
2012	6347	3588	56,53%	5.386.975.894,61	1.277.144.304,65	23,71%
2013	6441	3481	54,04%	5.517.467.294,49	1.260.759.761,54	22,85%
2014	6026	3325	55,18%	5.711.162.873,62	1.334.700.692,43	23,37%
2015	5408	3155	58,34%	5.212.602.847,78	1.189.212.174,18	22,81%
2016	4488	2828	63,01%	3.973.160.467,12	1.145.137.523,71	28,82%

Fonte: SALIC (2017).

Pelos dados levantados e apresentados no Quadro 1, pode-se observar a dificuldade dos projetos conseguirem alguma captação de recursos, ficando evidenciado em diversos anos que menos da metade dos projetos aprovados, conseguiram captar recursos. Da mesma forma, o valor total de captação de recursos não chega nem na metade do que foi aprovado para os projetos.

4.2 Análise da captação e projetos aprovados no período de 2012 a 2016

No período analisado de 2012 a 2016, a Lei Rouanet aprovou 28.710 projetos e captou R\$ 6.206.954.456,51. Analisando os projetos aprovados pelos projetos apoiados, constatou-se que mais da metade dos projetos que obtiveram aprovação, não conseguiram captação de recursos.

Com base nos dados levantados e evidenciados no Quadro 1, verifica-se que no ano de 2016 obteve-se o melhor resultado em termos de percentual de projetos apoiados, 63,01%. Porém, foi o ano com o menor número de projetos aprovados,



4.488, e apoiados, 2.828. A maior quantidade de projetos apoiados no período analisado foi registrado em 2012, com 3.588 projetos.

Os dados da análise evidenciaram a dificuldade de projetos com menor visibilidade conseguirem atrair pessoas físicas e jurídicas para investirem em seus projetos. Mesmo em 2016, havendo a captação total de mais de R\$ 1 bilhão, menos da metade dos projetos conseguiram apoio. Verifica-se uma concentração de recursos em determinados projetos. Em 2016, o maior projeto em termos de captação de recursos foi o “Plano Anual de Atividades 2016 – Itaú Cultura”, sendo seus incentivadores o banco Itaú S.A. e o Itaú Vida e Previdência S.A, que juntos destinaram R\$ 14 milhões ao projeto. Entre os 10 maiores investidores, destacam-se empresas estatais e empresas privadas na área bancária, como a Petrobrás, a Vale S/A, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, Banco do Brasil S.A, Centrais Elétricas Brasileiras S/A – ELETROBRÁS, Petrobrás Distribuidora S.A, Cielo S.A., Bradesco Vida e Previdência S/A, Telecomunicações de São Paulo S.A e Souza Cruz S.A.

4.3 Identificação e análise da captação de recursos

Conforme o inciso segundo do artigo 1º da Lei Rouanet, ficou instituído por meio do PRONAC, que a finalidade de captar e canalizar recursos para o setor, era a de promover e estimular a regionalização da produção cultural e artística brasileira, com valorização de conteúdos locais. A regionalização é regulamentada pela lei desde seu texto base, porém não é o que aconteceu durante esses 25 anos da vigência da Lei Rouanet, conforme evidenciou a análise das captações de recursos por região e estado, apresentada na sequência.

4.3.1 Análise por região

A região Sudeste sempre foi a que mais captou recursos. As primeiras captações de recursos que ocorreram em 1993 foram, na sua totalidade, destinadas à região sudeste. Em 1994, a região Sul começou a receber as captações e, em 1995, foi a vez das regiões Centro Oeste e Nordeste. Apenas em 1996, três anos depois das primeiras captações, a região Norte recebeu suas primeiras captações.

A centralização no ‘eixo sudeste’ deve-se ao fato da mesma ter maior concentração de empresas. Isso porque, tendo o mecenato como o principal mecanismo de incentivo da Lei Rouanet, a responsabilidade de quais projetos vão ser apoiados fica nas mãos das empresas tributadas pelo Lucro Real, que muitas vezes apoiam projetos realizados em sua região. Além do mais, as empresas buscam projetos que possuem maior visibilidade e lucratividade, para gerarem um retorno satisfatório para a empresa, em termos de publicidade.

Nessas circunstâncias, a região sudeste é a mais atraente para fins de apoio a projetos. Em consequência disso, os projetos de regiões como Norte e Centro-Oeste recebem pouca ou quase não recebem captações de recursos. Um dos motivos para a centralização na região Sudeste, deve-se à existência de empresas responsáveis por elaborações de projetos da Lei Rouanet, normalmente estabelecidas na região Sudeste. Como o sistema reconhece a captação pelo CNPJ do requerente, a informação acaba ficando distorcida, pois a captação pode ser para um projeto no



Centro-Oeste, por exemplo.

A situação citada também ocorre quando um projeto irá captar recursos para a realização de uma turnê em todo o Brasil. No sistema, o recurso irá constar captado apenas na região em que consta o CNPJ do requerente, e não distribuído proporcionalmente pelas regiões em que será utilizado o valor captado. Essas são situações que podem distorcer os números finais, porém não justificam a grande diferença de captação entre as regiões.

Até 2001, mais de 80% das captações estavam concentradas na região Sudeste. Com a entrada do Governo de Luiz Inácio Lula da Silva, em 2003, juntamente com Gilberto Gil como Ministro da Cultura, iniciou-se uma política de divulgação nacional da Lei Rouanet, obtendo bons resultados. A região Norte, em dois anos (2003 e 2004), conseguiu captar R\$ 16.336.074,26, um crescimento significativo de 83,53%, comparando com os anos anteriores (1996 até 2002), no qual só havia captado R\$ 8.901.148,88.

Os resultados também foram percebidos na região Sul, que em 2004 captou um total de R\$ 63.544.133,09, 47,80% superior ao valor captado no ano anterior, aumentando gradativamente nos anos seguintes. Mesmo com as tentativas de descentralização da regionalização, nos 25 anos de vigência da Lei Rouanet, de 1993 a 2016, a região Sudeste obteve 80% do total das captações de recursos, ficando a região Sul com 11%, a Nordeste com 5%, a Centro-oeste com 35% e a região Norte com apenas 1%.

A região Sudeste apresentou a maior distribuição *per capita* com R\$ 147,06 por habitante, conforme dados apresentados no Quadro 2. Em contraste, a região Norte apresentou a menor distribuição por habitante, de apenas de R\$ 7,43. Se os recursos fossem distribuídos igualmente entre as regiões, a captação *per capita*, seria de R\$ 77,34 por habitante.

Quadro 2 - População brasileira por região

Região	População	%	Captação em R\$	%	Captação per capita
Norte	17.707.783	8,59%	131.606.429,07	0,83%	7,43
Nordeste	56.915.936	27,62%	872.062.479,98	5,47%	15,32
Sudeste	86.356.952	41,90%	12.699.287.362,81	79,68%	147,06
Sul	29.439.773	14,29%	1.814.590.239,64	11,39%	61,64
Centro- Oeste	15.660.988	7,60%	420.209.500,38	2,64%	26,83
TOTAL	206.081.432	100%	R\$ 15.937.756.011,88	100%	77,34

Fonte: IBGE (2016) e SALIC (2017).

Os dados evidenciam a concentração da captação *per capita* nas regiões Sudeste e Sul, entretanto a região Sudeste encontra-se muito acima da média apurada de R\$ 77,34 por habitante.

4.3.2 Análise por Estado

A região Sudeste é a que mais captou recursos, com concentração nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo. O estado do Rio de Janeiro foi o primeiro a beneficiar-se com a Lei Rouanet, em 1993, recebendo um total de R\$ 21.212,78, para dois



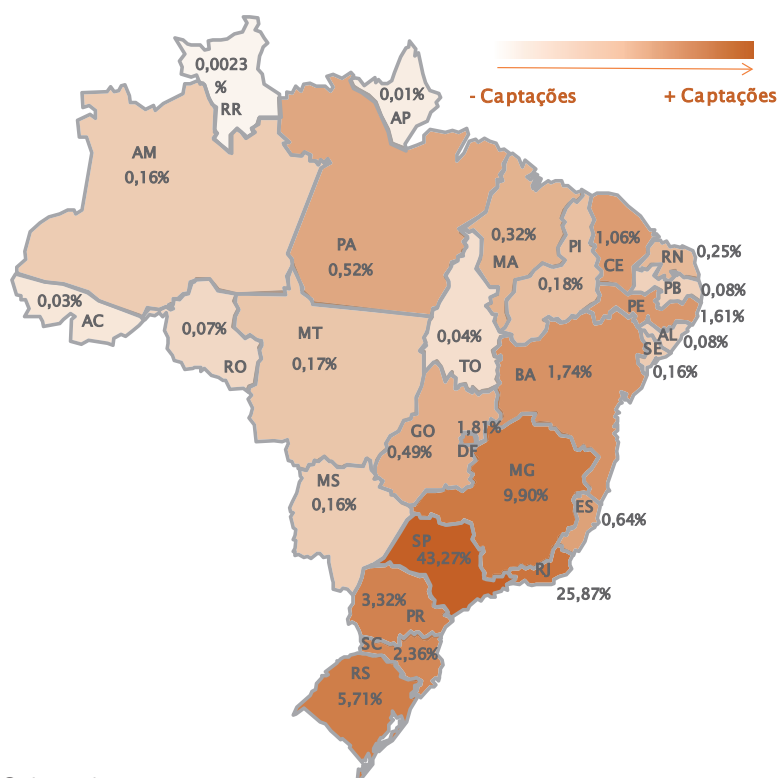
projetos aprovados. Um dos projetos foi um livro sobre o depoimento do Ministro Vasco Leitão da Cunha, captando R\$ 14.909,13, sendo a empresa Souza Cruz S/A a única incentivadora. O outro projeto foi a 'Mostra Banco Nacional de Cinema' que captou R\$ 6.303,65 do Banco Nacional S/A, único incentivador.

No ano seguinte, em 1994, os estados de São Paulo e Rio Grande do Sul começaram a receber as primeiras aplicações de recursos. O último Estado a receber incentivo foi o Amapá, em 2006, 14 anos depois do início da vigência da Lei Rouanet, destinado a um projeto de reestruturação da exposição itinerante do Museu Sacaca, tendo como único incentivador a Petrobrás, que destinou R\$ 30.000,00 ao projeto.

Em razão da divulgação nacional implantada no governo de Luiz Inácio Lula da Silva, em 2003, Xavier (2006) ressalta que entre os anos de 2003 e 2005, 22 estados bateram recorde de captação de recursos, tendo como exemplo o Acre, que saiu do zero para cerca de R\$ 700.000,00 de captação de recursos. O Acre recebeu suas primeiras captações em 2002, destinados a um único projeto, recebendo R\$ 35.000,00 de incentivo da Brasil Telecom S/A, para a realização de um espetáculo 'Stella do Patrocínio' na cidade do Rio de Janeiro/RJ. Ou seja, a primeira captação recebida em nome do Acre, não foi utilizada em benefício cultural do Estado.

Durante os 25 anos de vigência da Lei Rouanet, a centralização de captações de recursos sempre foi um problema, como pode ser visto na Figura 2. Existem Estados que não chegaram a receber 1% de captação de recurso.

Figura 2 - Captação de recursos por estado de 1993 até 2016



Fonte: SALIC (2017).

O estado de São Paulo concentrou quase metade das captações durante esses cinco anos, o dobro do seu vizinho Rio de Janeiro. Estados como Roraima, Amapá e Acre receberam praticamente nada de incentivos durante esses 25 anos. Em



razão disso, no ano de 2017, com a publicação da Instrução Normativa n. 01/2017, foram estabelecidas novas medidas para a Lei Rouanet. Dentre elas, foi estabelecida uma nova medida para a descentralização, propondo para os projetos realizados integralmente nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, um teto de custos de 50% maior. Antes disso, a divisão por Estado era prevista no FCN, mas o processo mesmo era quase inutilizável e não discriminava investimento por região (PORTAL BRASIL, 2017).

A IN n. 01/2017 também modificou os custos com a divulgação de projetos. Os projetos realizados integralmente nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, poderão ultrapassar o limite de 20% do custo com divulgação do projeto, podendo chegar em até 30%. Será permitido acréscimo de até 50% (cinquenta) dos limites previstos nos incisos II (limite de projetos ativos) e III (custos dos projetos) do art. 20, exclusivamente, para novos projetos a serem integralmente realizados nas regiões Norte, Nordeste ou Centro-Oeste.

Com essas mudanças, o governo busca novos projetos e maiores captações para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, em razão dos novos limites estabelecidos serem mais favoráveis nessas três regiões.

4.4 Análise das áreas e segmentos culturais que obtiveram maior captação

A Lei Rouanet é dividida em sete áreas culturais compostas por: (1) artes cênicas, (2) artes integradas, (3) artes visuais, (4) audiovisual, (5) humanidades, (6) música e (7) patrimônio cultural. Essas sete áreas culturais são divididas entre 106 segmentos culturais, como por exemplo: a área de artes cênicas é composta por sete segmentos culturais (artes integradas, ações de capacitação e treinamento de pessoal, circo, dança, mímica, teatro e ópera).

Durante os 25 anos da Lei Rouanet, as artes cênicas e música, obtiveram a maior parte das captações, 45,55%. Isso se deve porque essas duas áreas se enquadram no artigo 18, que possibilita a dedução de 100% da doação/patrocínio. A área de menor captação, foi a área de humanidades, com 9,21% do total dos recursos, conforme demonstrado no Quadro 3.

Quadro 3 – Captação de recursos por área cultural

ÁREA CULTURAL	R\$	%
Artes Cênicas	R\$ 3.908.049.451,17	24,52%
Música	R\$ 3.351.563.948,77	21,03%
Patrimônio Cultural	R\$ 2.314.573.091,58	14,52%
Artes Visuais	R\$ 1.822.927.753,76	11,44%
Artes Integradas	R\$ 1.571.089.677,81	9,86%
Audiovisual	R\$ 1.501.003.086,41	9,42%
Humanidades	R\$ 1.468.549.002,37	9,21%
TOTAL	R\$ 15.937.756.011,87	100%

Fonte: SALIC (2017).



O segmento cultural responsável por 73,84% das captações das artes cênicas é o teatro. Entre os maiores projetos teatrais pode-se citar: a *Mudança de Hábito* (2015), o *Rei Leão* (2014), a *Family Addams* (2012), o *Cirque Du Soleil* (2005) e o *Fantasma da Ópera* (2006).

Peças teatrais como *Family Addams* e *Rei Leão*, foram criticadas por serem importadas da *Broadway*. Além do mais, segundo Bortoloti (2015), a peça '*Family Addams*' montou seu cenário com os recursos obtidos, e utilizou os mesmos para a realização das peças em outros países como Argentina e México. Não é algo proibido pela Lei, porém a Lei prevê se algum cenário possa ser reutilizado ele deveria ser doado a alguma instituição filantrópica.

Na música, os segmentos culturais que obtiveram maior captação foram: música erudita, música instrumental e música popular cantada, representando 38,25%, 34,59% e 25,55%, respectivamente. Na música erudita, destacam-se como principais projetos as orquestras sinfônicas, sendo o projeto '*Fundação Orquestra Sinfônica Brasileira – Temporada 2014*' a de maior captação de recursos.

Projetos autossustentáveis como *Rock in Rio*, foram autorizados a captarem recursos. Edições de 2011 e 2013 do festival, alcançaram as maiores captações no segmento '*música popular cantada*'. Em 2015, o festival abriu mão de captar os recursos pela Lei Rouanet, para aumentar o valor dos ingressos (O GLOBO, 2015). Se na área musical, projetos que não precisariam de recursos provenientes da Lei Rouanet conseguem aprovação de captação, na área do Patrimônio Cultural há projetos aprovados que dividem opiniões, se deveriam ou não captar recursos.

Um exemplo é o projeto para a restauração da ponte Hercílio Luz de Florianópolis/SC do segmento de restauração de patrimônio material. O projeto teve aprovado a captação de R\$ 24 milhões, e conseguiu captar R\$ 3.451.502,09. Também recebeu críticas o projeto para restauração da Catedral Metropolitana de Campinas, que chegou a captar R\$ 4 milhões na segunda fase e R\$ 940 mil na primeira fase (SALIC, 2017).

As Artes visuais ocupam o quarto lugar nas captações, conforme apontado no do Quadro 6. Nessa área destacam-se os segmentos de: exposição de artes visuais, exposição itinerante e plásticas. Responsáveis por quase metade das captações da área, as '*Exposições de Artes Visuais*', contemplam projetos como as exposições de arte contemporânea da 32ª Bienal de São Paulo e várias edições do '*Plano Anual do Instituto Tomie Ohtake*', responsável por exposições, publicações de livros, projetos educativos, entre outras atividades (SALIC, 2017).

As artes plásticas foram responsáveis por 31,91% das captações na área visual. Projetos grandes como '*SP/Arte 2015*' e '*VI Concurso Nacional de desenho, pintura e poesia Arte de Viver*' estão entre os maiores captadores. Este último projeto citado, tem como propósito o estímulo à produção artística de portadores de esquizofrenia, conseguindo captar R\$ 908.300,00 (SALIC, 2017).

A Lei Rouanet completou seus 25 anos em 2016, resistindo às mais diversas situações econômicas brasileiras. Obteve uma grande evolução, conquistando nesses 25 anos quase R\$ 16 bilhões em captações de recursos, distribuídos entre as regiões brasileiras. Para que a Lei ficasse mais atrativa e também mais justa, a mesma sofreu diversas modificações. Mas a sua essência, de promover a cultura à população brasileira continua sendo seu foco principal, mesmo que em alguns projetos esse propósito não é alcançado.



Vários projetos foram duramente criticados por serem considerados inapropriados, como por exemplo, em 2013, a aprovação de projetos para *shows* e turnês de artistas como Luan Santana, Detonautas e Claudia Leitte. A cantora Claudia Leitte também teve autorização para captar R\$ 356 mil para produzir sua biografia. Tais projetos acabaram repercutindo numa visão negativa da Lei Rouanet. Entretanto, nenhuma proposta nova causou tanta polêmica quanto ‘O mundo precisa de poesia’, aprovada em 2011. A iniciativa, orçada em R\$ 1,35 milhão, previa a criação de um blog para Maria Bethânia, a ser abastecido por posts diários em vídeo com poemas lidos pela cantora (LORENTZ; ORTEGA, 2013).

Em virtude dessas e de outras críticas envolvendo a Lei Rouanet, resolveu-se buscar mais informações sobre a mesma, e entender como ela funciona e seus benefícios à população brasileira, pois, além de ser uma lei de incentivo à cultura, ela é uma lei de incentivo fiscal, que está vinculada ao exercício da profissão contábil.

5 CONCLUSÃO

A Lei Rouanet possui três mecanismos de incentivo que são o Fundo Nacional da Cultura, Fundo de Investimento Cultural e Artístico, e o Incentivo Fiscal (mecenato), sendo o mecenato o foco do presente estudo, estando presente no exercício da profissão contábil. Devido a esse enfoque, os dados apresentados e analisados são restritos aos resultados e evoluções do mecenato.

Com base na análise dos dados históricos, de 1991 a 2016, verificou-se uma grande evolução. Em relação à captação de recursos, nos últimos anos, a Lei chegou a arrecadar mais de R\$ 1 bilhão de recursos, valor este que vinha aumentando gradativamente durante os anos. Isso se deve a empresas de grande porte (na sua maioria bancos) e empresas estatais, que destinam valores consideráveis a projetos culturais. Em 2016, 63% dos projetos captaram recursos, registrando o maior percentual do período analisado de 2012 a 2016.

O segmento das artes cênicas e a música foram responsáveis, praticamente, pela metade das captações de recursos. Isso se deve ao fato desses projetos estarem enquadrados em áreas culturais do Art. 18 da Lei Rouanet que possibilita a dedução de 100% da doação por parte da empresa.

O Contador tem um papel fundamental na Lei Rouanet. É constantemente consultado por empresários para minimizar os efeitos tributários na saúde financeira da empresa. As organizações tributadas pelo Lucro Real e Pessoas Físicas podem deduzir, de seu Imposto de Renda, valores destinados a projetos aprovados pela Lei Rouanet e o profissional da contabilidade pode orientar seus clientes para, ao invés de pagarem o tributo à União, aplicarem parte junto a sua comunidade, incentivando projetos culturais e propagando a cultura em sua região.

Caminhando contra o que diz na sua própria legislação, a concentração de captação e aprovação de projetos está nas regiões mais desenvolvidas do País. Em razão disso há uma grande discrepância entre as regiões. Enquanto a região Norte, em 2015, captou R\$ 7.748.000,80 (0,65% do total captado no ano), a região Sudeste, no mesmo ano, captou R\$ 942.487.970,63 (79,25% do total captado no ano). Essa diferença entre as regiões é maior quando se analisam as captações por estados, onde a cidade de São Paulo é responsável por 43,27% das captações de recursos



durante esses 25 anos, refletindo uma grande concentração de recursos em um só local.

Mesmo havendo vários ‘tropeços’ na aplicação da Lei Rouanet, pode-se constatar que a mesma cumpre seu objetivo, mantendo-se como o principal mecanismo de incentivo à cultura existente na legislação brasileira. A Lei Rouanet incentivou diversos projetos importantes para o bem-estar da população brasileira. Como é o caso do projeto “Estante de Histórias”, projeto este que buscou promover a leitura entre as crianças, entregando uma minibiblioteca com diversos livros a escolas públicas (VR PROJETOS, 2016).

Com as novas medidas para a descentralização, trazidas pela IN n. 01/2017, espera-se que os recursos sejam melhor distribuídos, para que toda população brasileira tenha acesso a esses projetos. Também se salienta, a necessidade de revisão da Lei Rouanet referente ao incentivo a artistas de menor visibilidade, pois os mesmos não conseguem concorrer com projetos maiores. Isso ocasiona uma considerável quantidade de projetos aprovados, porém não incentivados.

Como limitações do estudo, teve-se modificações no banco de dados Salic do Ministério da Cultura. Um novo *layout* adicionou novos relatórios e retirou alguns mecanismos de pesquisas. Além disso, os valores das captações de recursos foram constantemente modificados no banco de dados, o que implicou em vários ajustes no decorrer deste estudo.

REFERÊNCIAS

BELEM, M. P.; DONADONE, J. C. A Lei Rouanet e a construção do “mercado de patrocínios culturais”. **Norus**, v. 1, jan./jun., p. 51-61, 2013. Disponível em: <https://periodicos.ufpel.edu.br/ojs2/index.php/NORUS/article/view/2761>. Acesso em: 13 maio 2017.

BEUREN, I. M.; RAUPP, F. M. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais. *In*: BEUREN, I. M. (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S/A, 2006 p. 76-96.

BORTOLOTTI, M. **Os sinais de uso irregular de dinheiro público nos espetáculos musicais**. 2015. Disponível em: <http://epoca.globo.com/vida/noticia/2015/09/os-sinais-de-uso-irregular-de-dinheiro-publico-nos-espetaculos-musicais.html>. Acesso em: 23 abr. 2017.

BRASIL. **Lei n. 7.505, de 02 de julho de 1986**. Dispõe sobre os benefícios fiscais na área do imposto de renda concedidos a operações de caráter cultural ou artístico. Planalto, Brasília, DF, 02 jul. 1986. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L7505.htm. Acesso em: 21 ago. 2016.

BRASIL. **Lei n. 8.313, de 23 de dezembro de 1991**. Reestabelece princípios da Lei n. 7.505, de 2 de julho de 1986, institui o Programa Nacional de Apoio à Cultura (Pronac) e dá outras providências. Planalto, Brasília, DF, 23 dez. 1991. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8313cons.htm. Acesso em: 21 ago. 2016.

BRASIL. **Medida provisória n. 1.589, de 24 de setembro de 1997**. Altera dispositivos



da Lei n. 8.313, de 23 de dezembro de 1991, e dá outras providências.

Brasília, 24 de set. de 1997. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas/1589.htm. Acesso em: 01 maio 2017.

BRASIL. **Medida provisória n. 1.636, de 12 de dezembro de 1997.** Dispõe acerca da incidência do imposto de renda na fonte sobre rendimentos de aplicação financeiras e dá outras providências. Brasília, 12 de dez. de 1997. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/mpv/Antigas/1636.htm. Acesso em: 01 maio 2017.

BRASIL. **Decreto-Lei n. 5.761, de 27 de abril de 2006.** Regulamenta a Lei nº 8.313, de 23 de dezembro de 1991, estabelece sistemática de execução do Programa Nacional de Apoio à Cultura – PRONAC e dá outras providências. Planalto, Brasília, DF, 27 abril. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2006/Decreto/D5761.htm. Acesso em: 26 out. 2016.

BRASIL. Instrução Normativa n. 1, de 20 de março de 2017. Estabelece procedimentos para apresentação, recebimento, análise, aprovação, execução, acompanhamento, prestação de contas e avaliação de resultados de projetos culturais, relativos ao mecanismo Incentivo a projetos culturais do Programa Nacional de Apoio à Cultura - Pronac. **DOU**, 22 mar. 2017. Disponível em: http://www.lex.com.br/legis_27342926_INSTRUCAO_NORMATIVA_N_1_DE_20_DE_MARCO_DE_2017.aspx. Acesso em: 21 maio 2017.

CENTRO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO – CIESP. **Programa de Apoio ao incentivo:** P.A.I. (Lei Rouanet). 2017. Disponível em: http://www.ciespsorocaba.com.br/documentos/Patrocinio_Lei_Rouant_Informacoes_para_a_Contabilidade.pdf. Acesso em: 28 ago. 2017.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Estimativas de população.** 2016. Disponível em: http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/estimativa2016/estimativa_dou.shtm. Acesso em: 07 maio 2017.

LEITÃO, S. S. **A Lei Rouanet tem um papel fundamental.** Houve negligência por parte do Estado. Entrevistadora: G. Varella. 2016. Disponível em: <http://epoca.globo.com/ideias/noticia/2016/07/lei-rouanet-tem-um-papel-fundamental-houve-negligencia-por-parte-do-estado.html>. Acesso em: 23 abr. 2017.

LIMA, R. de. **Resultados da Lei Rouanet.** 2005. Disponível em: http://www.cultura.gov.br/por-dentro-do-ministerio/-/asset_publisher/dhdgdV8fiG9W/content/resultados-da-lei-rouanet/10883. Acesso em: 19 mar. 2017.

LORENTZ, B.; ORTEGA, R. **Lista de aprovados pelo MinC tem Claudia Leitte, Rita Lee e Detonautas.** 2013. Disponível em: <http://g1.globo.com/musica/noticia/2013/02/lista-de-aprovados-pelo-minc-tem-claudia-leitte-rita-lee-e-detonautas.html>. Acesso em: 06 maio 2017.

MINISTÉRIO DA CULTURA. **Lei Rouanet:** captação em 2005 ultrapassa R\$ 676 milhões. 2006. Disponível em: <http://www.cultura.gov.br/por-dentro-do-ministerio/-/>



asset_publisher/dhdgdV8fiG9W/content/lei-rouanet-captacao-em-2005-ultrapassa-r-676-milhoes-58274/10883. Acesso em: 18 abr. 2017.

MINISTÉRIO DA CULTURA. **Lei Rouanet**. 2017. Disponível em: <http://rouanet.cultura.gov.br/incentivofiscal/>. Acesso em: 05 jun. 2017.

O GLOBO. **Rock In Rio decide não usar recursos da Lei Rouanet**. 2015. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/cultura/musica/rock-in-rio-decide-nao-usar-recursos-da-lei-rouanet-15806078>. Acesso em: 16 abr. 2017.

PÁDUA, E. M. M. de. **Metodologia da pesquisa**: abordagem teórico-prática. 13. ed. São Paulo: Papirus, 2007.

PORTAL BRASIL. **Novas regras tornam Lei Rouanet mais transparente e acessível**. 2017. Disponível em: <http://www.brasil.gov.br/cultura/2017/03/novas-regras-tornam-lei-rouanet-mais-transparente-e-acessivel>. Acesso em: 21 maio 2017.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SAKAMORI, O. **Lei Rouanet (rouba-né) de R\$ 180 milhões**. Disponível em: <https://ossamisakamori.blogspot.com.br/2016/06/lei-rouanet-rouba-ne-de-r-180-milhoes.html>. Acesso em: 20 nov. 2016.

SALIC. **Banco de dados preparado pelo Ministério da Cultura**. Disponível em: <http://sistemas.cultura.gov.br/comparar/salicnet/salicnet.php>. Acesso em: 27 maio 2017.

SECRETARIA ESPECIAL DA CULTURA. **Como funciona**. Disponível em: <http://leideincentivoacultura.cultura.gov.br/como-funciona/>. Acesso em: 08 jun. 2020.

TARABORI, N. **Lei Rouanet**: um meio legalizado de desvio de verbas públicas? 2017. Disponível em: <http://tarabori.jusbrasil.com.br/artigos/295693224/lei-rouanet-um-meio-legalizado-de-desvio-de-verbas-publicas>. Acesso em: 22 ago. 2017.

TOURINHO, G. **Decreto faz mudanças tímidas na Lei Rouanet**. 2006. Disponível em: http://www.cultura.gov.br/noticias-destaques/-/asset_publisher/OiKX3xlR9iTn/content/decreto-faz-mudancas-timidass-na-lei-rouanet-65211/10883. Acesso em: 18 abr. 2017.

VR PROJETOS. **Estante de histórias**. 2016. Disponível em: <http://www.projetoestantedehistorias.com.br/>. Acesso em: 16 nov. 2016.



ANÁLISE DA LUCRATIVIDADE DO TABACO EM ECONOMIA FAMILIAR

Samara Cristiane Espindola¹
Fernando Batista Bandeira da Fontoura²

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo principal analisar a lucratividade na produção do tabaco em uma propriedade de economia familiar localizada no município de Venâncio Aires/RS considerando a safra 2018/2019. A metodologia utilizada foi pesquisa descritiva com abordagem qualitativa e a coleta de dados foi realizada com base na pesquisa documental. Os dados foram extraídos de documentos fiscais e complementados com informações fornecidas pelo produtor. Com auxílio de planilhas de Excel, realizaram-se os cálculos do ponto de equilíbrio, contábil e financeiro. Com base nos cálculos, considerando a real receita obtida e o custo apurado, verificou-se que a propriedade não atingiu os resultados esperados. Conclui-se que o conhecimento da análise econômica e dos custos na propriedade rural é de extrema importância na atividade rural para o controle da produção bem como nas análises dos resultados da safra.

Palavras-chave: Tabaco. Custos. Ponto de Equilíbrio. Lucratividade.

1 INTRODUÇÃO

Diante o desenvolvimento do cenário socioeconômico brasileiro, o tabaco tem papel fundamental para o setor rural. Um dos pontos relevantes é a exportação, onde o Brasil segue como líder e como produtor mundial, encontrando-se em segundo no ranking desde o ano de 1993.

A região mais concentrada no plantio do tabaco no Brasil está localizada nos estados do Sul. O Rio Grande do Sul teve participação de 7,4% nas exportações do País em 2018 (SINDITABACO, 2019).

Com tecnologia própria de produção e com o sistema de gestão integrado, ambos tornaram-se fundamentais no desempenho em todas as áreas produtivas. Na economia familiar, para se obter bons resultados, deve-se planejar, controlar, decidir e

¹ Bacharela em Ciências Contábeis pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: samara_sercon@outlook.com

² Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: fbfontoura@unisc.br.



avaliar resultados. Como qualquer outro negócio, é essencial realizar o levantamento dos custos da produção.

A gestão dos custos tem como objetivo auxiliar na organização e no controle da produção, revelando ao agricultor as atividades de maior e de menor custo. Da mesma forma para os insumos, podendo, assim, substituir os que forem mais rentáveis, evidenciando gestão na propriedade rural.

Observa-se que os agricultores de economia familiar de pequenas propriedades não possuem uma orientação adequada de como proceder diante desses levantamentos sendo surpreendidos com resultados não esperados no final da safra. Além de não utilizarem informação, os produtores sofrem com variáveis como os possíveis sinistros decorrentes das tempestades, granizos, muita chuva, muito calor, podendo resultar na perda total da safra ou até mesmo em um prejuízo em função das particularidades da atividade rural.

Nesse contexto, o presente estudo levantou a seguinte pergunta de pesquisa: qual a lucratividade na produção do tabaco referente à safra 2018/2019 em uma propriedade de economia familiar?

O estudo teve como objetivo demonstrar a lucratividade da produção do tabaco em uma pequena propriedade familiar localizada no município de Venâncio Aires/RS referente à safra ano 2018/2019. Consiste em uma análise de cada etapa da produção, desde o semeio até o momento da venda do tabaco, levando em conta a análise econômica da propriedade rural.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Diante do problema levantado, os assuntos abordados para elaboração deste estudo referem-se à cultura do tabaco e aos indicadores de lucratividade.

2.1 A cultura do tabaco

Alguns historiadores dizem que o tabaco tem origem americana com o cultivo iniciado pelos indígenas da América do Sul e do Norte. A planta teria surgido no Andes Bolivianos e, através de migrações indígenas, surgiu no Brasil, principalmente pelo grupo Tupi-Guarani (SINDITABACO, 2019).

Em meados do século XVI já havia o cultivo do tabaco pelas tribos indígenas em grande parte do território brasileiro. Para eles, era uma planta medicinal que curava enxaquecas, dores de estômago, cura de ferimentos. Utilizavam-na para rituais religiosos e para conjurar deuses e predições, pois a consideravam uma planta mística (SINDITABACO, 2019). Além de fumar, os indígenas a consumiam de formas distintas, como por exemplo, em bebidas.

Desde a descoberta do tabaco, há aproximadamente 500 anos, o Brasil tornou-se o maior polo mundial do tabaco, tendo como pontos favoráveis, o clima e o solo, e a eficácia na estrutura organizacional (PHILIP MORRIS BRASIL, 2019).

Uma das características da produção do tabaco é a cultura temporária. Segundo Oliveira (2008), a cultura temporária é o replantio de um cultivo para outro em um período curto, ou seja, após a finalização da colheita do tabaco, pode-se realizar a



rotação de cultivo.

A produção do tabaco exerce uma grande influência socioeconômica no País, pois envolve vários interesses, como por exemplo, das indústrias fumageiras, dos fumicultores, das entidades ligadas à saúde e as ligadas às questões socioambientais, até mesmo relacionadas ao próprio governo. Através dessa cultura, há uma geração de empregos em alta escala, além de um incremento da receita do País. Muitas famílias, além de cultivar o tabaco, também produzem alimentos para a sua subsistência como feijão, batata doce, apim, verduras, entre outras culturas.

2.2 Indicadores de lucratividade

A empresa, para obter uma avaliação do desempenho econômico, pode utilizar como medidas os índices de lucratividade que têm como objetivo demonstrar a solidez da empresa tendo em vista a garantia do pagamento das obrigações (BRITO, 2018). Os índices podem ser calculados em reais ou em percentuais de acordo com cada especificidade (SEBRAE, 2019).

“A análise da lucratividade pode referir-se à empresa ou ser específica para produtos, serviços e departamentos. As empresas que já têm uma cultura de planejamento preferem fazer os dois tipos de análise” (SANTOS, 2010, p. 221). O lucro contábil é muito utilizado pelas empresas para avaliar o desenvolvimento financeiro, mas também existe o lucro econômico como forma de análise. “O lucro econômico é igual ao lucro líquido operacional deduzido do custo oportunidade do capital investido” (SANTOS, 2010, p. 223). Quando a empresa apresenta um lucro econômico positivo, significa que foi eficiente na atividade no mercado financeiro. Já se for negativo, é o inverso (SANTOS, 2010).

Duas ferramentas são essenciais como indicadores no desenvolvimento da produção e na gestão de custo, sendo elas a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio. Ambas se completam, pois uma depende da outra para finalização dos cálculos e das análises econômicas.

A margem de contribuição que é conhecida no método de custeio variável nada mais é do que a diferença entre o preço de venda e os custos e despesas variáveis (CREPALDI, 2011). “A análise da margem de contribuição indica como melhorar a utilização da capacidade da empresa, como formular o preço para uma concorrência e se deve ser aceito um pedido, mesmo que o preço de venda seja menor do que o preço normal” (CREPALDI, 2011, p. 128).

O ponto de equilíbrio tem papel fundamental para a análise econômica da empresa. Entende-se como PE o que “corresponde ao nível de vendas em que a empresa não tem lucro nem prejuízo. A receita líquida será exatamente o suficiente para cobrir os custos totais” (REIS, 2009, p. 301).

Para a realização do cálculo do PE, Fontoura (2013) recomenda quatro passos, sendo eles: (a) classificar os custos em fixos e variáveis; (b) calcular a margem de contribuição, (c) calcular o ponto de equilíbrio utilizando a equação: $PE = \text{custo fixo} / MC$, e (d) realizar as análises.

Após análise do passo a passo do cálculo do PE, pode-se conceituar que o ponto em que o lucro líquido deverá chegar será igual a zero. Sendo assim, define-se a equação em que o custo fixo é dividido pela margem de contribuição (PADOVEZE,



2010). Em uma análise aprofundada, encontram-se os pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

O ponto de equilíbrio contábil “é obtido quando a soma das margens de contribuição totalizarem o montante suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixos, esse é o ponto em que contabilmente não haveria nem lucro nem prejuízo” (CREPALDI, 2011, p. 132).

A diferença encontrada entre o PEC e o PEE, é que além de recuperar os custos fixos e despesas fixos, a margem de contribuição do ponto de equilíbrio econômico deve suportar o custo por oportunidade (MEGLIORINI, 2012). O mesmo pode ser reconhecido como o lucro desejado (FONTOURA, 2013).

Entre os dois pontos de equilíbrio citados, o ponto de equilíbrio financeiro se diferencia nos cálculos pois são excluídas a depreciação, a amortização e a exaustão, pois são consideradas despesas não desembolsáveis, ou seja, é uma despesa não paga diretamente pela empresa (PADOVEZE, 2010).

Entende-se como ponto de equilíbrio financeiro “a quantidade produzida e vendida em que, computados apenas os custos e despesas fixos que geram desembolso (saída de caixa), o resultado será igual à zero” (FERREIRA, 2016, p. 180).

O ponto de equilíbrio financeiro é considerado quando a margem de contribuição total for igual ao total de custos e despesas fixas que resultam o caixa ou equivalentes de caixa (MEGLIORINI, 2012). No Quadro 1 apresentam-se as equações dos pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

Quadro 1 - Equações do ponto de equilíbrio

PEC	PEE	PEF
$PEC = \frac{CFT + DFT}{MC}$	$PEE = \frac{CF + DF + CO}{MC}$	$PEF = \frac{CF + DF - (D + AM + EX)}{MC}$

Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

A análise do ponto de equilíbrio tem como objetivo igualar as vendas com os custos sem que gere prejuízo, ou seja, de modo que os resultados sejam nulos. Tem papel fundamental no planejamento econômico da empresa (CREPALDI, 2011).

Verifica-se com base no referencial teórico, que o cultivo do tabaco é uma atividade típica da agricultura familiar, com geração de empregos durante determinado período do ano e um retorno significativo para o governo. Observa-se também, a partir do estudo bibliográfico realizado, a importância do gerenciamento de custos na propriedade rural.

Além da gestão de custos, podem ser analisados importantes indicadores de lucratividade. A empresa deve acompanhar as constantes mudanças que ocorrem no ambiente de trabalho e de negócios, para identificar possíveis ameaças e riscos bem como novas oportunidades de crescimento.



3 METODOLOGIA

Considerando o objetivo do presente estudo, que visava a apuração e análise da lucratividade na produção do tabaco referente à safra 2018/2019 em uma propriedade de economia familiar, a metodologia de pesquisa foi caracterizada em descritiva com abordagem qualitativa do problema.

Segundo Raupp e Beuren (2004, p. 81), “a pesquisa descritiva tem como principal objetivo descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis”. Pelo fato de não utilizar instrumentos estatísticos na análise de dados, a abordagem do estudo foi definida como qualitativa que permite “análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado” (RAUPP; BEUREN, 2004, p. 92).

A utilização do método descritivo foi aplicado para detalhar o processo da produção do tabaco e no final apresentar os possíveis resultados diante das variáveis que ocorreram durante o período da safra, evidenciando pontos relevantes através dos indicadores de lucratividade.

O levantamento dos dados foi mediante pesquisa documental. Raupp e Beuren (2004, p. 89) definem como pesquisa documental aquela que “vale-se de materiais que ainda não receberam nenhuma análise aprofundada”. Os dados foram levantados na propriedade junto ao proprietário que disponibilizou documentos fiscais, como notas de produtor rural e nota fiscal eletrônica e informou sobre outros dados relevantes como as etapas do plantio, horas trabalhadas de mão de obra qualificada. Foram mapeados os custos da atividade rural em planilhas de Excel, o que auxiliou nos cálculos e na apuração dos resultados.

A pesquisa foi aplicada em uma propriedade rural localizada na cidade de Venâncio Aires/RS. Em termos de área, tem dois hectares de terra e cultiva 25 mil pés de tabaco. Os dados são referentes à safra do ano de 2018/2019. Teve por primeiro ato o levantamento de todos os custos e despesas da produção de tabaco. Após foi aplicado o método de custeio variável nos custos indiretos e diretos relacionados ao cultivo. Depois do mapeamento dos custos, foi elaborado a DRE para análise dos indicadores de lucratividade do período estudado.

4 ANÁLISE DOS DADOS E RESULTADOS

A propriedade rural estudada foi adquirida em abril de 1995 pelo casal Clécio Jose Espindola e Stela Lucia Espindola. No primeiro ano de aquisição produziram 25.000 mil pés de fumo. Como não tinham construção na propriedade, utilizaram forno para secagem e galpão para armazenamento do vizinho. Na época, além de cultivarem na própria propriedade, ainda plantavam aproximadamente 80.000 mil pés de fumo com o vizinho, dividindo as despesas e lucros.

A extensão da área é de 2,1 hectares de terra, ou seja, 21.000 mil metros quadrados. Localizada na localidade de Linha Tangerinas, interior do município de Venâncio Aires, fica a uma distância de aproximadamente 10 km do centro da cidade.

Além do cultivo do tabaco, o casal de agricultores produzia alimentos para subsistência. Plantava-se mandioca, batata-doce, feijão, melancia, abóbora, melão, milho. Também havia uma pequena horta com diversas variedades de legumes



e verduras para consumo da família, e inclusive muitas árvores frutíferas como bergamota, laranja, goiaba, pêsego, banana e ameixa. A criação de animais na chácara era de pequena quantidade, algumas galinhas para produção de ovos, um porco para engorda.

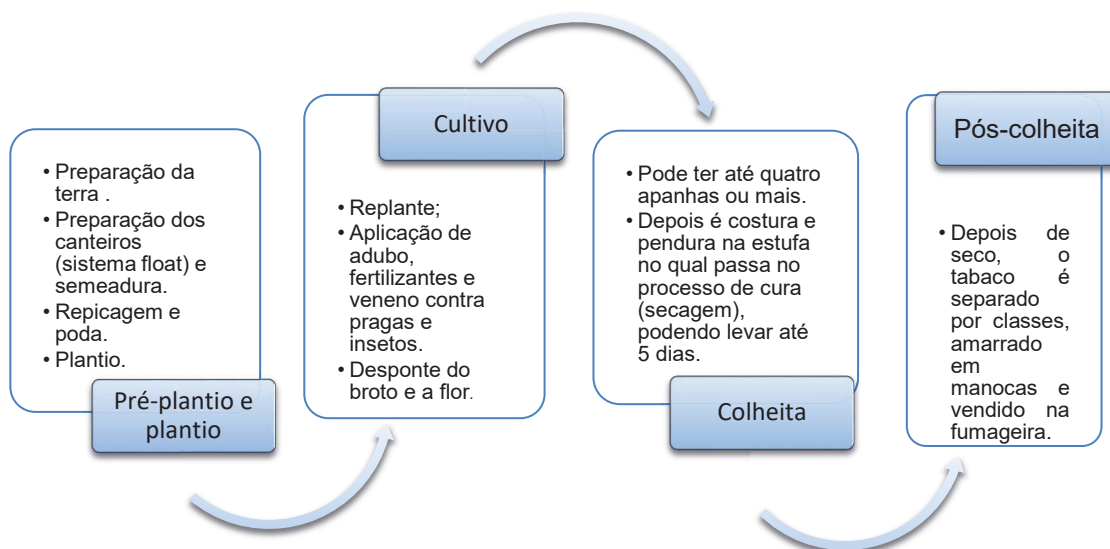
Entre uma safra e outra do tabaco, o cultivo do milho se tornava uma opção para a diversificação da cultura. A rotação de safra ajudava na renovação do solo, na absorção de seus nutrientes. O milho era utilizado para pastagem, sendo uma parte para produção de silagem e outra parte, depois de seco, era colhido em espigas para trato dos animais da própria propriedade. O cultivo do milho só era realizado como meio estratégico para conservação do solo.

4.1 Descrição das etapas do plantio do tabaco

Entre os cultivos da propriedade o foco deste estudo é a análise da lucratividade na produção do tabaco. Para isso, nesta seção, relata-se sobre as etapas de produção para posterior análise dos custos.

Serão identificadas quatro etapas do processo do plantio do tabaco, sendo elas: pré-plantio e plantio, cultivo, colheita e pós-colheita. No fluxograma, apresentado pela Figura 1, pode-se identificar mais detalhadamente cada processo.

Figura 1 - Etapas do cultivo do tabaco



Fonte: Dados da pesquisa, 2020.

Alguns cuidados devem ser observados em cada etapa para que o resultado final seja satisfatório. Os canteiros devem ser localizados perto da casa do produtor para melhor manejo, sendo em lugares planos, com boa insolação e drenagem; a água utilizada deve ser de boa qualidade, possivelmente potável; proteger de invasão de animais e de plantas daninhas que podem causar possíveis doenças. Outro cuidado é na preparação da terra, sendo necessário antes do plantio colocar adubo que pode ser de origem animal ou mineral, até mesmo o agrotóxico para prevenção de pragas.



A repicagem é realizada quando a muda possuir entre três a quatro folhas, e quando chegar entre 4 a 5 centímetros de altura é feita a poda, podendo ser executada até 3 vezes. Salienta-se a importância da poda para o desenvolvimento da muda deixando-as mais fortes e resistentes.

Depois do plantio, após 10 dias, é realizado o replante e reforçado o adubo na terra, dando mais força para o crescimento da muda. Após 30 a 45 dias irão surgir os primeiros brotos e as flores, podendo ser iniciado o processo de desponte.

O amadurecimento do tabaco iniciará após 100 dias, ou seja, quando é realizada a primeira colheita, o baixeiro. Na sequência, tem a primeira apanha, depois a segunda, e assim por diante, podendo ter até quatro apanhas, sendo a quarta conhecida como “pelar o pé”.

Após a colheita, o tabaco é costurado na máquina tecedeira com fio de algodão resistente, sobre uma mesa, e dividido em camadas que são prendidas em varas de bambu, conhecidas como taquara. Em seguida, as varas de tabaco são penduradas dentro de uma estufa onde se inicia o processo de cura, podendo levar até 5 dias para secar.

O último processo é o pós-colheita. O tabaco é separado por classes, sendo elas do BO1 até o XO1, XO2, variando o preço conforme sua qualidade. As folhas devem ser amarradas em manocas e depois enfardadas. Nos fardos são colocados cartões com identificação do produtor e classe do fumo, para serem transportados para a fumageira compradora.

Com os processos citados, frisam-se os cuidados que devem ser observados e que devem ser seguidos corretamente. Cada classe do tabaco tem exigências específicas. As mencionadas neste artigo são mais diretamente ligadas ao tipo Virginia, o mais comum e cultivado pelos agricultores. No caso deste estudo, a classificação do tabaco tipo Virginia foi o 212. Na seção seguinte estão detalhados os custos levantados na safra e a receita obtida.

4.2 Apuração dos custos das etapas do plantio do tabaco considerando os níveis de produtividade

O cultivo do tabaco requer a inclusão de diversos tipos de custos, podendo-se citar como: sementes, adubos, fertilizantes, depreciação das máquinas de produção, mão de obra, entre outros. Cada custo é determinado em cada etapa do plantio. Por exemplo, a mão de obra terceirizada foi contratada somente no período de colheita e no período de preparação de solo. A depreciação é uma despesa contábil, porém os produtores não a consideram, pois não representa o desembolso imediato.

O período estudado é referente à safra 2018/2019, que iniciou no mês de 04/2018 e foi até 03/2019. Esse período pode variar de propriedade para propriedade em relação à quantidade produzida e mão de obra contratada. Alguns produtores iniciam o processo de montagem das piscinas e semeaduras em abril e outros em maio. Para a safra pode-se estimar um período de 10 meses trabalhados.

Os insumos são adquiridos diretamente com a empresa fumageira com a qual o tabaco é comercializado. Os produtores os chamam de “encomenda”, fecham o pedido dos insumos no início da safra conforme a quantidade que será produzida.

O custo, no total, foi de R\$ 27.934,61, para uma produção de 25.000 mil pés do



tabaco. Esse valor foi distribuído em cada etapa do cultivo, desde a preparação dos canteiros até a venda na fumageria. Isso inclui gastos com agrotóxicos, adubos, mão de obra, entre outros.

Foram distribuídos R\$ 18.701,32 com despesas indiretas, como pró-labore de doze meses do produtor, no valor de R\$ 11.580,00, tendo como base um salário mínimo considerando 9 meses do ano de 2018, no valor de R\$ 954,00, e 3 meses do ano de 2019, no valor de R\$ 998,00. Destaca-se que a energia elétrica e a água são referentes aos meses 04/2018 a 03/2019 em que está incluso o custo com residência da família. A água é uma taxa paga por mês, no valor de R\$ 25,00.

O custo com depreciação dos bens da propriedade é referente ao micro trator (Tobata) que depreciou no valor de R\$ 1.642,20 a uma taxa de 14,28%, e seu tempo de vida útil é de 7 anos. A enxada rotativa, ferramenta utilizada juntamente com o micro trator, depreciou no valor de R\$ 499,80, considerando a mesma taxa e vida útil do micro trator.

A teceadeira esteira teve uma depreciação calculada de R\$ 300,00, a uma taxa de 20% ao ano, com uma vida útil de 5 anos. No Quadro 2 apresenta-se a composição do patrimônio da propriedade e os ativos que foram depreciados.

Quadro 2 - Bens do ativo imobilizado e depreciação

PATRIMÔNIO PROPRIEDADE						
QUANTIDADE	DESCRIÇÃO	TOTAL	DEPRECIÇÃO %	VALOR DEPRECIACÃO	DURAÇÃO DE ANOS	DATA AQUISIÇÃO
2,1 HECTARE	TERRENO	R\$ 73.500,00	-	R\$ -	-	-
1 UNIDADE	CASA DE MADEIRA 40m ² (5x8)	R\$ 30.000,00	6,67%	R\$ -	15 ANOS	ANO 2000
1 UNIDADE	GALPÃO E VARANDA DE MADEIRA	R\$ 5.000,00	6,67%	R\$ -	15 ANOS	ANO 1999
1 UNIDADE	ESTUFA DE FUMO	R\$ 8.000,00	4%	R\$ -	25 ANOS	ANO 1999
2 UNIDADES	CARROÇA	R\$ 1.000,00	10%	R\$ -	10 ANOS	ANO 1999
1 UNIDADE	MICRO TRATOR ANO 1983	R\$ 11.500,00	14,28%	R\$ 1.642,20	7 ANOS	ANO 2016
1 UNIDADE	ENXADA ROTATIVA	R\$ 3.500,00	14,28%	R\$ 499,80	7 ANOS	ANO 2016
1 UNIDADE	TECEDEIRA "PICA PAU " ANO 1981	R\$ 600,00	20%	R\$ -	5 ANOS	ANO 1981
1 UNIDADE	TECEDEIRA ESTEIRA	R\$ 1.500,00	20%	R\$ 300,00	5 ANOS	ANO 2017
210 UNIDADES	BANDEIJAS DE FUMO	R\$ 7.350,00	20%	R\$ -	5 ANOS	ANO 2010
2 UNIDADES	MÁQUINA DE PLANTAR FUMO	R\$ 200,00	20%	R\$ -	5 ANOS	ANO 2006
1 UNIDADE	MÁQUINA DE PASSAR VENENO	R\$ 70,00	20%	R\$ -	5 ANOS	ANO 2000
	FERRAMENTAS E UTENCILIOS(ENXADAS, PÁS, MARTELO...)	R\$ 3.500,00	20%	R\$ -	5 ANOS	-
	TOTAL	R\$ 145.720,00		R\$ 2.442,00		

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O critério da depreciação deteve-se na vida útil dos bens. Conforme a NBC TG 27, a cada final de exercício os bens classificados no ativo imobilizado podem ter sua vida útil reavaliada. Neste estudo, não foi realizado o procedimento de reavaliação dos bens, somente foram depreciados os ativos adquiridos mais recentemente. Foram considerados como bens do ativo imobilizado os equipamentos e máquinas com durabilidade maior do que um ano, mesmo que o valor seja inferior a R\$ 1.200,00 como prevê o artigo 15 da Lei n. 12.973/2014.

Depois do levantamento dos custos, alguns pontos foram levantados e esclarecidos. Por exemplo, por ser uma propriedade pequena e familiar, não houve valor significativo de mão de obra ocorrida na etapa da colheita. O processo foi realizado por três pessoas, sendo somente uma terceirizada. Por não ser trabalho fixo, ou seja, todos os dias da semana e não possuir salário fixo, não são considerados vínculos empregatícios, não sendo necessário assinar a carteira de trabalho do

trabalhador porque é considerado como diarista. As outras duas pessoas são o filho da proprietária da chácara juntamente com sua esposa, os quais assumiram a responsabilidade da produção do tabaco.

O total de custos pode variar de safra para safra, pois depende da quantidade produzida no período, ou seja, não se pode basear sempre no mesmo valor de custos todos os anos. Após apresentados os custos, o próximo subcapítulo entra no detalhamento dos custos diretos e indiretos. Esse levantamento é essencial para descobrir quais custos estão ligados diretamente à produção do tabaco.

4.3 Levantamentos dos custos diretos e indiretos da produção

Os custos diretos são aqueles que estão ligados diretamente ao produto agrícola, ou seja, não é preciso um método de rateio para alocá-los. Esses custos variam conforme a quantidade produzida (CREPALDI, 2016). Na safra 2018/2019, obteve-se de custos diretos um total de R\$ 9.843,78, incluindo basicamente os insumos e a mão de obra direta, conforme demonstrado no Quadro 3.

Quadro 3 - Custos diretos

CUSTOS DIRETOS				
DESCRIÇÃO DO PRODUTOS	UNIDADE	QUANTIDADE	VL UNITARIO	VALOR TOTAL
SUBSTRATO CAROLINA	SC	14	R\$ 17,50	R\$ 245,00
TALSTAR 100 EC (AGROTOXICO)	FRASCO	1	R\$ 41,00	R\$ 41,00
CONFIDOR SUPRA (AGROTOXICO)	UNIDADE	1	R\$ 131,00	R\$ 131,00
EVIDENCE 700 WG	PCT	6	R\$ 12,00	R\$ 72,00
ROVRAL	PCT	1	R\$ 26,00	R\$ 26,00
SEMENTE DE FUMO VA-AOV212	POTE	2	R\$ 90,01	R\$ 180,02
ADUBO DE COBERTURA 18.02.14	KG	600	R\$ 1,70	R\$ 1.020,00
ADUBO 10.10.10	KG	1250	R\$ 1,30	R\$ 1.625,00
GAMIT 360 CS	UNIDADE	2	R\$ 103,00	R\$ 206,00
PRIMEPLUS BR	UNIDADE	8	R\$ 65,00	R\$ 520,00
BORAL 500 SC	UNIDADE	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
CALCARIO MOIDO-B	TON	1	R\$ 133,00	R\$ 133,00
SUBSTRATO TN GOLD	SC	2	R\$ 17,50	R\$ 35,00
FIO ALGODÃO CONES COM 750gr	UNIDADE	5	R\$ 13,06	R\$ 65,30
SEMENTE DE FUMO VA-PELETIZADA AOV212	POTE	1	R\$ 90,01	R\$ 90,01
SALITRE 15.00.15 ONU	KG	650	R\$ 2,60	R\$ 1.690,00
FIO ENGOMADO RAMI 3,9 KG	PÇ	1	R\$ 54,98	R\$ 54,98
PELICULA pl. 14x2,80 100 m	PCT	2	R\$ 52,89	R\$ 105,78
LONA PLASTICA 11,5X2,5-130 MICRAS	PCT	2	R\$ 50,69	R\$ 101,38
BORRACHA 3 mm (12 Peças)	CNJ	2	R\$ 8,93	R\$ 17,86
FIO ENGOMADO RAMI 3,9 KG	PEÇA	2	R\$ 54,98	R\$ 109,96
LENHA PARA SECAGEM	M ²	25	R\$ 58,00	R\$ 1.450,00
MÃO DE OBRA TERCEIRIZADA NA COLHEITA	-	-	-	R\$ 515,00
MÃO DE OBRA TERCEIRIZADA HORAS MAQUINAS	HORAS	5	R\$ 120,00	R\$ 600,00
FRETE S/ AS COMPRAS	-	-	-	R\$ 400,49
DIESEL 60 LITROS	L	60	R\$ 3,50	R\$ 210,00
TOTAL				R\$ 9.843,78

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Os custos indiretos já devem ser agregados ao produto no método de rateio. Depreciação, salário do produtor, energia elétrica são exemplos de custos indiretos. Normalmente esses têm valor fixo no mês, mas em algumas situações podem variar, como por exemplo, a energia elétrica.

O seguro que havia sobre a lavoura indenizou o proprietário no valor de R\$ 13.276,36. Foi contabilizada uma perda média de 344.000 mil folhas do tabaco com a queda de granizo ocorrido em outubro de 2018. Para cada 4.500 mil folhas é considerada uma arroba, nesse caso calculou-se uma perda aproximada de 76,44 arrobas. Somando o valor total das vendas com o indenizado, o total de receitas líquida da safra 2018/2019 foi de R\$ 22.060,91.

E o valor médio de receita por arroba é de R\$ 157,38 e por quilo é R\$ 23,07. Esse cálculo dá-se pelo valor total das receitas ou dos custos diretos dividido pela quantidade de arrobas no período, conforme Quadro 6.

O valor médio de despesas por arroba é de R\$ 70,22, ou seja, a cada arroba é gasto R\$ 70,22 de despesas sendo elas insumos e mão de obra. O valor das despesas (custos diretos) para o cálculo foi de R\$ 9.843,78.

Quadro 6 - Valor médio por arroba

Preço Médio =	$\frac{\text{RECEITA TOTAL OU CUSTOS DIRETOS}}{\text{ARROBAS OU QUILOS VENDIDOS}}$
Preço Médio Por Arroba=	$22.060,91/140,18= 157,38$
Preço Médio por Quilo=	$22.060,91/956,10= 23,07$
Preço Médio Despesas por arroba=	$9.843,78/140,18= 70,22$

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A partir do levantamento das despesas e das receitas foi elaborada a DRE, que é a base para a análise do resultado econômico da propriedade e que tem por finalidade apresentar a real situação da empresa. A análise da demonstração de resultado é um dos pontos importantes que deve ser acompanhada na gestão, para evitar possíveis problemas, avaliar alternativas e seguir um caminho de crescimento e de lucratividade.

Com a elaboração da demonstração de resultado do exercício, calculou-se o ponto de equilíbrio, o indicador de lucratividade da propriedade. Com base nas receitas obtidas e os custos calculados, apresenta-se no Quadro 7 a DRE do custeio variável.

Quadro 7 - DRE do Custeio Variável

CUSTEIO VARIÁVEL			
DRE			
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$	22.194,68	100%
(-) DEDUÇÕES DE VENDA	-R\$	133,77	0,60%
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$	22.060,91	99,40%
(-) CUSTO PRODUTOS VENDIDOS	-R\$	9.843,78	44,35%
RESULTADO OPERACIONAL	R\$	12.217,13	55,05%
(-) CUSTOS INDIRETOS	-R\$	18.090,83	81,51%
RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS	-R\$	5.873,70	26,46%

Fonte: Dados da pesquisa (2019).



Aplicando-se o método de custeio variável, diminuindo os custos variáveis e as despesas variáveis encontram-se a margem de contribuição que corresponde em 55,05% da safra. Já o resultado antes dos impostos apurou um prejuízo de R\$ 5.873,70. Para o cálculo do ponto do equilíbrio contábil aplicou-se primeiro a fórmula da margem de contribuição unitária entendido como o preço de venda unitário menos impostos menos custos diretos unitário. No Quadro 8 apresenta-se a apuração da margem de contribuição.

Quadro 8 - Margem de contribuição unitária

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
PV-IMPOSTOS-CUSTO	
157,38-2,36-39,38	
115,64	
CUSTO UNITARIO=CUSTO DIRETO/250	R\$ 39,38

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para identificar o custo unitário dividiu-se o custo total direto por 250, que representa a quantidade produzida por mil pés de fumo, ou seja, 25.000 mil. O custo unitário foi de R\$ 39,38. O preço de venda é de R\$ 157,38 que nada mais é do que o preço médio por arroba. A alíquota do imposto fun rural é de 1,5% sobre a receita, que representou R\$ 2,36. A margem de contribuição unitária foi de R\$ 115,64. No Quadro 9 apresenta-se a apuração do ponto de equilíbrio contábil.

Quadro 9 - Ponto de Equilíbrio Contábil

PONTO DE EQUILIBRO CONTÁBIL	
Custos Fixos unitário + Despesas Fixas unitário	R\$ 18.090,83
Margem de contribuição unitária	R\$ 115,64
=CF+DF/MC	156,44

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O ponto de equilíbrio contábil da propriedade é de 156,44 arrobas, ou seja, é a quantidade que a propriedade deveria vender para conseguir cobrir todos os seus custos e despesas para obter o resultado nulo.

Já o ponto de equilíbrio financeiro revela a receita ou quantidade produzida capaz de cobrir todos os gastos efetivamente pagos, ou seja, desembolsáveis. Por isso, nesse cálculo a depreciação é descontada. No Quadro 10 encontra-se o cálculo do ponto de equilíbrio financeiro, cuja quantidade de arrobas deveria ser de 135,32.

Quadro 10 - Ponto de Equilíbrio Financeiro

PONTO DE EQUILÍBRO FINANCEIRO	
Custos Fixos + Despesas Fixas - Depreciação	R\$ 15.648,83
Margem de contribuição	R\$ 115,64
=CF+DF-Depreciação/MC	135,32

Fonte: Dados da pesquisa (2019).



No Quadro 11 demonstra-se a apuração do ponto de equilíbrio econômico que resultou em 415,87 arrobas. Nesse caso, além dos custos fixos e despesas fixas é atribuído o lucro desejado no período, ou seja, quanto de receita ou quantidade produzida deveria ser gerado para cobrir todos os gastos e obter o lucro desejado. O produtor estimou o lucro de R\$ 30.000,00 para essa safra.

Quadro 11 - Ponto de Equilíbrio Econômico

PONTO DE EQUILIBRIO ECONÔMICO	
Custos Fixos + Despesas Fixas + Lucro Desejado	R\$ 48.090,83
Margem de contribuição	R\$ 115,64
=CF + DF + Lucro Desejado/MC	415,87

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Após apurados os pontos de equilíbrio, levantou-se as DRE para comprovação do real resultado encontrado. Ambos demonstraram efetivamente a quantidade certa e os gastos necessários para não ocorrer o prejuízo no período. Devido à utilização de planilhas do Excel, houve a diferença dos arredondamentos nos resultados. No Quadro 12, constam os respectivos pontos de equilíbrio, com base na DRE.

Quadro 12 - DRE comprovação dos resultados dos PEE, PEC E PEF

<i>DRE COMPROVAÇÃO PEE</i>		<i>PEC</i>	<i>PEF</i>
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 65.449,11	R\$ 24.620,67	R\$ 21.297,24
(-) DEDUÇÕES DE VENDA	-R\$ 981,74	-R\$ 369,31	-R\$ 319,46
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 64.467,37	R\$ 24.251,36	R\$ 20.977,78
(-) CUSTO PRODUTOS VENDIDOS	-R\$ 16.374,80	-R\$ 6.159,88	-R\$ 5.328,39
RESULTADO OPERACIONAL	R\$ 48.092,57	R\$ 18.091,48	R\$ 15.649,40
(-) CUSTOS INDIRETOS	-R\$ 18.090,83	-R\$ 18.090,83	-R\$ 15.648,83
RESULTADO ANTES DOS IMPOSTOS	R\$ 30.001,74	R\$ 0,65	R\$ 0,57

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Com base nos cálculos, até o momento, observou-se que nessa safra houve prejuízo devido a variável climática ocorrida no mês de outubro de 2018 com a queda de granizo. A média real foi de 3,5 arrobas por mil pés de fumo.

5 CONCLUSÃO

O sistema de gestão em uma propriedade de agricultura familiar torna-se um instrumento importante nas tomadas de decisão, buscando auxiliar o produtor na eficiência dos resultados, na qualidade do produto final, na redução de custos e no planejamento financeiro. O produtor deve trabalhar nos custos e suas despesas, reduzindo-as na medida do possível para obtenção de um lucro maior já que o preço de venda não se consegue alterar, pois é fixo e definido pelo sistema integrado de produção diferente das demais empresas.



A realização deste estudo teve como objetivo principal analisar a lucratividade na produção do tabaco em uma propriedade de economia familiar localizada no município de Venâncio Aires/RS considerando a safra 2018/2019. Para auxiliar na obtenção dos resultados, delimitaram-se os objetivos específicos, os quais foram: descrever as etapas do plantio do tabaco; apurar os custos das etapas do plantio do tabaco considerando os níveis de produtividade; levantar custos diretos e indiretos da produção; e realizar análise do resultado econômico.

Verificou-se que a produção do tabaco consiste em várias etapas delimitadas que devem ser executadas corretamente. No processo podem-se definir as etapas em: pré-plantio, plantio, cultivo, colheita e pós-colheita.

A safra 2018/2019 da propriedade estudada apresentou o custo total de R\$ 27.934,61, dividido em direto com um total de R\$ 9.843,78 e em indireto no valor de R\$ 18.090,83. Os custos diretos ou o CPV representaram 44,35% da receita operacional bruta do período.

Em relação à lucratividade da propriedade ocorreu um prejuízo de R\$ 5.873,70 motivado pela queda de granizo no mês de outubro de 2018. A receita obtida através das vendas foi de R\$ 8.784,55, já abatido o imposto fun rural no valor de R\$ 133,77 a uma alíquota de 1,5%. A indenização recebida pela queda de granizo foi de R\$ 13.276,36, totalizando as receitas líquidas em R\$ 22.060,91. A margem de contribuição unitária calculada foi de R\$ 115,64, que foi base para os cálculos dos pontos de equilíbrio. O ponto de equilíbrio contábil resultou em 156,44 arrobas, quantidade capaz de cobrir todos os custos, porém seu resultado é nulo. Já o ponto de equilíbrio econômico, além de recuperar todos os custos, gera o lucro desejado. Para alcançar o PEE deveria produzir 415,87 arrobas, tendo em vista R\$ 30.000,00 como lucro esperado. E o ponto de equilíbrio financeiro gerou 135,32 arrobas, com o qual pagaria todos os custos desembolsáveis, nesse caso descontando a depreciação dos custos fixos. Através dos cálculos dos pontos de equilíbrio, considerando a real receita obtida e o custo apurado, observa-se que a propriedade não atingiu os resultados esperados.

Conclui-se que o sistema de gestão de custos é essencial nas propriedades rurais para obter melhores resultados. No entanto existem limitações que não podem ser controladas pelo produtor, como por exemplo, o preço de mercado, a variável climática e a qualidade do produto. Este estudo apresentou algumas limitações como o cálculo da depreciação cujo critério deteve-se na vida útil dos bens, considerando o seu período de aquisição. Deve-se considerar, também, que os achados não podem ser generalizados porque se referem a um estudo de caso. Para futuros estudos sugere-se análise dos custos diretos e indiretos, distinguindo somente os da produção, a partir da utilização de métodos de rateio para identificar os custos do produto em si e da propriedade separados. Também se recomenda a análise comparativa dos resultados após a variação climática e o controle das horas máquina para realizar a depreciação por hora trabalhada, além de maior integração entre as análises de lucratividade e rentabilidade.

REFERÊNCIAS

AFUBRA. **Fumicultura no Brasil**. 2019. Disponível em: <https://afubra.com.br/fumicultura-brasil.html>. Acesso em: 21mar. 2019.



CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE - CFC. NBC TG 27 (R4): Ativo Imobilizado. 2017. Disponível em: [http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG27\(R4\).pdf](http://www1.cfc.org.br/sisweb/SRE/docs/NBCTG27(R4).pdf). Acesso em: 01 out. 2019.

CREPALDI, Silvio A. **Contabilidade gerencial**: teoria e prática. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

CREPALDI, Silvio A. **Contabilidade rural**: uma abordagem decisória. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

FERREIRA, Ricardo J. **Contabilidade de custos**: teorias e questões comentadas conforme a Lei das S/A e pronunciamentos do CPC. 10. ed. Rio de Janeiro: Ferreira, 2016.

FONTOURA, Fernando B. B. da. **Gestão de custos**: uma visão integradora e prática dos métodos de custeio. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MEGLIORINI, Evandir. **Custos**: análise e gestão. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

OLIVEIRA, Neuza C. de. **Contabilidade de agronegócio**: teoria e prática. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

PADOVEZE, Clóvis L. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PHILIP MORRIS DO BRASIL. **Sistema integrado**. 2019. Disponível em: <https://www.produtorphilipmorrison.com.br/sistemaintegrado>. Acesso em: 21 abr. 2019.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sócias. *In*: BEUREN, Ilse Maria (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004. p. 76-97.

REIS, Arnaldo C. de R. **Demonstrações contábeis**: estrutura e análise. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SANTOS, Edno O. dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SEBRAE. **Cálculo da lucratividade do seu negócio**. 2015. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calculo-da-lucrativadedo-seunegocio,21a1ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 01 jun. 2019.

SINDITABACO. **Exportação**. 2019. Disponível em: <http://www.sinditabaco.com.br/sobre-o-setor/exportacao/>. Acesso em: 21 abr. 2019.



ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE UMA CLÍNICA/ CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO NO MUNICÍPIO DE VERA CRUZ/RS

Daniela Hoff¹
Clari Schuh²

RESUMO

O estudo de viabilidade econômica e financeira é uma análise que busca medir por meio de indicadores de análise de investimento, o real potencial e retorno sobre determinado investimento. O estudo objetivou apurar o investimento inicial necessário para a abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS e verificar sua viabilidade econômica e financeira. Os dados foram levantados através de pesquisa de mercado e projeções dos custos, receitas e despesas, para a elaboração do fluxo de caixa dos investimentos e aplicação dos indicadores de análise de investimento. Trata-se de uma pesquisa descritiva com abordagem qualitativa do problema, sendo o levantamento de dados realizado por meio de pesquisa documental. Os resultados evidenciam que o valor do investimento inicial é de R\$ 61.329,51 para o consultório odontológico e de R\$ 115.493,49 para a clínica odontológica. Ainda, os custos dos negócios são baixos e a projeção de fluxo de caixa é favorável, revelando déficit apenas no primeiro ano de atividade para ambos os casos estudados. Por fim, o VPL, TIR e *Payback* revelam que o projeto é viável tanto para o exercício profissional como autônomo como para a sociedade jurídica.

Palavras-chave: Viabilidade Econômica e Financeira. Clínica Odontológica. Consultório Odontológico.

1 INTRODUÇÃO

O estereótipo do profissional de odontologia tem mudado nos últimos anos e sua adaptação no mercado de trabalho se renova com frequência. Também tem aumentado a procura pela área, que possui uma característica de profissional liberal. Conseqüentemente, o número de instituições superiores que oferecem o curso de odontologia tem aumentado (SILVA *et al.*, 2019).

Assim sendo, as pessoas podem buscar sua realização profissional por meio da

¹ Bacharela em Ciências Contábeis pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: danielahoff.524@gmail.com

² Doutora em Contabilidade pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS). Professora da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: clarischuh@unisc.br



abertura de seu empreendimento. Contudo, por vezes, falta um planejamento com uma prévia análise de retorno o que pode ser vital para a saúde do negócio.

Segundo pesquisas do Sebrae (2017) cerca de 24,4% das micro e pequenas empresas fecham as portas antes de completarem 2 anos de atividade, e esse percentual chega a 50% para as empresas com menos de 4 anos de atividade. Esse fato se dá basicamente por três fatores: a falta de um planejamento estratégico, uma gestão empresarial inadequada e o comportamento fútil do empreendedor na tomada de decisões e questões gerenciais (SEBRAE, 2014).

Nesse contexto, a análise da viabilidade de um investimento é de extrema importância para evitar futuras frustrações e dispêndios sem retorno. Assim, é necessário levar em consideração a legislação tributária, para encontrar mecanismos que possibilitem a redução de desembolsos com tributos, calcular previamente indicadores econômicos e financeiros, a exemplo do Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Prazo de Retorno de Investimento Inicial (*Payback*), além de fazer projeções de fluxo de caixa e levantar os custos do projeto.

Contudo, a crescente busca por procedimentos odontológicos, em especial os relacionados à saúde e estética facial, requerem a existência de espaços com profissionais qualificados para atender as pessoas que se preocupam com sua saúde bucal e sua aparência. Nesse sentido, no presente estudo levantaram-se os seguintes questionamentos: *qual o investimento inicial necessário para um profissional da área odontológica estabelecer uma clínica/consultório no município de Vera Cruz/RS? E qual a viabilidade econômica e financeira destes negócios?*

Para fundamentar o estudo, são explanadas no referencial teórico questões relevantes sobre o assunto. Na sequência, apresenta-se a metodologia de pesquisa utilizada, a análise dos resultados e a conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Estudo da viabilidade econômica e financeira

Ao se tomar a decisão de empreender, é necessário realizar um estudo da viabilidade econômica e financeira do negócio escolhido. Em consonância com Gehbauer (2002, apud BREGOLIN, 2014), o estudo da viabilidade de um empreendimento é a estimação do custo comparado com o ganho na obtenção da sua venda. É importante destacar, que quando a decisão de investir é baseada apenas na análise comparativa da quantidade de recursos que entram e saem, resultando em um retorno lucrativo, trata-se de viabilidade econômica. Por outro lado, se o investimento não proporciona fluxo de caixa negativo, a decisão de investir será viável também no âmbito financeiro (SILVA, 2005 apud ROCHA; SOUZA; DALFIOR, 2016).

Adicionalmente, existem inúmeras variáveis que devem ser levadas em consideração quando se analisa a viabilidade, seja ela econômica ou financeira de um projeto, a exemplo do público-alvo que se deseja atingir, o tipo de imóvel que se deseja construir, o local em que o empreendimento será implantado, os impostos e o valor do investimento (ROCHA; SOUZA; DALFIOR, 2016), decisão política, decisão estratégica e o interesse global da empresa (SOUZA, 2014).



2.2 Regimes de tributação

A forma de atuação e a escolha do regime de tributação são variáveis importantes nos ramos de atividade, pois impactam diretamente no faturamento das empresas. O planejamento tributário é caracterizado pelo estudo prévio dos efeitos jurídicos e econômicos (FABRETTI, 2017). O profissional da odontologia pode atuar em espaço odontológico como pessoa física ou jurídica (CONSELHO REGIONAL DE ODONTOLOGIA, 2014).

Caso optar por exercer a atividade como pessoa física, os principais tributos que devem ser apurados, de acordo com Lima e Rezende (2012) são: imposto de renda, calculado com base na tabela de progressão; o ISS que varia de acordo com regras do município, não podendo ser maior que 5%; e a contribuição previdenciária com incidência de 20% sobre o salário base, limitado ao valor máximo de contribuição.

Se exercer a atividade juntamente com outros profissionais deverá constituir uma sociedade simples, o Código Tributário Nacional estabelece modalidades para apuração e recolhimento dos tributos federais aplicáveis às pessoas jurídicas em geral: simples nacional (SN), lucro real (LR) e lucro presumido (LP) (BRASIL, 1966).

Segundo Shingaki (2006), o SN é o regime de tributação que possibilita que as microempresas e empresas de pequeno porte optem pelo pagamento mensal unificado dos impostos e contribuições federais. Para o cálculo, verifica-se em qual anexo se enquadra. no caso da odontologia é o anexo III. Na sequência é aplicada a alíquota efetiva ($= \frac{RBT12 \times ALÍQ-PD}{RBT12}$) sobre o faturamento mensal (BRASIL, 2016).

Já o LR é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações previstas na legislação fiscal (BRASIL, 2018). Sua apuração poderá ser trimestral ou anual (OLIVEIRA *et al.*, 2006). As alíquotas são de 9% e 15% respectivamente para CSLL e IRPJ, e ainda o adicional de IRPJ com alíquota de 10% sobre a parcela que exceder ao limite do lucro de R\$ 240.000,00/ano. O PIS e Cofins são apurados através do regime não cumulativo, com alíquotas de 1,65% para o PIS e 7,6% para o Cofins (OLIVEIRA *et al.*, 2006).

Por fim, o LP é uma forma simplificada de tributação das pessoas jurídicas que não estejam obrigadas a apuração pelo LR, apurado pela aplicação de percentuais de presunção sobre a receita bruta de acordo com a atividade da empresa. Para as clínicas odontológicas, o cálculo IRPJ e CSLL pelo LP utiliza as alíquotas de presunção de 32% em ambos os casos (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010), e aplica as mesmas alíquotas do LR (SHINGAKI, 2006). O PIS/Cofins é pelo regime cumulativo, com alíquotas de 0,65% e 3% respectivamente (OLIVEIRA *et al.*, 2006).

2.3 Avaliação de investimento

A prévia avaliação de um investimento é considerada uma tarefa imprescindível no âmbito empresarial, visto que envolve valores significativos e normalmente têm um alcance de longo prazo. Para abertura de um novo empreendimento, seu prognóstico é decisivo para rejeitar ou aceitar a proposta (SANTOS, 2010; SOUZA, 2014).

Assim, para avaliar um investimento, são utilizados métodos quantitativos, com cálculos e interpretações de resultados financeiros para compreender e acompanhar o desempenho da empresa. Há inúmeras ferramentas, as mais utilizadas são: fluxo



de caixa; Taxa Mínima de Atratividade (TMA); o VPL; TIR; e *Payback* (SILVA, 2008).

O **fluxo de caixa** de um projeto ou investimento corresponde ao conjunto de entradas e saídas de recursos monetários ao longo dos períodos (SECURATO, 2005). É de vital importância para a eficácia econômica, financeira e administrativa das empresas, independentemente do seu porte (PIVETTA, 2005; PADOVEZE, 2005).

A **TMA** é a taxa a ser alcançada com o projeto de investimento (KASSAI *et al.* 2005), é usada para descontar os fluxos de caixa, quando da utilização da técnica do VPL e serve de comparação para a TIR. De modo geral, as empresas praticam uma TMA que fica em torno de 12 e 15% anualmente (SANTOS, 2010; SECURATO, 2005).

O **VPL** é uma técnica utilizada para analisar o resultado líquido do investimento, trazendo todos os fluxos de caixa para o valor presente, considerando certa taxa de desconto, que corresponde a TMA (SILVA, 2008; ATKINSON *et al.*, 2011). A fórmula para calcular o VPL segundo (KASSAI *et al.*, 2005):

$$VPL = \frac{FC_0}{(1+i)^0} + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \frac{FC_4}{(1+i)^4} + \frac{FC_5}{(1+i)^5} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \quad 2)$$

Corresponde *FC* aos fluxos de caixa esperados, sejam eles positivos ou negativos e *i* a Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Padoveze (2005) traz que a decisão a ser tomada é indicada pelo valor atual dos fluxos futuros, confrontado com o valor atual do investimento. Assim, se o valor atual dos fluxos futuros for igual ou superior ao valor atual do investimento, o projeto deve ser aceito. Já se for inferior ao valor a ser investido, o projeto não deve ser aceito.

A **TIR** trata, do ponto de vista financeiro, do percentual de retorno obtido sobre o saldo do capital investido e ainda não recuperado (SANTOS, 2010). Para Kassai *et al.* (2005, p. 68), a TIR é uma das modalidades mais completas de avaliar propostas de investimento de capital, pois representa a taxa de desconto que iguala, num único momento, os fluxos de entrada e saída, e é obtida através da seguinte fórmula:

$$ZERO = \frac{FC_0}{(1+TIR)^0} + \frac{FC_1}{(1+TIR)^1} + \frac{FC_2}{(1+TIR)^2} + \frac{FC_3}{(1+TIR)^3} + \frac{FC_4}{(1+TIR)^4} + \frac{FC_5}{(1+TIR)^5} + \dots + \frac{FC_n}{(1+TIR)^n}$$

Corresponde *FC* aos fluxos de caixa esperados, da mesma forma que no cálculo do VPL. Contudo, esse é um procedimento difícil de ser calculado manualmente, pois trata de uma função polinomial de grandeza maior do que dois.

Para a avaliação dos investimentos, compara-se a TIR com a TMA do projeto. Para que ele seja aceito, a TIR deve ser maior ou igual a TMA (SECURATO, 2005).

O método **Payback**, de acordo com Megliorini e Vallim (2009, apud MOLETA; OLIVEIRA; CATAPLAN, 2018) representa o tempo necessário, em anos, meses e dias, para a recuperação da aplicação ou custo inicial. Consiste em um indicador de risco, quanto maior o *Payback*, o risco também será maior (SOUZA, 2014), havendo duas variações desse método, o simples e o descontado. O descontado atualiza os fluxos futuros de caixa a valor presente para depois calcular o período de recuperação (OLIVEIRA; PACHECO; SILVEIRA, 2011).

Logo, para calcular o *Payback*, a partir dos fluxos de caixa, deve-se identificar o período em que o valor do investimento será recuperado e dividir o saldo do projeto anterior pela próxima entrada de caixa, obtendo assim, uma precisão maior (MARTINS *et al.*, 2018; FONSECA, [20--?]). Entretanto, Oliveira, Pacheco e Silveira



(2011) sugerem que não é considerável utilizar somente esse método como decisório na análise de investimento.

3 METODOLOGIA

Para o presente estudo, no qual buscou-se verificar o investimento inicial necessário para um profissional da área odontológica estabelecer uma clínica/consultório no município de Vera Cruz/RS, assim como, qual sua viabilidade econômica e financeira, através de pesquisa de mercado, utilizou-se a pesquisa descritiva com abordagem qualitativa do problema de pesquisa. Na visão de Raupp e Beuren (2006), a pesquisa descritiva preocupa-se em observar, registrar e analisar os fatos, para então classificá-los e interpretá-los, sem a interferência do pesquisador.

Para a coleta dos dados utilizou-se a pesquisa bibliográfica e documental. Buscou-se com base na Legislação do Imposto de Renda e na Constituição Federal. Ainda, foi realizada uma pesquisa de mercado, tanto com profissionais da área, através de entrevistas informais, como em plataformas virtuais, onde foram levantados os valores praticados em relação ao investimento inicial necessário, receitas, despesas, custos e demais informações acerca do negócio. No entendimento de Silva (2006) a pesquisa documental se vale de materiais que ainda não receberam algum tipo de análise, que é o caso de documentos oficiais.

A abordagem qualitativa caracteriza-se pela descrição da complexidade de determinado problema e a interação de determinadas variáveis, na maioria dos casos, os estudos qualitativos apresentam-se em forma descritiva e não utilizam tratamentos estatísticos, como ocorre na pesquisa quantitativa (DIEHL; TATIM, 2004).

Nesse sentido, as informações levantadas através da coleta de dados foram tabuladas em planilhas do *Excel*, para sua posterior aplicação nas fórmulas dos métodos de avaliação de investimentos apresentados no referencial teórico. Após, foi possível analisar os resultados encontrados e concluir se o projeto é viável ou não.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Na análise, apresenta-se a descrição das informações sobre os investimentos iniciais, custos e despesas e a estimativa de receitas, bem como suas aplicações na elaboração da projeção de fluxo de caixa e nos cálculos da TIR, VPL e *Payback* para as formas de atuação objeto de estudo e, após, a análise comparativa.

O presente estudo analisou a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS. A ideia surgiu pela crescente busca por profissionais que cuidam da saúde e estética facial.

Com base nessas informações, no planejamento do estudo definiu-se que no primeiro ano de funcionamento do estabelecimento odontológico serão oferecidos serviços de profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Nos anos seguintes, projetou-se um aumento de clientes nas áreas de dentística e prótese, oferecendo outros procedimentos aos clientes. Também, levou-se em consideração que, para desenvolver as atividades, os negócios contarão com uma funcionária.



4.1 Exercício profissional como autônomo

Os dados, são segregados em três blocos, o levantamento do investimento inicial, despesas, custos e receitas, a projeção de fluxo de caixa e, por fim, os cálculos do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do negócio.

4.1.1 Investimento inicial, custos, receitas e despesas do negócio

Com base em entrevistas com profissionais do ramo odontológico, pode-se estimar um investimento inicial de R\$ 54.163,98 para a montagem da sala de atendimento de aproximadamente 16m², além do valor de R\$ 7.165,53 para a sala de espera e recepção do estabelecimento, totalizando um investimento de R\$ 61.329,51 necessários para o desenvolvimento da atividade de forma individual. Levou-se em consideração pesquisas de mercado realizadas no município de Santa Cruz do Sul, para levantar o valor das máquinas e equipamentos que serão utilizados no exercício da profissão, e no município de Vera Cruz para os demais itens. A pesquisa realizada em Santa Cruz do Sul se justifica por não existirem fornecedores do ramo no município em que será desenvolvido o negócio. Os dados estão demonstrados no Quadro 1.

Quadro 01 - Investimento do projeto

DESCRIÇÃO	Qtd	UNITÁRIO	R\$ TOTAL	DESCRIÇÃO	Qtd	UNITÁRIO	R\$ TOTAL
Reforma	1	2.000,00	2.000,00	Poltronas	4	250,00	1.000,00
Computador	1	1.300,00	1.300,00	Bebedor	1	209,00	209,00
Televisão	1	579,00	579,00	Ar condic.	1	1.200,00	1.200,00
Telefone Fixo	1	78,90	78,90	Balcão	1	679,83	679,83
Máquina Cartão	1	118,00	118,00	TOTAL	10	6.415,53	7.165,53

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O investimento engloba gastos com balcão para a recepção, computador, telefone fixo, gasto de R\$ 2.000,00 para a reforma dessa área do ambiente. Os custos para o exercício da profissão são fixos e variáveis, os fixos totalizam R\$ 100,60. Os valores fixos relacionam-se com a anuidade que deve ser paga ao Conselho Regional de Odontologia (CRO) para poder exercer a profissão (83,60) e a mensalidade do Sindicato dos Odontologistas do Estado do Rio Grande do Sul (SOERGS) (17,00).

O pagamento referente ao CRO é devido anualmente no valor de R\$ 1.003,20, resultando na apropriação mensal de R\$ 83,60. Ainda, o pagamento do sindicato, sendo este no valor de R\$ 17,00 mensais.

Para os custos mensais variáveis projetou-se a realização dos procedimentos de profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Nesse sentido, os custos variáveis são os gastos com materiais necessários para desenvolver a atividade.

Cada procedimento realizado demanda, além dos demais materiais específicos, os custos com 1 trio (conjunto de espelho, sonda e pinça, com 1 par de luvas, com 1 máscara, com 1 gorro e com 1 sugador) somando somente nesses itens o valor de R\$ 40,65. E, os custos mensais variáveis, estimados para a realização de uma unidade



de cada procedimento, resultam em R\$ 1.099,14. A estimativa de receitas para os doze primeiros meses de atividade, ficou em R\$ 10.980,00 mensais.

Quadro 02 – Receitas mensais

PROCEDIMENTO	R\$ UNITÁRIO	QUANTIDADE	R\$ TOTAL
Profilaxia	100,00	6	1.000,00
Dentística	100,00	10	1.500,00
Clareamento Caseiro	400,00	2	2.000,00
Clareamento em Consultório	200,00	2	1.000,00
Endodontia	470,00	10	4.700,00
Extração	200,00	5	1.600,00
Orto Preventiva	120,00	4	480,00
Prótese Parcial Removível	2.000,00	1	6.000,00
RECEITA TOTAL	3.590,00	40	10.980,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A projeção baseou-se em pesquisas de mercado realizadas com profissionais da área, em média 2 atendimentos por dia (40/mês), considerando 20 dias úteis. Assim, estimou-se a realização de 6 procedimentos de profilaxia e 10 de dentística, ao valor de R\$ 100,00 cada, 2 procedimentos de clareamento caseiro, 2 de clareamento em consultório, 10 de endodontia e 5 de extração, aos valores de R\$ 400,00, R\$ 200,00, R\$ 470,00 e R\$ 200,00, respectivamente, 4 procedimentos de orto preventiva ao valor de R\$ 120,00 cada e 1 procedimentos de prótese parcial removível ao valor de R\$ 2.000,00.

É esperado um aumento de 50% do primeiro ano para o segundo, de 66,67% do segundo ano para o terceiro, de 20% do terceiro ano para o quarto e de 16,67% do quarto ano para o quinto, atingindo o número de 7 atendimentos por dia, considerando as mesmas perspectivas supracitadas. Após o quinto ano de atividade, atinge-se então a estabilidade.

As despesas mensais também são divididas em fixas e variáveis, as fixas são estimadas em cerca de R\$ 4.678,06, o salário e encargos da secretária, energia elétrica, água, telefone, internet e serviços de contabilidade. Ainda, gastos com coleta de lixo contaminado, alvarás, laudos, materiais de expediente e limpeza, manutenção de equipamentos odontológicos e depreciação. O Quadro 3 evidencia os valores.

Quadro 03 – Despesas mensais fixas

Descrição	R\$	Descrição	R\$	Descrição	R\$	Descrição	R\$
Aluguel	1.000,00	Internet	80,00	Encargo trab.13./férias	250,97	Alvarás	29,17
Energia elétrica	300,00	Material limpeza	100,00	Manutenção	80,00	Laudo Bombeiros	30,83
Água	60,00	Salário secretária	1.290,72	Serv.contab.	500,00	Cartão visita	10,00
Telefone	80,00	Encargos sociais	206,52	Coleta de lixo contaminado	110,00	TOTAL	4.678,06
Mat exped	50,00	Deprec.	492,55	Laudo radiométrico	7,30		

Fonte: Dados da pesquisa (2019).



Os encargos sociais sobre a folha de pagamento, perfazem o valor de R\$ 206,52, com base em 8% para o INSS, 8% para o FGTS, sobre o salário base de R\$ 1.290,72, os encargos trabalhistas referem-se a 1/12 do salário para o 13º salário, 1/12 para as férias e 3/12 para o adicional de férias, somando em R\$ 250,97 (DISSÍDIO, 2019).

Para o cálculo das despesas relacionadas com a depreciação dos bens da sala de atendimento e da sala de espera e recepção, utilizou-se os percentuais fixados pela IN SRF nº 162 de 1998, somando em R\$ 492,55 conforme demonstrado no Quadro 04 (SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL, 2014).

Quadro 04 – Depreciação dos bens

DEPRECIÇÃO ITENS DA SALA DE ATENDIMENTO R\$					
BENS	Aquisição	Vida útil/anos	Taxa anual	Deprec. anual	Deprec. mensal
Balcões Projetados	6.000,00	10	10%	600,00	50,00
Ar condicionado	1.200,00	10	10%	120,00	10,00
Instrumentos e Aparelhos para Odontologia	45.963,98	10	10%	4.596,40	383,03
R\$ TOTAL	-	-	-	5.316,40	443,03
DEPRECIÇÃO ITENS DA SALA DE ESPERA					
BENS	Aquisição	Vida útil/anos	Taxa anual	Deprec. anual	Deprec. mensal
Computador	1.300,00	10	10%	130,00	10,83
Televisão	579,00	5	20%	115,80	9,65
Telefone Fixo	78,90	5	20%	15,78	1,32
Máquina de Cartão	118,80	5	20%	23,76	1,98
Poltronas	1.000,00	10	10%	100,00	8,33
Bebedor	209,00	10	10%	20,90	1,74
Ar condicionado	1.200,00	10	10%	120,00	10,00
Balcão	679,83	10	10%	67,98	5,67
TOTAL	-	-	-	594,22	49,52
TOTAL GERAL	-	-	-	5.910,62	492,55

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Todos os instrumentos e aparelhos utilizados na odontologia são depreciados à taxa anual de 10%. As despesas variáveis, a taxa de juros da máquina de cartão de crédito, foram calculadas através da taxa média, e os impostos como pessoa física (autônomo) englobam o recolhimento mensal do IRPF, ISS e INSS.

Para o cálculo do IRPF foi utilizada a tabela de progressão do imposto de renda das pessoas físicas (IRPF), sendo a alíquota utilizada 27,5% e a parcela a deduzir de R\$ 869,36. Ainda, como o profissional irá prestar serviços somente para pessoas físicas ele deve pagar o percentual de 20% sobre o seu rendimento referente ao INSS, limitado ao valor máximo de contribuição de R\$ 1.167,90, para que tenha direito à aposentadoria por idade e por tempo de serviço (BRASIL, 2006). O ISS em Vera Cruz tem o valor anual de R\$ 705,66, ou fração proporcional de R\$ 58,81 por mês (VERA CRUZ, 1993). Logo, o gasto total com impostos é de R\$ 3.055,67 mês no primeiro ano de atividade.

Quadro 05 – Impostos do profissional autônomo

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TOTAL IRPF	R\$ 1.828,97	R\$ 3.338,72	R\$ 6.358,37	R\$ 7.868,15	R\$ 9.378,23
Base de cálculo	R\$ 10.980,00	R\$ 16.470,00	R\$ 27.450,55	R\$ 32.940,66	R\$ 38.431,87
(-) INSS	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)
Alíquota 27,5%	R\$ 2.698,33	R\$ 4.208,90	R\$ 7.227,73	R\$ 8.737,51	R\$ 10.247,59
(-) Parcela a deduzir	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)
TOTAL INSS	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89
Base de cálculo	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45
Alíquota 20%	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89
TOTAL ISS	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81
ISS anual	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66
ISS mensal	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81
TOTAL IMP. MENSAL	R\$ 3.055,67	R\$ 4.565,42	R\$ 7.585,07	R\$ 9.094,85	R\$ 10.604,93
TOTAL IMP. ANUAL	R\$ 36.667,98	R\$ 54.784,98	R\$ 91.020,79	R\$ 109.138,16	R\$ 127.259,14

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

4.1.2 Projeção de fluxo de caixa

Para a elaboração do fluxo de caixa, projetou-se os primeiros 5 anos de atividade, levando-se em consideração o aumento das receitas, com base no mercado, em 50% do ano 1 para o ano 2, em 66,67% do ano 2 para o 3, em 20% do ano 3 para o 4 e em 16,67% do ano 4 para o 5, atingindo a partir desse período a estabilidade.

Quadro 6 – Fluxo de caixa

DISCRIMINAÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL		R\$ 6.359,38	R\$ 35.472,70	R\$ 93.702,24	R\$ 122.816,13	R\$ 151.935,85
(+) Entradas		R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
À vista - 70%		R\$ 92.232,00	R\$ 138.348,00	R\$ 230.584,61	R\$ 276.701,53	R\$ 322.827,68
Cartão de crédito - 30%		R\$ 39.528,00	R\$ 59.292,00	R\$ 98.821,98	R\$ 118.586,37	R\$ 138.354,72
(-) Saídas		(R\$ 125.400,62)	(R\$ 162.167,30)	(R\$ 235.704,35)	(R\$ 272.471,77)	(R\$ 309.246,55)
Despesas		R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06
Custos		R\$ 37.008,46	R\$ 54.909,09	R\$ 90.712,14	R\$ 108.613,13	R\$ 126.517,70
Impostos		R\$ 36.667,98	R\$ 54.784,98	R\$ 91.020,79	R\$ 109.138,16	R\$ 127.259,14
Taxa de juros cartão - 3,79%		R\$ 1.498,11	R\$ 2.247,17	R\$ 3.745,35	R\$ 4.494,42	R\$ 5.243,64
FLUXO NÃO OPERACIONAL		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(+) Entradas	R\$ 80.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Capital Social	R\$ 80.000,00					
(-) Saídas		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Investimentos		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
FLUXO DO PERÍODO	R\$ 80.000,00	(R\$ 54.970,13)	R\$ 35.472,70	R\$ 93.702,24	R\$ 122.816,13	R\$ 151.935,85
FLUXO ACUMULADO	R\$ 80.000,00	R\$ 25.029,87	R\$ 60.502,57	R\$ 154.204,81	R\$ 277.020,94	R\$ 428.956,80

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O Capital Social é proveniente de recursos próprios, não havendo a necessidade de recorrer a empréstimos. Percebe-se que a maior parcela de desembolsos refere-se aos gastos com impostos, seguido dos custos do negócio.

Contudo, tem-se que apenas no primeiro mês de atividade há registro de valores negativos no fluxo de caixa, devido ao valor desembolsado com os investimentos necessários para iniciar a atividade. Ao final do quinto ano, há o valor acumulado de R\$ 428.956,80.



4.1.3 Cálculo do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento

Tem-se que a TMA utilizada para o projeto de investimento foi de 15,1733% ao ano, estimada através da média entre as principais taxas de juros praticadas pelo mercado, TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), TBF (Taxa Básica Financeira) e SELIC, acrescida do percentual real de remuneração esperado de 10%.

Quadro 7 – Valor Presente Líquido dos períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TMA	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 80.000,00)	-	(R\$ 80.000,00)	(R\$ 80.000,00)
1	(R\$ 54.970,13)	1,151733	(R\$ 47.728,17)	(R\$ 127.728,17)
2	R\$ 35.472,70	1,32649	R\$ 26.741,78	(R\$ 100.986,39)
3	R\$ 93.702,24	1,527762	R\$ 61.332,99	(R\$ 39.653,40)
4	R\$ 122.816,13	1,759575	R\$ 69.798,76	R\$ 30.145,36
5	R\$ 151.935,85	2,026561	R\$ 74.972,26	R\$ 105.117,62

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para a tomada de decisão em aceitar ou rejeitar o projeto, tem-se que se o VPL for maior que zero, deve-se aceitar o projeto. Assim, o período analisado apresentou um VPL positivo considerando as premissas do estudo.

O cálculo da TIR leva em consideração o fato de tornar o investimento inicial nulo, quando considerado o valor do dinheiro no tempo.

Quadro 8 – Taxa Interna de Retorno para os períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TIR	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 80.000,00)	-	(R\$ 80.000,00)	(R\$ 80.000,00)
1	(R\$ 54.970,13)	1,375352	(R\$ 39.968,06)	(R\$ 119.968,06)
2	R\$ 35.472,70	1,891592	R\$ 18.752,83	(R\$ 101.215,23)
3	R\$ 93.702,24	2,601604	R\$ 36.017,10	(R\$ 65.198,12)
4	R\$ 122.816,13	3,57812	R\$ 34.324,21	(R\$ 30.873,91)
5	R\$ 151.935,85	4,921173	R\$ 30.873,91	R\$ 0,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A TIR encontrada foi de 37,5352%, significa que, se esta for maior que a TMA deve-se aceitar o projeto, se for menor que a TMA deve-se rejeitar o projeto e se for igual a TMA é indiferente a decisão de aceitar ou rejeitar. Contudo, tem-se que a TIR é expressivamente maior que a TMA, logo, deve-se aceitar o projeto de investimento.

Por fim, o período para recuperação do valor investido no projeto é de 3 anos e 7 meses considerando a perspectiva do *Payback* descontado e de 3 anos e 1 mês para a perspectiva do *Payback* simples, que é o método que não considera o valor do dinheiro no tempo. Nesse sentido, para Souza (2014), quanto maior for o *Payback*, maior é o risco do investimento e quanto menor for o *Payback*, menor é o risco. Logo, considerando o período analisado de 5 anos, tem-se que os prazos para recuperação do valor investido são bons e, então, deve-se aceitar o projeto.



4.2 Exercício profissional como sociedade jurídica

Os dados para sociedade jurídica estão no levantamento do investimento inicial, despesas, custos e receitas, a projeção de fluxo de caixa e, por fim, os cálculos do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do negócio.

4.2.1 Investimento inicial, custos, receitas e despesas do negócio

Para o exercício profissional como sociedade jurídica, tem-se como base uma clínica odontológica composta por dois profissionais. Assim, como investimentos iniciais necessários, cada profissional terá os gastos para a montagem da sua sala de atendimento, ou seja, o valor de R\$ 54.163,98. Já para a sala de espera e recepção, os gastos são no valor de R\$ 7.165,53, os mesmos estimados no Quadro 01. Logo, o investimento necessário para iniciar as atividades é R\$ 115.493,49.

Os custos mensais fixos somam R\$ 201,20 (valor evidenciado anteriormente, multiplicado pelo número de sócios), visto que cada profissional deve contribuir com o (SOERGS) e deve pagar a anuidade ao (CRO). Já os custos variáveis têm por base a realização dos procedimentos oferecidos pela clínica, sendo eles profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Logo, os custos variáveis são os mesmos obtidos no exercício profissional como autônomo.

As receitas no primeiro ano de atividade (Quadro 02) são de R\$ 10.980,00 para cada profissional, somando R\$ 21.960,00. Para os anos seguintes, projetou-se: segundo ano-sem variação nas receitas em relação ao ano 1; terceiro ano-aumento de 50% nas receitas em relação ao ano 1 e 2; quarto ano-aumento de 33,33% nas receitas em relação ao ano 3; quinto ano-aumento de 25% nas receitas em relação ao ano 4; após o quinto ano-sem variação nas receitas em relação ao ano anterior.

As despesas mensais fixas, detalhadas no Quadro 9, se diferenciam da projetada para o profissional autônomo devido ao pró-labore de R\$ 2.000,00 por sócio e alguns gastos que terão consumo dobrado.

Quadro 9 – Despesas mensais fixas

DESCRIÇÃO	TOTAL	DESCRIÇÃO	TOTAL	DESCRIÇÃO	TOTAL
Aluguel	1.000,00	Material de Limpeza	100,00	Serviços de Contabilidade	500,00
Energia Elétrica	600,00	Pró-labore	4.000,00	Coleta de Lixo Contaminado	110,00
Água	120,00	Salário Secretária	1.290,72	Alvarás	29,17
Telefone	80,00	Encargos Sociais- INSS e FGTS	206,52	Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	30,83
Internet	80,00	Encargo Trabalhistas- 13º, Férias e Adicional de Férias	250,97	Cartão de Visita/ Agendamento	20,00
Material de Expediente - Prontuário e outros	50,00	Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	100,00	Laudo Radiométrico	7,30
		Depreciação	935,58	TOTAL	9.511,09

Fonte: Dados da pesquisa (2019).



Fez-se as projeções mensais para o SN e para o LP apenas, pois no LR não há créditos para se apropriar e os percentuais de PIS/Cofins são com base no regime não cumulativo (1,65% e 7,6%), respectivamente. Alberti (2017, apud COSTA, 2017, p. 11), afirma que o lucro real é opção para os que “demandam muitos insumos e deduções contábeis, pois estes valores serão abatidos na apuração do lucro”. No Quadro 10 e 11, são apresentados os resultados.

Quadro 10 – Simples nacional

ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
R\$ 20.154,24	R\$ 20.154,24	R\$ 32.768,47	R\$ 50.603,06	R\$ 69.069,62

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para o cálculo do SN, o negócio se enquadra no Anexo III. A partir disso, utilizando a fórmula apresentada na revisão de literatura, chega-se à alíquota efetiva aplicada sobre o faturamento do mês (BRASIL, 2016). Para o LP, a alíquota de presunção é 32% para o IRPJ e CSLL e para o PIS e Cofins, alíquotas são de 0,65% e 3%.

Quadro 11 – Lucro presumido

IRPJ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita bruta do período	R\$ 65.880,00	R\$ 65.880,00	R\$ 98.820,00	R\$ 131.756,71	R\$ 164.695,88
(*) Alíquota de presunção	32%	32%	32%	32%	32%
(=) Base de cálculo IRPJ	R\$ 21.081,60	R\$ 21.081,60	R\$ 31.622,40	R\$ 42.162,15	R\$ 52.702,68
IRPJ 15%	R\$ 3.162,24	R\$ 3.162,24	R\$ 4.743,36	R\$ 6.324,32	R\$ 7.905,40
Adicional IRPJ 10%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
IRPJ a pagar	R\$ 3.162,24	R\$ 3.162,24	R\$ 4.743,36	R\$ 6.324,32	R\$ 7.905,40
CSLL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita bruta do período	R\$ 65.880,00	R\$ 65.880,00	R\$ 98.820,00	R\$ 131.756,71	R\$ 164.695,88
(*) Alíquota de presunção	32%	32%	32%	32%	32%
(=) Base de cálculo CSLL	R\$ 21.081,60	R\$ 21.081,60	R\$ 31.622,40	R\$ 42.162,15	R\$ 52.702,68
CSLL 9%	R\$ 1.897,34	R\$ 1.897,34	R\$ 2.846,02	R\$ 3.794,59	R\$ 4.743,24
CSLL a pagar	R\$ 1.897,34	R\$ 1.897,34	R\$ 2.846,02	R\$ 3.794,59	R\$ 4.743,24
PIS E COFINS CUMULATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Receita com prest. Serviços	R\$ 21.960,00	R\$ 21.960,00	R\$ 32.940,00	R\$ 43.918,90	R\$ 54.898,63
PIS 0,65%	R\$ 142,74	R\$ 142,74	R\$ 214,11	R\$ 285,47	R\$ 356,84
Cofins 3,00%	R\$ 658,80	R\$ 658,80	R\$ 988,20	R\$ 1.317,57	R\$ 1.646,96
PIS e Cofins mensal	R\$ 801,54	R\$ 801,54	R\$ 1.202,31	R\$ 1.603,04	R\$ 2.003,80
PIS e Cofins trimestral	R\$ 2.404,62	R\$ 2.404,62	R\$ 3.606,93	R\$ 4.809,12	R\$ 6.011,40
TOTAL ANUAL	R\$ 29.856,82	R\$ 29.856,82	R\$ 44.785,22	R\$ 59.712,14	R\$ 74.640,17
TOTAL TRIMEST.	R\$ 7.464,20	R\$ 7.464,20	R\$ 11.196,31	R\$ 14.928,03	R\$ 18.660,04
TOTAL MENSAL	R\$ 2.488,07	R\$ 2.488,07	R\$ 3.732,10	R\$ 4.976,01	R\$ 6.220,01

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Portanto, pode-se verificar que o regime de tributação mais vantajoso para a clínica odontológica é o SN, pois apresentou valores a recolher inferiores em todos os anos analisados em relação ao LP.

4.2.2 Projeção de fluxo de caixa

Projetou-se os primeiros 5 anos de atividade, levando em consideração os percentuais de aumento das receitas de 0% do ano 1 para o ano 2, de 50% do ano 2 para o 3, de 33,33% do ano 3 para o 4 e de 25% do ano 4 para o 5. Ainda, o valor do Capital Social foi integralizado em dinheiro, dessa forma não foi preciso recorrer a empréstimos e financiamentos para iniciar as atividades.

Quadro 12 – Fluxo de caixa

DISCRIMINAÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL	-	R\$ 66.442,74	R\$ 63.446,52	R\$ 145.292,91	R\$ 221.909,51	R\$ 297.901,22
(+) Entradas	-	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
À vista - 70%	-	R\$ 184.464,00	R\$ 184.464,00	R\$ 276.696,00	R\$ 368.918,78	R\$ 461.148,47
Cartão de crédito - 30%	-	R\$ 79.056,00	R\$ 79.056,00	R\$ 118.584,00	R\$ 158.108,05	R\$ 197.635,06
(-) Saídas	-	(R\$ 197.077,26)	(R\$ 200.073,48)	(R\$ 249.987,09)	(R\$ 305.117,31)	(R\$ 360.882,31)
Despesas	-	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10
Custos	-	R\$ 74.016,92	R\$ 74.016,92	R\$ 109.818,18	R\$ 145.615,86	R\$ 181.416,22
Impostos	-	R\$ 20.154,24	R\$ 20.154,24	R\$ 32.768,47	R\$ 50.603,06	R\$ 69.069,62
Taxa de juros cartão - 3,79%	-	R\$ 2.996,22	R\$ 2.996,22	R\$ 4.494,33	R\$ 5.992,29	R\$ 7.490,37
FLUXO NÃO OPERACIONAL	R\$ 145.000,00	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(+) Entradas	R\$ 145.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Capital Social	R\$ 145.000,00					
(-) Saídas	-	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Investimentos	-	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
FLUXO DO PERÍODO	R\$ 145.000,00	(R\$ 49.050,75)	R\$ 63.446,52	R\$ 145.292,91	R\$ 221.909,51	R\$ 297.901,22
FLUXO ACUMULADO	R\$ 145.000,00	R\$ 95.949,25	R\$ 159.395,76	R\$ 304.688,67	R\$ 526.598,18	R\$ 824.499,40

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Tem-se que a maior parcela de desembolsos se refere às despesas, sendo estas mantidas em R\$ 102.906,10 anualmente. Contudo, apresenta sobras de caixa em todos os anos, fechando o 5º ano com o valor acumulado de R\$ 824.499,40.

4.2.3 Cálculo do VPL, TIR e Payback para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento

Para os cálculos, utilizou-se a TMA de 17,1733% (taxa obtida pela média entre as principais taxas de juros praticadas pelo mercado, acrescida do percentual 12%) que corresponde ao retorno desejado. Assim, partindo do investimento inicial com o valor do Capital Social integralizado, o VPL se apresenta como R\$ 141.567,51, logo a decisão a ser tomada é a de aceitar o projeto.

Quadro 13 – Valor Presente Líquido dos períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TMA	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 145.000,00)	-	(R\$ 145.000,00)	(R\$ 145.000,00)
1	(R\$ 49.050,75)	1,171733	(R\$ 41.861,70)	(R\$ 186.861,70)
2	R\$ 63.446,52	1,372959	R\$ 46.211,51	(R\$ 140.650,19)
3	R\$ 145.292,91	1,608742	R\$ 90.314,62	(R\$ 50.335,57)
4	R\$ 221.909,51	1,885016	R\$ 117.722,85	R\$ 67.387,29
5	R\$ 297.901,22	2,208737	R\$ 134.874,04	R\$ 202.261,32

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Dentro do período analisado, a TIR necessária para igualar o valor investido com os fluxos de caixa projetados, incorporando o valor do dinheiro no tempo, mostrou-se como sendo de 43,980112%. O Quadro 14 evidencia o cálculo da TIR.

Quadro 14 – Taxa Interna de Retorno para os períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TIR	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 145.000,00)	-	(R\$ 145.000,00)	(R\$ 145.000,00)
1	(R\$ 49.050,75)	1,43980112	(R\$ 34.067,73)	(R\$ 179.067,73)
2	R\$ 63.446,52	2,073027265	R\$ 30.605,73	(R\$ 148.462,00)
3	R\$ 145.292,91	2,984746978	R\$ 48.678,47	(R\$ 99.783,53)
4	R\$ 221.909,51	4,297442042	R\$ 51.637,58	(R\$ 48.145,95)
5	R\$ 297.901,22	6,187461865	R\$ 48.145,95	R\$ 0,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A diferença entre a TMA estimada e a TIR do projeto de investimento é de 26,81 pontos percentuais, tornando-o financeiramente viável. Por fim, de acordo com as projeções dos resultados do fluxo de caixa obtidos, o projeto apresenta um período de recuperação do investimento de 3 anos e 2 meses, através do *Payback* simples. Considerando o valor do dinheiro no tempo, e aplicando o *Payback* descontado, o mesmo cenário apresenta um período de 3 anos e 5 meses para a recuperação do investimento. Portanto, ambos os resultados são semelhantes e inferiores ao período projetado de 5 anos, concluindo-se que deve-se aceitar o projeto de investimento.

4.3 Resumo da análise da viabilidade dos negócios do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica (clínica/consultório)

O estudo objetivou analisar a viabilidade dos negócios odontológicos, como profissional autônomo e sociedade jurídica. A diferença de uma opção para outra são os impostos, que são recolhidos de maneiras e com alíquotas diferentes. Ainda, como sociedade jurídica alguns gastos são superiores pelo consumo ser maior, de acordo com o número de sócios que desenvolvem atividades no estabelecimento.

Quadro 15 – Autônomo x sociedade jurídica

DESCRIÇÃO	AUTÔNOMO (1)	SOC. JURÍDICA (2)	MELHOR OPÇÃO
Fluxo de caixa acumulado	R\$ 428.956,80	R\$ 824.499,40	2
VPL	R\$ 105.117,62	R\$ 202.261,32	2
TIR	37,5352%	43,980112%	2
Payback simples	3 anos e 1 mês	3 anos e 2 meses	1
Payback descontado	3 anos e 7 meses	3 anos e 5 meses	2

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Percebe-se que a análise indica como alternativa mais vantajosa para o exercício profissional a sociedade jurídica, se considerado somente o período de recuperação do investimento sem considerar o valor do dinheiro no tempo. No caso de ser considerado o valor do dinheiro no tempo o resultado foi melhor para o exercício profissional como autônomo, uma vez que o fluxo de caixa da sociedade jurídica apresenta o valor de R\$ 297.901,22 para o último ano analisado, se mantendo estável para os demais anos de acordo com o cenário previsto, resultando, a longo prazo, em valores cada vez maiores. Já o fluxo para o profissional autônomo, por sua



vez revelou o valor de R\$ 151.935,85 no último período e também se manterá estável, resultando, porém, em uma diferença de R\$ 145.965,37 a cada ano de uma opção para a outra.

Por fim, a partir dos Demonstrativos de Resultado do Exercício para o profissional autônomo e para a sociedade jurídica, evidenciados nos Quadros 16 e 17, pode-se concluir novamente que a opção mais vantajosa é por meio do exercício profissional como sociedade jurídica.

Quadro 16 – DRE para o exercício profissional como autônomo

DRE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita operacional bruta	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
Receita com prestação de serviços	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
(-) Deduções da receita	-	-	-	-	-
(=) Receita operacional líquida	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
(-) Custos das vendas	(R\$ 37.008,46)	(R\$ 54.909,09)	(R\$ 90.712,14)	(R\$ 108.613,13)	(R\$ 126.517,70)
Custos dos serviços prestados	(R\$ 37.008,46)	(R\$ 54.909,09)	(R\$ 90.712,14)	(R\$ 108.613,13)	(R\$ 126.517,70)
(=) Resultado operacional bruto	R\$ 94.751,54	R\$ 142.730,91	R\$ 238.694,45	R\$ 286.674,78	R\$ 334.664,70
(-) Despesas operacionais	(R\$ 57.634,83)	(R\$ 58.383,89)	(R\$ 59.882,07)	(R\$ 60.631,14)	(R\$ 61.380,36)
Despesas com serviços	(R\$ 1.498,11)	(R\$ 2.247,17)	(R\$ 3.745,35)	(R\$ 4.494,42)	(R\$ 5.243,64)
Juros máquina de cartão de crédito	(R\$ 1.498,11)	(R\$ 2.247,17)	(R\$ 3.745,35)	(R\$ 4.494,42)	(R\$ 5.243,64)
Despesas administrativas	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)
Salários e encargos	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)
Depreciação	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)
Aluguel	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)
Energia Elétrica	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)
Água	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)
Telefone	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Internet	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Material de Limpeza	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Serviços de Contabilidade	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)
Coleta de Lixo Contaminado	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)
Alvarás	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)
Cartão de Visita/Agendamento	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)
Laudo Radiométrico	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)
Materia de Expediente - Prontuário e outros	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)
(=) Resultado operacional antes dos impostos	R\$ 37.116,71	R\$ 84.347,02	R\$ 178.812,38	R\$ 226.043,63	R\$ 273.284,34
Impostos do profissional autônomo	(R\$ 36.667,98)	(R\$ 54.784,98)	(R\$ 91.020,79)	(R\$ 109.138,16)	(R\$ 127.259,14)
(=) Resultado líquido do exercício	R\$ 448,73	R\$ 29.562,04	R\$ 87.791,58	R\$ 116.905,48	R\$ 146.025,20

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Percebe-se que o lucro apurado no 5º ano é de R\$ 146.025,20 para o exercício profissional como autônomo. O Quadro 17 apresenta o lucro se for constituído uma sociedade jurídica.

Os dados evidenciam que o lucro no 5º ano é de R\$ 221.874,24 para a sociedade jurídica, em contrapartida ao lucro de R\$ 146.025,20 para o exercício profissional como autônomo. Entretanto, tendo em vista que os lucros obtidos serão distribuídos entre os sócios e que a sociedade jurídica é composta por 2 profissionais, estes receberão valores inferiores ao apurado para o exercício profissional como autônomo em todos os períodos analisados. Ainda, a sociedade começará a apresentar resultados positivos somente no 3º ano de atividade, enquanto o profissional autônomo não apresentou prejuízos em nenhum dos períodos analisados.

Quadro 17 – DRE para o exercício profissional como sociedade jurídica

DRE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita operacional bruta	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
Receita com prestação de serviços	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
(-) Deduções da receita	-	-	-	-	-
(=) Receita operacional líquida	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
(-) Custos das vendas	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 109.818,18)	(R\$ 145.615,86)	(R\$ 181.416,22)
Custos dos serviços prestados	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 109.818,18)	(R\$ 145.615,86)	(R\$ 181.416,22)
(=) Resultado operacional bruto	R\$ 189.503,08	R\$ 189.503,08	R\$ 285.461,82	R\$ 381.410,96	R\$ 477.367,31
(-) Despesas operacionais	(R\$ 133.929,30)	(R\$ 133.929,30)	(R\$ 135.427,41)	(R\$ 136.925,37)	(R\$ 138.423,45)
Despesas com vendas	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 4.494,33)	(R\$ 5.992,29)	(R\$ 7.490,37)
Juros máquina de cartão de crédito	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 4.494,33)	(R\$ 5.992,29)	(R\$ 7.490,37)
Despesas administrativas	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)
Salários e encargos	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)
Depreciação	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)
Aluguel	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)
Energia Elétrica	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)
Água	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)
Telefone	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Internet	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Material de Limpeza	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Serviços de Contabilidade	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)
Coleta de Lixo Contaminado	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)
Alvarás	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)
Cartão de Visita/Agendamento	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)
Laudo Radiométrico	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)
Materia de Expediente - Prontuário e outros	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)
(=) Resultado operacional antes dos impostos	R\$ 55.573,78	R\$ 55.573,78	R\$ 150.034,41	R\$ 244.485,59	R\$ 338.943,86
Simplex nacional	(R\$ 20.154,24)	(R\$ 20.154,24)	(R\$ 32.768,47)	(R\$ 50.603,06)	(R\$ 69.069,62)
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 35.419,54	R\$ 35.419,54	R\$ 117.265,93	R\$ 193.882,53	R\$ 269.874,24
Pró-labore	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)
(=) Resultado líquido do exercício	(R\$ 12.580,46)	(R\$ 12.580,46)	R\$ 69.265,93	R\$ 145.882,53	R\$ 221.874,24

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

5 CONCLUSÃO

O planejamento é uma etapa fundamental para qualquer empreendimento, e a análise da viabilidade econômica e financeira pode ajudar a evitar dispêndios que não trarão retornos para o negócio. Nesse sentido, o objetivo do estudo foi de apurar o investimento inicial necessário para a abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS e verificar sua viabilidade econômica e financeira.

Os resultados evidenciam que o investimento inicial resultou em R\$ 61.329,51 para o consultório odontológico e em R\$ 115.493,49 para a clínica odontológica. Nas despesas, pode-se perceber que a maior parcela é representada pelos impostos, seguida do salário e encargos. Ainda, para o exercício profissional como sociedade jurídica, o pró-labore é um item significativo no grupo das despesas. Contudo, no caso de autônomo há a possibilidade de redução do imposto através da utilização do livro caixa para descontar as despesas do negócio.

As projeções de fluxo de caixa mostraram-se favoráveis, pois a capacidade de geração de renda é considerada atraente nos dois casos estudados e foram constatados déficits de caixa apenas no primeiro ano de atividade, devido aos valores desembolsados referentes ao investimento inicial. O VPL e a TIR são positivos e o retorno do investimento é considerado mediano, tanto para o *Payback* simples quanto para o *Payback* descontado, pois, necessita-se desenvolver a atividade por mais de 3 anos para recuperar o valor do Capital Social.

Os demonstrativos de resultado de exercício comprovam a viabilidade econômica e financeira dos dois casos propostos, revelando que ambas as formas de atuação

apresentam boas oportunidades de investimento. Entretanto, a sociedade jurídica apresenta uma melhor rentabilidade, evidenciada nas projeções.

Ao término deste estudo, comprova-se a importância do planejamento de todas as variáveis envolvidas na abertura de um novo negócio. Cabe ressaltar a importância de uma análise mais aprofundada do mercado em relação às variáveis externas, cálculo da margem de contribuição e pontos de equilíbrio. Dessa forma, aumenta-se a segurança dos investimentos e a maximização dos resultados.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, Anthony A. *et al.* **Contabilidade gerencial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 812 p.

BRASIL. Decreto nº 9580, de 22 de novembro de 2018. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 22 nov. 2018. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm. Acesso em: 13 jun. 2019.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui O Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; Altera Dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 19 jun. 2019.

BRASIL. Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 out. 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp155.htm#art1. Acesso em: 19 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Institui o Código Tributário Nacional. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 25 out. 1966. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172.htm. Acesso em: 01 abr. 2019.

BREGOLIN, Lisele. **Análise da viabilidade econômico-financeira da implantação de uma indústria de confecção de lingerie no município de Putinga/RS**. 2014. 77 f. Monografia - Curso de Ciências Contábeis, Centro Universitário Univates, Lajeado, 2014. Disponível em: <https://www.univates.br/bdu/bitstream/10737/788/1/2014LiseleBregolin.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2019.

CONSELHO REGIONAL DE ODONTOLOGIA (Santa Catarina). **Como abrir e fazer a gestão de uma Clínica Odontológica**. 2014. Disponível em: http://www.crosc.org.br/arquivos_pdf/Cartilha_CRO_Sebrae_2014.pdf. Acesso em: 8 mar. 2019.

COSTA, Gildevan Silva da. **Lucro real x lucro presumido x simples nacional: um comparativo entre os regimes de tributação**. 2017. 22 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas – Fatecs,



Centro Universitário de Brasília – Uniceub, Brasília, 2017. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/11401/1/21409309.pdf>. Acesso em: 28 set. 2019.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Person Prentice Hall, 2004. 168 p.

DISSÍDIO. **Salário de recepcionista secretária 2019: reajuste salarial atual**. 2019. Disponível em: <https://dissidio.com.br/salario/cbo-422105/recepcionista-secretaria/>. Acesso em: 10 ago. 2019.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 16. ed., rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2017. 386 p.

FONSECA, Yonara Daltro da. Técnicas de avaliação de investimentos: uma breve revisão da literatura. *In: Infinita Consultoria e Treinamentos*. [S.l.: s.n], [20--?]. Disponível em: http://www.infinitaweb.com.br/albruni/artigos/a0303_CAR_AvallInvest.pdf. Acesso em: 21 maio 2019.

KASSAI, José Roberto *et al.* **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial**. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2005. 277 p.

LIMA, Emanuel Marcos; REZENDE, Amaury Jose. A tributação da prestação de serviços contábeis: profissional liberal ou empresa – o que é melhor? **Revista da micro e pequena empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 6, n. 2, p. 4-27, maio/ago. 2012. Disponível em: <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/399/228>. Acesso em: 21 jun. 2019.

MARTINS, Jonathan Ribeiro *et al.* Análise de viabilidade da geração distribuída em horário de ponta: estudo de caso. **Revista Gestão & Tecnologia**, Pedro Leopoldo, v. 18, n. 3, p.112-129, set./dez. 2018.

MOLETA, Emerson Rogerio; OLIVEIRA, Antônio Gonçalves de; CATAPAN, Anderson. Cadastro Multifinalitário como instrumento de responsabilidade fiscal e gestão urbana: análise de viabilidade econômico-financeira. **Desenvolvimento em Questão**, Paraná, Editora Unijuí, ano 16, n. 44, p.538-561, jul./set. 2018.

OLIVEIRA, Luis Filipe Azevedo de; PACHECO, Nathalia de Oliveira; SILVEIRA, Roseane Rodrigues da. Análise da viabilidade econômico-financeira de investimentos: o caso de um consultório odontológico em Natal/RN. *In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO*, 31., 2011, Belo Horizonte. **Anais [...]** Rio Grande do Norte: Abepro, 2011. 13 p. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2011_tn_sto_137_868_17810.pdf. Acesso em: 7 mar. 2019.

OLIVEIRA, Luís Martins de *et al.* **Manual de contabilidade tributária**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 465 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à administração financeira: texto e exercícios**. São Paulo: Thomson, 2005. 299 p.

PIVETTA, Geize. A utilização do fluxo de caixa nas empresas: um modelo para a pequena empresa. **Revista Eletrônica de Contabilidade – Curso de Ciências**



Contábeis UFSM, Santa Maria, v. 1, n. 2, p. 1-14, dez. 2004/fev. 2005. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/6229>. Acesso em: 07 jun. 2019.

RAUPP, Fabiano; BEUREN, Ilse Maria. Caracterização da pesquisa em contabilidade. *In*: BEUREN, Ilse Maria (org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006. p. 76-96.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta Carvalho de. **Contabilidade tributária**: entendendo a lógica dos tributos e seus reflexos sobre os resultados das empresas. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 264 p.

ROCHA, Eduardo Galliac; SOUZA, Carlos Alberto; DALFIOR, Vanda Aparecida Oliveira. Estudo de viabilidade econômica financeira caso modelo – edificação em São João Del Rei – Minas Gerais. *In*: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 13., 2016. **Anais** [...] Minas Gerais: AEDB, 2016. 16 p. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos16/862458.pdf>. Acesso em: 15 maio 2019.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 264 p.

SEBRAE. **Causa mortis**: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. 2014. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf. Acesso em: 12 mar. 2019.

SEBRAE. **Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas**. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=estadual&codUf=26>. Acesso em: 12 mar. 2019.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. Dispõe sobre a determinação e o pagamento do imposto sobre a renda e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas. **Ministério da Economia**, Brasília, 14 mar. 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>. Acesso em: 11 out. 2019.

SECURATO, José Roberto (coord.). **Cálculo financeiro das tesourarias**: bancos e empresas. 3. ed., atual., rev. e ampl. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2005. 397 p.

SHINGAKI, Mário. **Gestão de impostos**: para pessoas físicas e jurídicas. 4. ed., rev., atual. e ampl. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2006. 356 p.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 180 p.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Contabilidade empresarial para gestão de negócios**: guia de orientação fácil e objetivo para apoio e consulta de executivos. São Paulo: Atlas, 2008. 234 p.

SILVA, Mabel de Figueiredo R.; RIBEIRO, Josefa Aparecida; CALVALCANTE, Gigliana



Maria S.; GERMANO, Samara Cirilo F.; PAREDES, Suyene de O. Perfil sociodemográfico e interesses profissionais de graduandos de Odontologia do Centro Universitário de Patos. **Revista da ABENO**, n. 19, p. 34-45, 2019. Disponível em: [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/755-5613-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/755-5613-1-PB%20(1).pdf). Acesso em: 05 fev. 2020.

SOUZA, Acilon Batista de. **Curso de administração financeira e orçamento**: princípios e aplicações. São Paulo: Atlas, 2014. 363 p.

VERA CRUZ (Município). **Lei nº 1.176 de 31 de dezembro de 1993 e suas alterações**. Vera Cruz, RS, 31 dez. 1993. Disponível em: <https://veracruz.rs.gov.br/instarenv/assets/uploads/file/9ju3v548.pdf>. Acesso em: 28 set. 2019.



CIÊNCIAS ECONÔMICAS



ESTRUTURA DE CAPITAL E DESEMPENHO ECONÔMICO: UMA ANÁLISE DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA BRASILEIRO DE 2003 A 2019

*João Henrique Franco Pimentel¹
Daniel Claudy da Silveira²*

RESUMO

Este artigo propõe investigar a relação entre estrutura de capital e desempenho econômico a partir do setor de comércio varejista brasileiro, no período compreendido entre 2003 e 2019. Para tanto, utilizou-se da metodologia econométrica de análise a partir do modelo de Regressão Linear Múltiplo em conjunto com as Estatísticas T e F para validação dos resultados. O modelo se mostrou estatisticamente significativo, sendo que o Endividamento Total apresentou uma relação negativa com o retorno sobre o ativo e o PIB Real uma relação positiva com a variável dependente. O cálculo do valor R^2 por amostragem Beta retornou valores através dos quais possibilitou considerar os modelos estimados como úteis.

Palavras-chave: Estrutura de Capital. Desempenho Econômico. Econometria.

1 INTRODUÇÃO

As empresas estão inseridas em seus respectivos mercados concorrendo constantemente em suas indústrias. São influenciadas tanto por fatores externos como por fatores internos. Nesse sentido, variáveis exógenas e endógenas podem influenciar o desempenho observado dessas organizações, sendo os impactos da globalização catalizadores dos efeitos econômicos. Atento a esses fatores, as empresas necessitam otimizar a sua posição na indústria para se manterem estáveis e com crescimento sustentável, garantindo assim sua permanência no mercado.

Para manter ou defender suas posições no ambiente competitivo, a execução das atividades operacionais deve ser otimizada pois são a razão de existência da empresa. Essas atividades necessitam de recursos econômicos, tanto financeiros como de ativos reais, os quais são provenientes de duas fontes distintas: capital

1 Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: jh.francoimentel@gmail.com

2 Doutor em Desenvolvimento Regional pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). Professor na Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI). E-mail: daniel.silveira@unijui.edu.br



próprio ou capital de terceiros. De natureza endógena, a proporção de captação de recursos com terceiros ou de origem societária determina o que a literatura convencionou denominar como estrutura de capital (ASSAF NETO, 2015).

Este trabalho de pesquisa trata de um assunto muito comum na literatura econômica: desempenho econômico. Entretanto, o escopo de análise não está centrado macroeconomicamente tampouco a partir das decisões de investimento, mas sim de suas fontes de financiamento. Em outras palavras, se analisa a estrutura de capital das empresas e sua relação com o desempenho operacional observado.

Além dos processos de tomada de decisão interna, conforme Schmidt e Giambiagi (2015), no cenário macroeconômico há fatores que podem alterar de forma direta ou indireta os rumos pelos quais os agentes econômicos irão seguir. Do ponto de vista empresarial, variáveis como taxas de juros, produto, renda per capita e taxa de câmbio influenciam significativamente as tomadas de decisão a respeito de opções de investimentos e de captação de recursos. Logo, mesmo sendo exógenas aos agentes envolvidos, seus impactos podem ser refletidos nos desempenhos operacionais das empresas.

Dessa forma, busca-se aqui uma análise do desempenho empresarial como função da estrutura de capital condicionado ao cenário macroeconômico. O objetivo que serve de norte para este estudo pode ser entendido como investigar se existe relação entre o desempenho econômico de um conjunto delimitado de empresas do setor comercial e varejista brasileiro, no período compreendido entre 2003 e o segundo trimestre de 2019, relacionando-os com suas respectivas estruturas de capital.

Nessa linha de raciocínio, este projeto busca investigar o seguinte problema de pesquisa: existe relação entre a estrutura de capital adotada pelas empresas do setor comercial varejista brasileiro, entre o período de 2003 ao segundo trimestre de 2019, com seu desempenho operacional observado quando analisadas sob a ótica de diferentes cenários macroeconômicos?

2 ESTRUTURA DE CAPITAL E DESEMPENHO ECONÔMICO

Para que se entenda quais são os objetivos da empresa e se possa estabelecer o que é um desempenho empresarial, faz-se necessário a compreensão do que se define por empresa. Essa definição é demasiadamente complexa, fazendo com que ocorra divergências consideráveis entre os diversos teóricos da área.

Embora a busca por maximização de lucro ainda represente uma linha muito forte de pesquisas nos dias de hoje, o conceito do entendimento dos objetivos da firma evoluiu muito com o decorrer do tempo. Dada a complexidade do universo econômico, uma empresa é composta por diversas faces, que podem ou não ser enfatizadas na elaboração teórica. Edith Penrose indica que os teóricos fazem escolhas entre os mais variados aspectos de uma empresa, o que em suas palavras ela descreve:

Uma empresa [...] não é um objeto observável de maneira fisicamente separada de outros objetos, e é difícil de se definir a não ser com referência ao que faz ou ao que é feito em seu interior.



Consequentemente, cada analista é livre para escolher quaisquer características da empresa nas quais esteja interessado, definir a empresa em termos destas características, e proceder de forma a chamar sua construção de “empresa”. (PENROSE, 1959 apud DANTAS; KERTSNETZKY; PROCHNIK, 2013, p. 16).

A abordagem teórica mais antiga que diz respeito ao teor empresarial se preocupa em considerar a empresa como um agente econômico maximizador de lucro. A essa abordagem estão vinculadas as tradições clássicas, neoclássicas e suas sucessoras (MCGUIGAN, 2008). Entretanto, é importante destacar que hoje há abordagens que tratam a empresa como um organismo muito mais complexo, atribuindo importante papel às instituições e demais variáveis exógenas de natureza micro e macroeconômicas.

A respeito das diferentes concepções de empresa, seus objetivos também podem variar significativamente quando observadas as dualidades entre controle e propriedade. No caso das firmas individuais, o controle e a propriedade pertencem aos sócios, o que lhes conferem um caráter de maximização de lucros mais provável de existir. Já as empresas que possuem mais de um sócio podem vir a ter conflitos de interesses entre seus sócios com os administradores de fato (VARIAN, 2012).

O estudo dos objetivos da firma remonta aos economistas da corrente de pensamento denominada Escola Clássica de Economia. Contudo, foi na corrente Neoclássica, especialmente com Alfred Marshall, que a Teoria da Firma deslanchou. Esses estudiosos trouxeram para o debate de forma mais consistente as questões referentes à alocação de recursos e ao dilema principal da ciência econômica: a escassez de recursos (HUNT; LAUTZENHEISER, 2012).

Uma das principais contribuições de Marshall para a Teoria da Firma diz respeito à aferição de importância da estrutura de capital frente à disponibilidade limitada de fontes de financiamento. Para o autor, uma firma deveria buscar a maximização da diferença entre a renda monetária auferida das suas operações em relação aos custos totais utilizados na produção e manutenção das atividades econômicas. Ou seja, a empresa teria como objetivo fundamental a maximização do lucro (HUNT; LAUTZENHEISER, 2012).

Como diferentes estruturas de capital geram diferentes custos produtivos, em função de juros e do risco econômico mensurado por estes, a escolha das fontes de financiamento dos ativos aplicados nas rotinas empresariais está relacionada aos objetivos da firma. Uma estrutura de capital otimizada potencializa o lucro auferido ideal (ASSAF NETO, 2015).

Levando em consideração as diferentes abordagens quanto ao entendimento de empresa e de seus objetivos, a compreensão de desempenho econômico pode ser muito variável quando observada sob óticas distintas. Desempenho empresarial pode ser entendido aqui, portanto, como o resultado mais eficiente que uma empresa pode alcançar, no fluxo normal de suas atividades, a fim de atingir seus objetivos econômicos.

A primeira vertente de análise do desempenho empresarial se foca em estabelecer metas para maximizar o lucro de uma determinada atividade econômica. Essa vertente tem como objetivos da firma as ideias expressas pelas correntes tradicionais da economia (VARIAN, 2012).



Uma segunda corrente de teóricos compreende que o desempenho econômico de uma entidade pode ser vislumbrado a partir do seu resultado obtido no ambiente de mercado, levando em consideração seus objetivos de decisões estratégicas, isto é, decisões de investimento, financiamento e operação, bem como das variáveis macro ambientais exógenas de inserção. A essa corrente se convencionou denominar como Teoria da Sustentabilidade Empresarial, ou simplesmente Empresa Sustentável (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010).

O conceito de sustentabilidade e sua inserção no ambiente das organizações surgiu por volta de 1980 no mundo, e teve uma aceitação bastante rápida desde então pelos agentes econômicos. [...] Uma empresa é entendida sustentável quando promove, junto com o retorno econômico de seus acionistas, proteção ao meio ambiente e bem-estar das pessoas. (ASSAF NETO, 2015, p. 43-44).

Nesse sentido, essa corrente fundamenta sua análise do desempenho econômico a partir do valor das ações ordinárias e preferenciais, ou das quotas das sociedades limitadas, emitidos. Como o preço da ação não é afetado em função do tempo de existência, dado o princípio da continuidade, o seu preço é determinado principalmente por três fatores: os dividendos anuais, o crescimento dos dividendos e a taxa de desconto (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010).

De maneira a levar em consideração o desempenho econômico pelo conceito de sustentabilidade, o resultado observado da variação do valor de mercado das ações de uma empresa deve ser interpretado levando em consideração os segmentos econômicos em conjunto com o social e o ambiental – que afetam o valor de mercado dada a expectativa dos agentes (OLIVEIRA; PACHECO, 2017).

Em outras palavras, como o valor das ações é determinado pela expectativa futura dos fluxos de caixa esperados, todas as variáveis que possam afetar a operação de uma organização afetam, por dedução, seu preço. Em conformidade com essa análise, surge o que se convencionou chamar de Tríplex Resultado (ASSAF NETO, 2015).

Tendo-se apresentado a fundamentação teórica de desempenho econômico empresarial, é necessário compreender no que se baseia o estudo da Estrutura de Capital. A Estrutura de Capital, ou Estrutura de Endividamento, é a composição do financiamento de uma empresa. Corresponde ao lado direito do balanço patrimonial, evidenciando a proporção de recursos advindos de origem própria e de terceiros. Consiste em dívidas de longo prazo, em ações preferenciais e ordinárias (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2010).

Pode-se sintetizar o estudo empírico da estrutura de capital em três grandes segmentos. O primeiro adota uma perspectiva institucional e examina o comportamento secular dos padrões de financiamento das companhias norte-americanas no período compreendido entre 1945 e 1985 (TEDESH, 1997).

A segunda corrente de estudos empíricos da estrutura de capital remonta à tentativa de Masulis, em 1988, que adota uma postura diferente na abordagem de seu modelo. A partir de sua pesquisa e com base em um levantamento de literatura, conclui-se que as evidências empíricas tendem a confirmar que as decisões da estrutura de financiamento afetam o valor da empresa (TEDESH, 1997).



A terceira tentativa de estudar sistematicamente a decisão de estrutura de capital, e que orienta os estudos do assunto até os dias atuais, é datada do início da década de 1990. A orientação do trabalho de Harris e Raviv levou-os a classificarem a estrutura de capital como determinada por quatro abordagens ou fatores determinantes distintos: a teoria da agência; teoria da assimetria das informações; natureza do produto e dos mercados; fatores que afetam o resultado de disputas pelo controle da firma (TEDESH, 1997).

Haja vista esse breve resumo dos três ramos mais recentes de pesquisa empírica sobre o estudo da estrutura de capital, faz-se necessário uma revisão de literatura a respeito das teorias mais relevantes que abordam o assunto. Bastos (2014), citando Bessler *et al.* (2011), argumenta que o estudo teórico da estrutura de capital pode ser entendido sob três óticas distintas: o modelo tradicional, o modelo alternativo e o modelo mais recente com base no comportamento dos mercados de capitais. Se fará uma abordagem mista, trazendo as correntes teóricas de maneira conjunta.

A primeira corrente teórica, que aborda diretamente o assunto, é denominada de Teoria do *Trade Off* ou modelo tradicional, que foi introduzida por Kraus e Litzenberger, em 1973. Descreve o ponto que otimiza a estrutura de financiamento da empresa, que é alcançado por meio do equilíbrio entre os custos decorrentes da tendência de falência e os benefícios proporcionados por tributos que deduzem os custos das dificuldades financeiras, isto é, das dívidas. De forma análoga, essa abordagem se fundamenta nos argumentos de vantagens fiscais e custos das dificuldades financeiras (TEDESH, 1997).

A segunda corrente emerge por volta da década de 1980, e ficou conhecida como Teoria do *Pecking Order*. Embora Donaldson já havia sugerido essa abordagem alternativa no início da década de 1960, essa corrente só ganha uma construção formal em 1984, com os estudos de Myers e Majluf, que mostraram que o endividamento de uma empresa é resultante das tomadas de decisões que remontam a uma ordem de preferências na escolha dos recursos financeiros (BASTOS, 2014).

Exposto isso, essa corrente pode ser postulada como uma vertente antagônica ao que defende a Teoria do *Trade Off*. Ou seja, determina que uma empresa típica capta recursos a partir de uma ordem de preferência baseada em uma premissa principal de assimetria de informação entre a cúpula de gestão e o mercado ao qual está inserida. Assim, estaria condicionada a não deter um ponto ótimo de estrutura de capital (WESTON; BRIGHAM, 2000).

A abordagem mais recente versa que a estrutura de capital é uma consequência da busca pelo melhor momento de mercado para financiar os investimentos. Dessa maneira, a empresa não teria um objetivo definido quanto a sua composição de capital. A essa nova corrente, convencionou-se denominar Teoria do *Market Timing* ou *Equity Market Timing* (BASTOS, 2014).

Por fim, além dessas abordagens, existem outras correntes teóricas que trabalham a relação entre estrutura de capital e valor das empresas de maneira secundária. Entretanto, não possuem um enfoque direto quanto ao objeto de estudo do presente trabalho. Logo, somente se citará aqui a sua existência sem maiores embasamentos. Destacam-se, assim, as Teorias de Agência, Mercados Insumo/Produto, Estratégia Corporativa, Controle Corporativo, Entrincheiramento Gerencial e a Economia dos Custos de Transação (BASTOS, 2014).



3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Inicialmente pode-se classificar este estudo como uma pesquisa quantitativa aplicada com metodologia de investigação econométrica. O procedimento adotado para a coleta de dados é definido como do tipo documental indireto. As fontes dos dados são estatísticas, de característica escrita, primária e contemporânea. Quanto à natureza das fontes de dados utilizada, esta investigação se baseia em dados no formato de séries temporais (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013).

Neste estudo, o conjunto universo investigado são as empresas do tipo comercial varejista com comportamento cíclico. Se utilizou como fonte de coleta de dados as informações abertas e disponíveis dos demonstrativos contábeis trimestrais e anuais das empresas listadas na Bolsa de Valores de São Paulo e classificadas como empresas de consumo cíclico, subsetor comércio, no período compreendido entre 2003 e 2019 (B3, 2009).

O conjunto amostral investigado corresponde a 14 empresas, divididas entre os segmentos de eletrodomésticos, produtos diversos e tecidos, vestuário e calçados. O volume de informações coletadas e plotadas na regressão econométrica é composto de 687 observações trimestrais. Os dados coletados foram agrupados, conforme a média aritmética ajustada dos valores existentes de amostra ao trimestre, compondo os indicadores de endividamento total (ET) e retorno sobre o ativo total (ROI).

Inspirado em Silva (2005), a equação de estimação dos indicadores segue descrita abaixo:

$$ET = \frac{PC + PNC}{AT} \quad ROI = \frac{LL}{AT}$$

ET = Endividamento Total.

PC = Passivo Circulante

PNC = Passivo Não Circulante

AT = Ativo Total

ROI = Retorno sobre o Ativo Total

LL = Lucro (Prej.) Líquido do Exercício

Como variável macroeconômica de interação exógena ao modelo, optou-se pelo PIB Trimestral, coletado em preços correntes e em unidades monetárias de bilhões de reais. A série histórica foi extraída do banco de dados aberto SCNT do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2019).

Por se tratarem de dados em séries temporais, todo o conjunto amostral sofreu tratamento estatístico específico, de modo a representar seus resultados o mais fiel à realidade sem, entretanto, sofrer efeitos sazonais ou inflacionários. Inicia-se o tratamento dos dados pelo processo de ajuste deflacionário a partir do índice IPCA trimestral, com valores atualizados ao período de 30 de junho de 2019 (IBGE, 2019).

A dessazonalização do banco de dados foi realizada por meio do método de Médias Móveis Centradas. Como o ajuste corresponde a períodos de quatro observações, compreendendo ciclos anuais, adotou-se a técnica de Médias Móveis Duplas para um processo de tendência linear (DOANE; DEWARD, 2014).

O modelo econométrico escolhido é o modelo de regressão linear múltiplo.



Para estimar os parâmetros do modelo adotou-se a técnica dos Mínimos Quadrados Ordinários (MQO). O software escolhido para a análise econométrica foi o *Statistical Package for the Social Sciences* – SPSS.

A análise dos resultados será baseada nas estatísticas componentes da tabela ANOVA em conjunto com o coeficiente de determinação ajustado (R^2 ajustado). A validação de resultados obtidos pela regressão foi desenvolvida a partir das estatísticas Teste T e Teste F. O capítulo a seguir apresenta os resultados obtidos nessa investigação.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

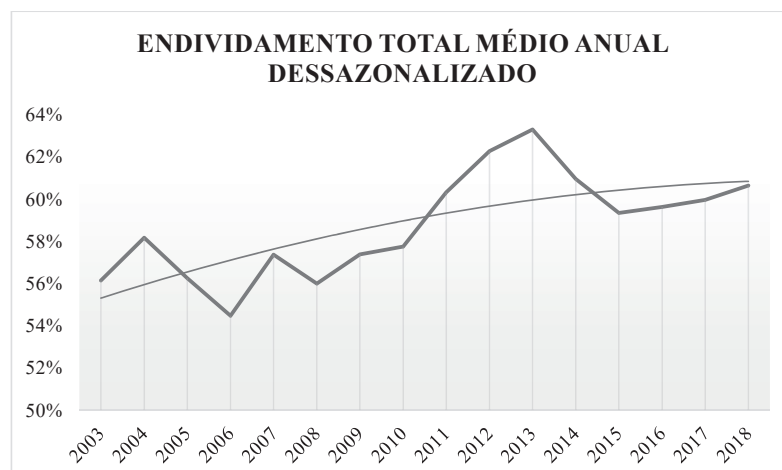
Dando início ao capítulo, apresenta-se, abaixo, o comportamento dos dados durante o período analisado. Em decorrência do período ser demasiadamente extenso, é interessante observar como as variáveis se comportam em termos médios ajustados. Nesse sentido, os gráficos a seguir apresentam o comportamento médio das variáveis do modelo em termos anuais.

Gráfico 01 – Retorno sobre o Ativo Total Anual de 2003 a 2019



Fonte: elaborado pelo autor com base em dados da Bovespa (2019).

Gráfico 02 – Endividamento Total Anual de 2003 a 2019



Fonte: elaborado pelo autor com base em dados da Bovespa (2019).



Gráfico 03 – PIB Real Anual de 2003 a 2019

Fonte: elaborado pelo autor com base em dados do IBGE (2019).

Com relação aos gráficos de tendência comportamental anual é possível observar que há uma forte tendência de correlação entre as três variáveis no período correspondente aos anos de 2009 a 2014. Nota-se que o comportamento das três variáveis apresentou acentuação forte nesse período, o que indica que direta ou indiretamente essa variação está de alguma forma correlacionada ou com comportamento histórico semelhante.

Haja vista o comportamento histórico das variáveis descritas no modelo, abaixo se apresentam os resultados estatísticos descritivos do material investigado. A tabela apresenta as principais medidas estatísticas tradicionais: média aritmética simples, abordada na planilha como média simples, moda, mediana, erro padrão, desvio padrão e variância amostral.

Tabela 01 – Estatística Descritiva

ESTATÍSTICA DESCRITIVA			
ESTATÍSTICA	ENDIVIDAMENTO TOTAL	PIB REAL	RETORNO SOBRE O ATIVO
Média	58,98%	4,13%	13,15%
Moda	59,00%	3,00%	5,00%
Mediana	59,12%	3,99%	7,70%
Erro padrão	0,39%	0,88%	2,25%
Desvio padrão	3,14%	7,11%	18,31%
Variância da amostra	0,10%	0,51%	3,35%

Fonte: elaborada pelo autor com base em dados da Bovespa e IBGE (2019).

Em primeiro lugar, as médias das variáveis mantiveram-se em patamares bem próximos do esperado para o período. Em geral, o endividamento total das empresas representa uma parte substancial da sua estrutura de capital, reflexo exposto na média de 58,98% e moda de 59,00%. A Mediana, como era de se esperar, ficou aproximadamente na mesma faixa da moda. Logo, tanto o erro padrão, como as



estatísticas de variabilidade das amostras mostraram baixas.

No que se refere ao PIB Total, observa-se que, em média, sua variação trimestral foi de aproximadamente 4,00%. Em geral, a variação trimestral no período de 2003 a 2009 foi de 3,00%, e entre março de 2011 e junho de 2011 a sua variação foi de aproximadamente 4,00% - em conformidade com a média da série histórica. Assim como o endividamento total, o PIB real apresentou baixo erro padrão, desvio padrão e variância. Assim, suas variações foram mais constantes do que variáveis.

Por fim, no que se refere ao retorno sobre o ativo total, observa-se que a média foi de 13,15%, com a taxa de retorno trimestral mais recorrente de 5,00%. No meio do período investigado, a variável apresentou valor de 7,70%. Como se visualiza, há uma grande variação nos resultados apurados. Isso vai ao encontro dos seus resultados estatísticos de variabilidade. Finalizando, como o erro padrão da variável é baixo, pode ser considerada estatisticamente bem-comportada.

Para prosseguir o processo de análise de resultados, a tabela a seguir apresenta as variáveis inseridas no modelo, tratadas conforme visto no capítulo anterior. As variáveis independentes inseridas na primeira plotagem permaneceram as mesmas ao final da estimação dos resultados. Em outras palavras, nenhuma das variáveis independentes inserida no modelo foi removida.

Tabela 02 – Variáveis Inseridas e Removidas

REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA	
Variáveis Independentes Inseridas	PIB; ET
Variáveis Independentes Removidas	-
Variável Dependente	ROI

Fonte: elaborada pelo autor com base em dados da Bovespa e IBGE (2019).

A partir da plotagem da matriz de dados no software de análise escolhido, em conformidade com a equação 2 descrita no capítulo metodológico, o modelo estimado para este estudo ficou estruturado conforme é apresentado abaixo. Na equação estimada, encontra-se a taxa de retorno do investimento sobre o total de ativos do setor comercial varejista de consumo cíclico, do período compreendido entre o primeiro trimestre de 2003 até o segundo trimestre de 2019, em função do seu grau de endividamento e desempenho da economia como um todo.

$$ROI = 0,89 - 1,36ET + 1,15PIB$$

De forma a retratar o poder de explicação do modelo estimado, a tabela a seguir apresenta os coeficientes de determinação encontrados para as variáveis estudadas.



Tabela 03 – Coeficiente de Determinação R²

ESTATÍSTICA DE REGRESSÃO	
R múltiplo	0,5149
R-Quadrado	0,2651
R-quadrado ajustado	0,2418
Erro padrão	0,1594
Observações	66

Fonte: elaborada pelo autor com base em dados da Bovespa e IBGE (2019).

O R² apresentou uma resposta de 0,2651, significando que as variáveis possuem uma correlação linear de 26,51%. Se tratando de uma regressão múltipla, destaca-se o valor obtido no R² Ajustado: 24,18%. A fim de validar o modelo de regressão utilizado neste projeto, foram efetuados os testes de significância das variáveis plotadas. Analisando a validade do modelo quanto a suas variáveis, a Tabela a seguir apresenta as estatísticas T encontradas.

Tabela 04 – Estatística T

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	Stat t	Valor-P
Independentes				
Interseção (α)	0,89	0,37	2,38	0,02
Endividamento Total	-1,36	0,63	-2,16	0,03
PIB Real	1,15	0,28	4,13	0,00

Fonte: elaborada pelo autor com base em dados da Bovespa e IBGE (2019).

Conforme apresentado acima, através do teste de hipótese T-Student, considera-se que ambas variáveis apresentaram significância estatística para um nível de confiança de 95% ou 5% de significância. Dessa forma, o termo constante, bem como as variáveis Endividamento Total e PIB Real do modelo encontram-se na região de rejeição da hipótese nula, determinando que as variáveis individualmente possuem efeito sobre a variável dependente.

Em termos estatísticos, o valor crítico da estatística T encontrado é de aproximadamente 2,390, haja vista que a amostra total conta com 60 repetições e, por sua vez, 58 graus de liberdade. Dessa forma, os resultados encontrados da estatística T para os valores-p apresentados na tabela acima são inferiores a 0,05, o que representa que estatisticamente as variáveis analisadas no modelo possuem resultados significativos.

Quanto ao erro padrão apresentado acima, esses se mostraram dentro de um limite aceitável para os objetivos de análise deste projeto. Lembra-se que o erro padrão é a estatística que representa uma estimativa da variabilidade entre a amostra média que se obtém a partir da extração repetida das amostras de uma mesma população (GUJARATI; PORTER, 2011). Como não se tem por objetivo criar



modelo para previsão econométrica, mas sim para estimação de correlação entre as variáveis, os resultados encontrados se mostram estatisticamente coerentes com a abordagem inicialmente proposta.

Para testar a significância do modelo como um todo, os resultados da estatística F foram encontrados conforme a tabela abaixo:

Tabela 05 – Estatística F ANOVA

	<i>GL</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	2	0,58	0,29	11,36	0,00
Resíduo	63	1,60	0,03		
Total	65	2,18			

Fonte: elaborada pelo autor com base em dados da Bovespa e IBGE (2019).

Para uma significância de 5%, ou 95% de nível de confiança, rejeita-se H_0 , pois o valor amostral de F pertence à região crítica (RR/H_0). Dessa forma, o modelo se apresenta estatisticamente significativo, haja vista que o F calculado (11,36) é superior do que o F crítico (1,53).

Estando estatisticamente validados os resultados, tanto pela estatística F, como pela estatística T, admite-se que o modelo cumpre para seus propósitos conforme esboçado nos objetivos gerais e específicos deste trabalho. Ainda que o coeficiente de determinação de Pearson não tenha sido alto, correspondendo a aproximadamente 27%, é possível deduzir econometricamente que as variáveis possuem correlação ainda que fraca.

Destaca-se que essa correlação se mostra fraca devido aos ajustes da modelagem terem sido feitos linearmente. Há indícios que apontam, a partir dos dados utilizados para estimação do modelo que, se forem aplicadas regressões não lineares para a modelagem, como regressões de cunho exponencial ou logarítmica, o nível de explicação do modelo se torne mais expressivo.

Com os resultados obtidos, responde-se ao problema inicial de que existe relação entre a estrutura de capital e o desempenho econômico e cumpre-se com os objetivos propostos de serem desenvolvidos neste projeto. Portanto, optou-se por não se desenvolver demais testes estatísticos pela representatividade representada pelo modelo proposto e a robustez da regressão múltipla.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir dos resultados encontrados pelo modelo de regressão linear múltipla, verifica-se a existência de correlação entre a estrutura de capital e o desempenho econômico das empresas. Destaca-se inicialmente que embora o R^2 tenha se mostrado baixo, com poder de correlação de apenas 26,51% e o R^2 Ajustado de 24,18%, as estatísticas de teste de significância comprovaram que o modelo é estatisticamente significativo permitindo-se fazer as seguintes considerações acerca das estimativas encontradas.

Em primeiro lugar, conforme as evidências teóricas apresentadas no corpo deste



texto, existe uma relação direta entre o desempenho econômico das empresas e o desempenho econômico geral da economia. Como a variável PIB Real corresponde ao PIB real dessazonalizado, as suas variações demonstram o comportamento real da economia, excluindo a sazonalidade que afeta o setor comercial e as variações inflacionárias, sobretudo nos meses em que as datas comemorativas são mais expressivas, tal como é o mês de dezembro.

Portanto, o confronto entre o comportamento agregado da economia e o retorno econômico das empresas se apresenta intimamente relacionado entre si. Expõe-se que a baixa atividade econômica faz com que o setor comercial não se aqueça, reduzindo as vendas e, portanto, o retorno operacional. Destaca-se que no período em que a análise está sendo compreendida ocorre uma vasta instabilidade política, afetando as expectativas empresariais e, muitas vezes, gerando reflexos nas tomadas de decisão dos administradores.

Nesse sentido, os resultados encontrados apontam que o ambiente econômico possui reflexo direto no desempenho observado das empresas. Dado que esse desempenho foi mensurado a partir do Retorno sobre o Ativo Total (ROI) é possível afirmar que essa relação do cenário econômico consegue gerar impactos diretos e indiretos em toda a estrutura de financiamento das empresas, pois esse indicador considera também os valores investidos pelos próprios sócios no negócio.

Se tratando da estrutura de financiamento das empresas, o segundo ponto que merece destaque nos resultados encontrados na regressão diz respeito à relação entre o Retorno sobre o Ativo e o Endividamento Total. Essa última variável se mostrou inversamente relacionada ao desempenho econômico observado. Em outras palavras, o grau de endividamento das empresas impacta negativamente no retorno do investimento.

Analisando de forma mais profunda esses resultados, é possível entender que há uma relação inversa entre os níveis de captação de recursos de terceiros em contrapartida aos recursos próprios frente ao retorno dos valores investidos nas empresas. Essa afirmação está relacionada aos ideais gerais de Alfred Marshall, conforme observado na revisão de literatura, sobre a busca incessante das empresas em reduzir seus custos para ampliar suas margens de lucro.

Como este trabalho não teve como objeto o estudo do valor de mercado, não é possível estimar em que grau a escolha da estrutura de capital está vinculada ao efeito no preço de suas ações negociadas no mercado. Entretanto, as evidências apontam que, dada a relação inversa entre o endividamento total e o retorno sobre o ativo ter sido inversamente relacionada, indica-se que há uma propensão de escolha do capital próprio em detrimento do capital de terceiros.

Essa preferência pelo capital societário em relação ao captado externamente pode ser vinculada, entre inúmeras razões, ao custo que a captação de recursos de terceiros possui no Brasil. É sabido que as taxas de juros brasileiras são consideradas como umas das mais elevadas do mundo (ASSAF NETO, 2015).

Outrossim, não se mostra prudente confirmar as ideias apresentadas pelos estudos anteriores que destacam o papel da vantagem tributária na escolha da estrutura de capital ótima da empresa. Se assim o fosse, a relação seria positiva, pois o aumento na proporção de recursos de terceiros tenderia a gerar mais vantagem fiscal e aumentar os lucros – elevando o retorno sobre o ativo total.

Respondendo à pergunta de pesquisa que serviu de norte para a elaboração



deste projeto, existe sim uma relação entre a estrutura de capital adotada pelas empresas do setor comercial varejista brasileiro, entre o período de 2003 a 2019, e o seu desempenho operacional observado, quando analisadas sob a ótica de diferentes cenários macroeconômicos. Quando a economia passa por um ambiente mais favorável, se espera um desempenho econômico positivo. Já quanto ao nível de endividamento das empresas, quanto maior a proporção de recursos de terceiros menor o retorno sobre o ativo total.

Por fim, salienta-se que para estudos futuros, seja interessante ampliar a amostra para demais setores e incluir variáveis como taxa de juros real e valor de mercado das empresas na modelagem, refinando, assim, os resultados encontrados e tornando as estimativas mais fidedignas possíveis à realidade observada.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

B3. Desenvolvido por Brasil Bolsa Balcão. Apresenta informações sobre as demonstrações financeiras, fatos relevantes, comunicados, entre outras informações importantes das empresas listadas na B3 por setor de atuação. 2019. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm. Acesso em: 12 out. 2019.

BASTOS, Douglas Dias. **Velocidade de ajuste da estrutura de capital e a frequência de aquisições**: um estudo com empresas norte-americanas. 2014. 127 f. Dissertação (Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

DANTAS, A.; KERTSNETZKY, J.; PROCHNIK, V. Empresa, Indústria e Mercados. *In*: KUPFER, David; HASENCLEVER, Lia (org.). **Economia industrial**. Fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

DOANE, D. P.; SEWARD, L.E. **Estatística aplicada à administração e economia**. 4. ed. São Paulo: AMGH Editora, 2014.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

GUJARATI, D. M.; PORTER, D. C. **Econometria básica**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH, 2011.

HUNT, E. K.; LAUTZENHEISER, M. **História do pensamento econômico**. Uma perspectiva crítica. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

IBGE. Sistema de Contas Nacionais (SCN): Banco de dados agregado do IBGE. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/contas-nacionais/9300-contas-nacionais-trimestrais.html?=&t=series-historicas>. Acesso em: 12 out. 2019.



MCGUIGAN, James R. **Economia das empresas**. Aplicações, Estratégias e Táticas. 9. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

OLIVEIRA, G.; PACHECO, M. **Mercado financeiro**. Objetivo e profissional. 3. ed. São Paulo: Fundamento Educacional, 2017.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. P. B. **Metodologia de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Penso, 2013.

SCHMIDT, C. A.; GIAMBIAGI, F. **Macroeconomia para executivos**: Teoria e prática no Brasil. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

TEDESCH, Piero. **Estrutura de capital**: uma investigação sobre seus determinantes no Brasil. 1997. 143 p. Dissertação (Tese de Doutorado apresentada ao Curso de Pós-Graduação da EAESP/FGV, Área de Concentração: Administração Contábil e Financeira) – EAESP/FGV, São Paulo, 1997.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia**. Uma abordagem moderna. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

WESTON, J.F.; BRIGHAM, E.F. **Fundamentos da administração financeira**. 10. ed. São Paulo: MAKRON Books, 2000.



TRANSFORMAÇÃO DA MATRIZ ENERGÉTICA: PILARES E OBSTÁCULOS

Gabriel Thomé¹
Heron Sergio Moreira Begnis²

RESUMO

O status atual da matriz energética é insustentável, pois sua dependência de materiais fósseis implica em impacto ambiental elevado e despreparo para alterações que signifiquem quebra do *design* dominante. Essa situação pode ser compreendida pela teoria do Pico do Petróleo e pela abordagem entrópica do processo econômico, oriunda da Física, que indica a energia solar como ideal em eficiência e conservação de baixa entropia. Para entendimento das barreiras à alteração rumo ao idealizado, se utiliza como base teórica a Nova Economia Institucional. A análise também faz uso dos conceitos da Escola Austríaca de economia, com foco no processo de mercado e em agentes privados. A elaboração de cenário propício à mudança lida com ambiente institucional amigável ao processo de mercado afirmado pela Escola Austríaca. Se utiliza a metodologia de dedução, visando compreender as barreiras que o *status quo* forma à inflexão na matriz energética e construção de ambiente propício a ela. A construção empreendida indica qual ambiente institucional seria propício ao processo de mercado, que pode levar à inflexão no modelo de produção econômico.

Palavras-chave: Matriz Energética. Processo de Mercado. Energia Solar. Entropia. Pico do Petróleo.

1 INTRODUÇÃO

O modelo de produção se transforma continuamente, mas grandes inflexões não ocorrem no mesmo ritmo, quando ocorrem, há ruptura capaz de transformar não apenas a forma de produção, mas também as relações sociais, entre homem e máquina e homem e natureza. Atualmente a natureza impõe um desafio à humanidade: pressão para redução da exploração de recursos naturais sob pena de sofrer-se com alterações cataclísmicas no ambiente que provê vida à espécie humana.

1 Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: thome@hotmail.com

2 Doutor em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: heron@unisc.br



Caminhos para superar esse desafio podem ser buscados com o entendimento das transformações no sistema econômico, como na Primeira e Segunda Revoluções Industriais, que se deram em contextos em que a esfera privada tinha vasto cenário a explorar (insumos em abundância, mercados sedentos por utilidades e legislações trabalhistas frouxas). Caso cenário semelhante fosse posto à disposição dos agentes econômicos, com legislação limitante, mas sem ação controladora e excludente do governo, eles poderiam ser capazes de dar respostas sustentáveis ao desafio imposto pela natureza.

Os temas relacionados à mudança climática global são controversos, não trazendo conceitos pacificados. Já a abordagem da física oferece conceitos irrefutáveis (derivado da sua simplicidade), como a segunda lei da termodinâmica, lei da entropia, que define que o calor só flui do corpo mais quente para o mais frio e de forma definitiva. Materiais palpáveis, como carvão, representam baixa entropia, enquanto o produto da sua combustão, alta entropia; no processo de queima nada se perde, mas a reconstituição material é impossível. A humanidade utiliza como fonte de energia estoques materiais, que levam milhões de anos para formarem-se, sendo fixas à percepção humana, e ignora a energia solar, que oferece fluxo energético constante sobre o planeta. Independente do estoque fóssil, ele é finito. A urgência de alterações pode ser entendida pela teoria do Pico do Petróleo, que alarma que uma elevação do preço desta *commodity*, por dificuldades na oferta, traria impactos severos à economia global, haja vista seus encadeamentos em diversas cadeias.

Mudanças que possam representar ruptura na organização geral econômica demandam alterações institucionais no nível formal e informal. A ação política, via concessão de incentivos e subsídios com viés moral, pode não atingir os objetivos para os quais se destina, pois representam exclusão aos agentes não beneficiados, tolhendo-lhes a oportunidade de entregar ganhos de eficiência ao mercado com inovações, o que poderia levar o sistema a transformações significativas. Uma lei, sem exceções, limita a ação de todos os agentes ao mesmo grau, ao mesmo tempo em que os libera para qualquer tipo de ação que não implique em sua transgressão, ou seja, não é excludente para nenhum agente. A relação entre ambiente institucional formal e ação individual pode ser estabelecida com paralelos entre a Nova Economia Institucional e a perspectiva de processo de mercado, desde que se tome a realidade como meio complexo, em que informação transite do macro ao micro e do micro ao macro.

A geração, transmissão e distribuição de energia elétrica é mercado oligopolizado e altamente controlado pelo governo (em grande parte dos países), o que configura fortes limitações à oferta. Se, por exemplo, a legislação fosse propícia para que os atuais consumidores pudessem produzir energia e vender o excedente na rede haveria maior oferta energética e incentivos à alteração no *design* dominante para utilizar essa energia. É a energia elétrica gerada por meios não poluentes e em pequena escala que pode levar a espécie humana a uma realidade de sustentabilidade ambiental. Nesse sentido, a energia solar desponta das demais por seu baixo impacto ambiental e elevado potencial a ser explorado. É possível efetuar exercício racional na busca de ambiente institucional propício à ação individual na direção de alteração da matriz energética, abordando a realidade como permeada por instituições formais e informais, em que os indivíduos agem para satisfação das suas necessidades.



2 ABORDAGEM METODOLÓGICA

A metodologia de construção deste artigo tem como linha central o método dedutivo. Para Gil (1991) o método dedutivo parte de princípios considerados verdades indiscutíveis, para extração de conclusões formais em virtude da aplicação de lógica que não supere as premissas estabelecidas. Hoppe (2010) indica que a ciência econômica deveria ter como umas das linhas centrais de pesquisa o estudo dos efeitos de alterações no sistema econômico considerando verdades *a priori* fixas na conduta humana. Com essa linha de pensamento, se faz necessário definir quais são as verdades, *a priori*, sob as quais a dedução lógica será empreendida, sendo esse esforço empreendido por meio de abordagem oriunda das Ciências Econômicas. Este artigo traz construção multidisciplinar na busca de plataforma de partida para alterações institucionais que tenham a capacidade de remapear a matriz energética atual que se põe como *status quo*, lindando, além das Ciências Econômicas, com fontes na Física e da Geologia. Assim tem-se a percepção do caminho a seguir, que pode ser entendido como ponto de partida para estudos futuros que pautem ações posteriores na propiciação da mudança.

Em síntese, o esforço empreendido busca responder ao seguinte problema: como instituições do sistema econômico poderiam promover incentivos à ação espontânea dos agentes voltada à transformação da atual matriz energética? A solução encaminhada investiga formas de estruturação das instituições econômicas formais, que poderiam levar agentes econômicos ao protagonismo na alteração da matriz energética. A pertinência da busca de solução relaciona-se com o desafio que a natureza coloca à humanidade, sendo a utilização da Ciência Econômica o esqueleto científico que demonstra a riqueza dessa área de conhecimento, ainda que muitas vezes tenha sido apontada como a causadora final dos desequilíbrios que dão caráter urgente à necessidade de transformação.

3 INSUSTENTABILIDADE DA MATRIZ ENERGÉTICA E SOLUÇÃO SOLAR

O modelo de produção atual é herança da Segunda Revolução Industrial, ou seja, vive-se sobre influência de instituições que têm origem na segunda metade do século XIX. Embora haja razões para supor que as últimas décadas foram revolucionárias, com todos os artifícios tecnológicos que atualmente tem-se à disposição, a vida humana ainda é baseada na queima de materiais fósseis. Praticamente todo homem que se move por meios não endossomáticos, o faz por máquinas movidas a fósseis, em especial combustíveis líquidos, como óleo diesel, gasolina e querosene. Porém, chega-se a um limiar em que alterar a lógica produtiva é necessário, sob pena de que o modelo de desenvolvimento econômico, baseado em contínua exploração de recursos fósseis perca fôlego, levando as economias nacionais a períodos sucessivos de recessão de produto, considerando o impacto que o custo dos combustíveis tem sob as contas nacionais e inflação de outros itens.

Assunto pouco veiculado, geralmente ignorado ou desconhecido pela comunidade econômica científica, a Teoria do Pico do Petróleo indica que a produção de petróleo não apenas é finita, como é declinante no médio prazo. Há organizações



internacionais versando sobre os limites e declínio da produção de petróleo desde a década de 1950, em que Marion Hubbert, geólogo norte-americano, publicou estudo prevendo o pico de produção da *commodity* para os 48 estados produtores dos EUA em meados dos anos 1970 (TVERBERG, 2007). Embora desacreditado na época da publicação, a previsão provou-se acertada e sua teoria foi testada para outras nações e para a produção mundial, e há várias previsões para quando vai ocorrer ou quando ocorreu o pico. Como não é do interesse das instituições dominantes que notícias pessimistas quanto à sustentabilidade do *status quo* tornem-se de interesse comum, os estudos relacionados ao pico do petróleo ficam em segundo plano. Buscar seus conceitos, bem como seus argumentos, se faz pertinente.

A teoria de Hubbert, publicada em 1956, inclusive considera a taxa de descoberta de novas reservas de petróleo, que tem efeito de alongar a situação de pico. Ainda assim, embora não haja indicativos conclusivos que mostrem se a humanidade está ou não sob o pico de petróleo, há os que indicam que atingimos o pico de petróleo global *per capita*, momento em que a taxa de crescimento populacional supera a taxa de crescimento da produção de petróleo (RIFKIN, 2012). O petróleo não vai acabar, a teoria não é tão simplista, ela indica que ele se torna progressivamente mais difícil de obter, pois, quando um poço é perfurado, o fósil jorra naturalmente, mas, em razão da alta pressão, com o passar do tempo, é necessário injetar gases, ou mesmo água, para que ele continue a ser extraído, aumentando assim o custo de obtenção (TVERBERG, 2007). Para ter em reserva certa quantidade de energia, é necessário dispendir energia, se o dispêndio for maior do que o estoque final de energia disponível a mesma não é acessível. Assim, é possível que as reservas reais de petróleo sejam muito superiores ao que é especulado, mas se a recuperação de um barril necessitar de dispêndio de energia superior à contida nele, então essa reserva não é acessível (GEORGESCU-ROEGEN, 2005).

O crescimento econômico é baseado em mais produção industrial, mais comércio e mais transportes, e tudo isso exige mais energia. Em cenário em que a oferta de energia não possa ser expandida, tornando-se mais cara, o *status quo*, que pressupõe crescimento contínuo, se quebra. O cenário de impossibilidade de expansão da oferta petrolífera já foi previsto em 1998, indicando que em algum momento próximo ao ano de 2010 se atingiria o pico de petróleo mundial, causando alta e instabilidade nos preços, com efeitos generalizados que levariam à contração econômica. Isso levaria à retração na demanda pelo combustível fóssil, que reduziria seu preço novamente. Mas, tão logo a economia se recuperasse, o preço voltaria a subir quebrando-a novamente. Esse ciclo continuaria e cada fase de recuperação seria mais fraca e curta, com a crise subsequente mais forte, até a ruína completa do sistema. A instabilidade de preços do petróleo frustraria projetos de substituição da *commodity*, pois em anos de baixa eles seriam viáveis, enquanto em anos de alta não o seriam (HEINBERG, 2010). Esse processo, é palpável a partir da crise de 2008, considerando as crises europeias que vieram na sequência. Formar um novo paradigma econômico, que considere a limitação física dos recursos materiais do planeta, é o desafio do novo milênio. A ciência, na combinação de várias áreas, como as lições de termodinâmica, possui ferramental amplo a ser explorado.

A termodinâmica foi definida inicialmente pelo engenheiro francês Nicolas Carnot (1796 – 1832), quando estudava a eficiência das máquinas a vapor em 1824. Carnot separou a energia em duas categorias: disponível, que poderia ser transformada em



trabalho; e não disponível, que não se transforma em trabalho. A separação dos tipos de energia está relacionada ao conceito de entropia que, em linhas gerais, indica a quantidade de energia não disponível em um sistema termodinâmico em determinado instante. A lei da entropia, segunda lei da termodinâmica, tem na sua definição mais simples a afirmação de que o calor só flui do corpo mais quente para o mais frio, representando, assim, o crescimento constante da entropia, ou seja, a transformação de energia disponível em energia não disponível, até o limite em que não há mais energia disponível. Materiais palpáveis, como petróleo, representam baixa entropia, já os produtos da sua queima, alta entropia; embora nada tenha sido perdido, apenas transformado, reconstituições são impossíveis (GEORGESCU-ROEGEN, 2005). A entropia mostra a maneira como o calor é transformado em ação corrente; entretanto, como o calor perde esse potencial continuamente, é a forma mais degradada e ineficiente de energia, considerando as constantes perdas para o meio externo (CECHIN, 2008).

O conceito econômico “não existe almoço grátis”, que traz a lógica de que o preço de qualquer coisa deve ser igual ou maior a seu custo, não pode ser aplicado à entropia, pois cada ação, humana ou natural, implica em um déficit entrópico global que não pode ser quantificado (GEORGESCU-ROEGEN, 2005). Na mesma lógica, o que se chama de “produção” deveria chamar-se de “transformação”, que melhor caracteriza a ação econômica sobre elementos naturais. Alguns fatores entram e saem do processo sem alteração, como capital físico e força de trabalho, sendo esses os agentes de transformação, já outros são alterados por eles e podem ser vistos como fluxos. Agentes transformam fluxos materiais e energéticos em produtos materiais e resíduos. Os produtos do processo são estoques materiais espalhados em determinado espaço de tempo, os capitais produtivos, como máquinas, são estoques de serviços, mantidos em funcionamento por um fluxo material para manutenção. O processo econômico transforma recursos naturais em produtos, serviços e saldo residual, sendo aberto e unidirecional, não fechado e circular, como fazem entender princípios introdutórios de economia (CECHIN, 2008). O conceito de fluxo circular subentende que o tempo não existe na ação econômica, pois a alcunha “circular” indica que tudo pode voltar ao início após ter chegado ao fim, transformando o processo em abstração automática.

O paradoxo do tempo, de que este existe na natureza, negando a lógica de reversibilidade mecânica (assumida pela abordagem econômica clássica), vem ao encontro de grandes pensadores da história humana, como Darwin, que partindo de populações demonstrou suas origens e como se deu sua evolução sob pressão da seleção natural, mostrando que a natureza evolui, modificando-se qualitativamente. Alterações qualitativas não podem ser explicadas por leis que admitam o tempo como variável passível de assumir valores negativos. O esforço científico do homem para codificar a natureza, deduzindo leis que demonstram como ela funciona, tem viés antropocêntrico, tal como observado no período do Iluminismo. É necessário admitir que o tempo seja real, incorporando-o em valores sempre positivos às leis naturais deduzidas pela física e adaptadas para outras ciências (PRIGOGINE, 1996). A irreversibilidade do tempo e a evolução qualitativa requerem visão holística da realidade, pois generalizações são sempre possíveis, mas quanto mais complexo o meio sob o qual são construídas, maior é o erro em que incorrem. Caso o tempo seja assumido como irreversível nas Ciências Econômicas, o que implica na desistência



de postulados clássicos, é possível adaptar teorias para que essa ciência responda ao desafio da natureza.

O grande dilema da Ciência Econômica é que sua fusão com a ecologia é impraticável, pois esta olha para um gama maior de fenômenos, além disso, a transcende, quando pontua a relação de uma geração com outra. A economia, sendo a gestão de recursos escassos, faz relação apenas à geração que está a gerir esses recursos, o que permite uma visão praticamente infinita da realidade. Gerações futuras, que se utilizarão do saldo de baixa entropia, além de sofrer as consequências da poluição que a geração atual gera, não têm participação nas decisões do agora. A crítica econômica básica diz que o mecanismo de preços é bom fiel de balança também para materiais finitos, o que pode levar à exaustão completa para gerações futuras, pois essas não competem no mercado atual. Caso as gerações futuras competissem no mercado atual de bem irreprodutível, o preço deste seria infinito e não haveria consumo, levando a espécie a se valer de fontes não estoques (GEORGESCU-ROEGEN, 2005). Então, toda dependência de matéria finita leva a humanidade ao colapso do sistema econômico, em que o preço tornar-se-á infinito a partir da inacessibilidade. Na situação de equilíbrio mercadológico os preços de materiais finitos constituem situação, mas nunca condição.

As reservas fósseis da crosta terrestre formam um estoque, contrastando com a energia solar que é um fluxo. Não se pode alterar a disposição de energia solar para gerações futuras, ou mesmo aumentar a disponibilidade atual, apenas aceitar o que o sol oferta. A energia solar, se convertida em elétrica para consumo humano tem efeito zero de aumento da entropia do sistema, pois ela, de qualquer forma, iria aquecer a crosta terrestre e se dissipar no ambiente. A dificuldade a ser vencida é a distribuição natural da energia solar pela crosta terrestre, não apenas por questões tecnológicas, mas também institucionais, considerando que o acesso a essa fonte não pode ser restringido. Eficiência energética, considerando o viés termodinâmico, tem como ápice a utilização da energia solar (GEORGESCU-ROEGEN, 2005). Opções de suprimento energético que carregam a alcunha de sustentabilidade, como os combustíveis líquidos renováveis, não atendem as premissas trazidas pela abordagem entrópica. Esses combustíveis conservam características pré-históricas, pois desde lá o homem vem queimando algo para se utilizar da energia despreendida e, independente do grau da nocividade da combustão, calor está sendo perdido para o ambiente no processo, representando perda energética irreversível.

A concepção de produção renovável fere o princípio entrópico aplicável a todo o universo, pois estando este em constante evolução, cada ação gera alterações qualitativas que impedem que se retorne a algum ponto passado (PRIGOGINE, 1996). Nenhum tipo de geração energética que se utilize de alguma fonte material como supridora de força primária pode ser renovável em absoluto, pois baixa entropia está sendo degradada. Analisando especificamente os combustíveis líquidos considerados renováveis, esses são advindos de culturas agrícolas que a cada ciclo de cultivo se utilizam de materiais que não poderão ser recompostos, como fertilizantes e agroquímicos, sejam baseados na química do petróleo ou em extração de mineral de outra região, implicando também em processos logísticos, operação de maquinário e utilização de implementos gerais que também significam degradação entrópica. A visão entrópica indica, para os combustíveis líquidos, que esses são opção menos ineficiente aos fósseis, mas, como estes, têm ineficiências



irremediáveis, representando estágio de transição, mas não solução à pressão exercida sobre a natureza.

A consideração da lei da entropia na análise econômica é capaz de falsear quaisquer teorias que indiquem o equilíbrio como tendência no sistema econômico, pois essa versa sobre a ação do agente, em variadas perspectivas, mas sem menção ao dispêndio material e energético implícito na atividade econômica. A abordagem entrópica, trazendo a temporalidade junto a si, indica que a economia deveria extrapolar a eficiência medida por critérios financeiros, buscando a eficiência energética e material. Porém, nessa atuam agentes econômicos que visam resultados factíveis dentro do período da sua vida biológica. Crer que a economia vá trilhar caminhos eco eficientes, a partir de esforços educacionais e elucidativos é uma ilusão, pois agentes econômicos continuarão buscando elevar seu bem-estar, investindo esforços na categoria de ação que lhes traga maior retorno. Uma alteração no ambiente institucional pode ser a saída ao dilema demonstrado, pois a abordagem institucional possui ferramental analítico que vai de instituições formais e informais, até a ação do agente econômico tomado em perspectiva individual.

4 MERCADO, LIBERDADE E INSTITUIÇÕES

Ação econômica é algo propositado, consciente, que se dá com o objetivo de atingir um fim determinado, se utilizando dos melhores meios à disposição, o que implica não apenas na escolha desses, mas também na refutação dos demais. Em uma situação de satisfação, nenhum agente está disposto a agir, pois a satisfação implica na não necessidade de mudança. Entretanto, os agentes estão constantemente desejosos de trocar uma situação por outra melhor, pois se não estivessem, não agiriam. É possível introduzir que os pré-requisitos iniciais à ação econômica são: desconforto com a situação presente e imagem de uma situação melhor, além disso, é necessário que o agente espere que um comportamento propositado possa melhorar sua situação (MISES, 2010). Os dois primeiros requisitos fazem parte da conduta humana, que busca algo melhor para si ou para os seus (familiares, comunidade, nação), já o terceiro requisito é parte da experiência do agente, ou seja, quais ações ele entende que possam lhe trazer os benefícios desejados.

Uma ação propositada é sempre racional e tem como objeto a satisfação de necessidades do agente, o que não exclui a possibilidade dela ser errada ou resultar em redução da satisfação. Considerando que agentes lidam de forma diversa quanto ao ambiente em que atuam, a ação é um fato irreduzível, pois tentativas de buscar suas motivações levariam a postulados cabíveis apenas subjetivamente, não formando lei geral. Se a ação é fato irreduzível, não representa objeto de investigação. O ponto é abordar os meios que o agente dispõe para atingir o fim pretendido, se são ou não, os mais adequados (MISES, 2010). Disso deriva que qualquer ação propositada por agente que não tem capacidade de atingir um fim específico por suas forças deve encontrar formas de fazer com que os demais agentes, imbuídos na busca dos fins deles, utilizem meios que proporcionem os fins desejados pelo agente incapaz de fazê-lo, pois buscar alterar a motivação dos agentes torna-se inviável. Trazendo isso à lógica de necessidade de alteração da matriz energética, tem-se que é impossível que todos os agentes ajam pautando eficiência termodinâmica como objetivo, mas



é possível alterar os meios dos quais eles dispõem para atingimento dos seus fins. Essa ação indireta não pode lida como intervenção estatal voltada a determinados agentes, mas sim a que provê estabilidade a todos, em acordo com o pensamento de Hayek (2010), que indica que toda ação estatal implica em intervenção, importando que essa aplique-se de forma global, dotando qualquer um do mesmo horizonte de possibilidades.

A teoria do funcionamento do mercado, ou teoria geral dos preços, trabalha com quantidades e preços em situação de equilíbrio, construindo sua lógica na redução de premissas como gostos, tecnologia e dotação de recursos a constantes, restando o embate de oferta e demanda para determinação de preços e quantidades. Toda vez que essa teoria é utilizada para antever os efeitos de alguma mudança, o foco é sempre em como ela irá alterar a condição de equilíbrio, ou seja, determinar os novos valores das variáveis quantidade e preço, pois o equilíbrio de mercado seria fatalmente atingido. Já a teoria do mercado trazida por Kirzner (2012) toma o mercado como processo dinâmico que tende ao equilíbrio, sem nunca alcançá-lo. O objeto se torna a compreensão de como as decisões de agentes econômicos, ou a alteração nas premissas tomadas como constantes pela teoria geral dos preços, leva a movimentos sistemáticos que modificam os mercados. O objeto passa a ser o processo de mercado em que traços humanos se sobressaem à mecanicidade sugerida pela teoria geral dos preços. Humanos têm variados graus de capacidade de discernimento e o processo de mercado valida essa afirmação, pois indivíduos mais empreendedores tomam a dianteira de novos negócios. Crer que todo indivíduo é capaz de entender o mercado como um todo e se ajustar a ele é teorizar em um mundo sobre-humano (MISES, 2010).

Em qualquer tempo o mercado é composto pela interação das decisões de consumidores, empresários, produtores e proprietários de recursos. Em período específico, nem todas essas decisões estão postas, de modo que um agente não tem informação completa para tomar sua decisão, podendo incorrer em erro. Após a conscientização do erro, as próximas decisões carregam consigo a experiência passada, corrigindo o pessimismo ou otimismo. Esse processo ocorre independente das condições tomadas como premissas pela teoria geral dos preços. Ao longo do tempo, as modificações sucessivas dos agentes transformam o mercado, não em direção ao equilíbrio, mas à continuidade do processo que ele representa (KIRZNER, 2012). Há margem à construção teórica da situação em que as decisões sejam tomadas com total informação quanto às ações dos demais agentes, cenário no qual cessaria o processo de mercado, porém, o mundo real não confirma tal situação. Os mercados sempre estiveram suscetíveis à informações parciais e desuniformes. Parcialidade e desuniformidade informacional são características inerentes ao mercado, que tem conhecimento e habilidades dispersos por milhares de indivíduos. É através da concorrência que esse conhecimento é partilhado levando a situações que superam qualquer possibilidade concebida pela lógica alocativa (HAYEK, 1985).

No processo de mercado, preços representam as principais informações utilizadas pelos agentes na tomada de decisão, a partir da consideração dos preços históricos e atuais, que podem dar pistas quanto aos futuros. Os preços formam-se na interação da oferta e da demanda, quando elevados, levam mais ofertantes ao mercado em questão, mas reduzindo estes, e, conseqüentemente, os lucros, excluem ofertantes menos eficientes (HAZLITT, 2015). Esse processo tem continuidade com



migração de capitais entre mercados, em dinâmica motivada por flutuações naturais em premissas como gostos, ambiente legal e tecnologia. A formação de preços é um processo social em que todos cooperam, cada um com um papel específico, seja ofertante, demandante ou especulador. Quanto maior for o mercado, menor será a contribuição de cada agente na formação dos preços, dando a esse a impressão de que se ajusta a eles (MISES, 2008). Se o governo fixar preços, ainda que a níveis considerados ótimos, o processo do mercado será impedido, ou seja, flutuações naturais do mercado não comunicarão informações reais aos agentes para a tomada de decisão.

Na condição de equilíbrio, trabalhada pela teoria geral dos preços, não há espaço para agentes capazes de identificar oportunidades de negócio. Se as decisões de todos os jogadores se encaixarem perfeitamente, significa que as melhores oportunidades de lucro constituem informação disponível a todos participantes e, assim, serão aproveitadas pelos grandes jogadores a partir do seu poder de investimento. Na teoria geral dos preços não há espaço à função empresarial, pois aos agentes apenas caberia levar a economia de um equilíbrio a outro, alocando recursos de maneira ótima (KIRZNER, 2012). Essa perspectiva sugere que, quando os preços da energia da atual matriz energética se tornarem proibitivos, os mercados harmonizarão oferta e demanda com alocação ótima na melhor opção energética disponível. A visão de equilíbrio visualiza o cenário final, sem pautar quais choques ocorrerão no sistema.

Ainda que a abordagem da teoria geral de preços possa tomar as ações empresariais concretizadas e identificá-las como simples alocação, ela não capta o processo privado envolvido na descoberta e realização da oportunidade. Reconhecer a atividade empresarial como diversa da alocativa vai além da identificação de lacunas na teoria posta, pois permite que, na consideração do processo de aprendizagem, entenda-se como sequência lógica as decisões tomadas por um agente, que aprende e aprimora as próprias condutas, o que não é possível na teoria geral, em que cada jogada de alocação é isolada (KIRZNER, 2012). O empresário, na busca e aprendizagem constante das melhores formas de obter lucro, presta também serviço à manutenção da concorrência, pois quando obtém lucros elevados força os demais ofertantes ao mesmo caminho, e esses buscarão ultrapassá-lo, reinventando a si mesmos (HAYEK, 1985). Segundo Mises (2010), cada mudança realizada por um agente força os demais a adaptarem-se e transformarem-se a si mesmos, sendo o processo de contínua transformação em que a pluralidade de capacidades leva o sistema ao desenvolvimento. A força desses argumentos é que, na hipótese de alteração propositada da matriz energética, os agentes estariam mais abertos ao novo padrão tecnológico à medida que a mudança avançasse, validada no mercado pela geração de lucro financeiro aos ofertantes e satisfação dos demandantes, constituindo, assim, mudança de instituição informal.

Quando um projeto não é atrativo à iniciativa privada, mas o público entende que os ganhos são importantes para a sociedade, tem-se a diretiva de que é dever do Estado viabilizar o empreendimento, direta ou indiretamente. Porém, qualquer gasto para viabilizar um projeto não lucrativo é uma subtração de bem-estar da sociedade que, primeiro financia a ação por meio de tributos, depois tem à disposição bens a preços mais elevados do que o mercado ofereceria, produzindo na busca de eficiência para justificar lucros (MISES, 2010). Além disso, subsidiar uma atividade



faz com que produtores tenham certeza de renda, sendo possível que deixem de buscar a eficiência econômica das suas operações. O lucro deixa de ser o objetivo da atividade, passando a ser a manutenção da renda advinda do subsídio. Uma empresa pública tem privilégios no jogo econômico do qual nenhum agente privado pode dispor, pois ela pode operar em situação deficitária, bastando que o governo a financie com aplicação de tributos sobre a população. Se o público for tolerante com o prejuízo, esta pode perpetuar suas atividades (MISES, 2009). Em ambos os casos, produtos e serviços tendem à baixa qualidade, haja vista que a eficiência econômica deixa de ser condição da atividade.

O setor energético brasileiro é exemplo de mercado em que a regulação estatal sufoca a atividade empresarial, seja com ampla regulação, determinando preços e forma de operação, ou pela instabilidade do ambiente legal, que não permitem segurança ao investimento. Qualquer solução que busque alterar a matriz energética de forma efetiva deve considerar que apenas a viabilidade econômica privada, ou seja, possibilidade de obtenção de lucro com as atividades, é capaz de garantir massificação de novo padrão tecnológico de forma permanente. A função empresarial está presente em vários níveis da sociedade, assim, ambiente institucional capaz de alterar os meios com os quais os agentes oprimam na busca de seus objetivos teria efeito global. A mudança depende da construção de certezas aos agentes, como ambiente legal estável, liberdade econômica, e regulações gerais sustentadas no princípio de não agressão, mas sem a determinação de forma de operação ou preços a serem praticados. A NEI (Nova Economia Institucional) traz teorização ampla à análise do ambiente nos quais os mercados se situam, bem como quais instituições o influenciam.

A NEI (Nova Economia Institucional) aborda a realidade econômica como permeada por instituições que alteram as relações entre agentes, ao mesmo tempo em que são por eles alteradas. Há grande contraste com a visão da teoria geral dos preços, em que o necessário ao funcionamento do mercado está contido em leis simples, mas que se revelam descoladas da realidade. Pautando instituições que alteram as regras do jogo econômico, como leis, normas e costumes; busca descrever a economia como ela é, e não como análises *in vitro* fazem supor que seja. North (1990) indica que a abordagem tem como princípio a assunção de que um sistema econômico é limitado por um conjunto de instituições que representam as regras do jogo. Qualquer teorização econômica deve considerar que nenhuma ação existe sem relação com as instituições vigentes e, a alteração de um de seus aspectos (formal ou informal), terá implicações no outro, transformando-o. A falta de estabilidade em qualquer um desses níveis configura desincentivo à ação econômica, que implica em baixa cooperação e desempenho econômico.

Ambiente institucional e estrutura de governança são os dois níveis de análise da NEI, semelhante à lógica macro e microeconômica, a relação direta entre ambos é que a estrutura de governança se desenvolve dentro do ambiente institucional posto (FARINA; AZEVEDO; SAES, 1997). O mercado torna-se ferramenta para o desenvolvimento econômico, mas não a única, nem o processo de desenvolvimento em si, como defendido por *neoclássicos*. As premissas ao desenvolvimento seriam dadas pelo ambiente institucional, que alterariam o mercado enquanto instituição econômica (BEGNIS; ZERBIELLI, 2002). Deriva disso, que inflexões na matriz energética não seriam realizadas diretamente pelo ambiente institucional, mas esse é



capaz de alterar instituições econômicas, como, por exemplo, os mercados setoriais. A mudança partiria dos mercados, dotados de liberdade pelas instituições, emergindo às demais instituições, como o modelo de produção, estrutura de governança e estruturação da sociedade, sendo a última que reconduziria a nova revisão no quadro institucional, que fosse capaz de sustentar as novas lógicas da atividade econômica. Essa dinâmica representa fluxo instável e constante.

O enfoque da NEI permite a identificação de potenciais conflitos, advindos de pressões externas ao sistema econômico e que demandam alterações no ambiente institucional. É a estruturação desse ambiente que leva ao desenvolvimento, caso proporcione confiança entre agentes no mercado, incentivando a cooperação impessoal (BEGNIS; ZERBIELLI, 2002). Porém, como as instituições derivam da sociedade, e essa pode ser guiada por agentes de elevado poderio econômico ou força política, elas podem configurar barreiras ao desenvolvimento econômico, caso não haja pluralidade de interesses nos agentes influentes (NORTH, 1990). Esse conceito, que indica um tipo de poder, leva à tendência de manutenção de *status quo*, fazendo com que as instituições não deem ao processo econômico ambiente propício à eficiência, pois carregam consigo boa medida de arcaísmo. O *status quo* é a tendência no médio e longo prazo, a não ser que eventos externos, com potencial de remapear as capacidades privadas, ocorram. Assim, mesmo que a NEI dê argumentos para balizar a modificação da lógica produtiva frente às pressões exógenas, como limitantes físicos do planeta, ela pontua que instituições formam barreiras à mudança, haja vista sua estruturação sob influência de agentes, ou grupos deles, com restrição variável à pluralidade.

Não é por acaso que Thomas Edison e Henry Ford surgiram na sociedade norte-americana e não na América Latina, ou que é a Coreia do Sul e não a do Norte que tem presença mundial a partir de marcas como Samsung e Hyundai. Sociedades que atuam em ambientes permeados por instituições amigáveis e incentivadoras ao empreendedorismo formam agentes capazes de assumir a função empresarial com elevada eficiência. Nesse ponto, há consonância com correntes que defendem que desenvolvimento é a transformação de potencialidades em realidade, ou seja, muitos países têm “Jobs” e “Einstein” em potencial, mas se as instituições econômicas não formarem incentivos aos agentes investirem em educação e inovação, esses podem ser forçados a escolher entre alternativas abaixo do seu potencial, como trabalhos manuais na agricultura e indústria (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012). Agentes escolhem a qual atividade irão se dedicar dentro do horizonte que podem visualizar, sendo este modulado a partir das instituições locais que lhe dão a medida de onde pode chegar e do que é certo ou errado.

Para Hayek (1985), tratando de leis que regram a atividade econômica, essas são justas quando asseguram, a qualquer agente, condições favoráveis ao sucesso de uma iniciativa, mas não determinem seu resultado. Deriva disso que todo agente terá direito à iniciativa, mas não oportunidade, pois essa é função de variáveis subjetivas ao ponto de serem irreduzíveis à análise científica, em acordo ao posto por Mises (2010). O sucesso ou não de determinada iniciativa nesse cenário não dá medida de justiça, pois nesse jogo apenas a capacidade não basta, são necessárias relações certas no tempo certo, ou seja, há componente de casualidade na determinação do vencedor da situação. Esse argumento torna possível o atingimento da justiça em ordem espontânea, permitindo que o melhor desempenho em cada ocasião seja o

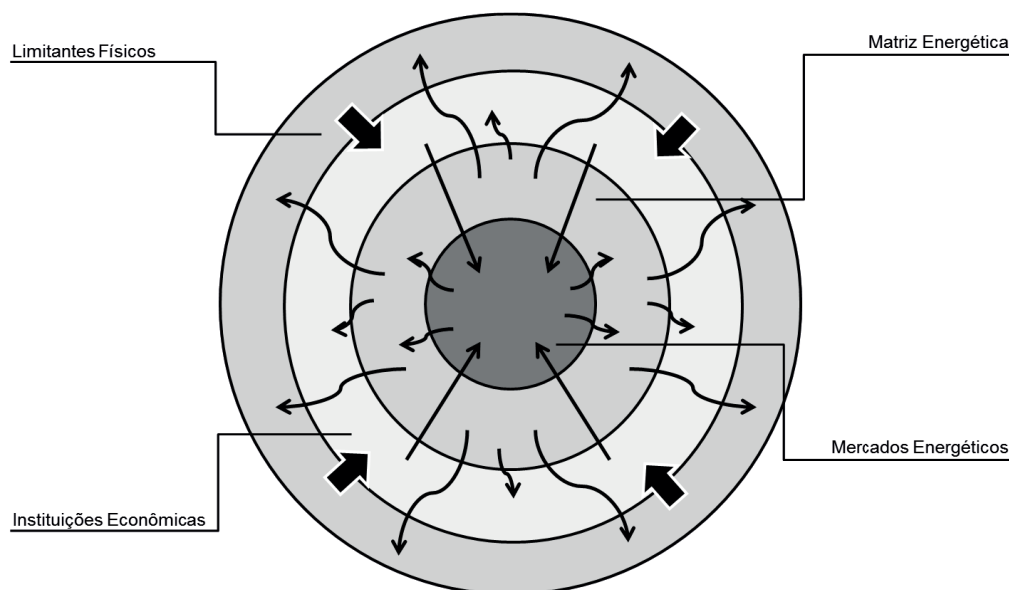


vencedor, posição não garantida nas próximas ocasiões. A justiça do ambiente de igualdade legal está em permitir que as iniciativas possam ter sucesso, mesmo que não sejam as mais capacitadas, cabendo aos perdedores buscar formas de vencer dentro do ambiente posto. Essa visão dá medida de quais pressupostos um ambiente institucional deve compor às regras do jogo econômico, sendo as leis a principal ferramenta a ser utilizada, por seu efeito global sobre os agentes. Os conceitos de Hayek (1985) são adicionais e especificam ao nível do processo de mercado a teorização de instituições descritas por Acemoglu e Robinson (2012).

5 CONSTRUTO TEÓRICO

A construção teórica deste artigo é multidisciplinar, em que a vinculação de perspectivas diversas que em alguns aspectos vão de encontro umas às outras, deve ser feita de forma cuidadosa para que o esforço não resulte em contradição. O cerne da abordagem multidisciplinar está na assunção de que as teorizações são construções diversas que servem ao entendimento de uma única realidade que, por ser complexa, permite afirmações válidas, mesmo que dissonantes, desde que mantenha-se coerência com o caminho percorrido. A realidade pode ser vista como um grande sistema de relações entre agentes e coisas que se modificam no embate de suas diferenças, em linha com o ferramental teórico abordado. Como forma de sintetizar as visões utilizadas, a **Figura 1** oferece demonstração de ordenamento e lógica de causação da construção teórica empreendida:

Figura 1 – Construto Teórico



O nível mais externo, **Limitantes Físicos**, indica a emergência de mudança, que é alarmada pela argumentação da mudança climática causada pelo efeito estufa, teoria do Pico do Petróleo e lei da entropia, que a abordagem focalizada faz entender quais implicações têm sobre o modelo de produção posto e sua dependência energética



em fontes fósseis, indicado que o objetivo deveria ser a eficiência termodinâmica. Os **Limitantes Físicos** do planeta em que a humanidade está reclusa fazem pressão sob todos os demais níveis demonstrados na figura (indicada pelas quatro setas concêntricas mais espessas). O segundo nível indicado são as **Instituições Econômicas**, que sendo as regras do jogo, não têm capacidade de dar resposta direta à pressão dos **Limitantes Físicos**, mas podem alterar os caminhos trilhados pelos agentes, pois serão capazes de modular os meios que eles utilizam para atingir seus fins. Essa modulação pode ser entendida como alteração institucional objetivando ambiente propício à função empresarial nos mercados energéticos (indicada pelas quatro setas concêntricas alongadas que levam ao último nível). O último nível, no centro da **Figura 1, Mercados Energéticos**, é onde o processo de mercado é capaz de dar respostas eficientes caso o ambiente institucional posto seja estável, haja retornos financeiros factíveis e garantia de propriedade privada. A lógica da centralidade dos **Mercados Energéticos** é que nesse nível agentes escolhem quais atividades empreenderão, ou seja, quais lhes trarão maior retorno financeiro. O poder desse nível é que ele representa a interação da sociedade com a economia no mercado enquanto instituição econômica e, modificá-lo, significa alterar a visão de mundo dos agentes, os horizontes que vislumbram quando planejam suas ações e suas noções de certo e errado, ou seja, instituições informais.

As setas curvadas excêntricas indicam o processo de causação instável e constante na ordem lógica, mas que não se dá de forma linear, haja vista que o processo de mercado não ocorre, necessariamente, em ambiente estável. Os **Mercados Energéticos**, caso liberados pelas **Instituições Econômicas** para empreender função empresarial com eficiência termodinâmica, poderiam alterar a **Matriz Energética**, terceiro nível, pois a oferta de bens e serviços de origem não fóssil desencadearia um processo de mudança nas fontes energéticas que, por consequência, alterariam parcialmente o modelo de produção, levando à inovação e adequação da produção para ser movida à nova matriz. As alterações na **Matriz Energética** demandariam modificações nas **Instituições Econômicas** (também no ambiente institucional), adequando-as ao suporte da nova matriz, ou seja, sustentando o caráter inclusivo proposto para os **Mercados Energéticos**. A linha de resposta à pressão dos **Limitantes Físicos** tem origem no nível da **Matriz Energética**, pois é nesse que a ação econômica, incentivada pelo ambiente institucional, tem efeitos com implicações benéficas ao meio ambiente; com destino ao nível de **Limitantes Físicos**. Alterações termodinamicamente eficientes na matriz energética diminuiriam a pressão da economia sobre a natureza, pois implicam em menor utilização de baixa entropia, levando a uma realidade econômica mais sustentável.

A **Figura 1** indica o caminho que a construção teórica empreendida visa percorrer, mas há barreiras grandes a serem superadas. Enquanto o *status quo* da matriz energética garantir lucro aos agentes dominantes, sejam privados ou públicos, os costumes atuais e seu arcaísmo continuarão, pois esses agentes buscarão garantir a permanência das instituições atuais através do seu poderio. A lógica de maximização de lucros forma amarras à construção de ambiente institucional que permita desenvolvimento de novas estruturas (com causação demonstrada na **Figura 1**). É necessário que agentes enraízem em suas concepções de mundo que a eficiência termodinâmica é o caminho correto, antes de serem obrigados, de forma resistente, a se adaptar a novo padrão, o que poderá implicar em crise econômica



duradoura. A maneira de atingir esse objetivo é viabilizar o lucro financeiro no caminho da mudança, assim, a atividade empresarial trará ao processo de mercado produtos e serviços da nova matriz energética, da mesma forma que fez, no início do século XX, com bens movidos por combustíveis fósseis.

6 CONCLUSÃO

A amplitude do tema deste artigo exigiu abordagem multidisciplinar, se utilizando, além da economia, de conceito oriundo da física (entropia) e da teoria do Pico do Petróleo (geologia). Porém, embora multidisciplinar, a Ciência Econômica constituiu o campo das teorias utilizadas de forma central, haja vista que o esqueleto da análise empreendida é a abordagem da NEI (Nova Economia Institucional), direcionada à sustentação de ambiente propício à atividade empresarial e processo de mercado, conceitos que derivam da Escola Austríaca de economia. Relações entre essas abordagens podem ser realizadas de forma facilitada, pois os austríacos visualizam o mercado como instituição social passível de evolução qualitativa constante, como verificado no argumento de Kirzner (2012), da mesma forma que para a NEI a economia é permeada por instituições que derivam da sociedade e estão em constante evolução (NORTH, 1990). O vínculo mais nítido é o pensamento de Hayek (1985) que indica, como premissa à atividade empresarial, um ambiente legal estável, que permita confiabilidade aos agentes empreenderem atividades econômicas. Esse conceito é aderente à ideia de Acemoglu e Robinson (2012), que lida com o ideal de instituições inclusivas no sistema econômico.

Anterior ao processo de análise e construção de ambiente teórico que pudesse sustentar a inflexão indicada como necessária, buscou-se entender a urgência de alterações na matriz energética. Para esse fim, foram utilizados conhecimentos e abordagens do campo da física, sobretudo a entropia, segunda lei da termodinâmica, com fonte principal em Georgescu-Roegen (2005). Desse processo se pôde concluir que a atual matriz energética é insustentável e que, embora não se saiba exatamente em quanto tempo uma crise vinculada a esta insustentabilidade irá eclodir (ou se já eclodiu), o fato de se ter consciência do problema leva à afirmação da razoabilidade da ação antecipada. O resgate da teoria do Pico do Petróleo indicou que a humanidade está se encaminhando para o limite de utilização desse recurso, ponto a partir do qual seus preços tendem a subir levando consigo boa parte dos produtos e serviços demandados pela sociedade (HEINBERG, 2010). Complementado pela necessidade de conservação de baixa entropia, trazida pela abordagem entrópica do processo econômico, foi possível obter ampla compreensão quanto à urgência de alterações na matriz energética.

A análise realizada para cumprimento do objetivo proposto permite responder à seguinte questão: como instituições do sistema econômico poderiam promover incentivos à ação espontânea dos agentes voltada à transformação da atual matriz energética? A construção teórica indica que o ambiente favorável às alterações na matriz energética deve ser permeado por instituições amigáveis e incentivados do empreendedorismo (ACEMOGLU; ROBINSON, 2012) no mercado foco da mudança, pois essas são propícias à atividade empresarial, que garante a continuidade do processo de mercado (KIZNER, 2012), levando à busca de eficiência constante e



viabilidade econômico-financeira ao meio empresarial. Entretanto, as modificações podem ser inviabilizadas pelo contexto macroeconômico do território em que as instituições têm influência, logo, não basta ação objetivada no mercado focal, pois esse opera dentro de um sistema econômico maior e não pode se desvincular dele. Embora esse ponto não tenha sido abordado na construção do artigo, é importante sua menção, haja vista o potencial custo elevado de aplicação de novas tecnologias que, geralmente, incluem a variável cambial. Parâmetros simples, como custo inicial do investimento e custo de oportunidade do capital, podem inviabilizar as mudanças, mesmo que o ambiente institucional mostre-se propício a elas.

O assunto abordado não pode ser esgotado em um único trabalho, haja vista sua amplitude e variadas alternativas de tratamento ao problema vinculado à insustentabilidade da atual matriz energética. Estudos futuros, que se utilizem da mesma construção teórica, podem buscar sua contraposição com realidades focalizadas (como mercados setoriais). Além disso, há a opção de alterar o corpo teórico utilizado, de modo que desse esforço surgiram conclusões diversas, ou complementares, às indicadas neste trabalho que, como aborda a linha teórica da Escola Austríaca, é voltada ao processo de mercado e não à ação estatal, sendo este viés amplamente utilizado por várias abordagens dentro das Ciências Econômicas. Considerando a urgência de mudança na matriz energética, a continuidade do esforço acadêmico é benéfica à sociedade, desde que seja realizada de forma viável para ambientação no mundo real, que possui instituições fortes que não podem ser facilmente quebradas ou alteradas. Assim, qualquer tentativa de inflexão deve considerar que as relações sociais são permeadas por instituições formais e informais, com fluxos informacionais parciais e desuniformes, que exercem influência sobre as instituições, ou seja, em meio complexo.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **Por que as nações fracassam: as origens do poder, da prosperidade e da pobreza**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

BEGNIS, Heron S.M.; ZERBIELLI, Jerusa. Mercados, eficiência alocativa e desenvolvimento econômico sob o enfoque da nova economia institucional. **Redes**, Santa Cruz do Sul, v. 7, n. 3, p. 159-174, 2002.

CECHIN, Andrei D. **Georgescu-Roegen e o desenvolvimento sustentável: diálogo ou anátema?** Dissertação (Mestrado – Programa de Pós-graduação em Ciência Ambiental) – Programa de Ciência Ambiental da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2008.

FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querido; AZEVEDO, Paulo Furquim de; SAES, Maria Sylvia Macchione. **Competitividade: mercado, Estado e organizações**. São Paulo: Singular, 1997.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. Energia e mitos econômicos. **Economia-Ensaios**, Uberlândia, v. 19, n. 2, p. 7-51, 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Técnicas de pesquisa em economia**. São Paulo: Atlas, 1990.

HAYEK, Friedrich August von. **Direito, legislação e liberdade: uma nova formulação**



dos princípios liberais de justiça e economia política. São Paulo: Visão, 1985.

HAYEK, Friedrich August von. **O caminho da servidão**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

HAZLITT, Henry. **Economia numa única lição**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

HEINBERG, Richard. **O fim do crescimento**. Disponível em: http://www.picodopetroleo.com.br/images/stories/economia/portugues/2010_11_12_O_fim_do_crescimento_por_Richard_Heinberg_.pdf. Acesso em: 19 abr. 2015.

HOPPE, Hans-Hermann. **A ciência econômica e o método austríaco**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

KIRZNER, Israel M. **Competição e atividade empresarial**. 2. ed. São Paulo: Instituto Mises Brasil, 2012.

MISES, Ludwig von. **Ação humana**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

MISES, Ludwig von. **A mentalidade anticapitalista**. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

MISES, Ludwig von. A origem dos preços. **Instituto Ludwig von Mises Brasil**, São Paulo, set. de 2008. Disponível em: <http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=148V>. Acesso em: 1 maio 2015.

MISES, Ludwig von. **As seis lições**. 7. ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2009

NORTH, Douglass Cecil. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PRIGOGINE, Ilya. O fim da Ciência?. *In*: SCHINFFMAN, Dom Fried (org.). **Novas culturas, paradigmas e subjetividade**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1996. p. 25-44.

RIFKIN, Jeremy. **A terceira revolução industrial**: como o poder lateral está transformando a energia, a economia e o mundo. São Paulo: M.Books do Brasil, 2012.

TVERBERT, Gail. **O que é Pico do Petróleo?**. Disponível em: <http://www.picodopetroleo.com.br/images/stories/PICO/portugues/picodopetroleo.pdf>. Acesso em: 19 abr. 2015.



O EFEITO DA CONVENÇÃO-QUADRO NA PRODUÇÃO DE TABACO BRASILEIRO: uma análise do período entre os anos 1999 e 2018

*Eliane de Souza Santos¹
Cidonea Machado Deponti²*

RESUMO

Esta pesquisa trata de uma análise sobre a produção de tabaco no Brasil e a Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco (CQCT). Diante da história e do papel dessa cultura para a economia, o objetivo geral do estudo é identificar quais são as implicações econômicas geradas pela Convenção-Quadro na produção e na exportação do tabaco brasileiro a partir do ano de 1999 até 2018. A pesquisa justifica-se pelo fato de que a cultura do tabaco está diante de um cenário controverso, pois, setores do Estado e da sociedade civil apontam motivos de saúde pública para restringir o consumo, enquanto que a produção tem importância socioeconômica para alguns países. Para tanto, utiliza-se a metodologia de caráter descritivo-exploratória. A revisão bibliográfica e a pesquisa documental foram embasadas em artigos científicos de autores que investigam sobre o tema, dados e informações de sindicatos e organizações do setor fumageiro, bem como a Associação dos Fumicultores do Brasil (AFUBRA) e o Sindicato Interestadual da Indústria do Tabaco (SINDITABACO), e ainda, ênfase no estudo do documento oficial da Convenção-Quadro com base nos pressupostos do Institucionalismo Econômico de Douglass North. Diante da análise dos dados, foi possível destacar a redução de 26% da área plantada de tabaco após a ratificação da Convenção-Quadro na região Sul do Brasil, que é a principal região produtora responsável por mais de 95% da produção de tabaco no país. Em paralelo, houve uma redução de aproximadamente 26,6% no volume de exportação de tabaco brasileiro após a ratificação da CQCT. Nesse sentido, também foi possível observar uma tendência mundial de redução na área plantada e no volume produzido, reflexo da redução da demanda do tabaco. Portanto, esta pesquisa conclui que a Convenção-Quadro, como uma instituição formal, contribuiu para a redução da oferta, da demanda e do consumo mundial de tabaco.

Palavras-Chave: Tabaco. Convenção-Quadro. Institucionalismo Econômico. Instituições.

¹ Bacharela em Relações Internacionais e Ciências Econômicas pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: eliane_santos93@hotmail.com

² Doutora em Desenvolvimento Rural pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: cidonea@unisc.br



1 INTRODUÇÃO

A presente pesquisa é resultado de um estudo realizado sobre a produção de tabaco no Brasil e o movimento antitabagismo criado em torno da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco³ (CQCT). Considerando como ponto de partida o histórico da produção de tabaco brasileiro e o papel dessa cultura para a economia, a pesquisa analisa os efeitos de um tratado internacional desde o período em que teve início a negociação até a contextualização do cenário atual.

A análise do contexto a partir da assinatura da CQCT por parte do Brasil se faz necessária diante da importância do cultivo dessa cultura para inúmeras famílias, principalmente, da região Sul, constituindo-se na grande maioria como a principal fonte de renda. Após a ratificação do documento, um ambiente de incerteza se instala para a classe produtora e para os governos.

A cadeia produtiva do tabaco envolve uma série de atores que participam desde o estágio de produção, comercialização, processamento até a exportação, o que torna o setor importante para a economia do país, pois, é formado por inúmeros produtores rurais que utilizam mão de obra familiar e por um conjunto de empresas que geram emprego, renda e arrecadação tributária (SAITO *et al.*, 2018).

A relação da sociedade com a cultura do tabaco é paradoxal, enquanto setores do Estado e da sociedade civil apontam motivos de saúde pública para restringir o consumo, existem países que ainda dependem economicamente da produção e da exportação do tabaco (VILLWOCK; ZAJONZ; SILVEIRA, 2017). E assim, a discussão sobre a produção do tabaco envolve de um lado o viés da saúde pública, e do outro, o viés econômico. Portanto, esta pesquisa busca responder ao seguinte problema: após quatorze anos da ratificação da Convenção-Quadro, qual é a repercussão dessa instituição formal sobre a produção de tabaco no Brasil?

Define-se pesquisa como o procedimento racional e sistemático que tem como finalidade proporcionar respostas aos problemas que são apresentados. A pesquisa é solicitada quando não se tem informação suficiente para responder ao problema, ou as informações se encontram de forma desordenada que não possam ser devidamente relacionadas ao problema (GIL, 1991). Para responder ao problema de pesquisa, a metodologia que será utilizada tem como natureza a pesquisa descritivo-exploratória.

Este artigo está dividido em três seções, além dessa introdução e das considerações finais. A seção dois apresenta a Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco, com um breve resumo sobre os artigos que tenham possíveis impactos econômicos causados pela aprovação do tratado, e uma análise de acordo com a corrente teórica do Institucionalismo Econômico de Douglass North. A seção três trata sobre a metodologia, e ainda, a seção quatro aborda a análise dos resultados alcançados.

³ A Convenção-Quadro para Controle do Tabaco (CQCT) corresponde ao primeiro tratado internacional de saúde pública negociado sob os auspícios da Organização Mundial da Saúde (OMS). Adotada por consenso na 56ª Assembleia Mundial da Saúde, em 2003, e em vigor desde 2005, a CQCT abrange 181 Estados Partes. As medidas elencadas pela CQCT visam à redução da demanda e da oferta do tabaco, à cooperação científica e técnica, à proteção ao meio ambiente e a medidas legislativas e legais para tratar da responsabilidade penal e civil (PORTES *et al.*, 2018, p. 1838).



2 A CONVENÇÃO-QUADRO PARA O CONTROLE DO TABACO

Ao final da década de 1990 e início do século XXI, a expansão da fumicultura brasileira fez com que o país conquistasse recordes mundiais em área plantada, volume colhido, número de produtores, países que se abastecem do tabaco brasileiro, receita gerada pelas vendas no exterior e em resultado econômico. Nesse período, o Brasil se consolidou como o maior exportador mundial de tabaco em folha, e ainda, passou a ocupar o segundo lugar no *ranking* dos maiores produtores, ultrapassando os Estados Unidos e a Índia, ficando atrás somente da China (BELING, 2006).

Em paralelo, a constatação por parte de alguns países de que a expansão do tabagismo é um problema global, fez com que no ano de 1999, os países membros das Nações Unidas propusessem a adoção do primeiro tratado internacional de saúde pública da história: a Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco.

“Por mais de quatro anos, 192 países trabalharam em várias redações do texto da Convenção-Quadro antes de chegar a um documento de consenso que foi adotado por unanimidade na 56ª Assembleia Mundial da Saúde” (BRASIL, 2004, p. 01). Dessa forma, as negociações foram iniciadas no ano de 1999, e em 2003 o documento foi aprovado, após houve o período das assinaturas, e somente em 2005 aconteceu a ratificação (BONATO, 2007). Cabe destacar que a CQCT foi o documento que agregou o maior número de adesões na história da Organização das Nações Unidas, além de ser considerado um marco histórico para a saúde pública mundial. Para esse alcance, até o dia 05 de setembro de 2019, 181 países ratificaram a sua adesão (BRASIL, 2019).

Diante do aumento do consumo e da produção mundial de cigarros, principalmente nos países em desenvolvimento, há uma preocupação pelos sistemas nacionais de saúde relacionada à dependência causada pela composição dos cigarros, à exposição pré-natal à fumaça, ao aumento do número de fumantes incluindo crianças e adolescentes e a outras formas de consumo, e assim, através de uma ação cooperativa entre os Estados-partes, seriam eliminados o contrabando, a fabricação ilícita e a falsificação (ANVISA, 2019).

O tratado, porém, não substitui ações nacionais e locais para o controle do tabaco dos próprios países. Cabe notar que o objetivo fundamental é preservar tanto gerações presentes quanto futuras das consequências sanitárias, sociais, econômicas e ambientais do consumo e da exposição à fumaça do tabaco. Portanto, entre as principais obrigações da Convenção estão: elaboração e atualização das políticas de controle do tabaco de acordo com o tratado; estabelecimento de um mecanismo de coordenação nacional e cooperação com outras partes; e proteção das políticas nacionais contra os interesses da indústria do tabaco (BONATO, 2007).

Para atender essas obrigações, a CQCT estabelece a implementação de algumas medidas salientadas por Bonato (2007):

- Redução da demanda do tabaco: criação de políticas tributárias e de preços; proteger contra a exposição à fumaça do tabaco em ambientes fechados; desenvolver programas de educação e conscientização sobre os malefícios do tabagismo; proibir publicidade, promoção e patrocínio; promover programas de tratamento da dependência de nicotina.
- Redução da oferta de produtos do tabaco: eliminar contrabando; restringir apoio e subsídios relativos à produção e à manufatura do tabaco.



- Proteção ao meio ambiente: notar a proteção da saúde das pessoas e do meio ambiente.
- Responsabilidade civil: incluir questões de responsabilidade civil e penal nas políticas de controle do tabaco.
- Cooperação técnica, científica e intercâmbio de informações: elaborar pesquisas nacionais relacionadas ao tabaco e ao impacto sobre a saúde pública; coordenar programas de pesquisas regionais e internacionais; cooperação nas áreas jurídica, científica e técnica.

Para responder o problema de pesquisa e atender o objetivo geral proposto pelo estudo, foram definidos os artigos que tenham possíveis impactos econômicos causados pela aprovação do tratado. Dessa forma, um dos artigos que norteará a análise está na *Parte IV – Medidas Relativas à Redução da Oferta de Tabaco, Artigo 17 - Apoio a atividades alternativas economicamente viáveis*. Esse artigo faz menção aos trabalhadores e cultivadores que tenham seus proventos advindos da cultura do tabaco, e assim, fica definido que cabe às Partes cooperarem para a promoção de alternativas que sejam economicamente viáveis. Conforme segue o texto na íntegra:

As Partes, em cooperação entre si e com as organizações intergovernamentais internacionais e regionais competentes promoverão, conforme proceda, alternativas economicamente viáveis para os trabalhadores, os cultivadores e, eventualmente, os varejistas de pequeno porte. (ANVISA, 2019, p. 14).

O outro artigo está disposto na *Parte VII - Cooperação Científica e Técnica e Comunicação de Informação, Artigo 22 - Cooperação científica, técnica e jurídica e prestação de assistência especializada*. Conforme mencionado anteriormente, para atender os objetivos propostos pelo tratado, este artigo visa a cooperação por meio da transferência de conhecimentos técnicos, científicos e jurídicos especializados, e tecnologia, para estabelecer estratégias, planos e programas nacionais para o controle do tabaco. E assim, segue texto do primeiro parágrafo, alínea (b), incisos (ii) e (iii):

(b) prestar assistência técnica, científica, jurídica ou de outra natureza para estabelecer e fortalecer as estratégias, planos e programas nacionais de controle do tabaco, visando a implementação da presente Convenção por meio de, dentre outras, o que segue:

(ii) ajuda, quando aplicável, aos trabalhadores do setor do tabaco para desenvolver, de maneira economicamente viável, meios alternativos de subsistência, apropriados, que sejam economicamente e legalmente viáveis;

(iii) ajuda, quando aplicável, aos produtores agrícolas de tabaco para efetuar a substituição da produção para cultivos alternativos, de maneira economicamente viável. (ANVISA, 2019, p. 17).

Portanto, é possível observar que ambos os artigos citam a assistência e a criação de estratégias pelas Partes para a substituição da cultura do tabaco por outras atividades que sejam economicamente viáveis para os produtores agrícolas e



demais trabalhadores do setor.

2.1 O Institucionalismo Econômico e a CQCT

Para compreender o desenvolvimento de longo prazo em uma sociedade é necessário analisar as causas anteriores às tradicionais variáveis de crescimento, ou seja, o desenvolvimento está relacionado à formação e à evolução das instituições. Portanto, as regras ou os arranjos institucionais que determinam o crescimento de uma sociedade, de modo que para estudar o desenvolvimento econômico é necessário estudar o desenvolvimento institucional (GALA, 2003).

Para compreender a formação e a evolução das instituições, é preciso considerar a mescla entre as instituições formais e informais, pois suas características de execução moldam o desempenho econômico. E, também, o quanto as políticas representam no desempenho econômico, uma vez que definem e implementam as regras econômicas. Portanto, se faz importante a criação de organizações políticas (NORTH, 1994).

Ao abrigar as instituições — formais e informais — de uma sociedade num momento específico do tempo, a matriz institucional será responsável por definir o vetor de estímulos para os diversos agentes sociais, especialmente os envolvidos em atividades econômicas. Em grande parte, a história das sociedades se resume, para North, na evolução de suas matrizes institucionais e suas decorrentes consequências econômicas, políticas e sociais. (GALA, 2003, p. 102).

As políticas definem regras formais e direitos de propriedade em uma economia. As mudanças nas instituições formais incluem reformas legislativas (aprovação de novas leis), mudanças jurídicas que alteram institutos do Direito, normas e diretivas por parte de órgãos reguladores e dispositivos constitucionais, que alteram as regras que definem a elaboração de outras normas (NORTH, 1994). Portanto, as instituições formais constituem a base legal de uma sociedade.

As instituições informais fazem parte da herança cultural de uma sociedade e surgem com o objetivo de coordenar o processo de trocas entre as pessoas. Essas instituições podem ser uma extensão ou modificação das regras formais, normas de comportamento que foram socialmente aprovadas, ou ainda, padrões de conduta que se fizeram valer com base em mecanismos internos de sanção (NORTH, 1990). Além disso, as instituições informais possuem um caráter persistente, pois, contribuem de forma incremental na evolução das instituições.

“Nas últimas décadas, o tabaco vem enfrentando um ambiente institucional entre desfavorável e hostil. A evolução da demanda mundial tem sido fortemente condicionada por vários fatores” (BUAINAIN; FILHO, 2009, p. 45). Dentre os principais fatores estão, instituições formais e informais:

- medidas governamentais que transferem aos fabricantes de produtos do tabaco a responsabilidade pelos efeitos opostos à saúde causados pelo tabagismo e exposição à fumaça do tabaco;
- elevação dos tributos sobre os produtos do tabaco;
- advertências à produção, à comercialização e à propaganda;



- restrição da aceitação social do tabagismo.

Em paralelo às medidas legais, a sociedade civil também provocou forte oposição em geral ao tabaco, principalmente ligadas à educação e à saúde. Os movimentos antitabagismo em países desenvolvidos e em desenvolvimento promoveram uma cultura de aversão ao tabaco, como um mecanismo de controle e de restrição do uso social (BUAINAIN; FILHO, 2009). Como é possível observar, as instituições informais tratam de normas ou códigos de conduta construídos pela própria sociedade, e as mudanças ocorrem na medida em que as pessoas manifestam padrões alternativos de comportamento (NORTH, 1994).

Com base na Nova Economia Institucional, pode-se compreender a CQCT como uma instituição formal, pois é um tratado formalizado, escrito e estabelecido pelo governo brasileiro, um agente que possui poder de coerção.

3 METODOLOGIA

A metodologia utilizada no presente trabalho tem como natureza a pesquisa descritivo-exploratória. Segundo Gil (1991, p. 39), “as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”. Quando as pesquisas descritivas têm a mesma abordagem das pesquisas de caráter exploratório, esse delineamento é chamado descritivo-exploratório, e o objetivo principal é proporcionar ampla visão sobre o assunto estudado (SANTOS; CANDELORO, 2006).

As pesquisas exploratórias procuram desenvolver e esclarecer conceitos. O estudo também contará com uma pesquisa bibliográfica e documental, que são pesquisas caracterizadas por dados obtidos a partir de livros, revistas, periódicos e documentos, este último se refere aos dados que não receberam tratamento analítico (GIL, 1991).

Em um primeiro momento foi realizada uma revisão bibliográfica de autores que investigam sobre o assunto, publicações do governo, como as dos Ministérios da Saúde e da Agricultura e, principalmente, um estudo sobre o documento oficial da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco. Além disso, serão usados dados secundários de artigos científicos publicados em *sites* de pesquisa como *Scielo* e bibliotecas virtuais de universidades.

Em um segundo momento foram pesquisados dados e informações de sindicatos e organizações do setor fumageiro, como a AFUBRA e o SINDITABACO. Uma importante fonte de dados é a “Produção Agrícola Municipal” do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), uma pesquisa anual que fornece informações sobre área plantada, área destinada à colheita, área colhida, quantidade produzida, rendimento médio e preço médio pago ao produtor, além de informações sobre produtos pauta de exportações e relevância social. Também os anuários do tabaco, divulgados anualmente com as principais características e dados sobre a produção de cada safra.

A pesquisa também buscará embasamento teórico nas Ciências Econômicas, sendo utilizada para a análise do conteúdo a corrente teórica da Nova Economia Institucional (NEI) de Douglass North, abordando os conceitos sobre instituições formais e informais.



Com base nessa metodologia, a presente pesquisa buscará analisar o papel da produção do tabaco brasileiro para a economia do país no período anterior e posterior à assinatura da Convenção-Quadro, bem como investigar qual é o efeito do tratado, passados quatorze anos da sua ratificação no Brasil, para a produção e a exportação do tabaco brasileiro.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 O Papel da Produção de Tabaco

A partir dos anos 1970, a colheita nacional do tabaco brasileiro excedeu todas as possibilidades do consumo doméstico e, assim, havia boas perspectivas para a exportação. Outro fato relevante ocorreu ao final dos anos 1980, quando houve a elevação dos custos de produção do tabaco produzido nos Estados Unidos, o que acabou comprometendo a competitividade desse produto e, conseqüentemente, atraindo os países compradores para conhecer o Sistema Integrado de Produção brasileiro. Nesse momento, o Brasil destacou-se como um grande fornecedor mundial de tabaco (BELING, 2006).

A seguir, o Quadro 1 mostra um comparativo sobre os hectares plantados e o volume produzido das safras entre 1999 – ano em que houve a proposta de adoção da CQCT, e 2005, ano em que o documento foi ratificado no Brasil. Nota-se um aumento de aproximadamente 44,6% no total de hectares plantados e 41,2% na produção em toneladas. Portanto, desde que as tratativas sobre a CQCT tiveram início, e após o período de aprovação e de ratificação do tratado, houve um aumento significativo nos dados, sendo o destaque para as safras de 2004 e 2005.

Quadro 1 – Fumicultura Brasileira – 1999/2005

SAFRA	Hectares Plantados	Produção (t)
1999	341.731	629.525
2000	310.633	579.727
2001	305.676	568.505
2002	344.798	670.309
2003	392.925	656.200
2004	462.391	921.281
2005	494.318	889.426
Var. %	44,6	41,2

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados do IBGE (2019).

Segundo Corrêa *et al.* (2005), o aumento da produção de tabaco no Brasil nas safras de 2004 e de 2005 é reflexo de mudanças no cenário internacional, pois tradicionais países europeus produtores de tabaco, como Itália, Grécia e Turquia reduziram suas colheitas. Bem como os principais concorrentes, Estados Unidos e



Zimbábue. Esse recuo acabou sendo oportuno para o tabaco brasileiro no mercado mundial.

Segundo dados divulgados pela AFUBRA (2019), a centralização na produção de tabaco brasileiro que começou a ser identificada como uma tendência para o século XX, perpetua até as safras da atualidade. Sendo assim, conforme o Quadro 2, atualmente a região Sul se destaca na produção de tabaco diante das demais regiões do país, com quase 97% da produção total.

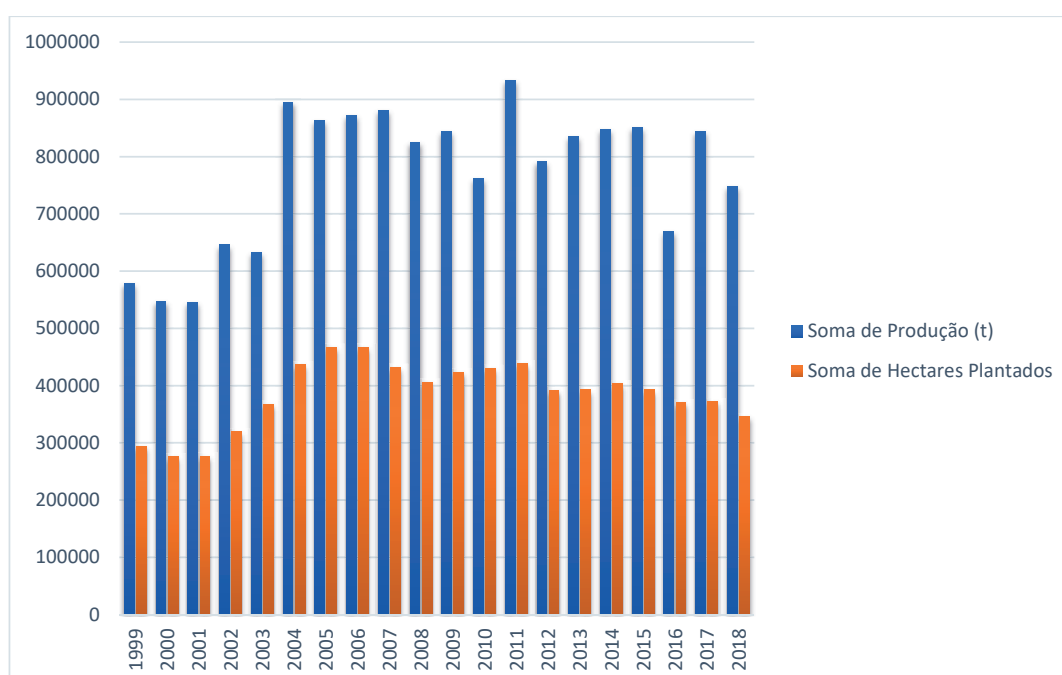
Quadro 2 – Fumicultura no Brasil Safra 2018

Região	Famílias Produtoras	Hectares Plantados	Produção (t)	%
Sul	149.060	297.310	664.355	96,8
Nordeste	9.997	19.471	21.498	3,1
Outras	263	426	357	0,1
Total	159.320	317.207	686.210	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da AFUBRA (2019).

Na sequência, o Gráfico 1 apresenta um levantamento da trajetória da produção de tabaco na região Sul do país conforme o volume produzido e os hectares plantados. O ano de 1999 representa o início do debate em torno da CQCT, conforme mencionado anteriormente. Em 1999 de 293.335 hectares plantados, em 2005, 466.985 hectares e, em 2018, esse número passou para 345.428, portanto, houve uma redução de aproximadamente 26% após a ratificação da Convenção-Quadro. Já o volume produzido em 1999 era de 578.940 toneladas, em 2005 era de 862.763 toneladas e, em 2018, era de 747.756, dessa forma houve uma redução de 13,3% após a ratificação da Convenção-Quadro (AFUBRA, 2019).

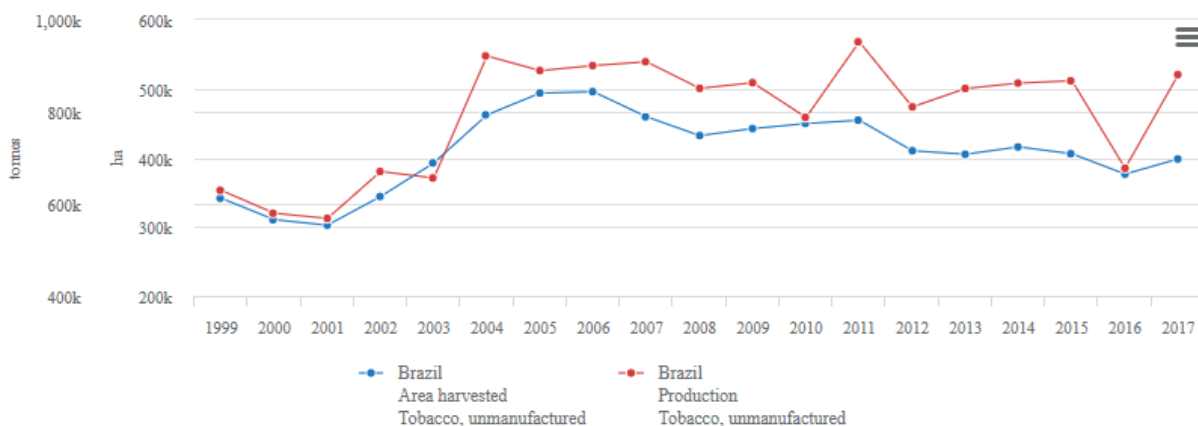
Gráfico 1 – Histórico da Produção de Tabaco na Região Sul



Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados do IBGE (2019).

As oscilações entre as safras estão de acordo com a tendência mundial de abertura do mercado internacional para o tabaco brasileiro, restrição da produção em alguns países europeus, clima favorável (o contrário também é verdadeiro), aumento da produção em países africanos que oferecem produto de qualidade similar a um preço menor. Enfim, esses pontos foram importantes na variação entre as safras.

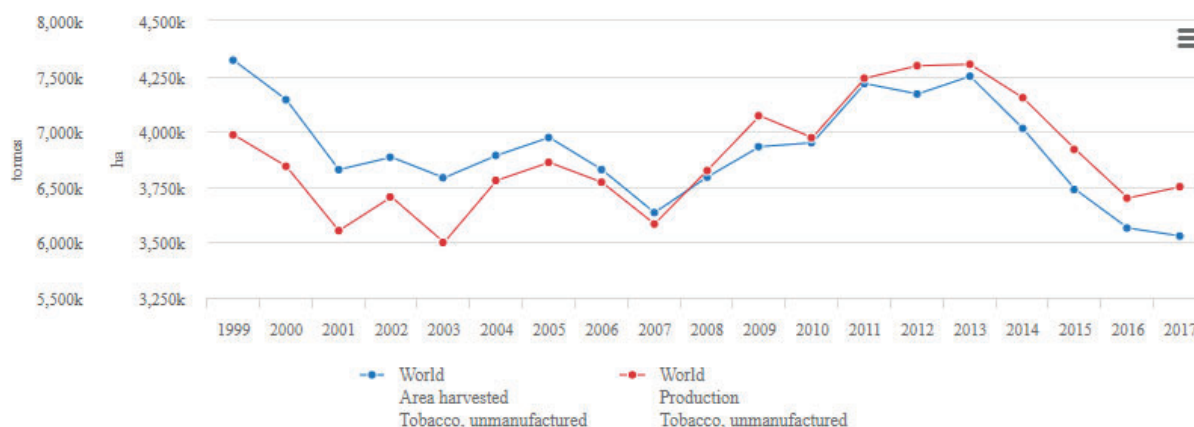
Gráfico 2 – Produção de Tabaco no Brasil



Fonte: FAO, 2019.

Com base nas informações apresentadas no Gráfico 2, verifica-se um cenário para a produção de tabaco no Brasil muito próximo dos dados que foram apresentados no Gráfico 1 sobre a região Sul do país. Dessa forma, a redução na produção de tabaco brasileiro a partir de 2005 é uma realidade e, conforme citado nos Anuários de Tabaco, é uma consequência das políticas de restrição. No Brasil, percebe-se os ajustes de safra como reflexos das medidas adotadas pelo governo, mas, também, pelos demais países signatários, o que interfere no mercado internacional do tabaco.

Gráfico 3 – Produção Mundial de Tabaco



Fonte: FAO, 2019.

Para concluir este tópico, e reforçar o papel da Convenção-Quadro como um tratado internacional, o Gráfico 3 mostra a trajetória da produção de tabaco no mundo,

considerando a área plantada e o volume produzido no período entre 1999 e 2017. Cabe ressaltar que no cenário mundial houve mais oscilações do que no Brasil e, ainda, uma forte queda começa a ser percebida a partir de 2013. Mas a tendência de redução é a mesma visualizada no cenário interno brasileiro.

4.2 Cigarros: Influência Tributária e Social

A alta tributação brasileira é considerada como fator estimulante para o crescimento do contrabando, pois, desde o período do Brasil Império, o tabaco é um importante item gerador de arrecadação para o governo e que contribuiu para o desenvolvimento do país, através de obras e de investimentos nas regiões produtoras (BELING, 2006).

Diante disso, com o objetivo de apresentar a especificação da tributação brasileira sobre os cigarros, o Quadro 3 descreve os impostos e as taxas incidentes no ano de 2004, período anterior à ratificação da Convenção-Quadro.

Quadro 3 – Cigarros e Impostos no Brasil em 2004

Especificação	R\$	%
IPI	2.795.880.300,00	28,67
ICM Indústria	2.438.027.020,00	25,00
ICM Varejo	205.769.480,00	2,11
Selo de Controle	585.126.490,00	6,00
COFINS	345.224.630,00	3,54
PIS	87.476.410,00	0,90
TOTAL DE TRIBUTOS	6.457.504.330,00	66,22
Margem da Indústria	2.028.774.020,00	20,80
Margem do Varejo	824.053.130,00	8,45
Margem do Fumicultor	441.776.620,00	4,53
TOTAL GERAL	9.752.108.100,00	100

Fonte: BELING, 2006.

Como forma de promover um comparativo sobre os impostos cobrados pelo governo brasileiro ao longo do tempo, na sequência, é possível observar no Quadro 4 os impostos e as taxas incidentes nos cigarros, doze anos após a ratificação da Convenção-Quadro.

Cabe ressaltar que os tipos de impostos são os mesmos, com a extinção do selo de controle em 2017, conforme o Quadro 4. Além disso, não houve mudanças significativas no percentual cobrado de cada um deles, entretanto o aumento do IPI no período posterior a ratificação da Convenção-Quadro representa a adoção de uma das medidas para a redução da demanda do tabaco através do aumento dos impostos. Como o IPI é um imposto federal, a arrecadação é feita diretamente pela União, ou seja, independente da região onde o cigarro é produzido de modo que o governo federal acaba recebendo essa contribuição.



Quadro 4 – Cigarros e Impostos no Brasil em 2017

Especificação	R\$	%
IPI	6.947.752.873,27	30,16
ICM Indústria	6.034.520.490,00	26,20
ICM Varejo	485.986.190,00	2,11
Selo de Controle	0,00	0,00
COFINS	1.382.966.300,00	6,00
PIS	942.543.730,00	4,09
TOTAL DE TRIBUTOS	15.793.769.583,27	68,56
Margem da Indústria	4.764.479.580,00	20,69
Margem do Varejo	1.946.192.850,00	8,45
Margem do Fumicultor	528.078.950,00	2,29
TOTAL GERAL	23.032.520.960,00	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da AFUBRA (2019).

Além da contribuição econômica por meio da arrecadação de impostos, a fumicultura brasileira promove uma importante contribuição social a partir da geração de empregos diretos e indiretos, tanto na lavoura quanto na indústria. Dados da AFUBRA para a safra 2018 demonstram a importância social da produção de tabaco, que envolveu mais de 2,1 milhões de pessoas no processo, conforme o Quadro 5 a seguir.

Quadro 5 – Importância Social da Fumicultura Brasileira Safra 2018

Descrição	Empregos Diretos	Empregos Indiretos	Total	%
Lavoura	638.440	-	638.440	30,1
Indústria	40.000	-	40.000	1,9
Diversos	-	1.440.000	1.440.000	68
Total	678.440	1.440.000	2.118.440	100

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da AFUBRA (2019).

Esses dados sobre a geração de empregos também refletem uma implicação econômica gerada a partir da ratificação da instituição formal, Convenção-Quadro, pois, ao longo dos anos, se os objetivos do tratado forem plenamente atingidos, haverá uma parcela significativa de pessoas desempregadas, seja no campo ou na indústria. Portanto, o Artigo 17 - *Apoio a atividades alternativas economicamente viáveis* e o Artigo 22 - *Cooperação científica, técnica e jurídica e prestação de assistência especializada*, defendem a assistência e a criação de estratégias pelas Partes para a substituição da cultura do tabaco por outras atividades que sejam viáveis.

Nesse caso, as instituições, enquanto regras do jogo em uma sociedade, são restrições que moldam a interação humana. Nesse sentido, North (1994) enfatiza que é papel central do Estado, através das instituições, a responsabilidade sobre a criação de políticas públicas para atender as medidas propostas na CQCT. Pois, considerando o ano de 2018, treze anos após a ratificação do tratado, existiam mais de 2 milhões de pessoas envolvidas na cadeia produtiva do tabaco no Brasil.



4.3 Exportação do Tabaco Brasileiro

O Brasil mantém liderança mundial em exportação de tabaco em folha desde o ano de 1993. O destaque é consequência da qualidade do produto, da produção com baixo custo e da capacidade de abastecimento do mercado externo (BONATO, 2007). Entre os anos de 1980 e 2004 a exportação de tabaco brasileiro em folha cresceu 356% quanto ao volume em quilos, e a receita teve um salto positivo de 383%, como se pode analisar no Quadro 6. Considerando o período em que teve início o processo de negociação da CQCT, o cenário era de crescimento dos quilos exportados.

Quadro 6 – Exportação Tabaco Brasileiro 1980 a 2004

ANO	Quilos	US\$	US\$/kg
1980	129.900.000	295.310.000	2,27
1990	188.160.000	565.900.000	3,01
1998	392.870.000	1.558.070.000	3,97
2000	353.020.000	841.470.000	2,38
2001	443.850.000	944.320.000	2,13
2002	474.470.000	1.008.170.000	2,12
2003	477.550.000	1.090.260.000	2,28
2004	592.850.000	1.425.770.000	2,40
Var. %	356	383	6

Fonte: BELING, 2006.

Na sequência, com o objetivo de promover a análise dos dados da exportação do tabaco brasileiro no período posterior à ratificação do tratado, o Quadro 7 apresentará os dados sobre a exportação do período entre a safra 2005 até a safra 2017.

O Quadro 7 apresenta os dados da exportação brasileira da safra 2005 até a safra 2017.⁴ Em linhas gerais, percebe-se uma queda considerável no volume de quilos exportados ao longo dos anos, o que reflete a queda no volume produzido. No ano de 2005 foram exportados 629.630.000 quilos de tabaco, e em 2017, 462.219.916, o que representa uma queda de 26,6% (AFUBRA, 2019).

⁴ A AFUBRA ainda não divulgou os dados de exportação do tabaco para o ano de 2018, por isso, foi considerado o período de 2005 a 2017.

Quadro 7 – Exportação Tabaco Brasileiro 2005 a 2017

SAFRA	Quilos	US\$
2005	629.630.000	1.706.520.000
2006	581.380.000	1.751.730.000
2007	710.150.000	2.262.370.000
2008	691.610.000	2.752.030.000
2009	674.730.000	3.046.030.000
2010	505.620.000	2.762.250.000
2011	545.610.000	2.935.190.000
2012	637.780.000	3.256.990.000
2013	627.226.320	3.272.138.130
2014	476.217.450	2.501.867.840
2015	516.756.559	2.186.216.762
2016	483.054.838	2.123.366.121
2017	462.219.916	2.092.160.511

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos dados da AFUBRA (2019).

Com base nos dados apresentados, pode-se concluir que a Convenção-Quadro, como uma instituição formal, contribuiu para a mudança no consumo mundial de tabaco. Percebe-se uma queda na produção de tabaco no Brasil e, conseqüentemente, na exportação, pois, o país é um dos maiores produtores e exportadores mundiais. Uma causa para esse fato é a queda na demanda mundial por tabaco e uma das hipóteses para esse cenário é que até o dia 05 de setembro de 2019, 181 países ratificaram adesão a CQCT (BRASIL, 2019). Também são prováveis causas o aumento de políticas antitabagistas em outros países, como europeus e asiáticos.

Em paralelo, observa-se um movimento de inovação do cigarro convencional diante da criação do cigarro eletrônico, primeiro devido a restrições formais, como as políticas antitabagistas e segundo, devido a restrições informais, como as normas de comportamento, pois esse modelo eletrônico não gera fumaça.

Portanto, é possível destacar a importância do Estado, por meio das instituições apontadas por Douglass North, diante da produção e exportação de tabaco para a economia brasileira. O Estado necessita ser mais efetivo em suas políticas de modo a viabilizar a substituição dessa produção por outras que sejam economicamente viáveis e estejam de acordo com os artigos 17 e 22 da CQCT.

As instituições possuem importância pela imposição das regras que funcionam como um mecanismo de coordenação que tornam viável o funcionamento de uma economia, tornando os comportamentos mais previsíveis. E assim, as instituições são responsáveis pelo desempenho econômico e influenciam o conjunto de escolhas dos agentes (NORTH, 1994).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento regional pode ser visualizado a partir do desenvolvimento das instituições, nesse sentido, considerando a Convenção-Quadro como uma instituição



formal, entende-se o governo federal como um agente de coerção e responsável pela manutenção e formação das regras formais.

Após a ratificação da Convenção-Quadro no Brasil, o Estado ficou responsável em desenvolver políticas que estivessem de acordo com as medidas propostas no documento, mas, principalmente, que estivessem de acordo com a realidade em que se encontrava a produção de tabaco no país na época. Pois, conforme os dados apresentados, a produção teve um aumento significativo no final do século XX, uma vez que em 1999 foram plantados 341.731 hectares, resultando em 629.525 toneladas, e considerando somente a região Sul, havia 134.850 famílias produtoras.

Já no período posterior à ratificação da Convenção, a safra de 2005 teve 494.318 hectares plantados, um total de 889.426 toneladas, e 198.040 famílias produtoras na região Sul. Em 2018 foram plantados 345.428 hectares, 747.756 toneladas e 149.350 famílias. Portanto, considerando o período a partir da ratificação do tratado no Brasil, houve uma redução de: 26% na área plantada; 13,3% no volume produzido; e 24,6% no número de famílias produtoras na região Sul.

Considerando o objeto de estudo, o Artigo 17 - *Apoio a atividades alternativas economicamente viáveis* e o Artigo 22 - *Cooperação científica, técnica e jurídica e prestação de assistência especializada*, observou-se nos dados analisados que ainda existem mais de 2 milhões de pessoas envolvidas na cadeia produtiva do tabaco no Brasil. Portanto, diante da assinatura de um tratado internacional, cabe ao governo brasileiro a responsabilidade sobre a criação de políticas públicas para atender as medidas propostas no documento.

Por fim, a análise sobre os dados da exportação de tabaco brasileiro mostra que em 1998, período anterior à ratificação da CQCT, o volume exportado era de 392.870.000 quilos. No ano de 2005 foram exportados 629.630.000 quilos de tabaco, e em 2017, 462.219.916 quilos, o que representa uma queda de aproximadamente 26,6% no volume total.

Com base nos dados apresentados, pode-se concluir que a Convenção-Quadro, como uma instituição formal, teve efeito na produção de tabaco brasileiro, pois foi observada uma redução no total da área plantada e, conseqüentemente, no volume exportado. Além disso, considerando as mudanças climáticas e as quebras de safra foi possível observar um cenário de redução na produção mundial, o que pode ser consequência da queda na demanda mundial por tabaco.

REFERÊNCIAS

AFUBRA. **Associação dos Fumicultores do Brasil**. 2019. Disponível em: <https://afubra.com.br/fumicultura-brasil.html>. Acesso em: 01 ago. 2019.

ANVISA. **Agência Nacional de Vigilância Sanitária**. Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco. 2019. Disponível em: http://portal.anvisa.gov.br/documents/106510/106609/Conven%25C3%25A7%25C3%25A3o%2BQuadro-Texto%2BPublicado_Portugu%25C3%25AAs.pdf/884b7260-fa9f-439d-a7a0-e28e0936726b. Acesso em: 02 ago. 2019.

BELING, Romar Rudolfo. **A história de muita gente**: um exemplo de liderança. Santa



Cruz do Sul: AFUBRA, 2006.

BONATO, Amadeu. A Fumicultura no Brasil e a Convenção-Quadro para Controle do Tabaco. **DESER – Departamento de Estudos Socioeconômicos Rurais**. Curitiba, 2007. Disponível em: http://www.deser.org.br/pub_read.asp?id=109. Acesso em: 23 out. 2018.

BUAINAIN; FILHO. **Organização e funcionamento do mercado de tabaco no Sul do Brasil**. Campinas: Editora da Unicamp, 2009.

BRASIL. **Instituto Nacional de Câncer**. Seminário discute gargalos e propostas para melhorar programa de diversificação de áreas cultivadas com tabaco. Ministério da Saúde. 2019. Disponível em: <https://www.inca.gov.br/noticias/seminario-discute-gargalos-e-propostas-para-melhorar-programa-de-diversificacao-de-areas>. Acesso em: 21 out. 2019.

BRASIL. **A ratificação da Convenção-Quadro para o Controle do Tabaco pelo Brasil: mitos e verdades**. Ministério da Saúde. Rio de Janeiro: INCA, 2004a. Disponível em: <http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/32dbf4004eb68a12a067b2f11fae00ee/A+Ratifica%C3%A7%C3%A3o+da+Conven%C3%A7%C3%A3o-Quadro+-+Mitos+e+Verdades.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=32dbf4004eb68a12a067b2f11fae00ee>. Acesso em: 08 set. 2018.

CORRÊA, Sílvia *et al.* **Anuário Brasileiro do Fumo 2005**. Santa Cruz do Sul: Editora Gazeta Santa Cruz, 2005.

FAO. **Food and Agriculture Organization of the United Nations**. 2019. Disponível em: www.fao.org/faostat/. Acesso em: 01 out. 2019.

GALA, Paulo. A Teoria Institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**, vol. 23, nº 2 (90), abril-junho/2003. Disponível em: <http://www.rep.org.br/PDF/90-6.PDF>. Acesso em: 29 out. 2019.

GIL, Antônio Carlos. **Técnicas de pesquisa em economia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

NORTH, D. C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

NORTH, D. C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge, EUA: Cambridge University Press, 1990.

PORTES, Leonardo Henriques *et al.* A Política de Controle do Tabaco no Brasil: um balanço de 30 anos. **Ciência & saúde coletiva**, vol. 23, n. 6, pp.1837-1848, 2018. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-81232018000601837&script=sci_abstract&tlng=pt. Acesso em: 16 jul. 2018.

SAITO, Camila *et al.* **Relevância do Setor de Tabaco no Brasil**. Tendências Consultoria Integrada. Jul. 2018. Disponível em: http://www.sinditabaco.com.br/site/wp-content/uploads/2018/10/Estudo-Tende%CC%82ncias_Releva%CC%82ncia-do-setor-de-tabaco-no-Brasil.pdf. Acesso em: 03 ago. 2019.



SANTOS, Vanice dos; CANDELORO, Rosana J. **Trabalhos acadêmicos:** uma orientação para a pesquisa e normas técnicas. Porto Alegre: AGE Ed., 2006.



RELAÇÕES INTERNACIONAIS



RELAÇÕES BRASIL-ESTADOS UNIDOS: ANÁLISE DOS DISCURSOS DE FERNANDO HENRIQUE CARDOSO E LUIZ INÁCIO LULA DA SILVA

Luiza da Cas Maffini¹
Mariana Dalalana Corbellini²

RESUMO

Objetiva-se, com este trabalho, entender as dicotômicas visões existentes entre os ex-presidentes Fernando Henrique Cardoso (FHC) e Luiz Inácio Lula da Silva (Lula), acerca da política externa brasileira em relação aos Estados Unidos, através dos discursos por eles proferidos. Para tanto, tem-se como objetivos contextualizar a relação entre Brasil e Estados Unidos, notar as diferentes políticas defendidas por FHC e Lula e em que momento isso se evidenciou nas relações com os Estados Unidos. Tem-se também como alvo analisar, através dos atos de fala de Nicholas Onuf (1998), e das características presentes nos pronunciamentos de FHC e Lula, a opinião dos mesmos sobre um afastamento ou um alinhamento com os Estados Unidos. A metodologia aplicada neste trabalho baseia-se na pesquisa bibliográfica, feita através de livros e artigos científicos. Além disso, são utilizados discursos e entrevistas dos dois ex-presidentes. Também utiliza-se o estudo descritivo, em que pesquisa-se sobre o tema de estudo do presente trabalho e analisa-se os discursos políticos. Os meios técnicos deste trabalho são o comparativo e o monográfico, visto que é feita uma comparação entre as políticas adotadas pelos ex-presidentes em relação aos Estados Unidos. Como resultados, destaca-se que é possível entender as diferentes políticas adotadas por FHC e Lula em relação aos Estados Unidos, quando analisadas através de seus discursos segundo os atos de fala de Onuf (1998). Conclui-se que, através dos discursos de FHC, fica evidente seu desejo por um alinhamento com os Estados Unidos, enquanto nos pronunciamentos de Lula é possível notar que o ex-presidente opta por um afastamento em relação a esse país.

Palavras-chave: Discurso. Atos de Fala. Relações Brasil-Estados Unidos. Luiz Inácio Lula da Silva. Fernando Henrique Cardoso.

1 Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: maffini.luiza@gmail.com

2 Mestre em Relações Internacionais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professora da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: marianacorbellini@unisc.br



1 INTRODUÇÃO

Com a queda da Monarquia e o início da República Velha, o Brasil acabou por distanciar-se das relações com a Europa, aproximando-se e estreitando relações com os Estados Unidos da América (EUA). A política na época da monarquia não era focada nos países da América, mas na Europa. O Brasil já se relacionava com os EUA, desde quando a política externa brasileira “deseuropeizou-se” e americanizou-se. A partir de então, os presidentes e diplomatas brasileiros divergem quando o assunto é os EUA. De qualquer forma, com o título de maior potência da América Latina, o Brasil torna-se alvo constante dos EUA, que deseja manter boas relações com o país mais rico e influente da região. Dois líderes e ex-presidentes brasileiros podem ser lembrados quando o assunto é o relacionamento do Brasil com os EUA. FHC e Lula possuem opiniões divergentes no que diz respeito ao posicionamento que o Brasil deve ter nessas relações. Fernando Henrique adota um discurso mais liberal, acreditando que o Brasil ganha ao relacionar-se com a maior potência mundial, enquanto Lula acredita que o Brasil deve focar no desenvolvimento através da Cooperação Sul-Sul¹. Uma das maneiras de um presidente, diplomata ou líder evidenciar sua posição frente a outro país é através de discursos. Assim, ao longo deste trabalho, busca-se compreender a diferença presente nos discursos dos líderes, o que essas falas representam sobre a opinião que eles possuem sobre os EUA e o que isso implicou nas relações entre Brasil e EUA ao longo de seus governos. Para tal, utiliza-se a análise de trechos de discursos proferidos por Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva, através dos atos de fala de Nicholas Onuf (1998).

A escolha por estudar o posicionamento dos líderes brasileiros (Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva) mais especificamente em relação aos Estados Unidos, deu-se através da influência que esse país exerce sobre o Brasil, sendo citado diversas vezes em discursos proferidos por esses líderes que, quase sempre, divergem quando o assunto é a potência estadunidense. Vale ressaltar que o momento vivido pela política influencia na identidade do povo, o que é de extrema relevância para as Relações Internacionais (RI), se for considerada a perspectiva construtivista da disciplina, que busca conscientizar os humanos sobre sua importância para as questões mundiais. O trabalho é relevante para as RI uma vez que aborda temas com grande importância para a área, como a hegemonia estadunidense, muito citada nas RI, e a política externa dos EUA e do Brasil, impactada pelos discursos feitos por líderes brasileiros com visões completamente divergentes entre si. Como lembrado por Charaudeau (2015), um discurso político influencia a posição dos indivíduos para conseguir obter adeptos, rejeições ou chegar a consensos. Assim, pode-se mostrar como esses discursos expressam a opinião desses líderes sobre o assunto.³

³ Segundo a Agência Brasileira de Cooperação (ABC, s./d), a Cooperação Sul-Sul é um meio de desenvolvimento entre os países emergentes. Os membros seriam os países da América Latina, Caribe, África, alguns países da Ásia (Afeganistão, Timor-Leste e Uzbequistão), Oriente Médio (Líbano e Territórios Palestinos) e Oceania.



2 REFERENCIAL TEÓRICO

Devido à escolha pelo estudo de discursos, o presente trabalho será fundamentado pela Teoria Construtivista, que segundo Nogueira e Messari (2005), surgiu no final da década de 1980 com as obras publicadas pelos teóricos Alexander Wendt (1987, 1999), Friedrich Von Kratochwil (1989) e Nicholas Onuf (1989, 1998), sendo este último o escolhido para aprofundamento, cingindo especificamente o tema de discursos e atos de fala.

2.1 Construtivismo

O Construtivismo surgiu nas Relações Internacionais junto à publicação do livro *“World of Our Making - Rules and Rule in Social Theory and International Relations”*, escrito por Nicholas Onuf, em 1989 e, também, no artigo escrito por Alexander Wendt, *“Anarchy Is What States Make of It”*, publicado em 1992. De acordo com Nogueira e Messari (2005), no Construtivismo acredita-se que somos os principais protagonistas em um mundo formado através de nossas ações, que está infinitamente sendo construído pelos chamados agentes. Esse mundo pode sofrer mudanças, pois ele não é determinado e imutável. Jackson e Sorensen (2007) mencionam que o Construtivismo se originou a partir de uma metodologia antiga criada por um filósofo italiano chamado Giambattista Vico, no século XVIII. Os autores explicam que Vico entendia que o mundo natural teria sido criado por Deus, porém o mundo histórico era formado pelo homem. Conforme citado por Nogueira e Messari (2005), Friederich Von Kratochwil (1989) e Thomas Risse-Kappen (1997) acreditam que a principal premissa do Construtivismo é que o mundo não é predeterminado e que este é construído pelos chamados agentes, através da interação entre os mesmos. Jackson e Sorensen (2007) completam dizendo que o maior foco do Construtivismo é concretizar o papel dos humanos nas questões acerca do mundo.

Existem premissas gerais a todos os teóricos construtivistas, como a inexistência de uma antecedência ontológica à estrutura e aos agentes. Para os teóricos, os agentes não antecedem a estrutura e também não a ajustam para atender seus interesses. Eles também não percebem a estrutura como sendo capaz de limitar as possibilidades dos agentes e suas ações. Segundo Nogueira e Messari (2005), para esses teóricos, agentes e estrutura não se precedem no tempo e na capacidade de controlar, influenciar e/ou intervir no outro. Ou seja, agentes e estrutura são coconstituídos em relação um ao outro.

Como foi elucidado por Nogueira e Messari (2005), os construtivistas não negam que um “mundo lá fora” exista, porém, esse mundo só é real porque conseguimos nos dirigir a ele, através dos meios que utilizamos para que isso seja possível. “Construtivismo é a perspectiva segundo a qual o modo pelo qual o mundo material forma a, e é formado pela, ação e interação humana depende de interpretações normativas e epistêmicas do mundo material” (ADLER, 1999, p. 205).

Existem duas outras premissas que, apesar de não serem gerais a todos os construtivistas, devem ser abordadas. Uma delas constitui-se da negação da anarquia como estrutura que define as RI, como foi observado por Nogueira e Messari (2005). Onuf (1998), por exemplo, prefere citar a heteronomia no lugar da anarquia, ele acredita que as RI são conduzidas através de normas e regras. A outra



premissa é que essa anarquia internacional é construída pela sociedade e que a natureza dela não é predeterminada, definindo que o sistema internacional alterne entre o conflito e a cooperação. Como diz o título do artigo de Wendt (1992, tradução nossa) “A anarquia é o que os Estados fazem dela”, frase que ficou famosa por expor exatamente o que alguns construtivistas pensam sobre a anarquia, ou seja, a anarquia é moldada pelos Estados, pela sociedade. Jackson e Sorensen (2007) frisam a visão dos autores construtivistas em relação ao conflito: para eles, esse é fruto da falta de comunicação, como um desacordo originado pela divergência entre as partes. Para os construtivistas, para que seja possível compreender um conflito, deve-se analisar os discursos proferidos no evento.

Nogueira e Messari (2005) entendem que não há como falar apenas sobre um Construtivismo, tendo em vista as diferentes visões sobre essa teoria, e apesar das distintas perspectivas dos vários autores, nenhuma delas deixa de abranger a teoria, o que irá diferir entre elas será a prática discursiva, a ciência e o conhecimento. Os autores dizem que se pode concluir que o Construtivismo se posiciona entre o Realismo e o Liberalismo, aceitando algumas contribuições dos pós-positivistas, mas afirmam que pode ser um equívoco deduzir isso, já que diversos construtivistas não aceitam essa classificação. A seguir, abordaremos o Ato de Fala teorizado por Onuf, autor que julga o discurso como extremamente fundamental para sua análise.

2.2 Construtivismo segundo Nicholas Onuf

Nicholas Onuf (1998) enfatiza e analisa o uso da linguagem, para ele a linguagem constrói o mundo em que vivemos. Os discursos são regidos por regras e normas que levam as pessoas a agirem de determinada forma, isto é, o ato de fala.

Souza (2012) acredita que é necessário compreender a linguagem que os atores usam para referirem-se ao mundo, já que, para os construtivistas, a linguagem representa a maneira que enxergam e atuam no mundo.

A linguagem como meio de percepção e construção da realidade demonstra ser uma peça fundamental do discurso político. É a partir dela que são apresentados os fatos, construídos através de representações do mundo. E uma das representações primordiais do discurso político é a descrição e a caracterização do “outro”. Porém, todo esse processo construtivo e representacional encontra-se entrelaçado a uma prática ideológica. (SOUZA, 2012, p. 20).

Em 1998, no terceiro capítulo do livro *International Relations in a Constructed World*, publicado por Nicholas Onuf, Vendulka Kubáľková e Paul Kowert, Onuf escreve uma espécie de manual do usuário sobre o Construtivismo, nomeado por ele como “*Constructivism: a User’s manual*”. No referido capítulo, ele aborda tal teoria, que é uma maneira de estudar as relações sociais, independentemente do tipo de ambiente social existente. É introduzida uma asserção: os seres humanos são seres sociais e não seríamos humanos se não fossem as relações sociais que vivemos. Ainda, segundo o autor, as relações coletivas podem gerar e definir pessoas e o tipo de seres sociais que elas são. Ele cita que, no Construtivismo, acredita-se que os indivíduos são os principais responsáveis pela formação da sociedade e que essa,



por sua vez, coordena as pessoas. Nesse sentido, nos é afirmado que fazemos do mundo o que ele é, ou seja, somos responsáveis pela construção do mundo em que vivemos.

2.2.1 Atos de fala

Onuf (1998), fala sobre regras como o preceito que guia as pessoas em relação ao que elas devem fazer. Assim, desobedecer tais ordenamentos impostos gera consequências aos indivíduos. O teórico explana que a forma como tais normas são tratadas é chamada de ação. Essa premissa inclui os casos de pessoas que seguem as regras, as quebram, as elaboram, e cita a situação em que um indivíduo não compreende o que a regra diz, mas consegue entender como agir através das ações da sociedade em que vive.

Uma das principais características da teoria construtivista de Onuf é o chamado “ato de fala”, que pode ser demonstrado através de três exemplos:

(1) Você afirma que a temporada dos patos começou (você pode de fato dizer “A temporada dos patos começou!”) (2) Ela exige que nós cacemos patos (o que pode-se dizer, “Vamos caçar patos!”). (3) Eu prometo assar um pato para o jantar (eu poderia de fato dizer, “Eu vou cozinhar!”). A forma geral para um ato de fala é: Eu por este meio afirmo (exijo, prometo) a qualquer um que me ouve que um estado de coisas existe ou pode ser alcançado. (ONUF, 1998, p. 66, tradução nossa).

A partir desses exemplos, o autor afirma que existem três categorias de um ato de fala: atos de fala assertivos, diretivos e de compromisso. Onuf (1998) acredita que um ato de fala só funciona quando o indivíduo responde ao que escuta. Para ele, se um orador repetir um determinado discurso com o mesmo efeito várias vezes, os indivíduos vão entender que essa repetição é importante, o que torna o discurso uma convenção, já que as pessoas começarão a acreditar no que é dito nessa fala. Onuf (1998) acredita que, nos discursos assertivos, as ações informam os agentes sobre o que ocorre no mundo, ou seja, como a sociedade funciona e como ela é, e também informarão quais serão as consequências caso essas informações sejam ignoradas. Para ele, esse tipo de discurso serve para dar instruções, o que não é normativo, mas informa ao agente sobre o que deve ser feito, por isso, os agentes conseguem sempre fazer o que lhes é pedido, porque a regra lhes informa o que é útil em relação ao mundo.

Discursos diretivos são, para Nicholas Onuf (1998), imperativos. Para o autor, quem os profere tenta dizer o que determinado indivíduo deve fazer e, para isso, é necessário que a pessoa que recebe esse discurso acredite nas palavras ditas por quem o profere ou publica. Quando se diz algo para os agentes, eles não têm dúvidas sobre como deverão agir. Os discursos de compromisso apresentam características diferentes dos demais, e, conforme Onuf (1998), nesse tipo de discurso existem promessas. Esse comprometimento é feito por quem profere o discurso, visando que quem escuta essa fala acate ao que foi dito. Segundo ele, quando essas regras acabam tornando-se normativas, elas viram regras de compromisso, que são



identificadas pelos agentes. Na maioria das vezes, dizem respeito aos direitos e deveres que um agente deve respeitar. Campos (2015) acredita que os atos de fala são considerados compreendidos quando os outros indivíduos respondem ao que escutam. O autor retoma o exemplo dos patos apresentado por Onuf (1998), dizendo que nada é informado sobre a próxima temporada, assim, implica-se que o ato de fala não traz uma situação futura. Podemos entender que o ato de fala e os discursos não podem ser analisados separadamente, já que são completamente ligados. [...] “É por isso que se pode afirmar que ele considera que dizer é fazer. É nisso que reside a influência da teoria linguística em geral, e o conceito de ato de fala em particular” (NOGUEIRA; MESSARI, 2005, p. 174).

3 METODOLOGIA

A monografia é desenvolvida por meio de pesquisa bibliográfica que, como salienta Gil (2008), é quando nos baseamos em algum material que já foi elaborado, como livros e artigos científicos. Para o autor, a vantagem desse tipo de pesquisa é que o pesquisador pode cobrir os fenômenos de maneira mais ampla. Para a construção do Referencial Teórico, utiliza-se a obra, publicada em 2005, *Teoria das Relações Internacionais*, de João Pontes Nogueira e Nizar Messari, e o livro *Introdução às Relações Internacionais*, de Robert Jackson e George Sorensen, de 2007, além de *International Relations in a Constructed World*, de Nicholas Onuf, Vendulka Kubálková e Paul Kowert, publicado em 1998. No terceiro capítulo dessa obra, intitulado *Constructivism: a User's manual*, Nicholas Onuf faz uma espécie de manual sobre o Construtivismo, teoria central do trabalho, citando os atos de fala. Utiliza-se, ainda, *Rules and Rule in Social Theory and International Relations*, escrito por Nicholas Onuf e publicado em 1989. Além das obras citadas anteriormente, para a construção do capítulo, é utilizada a monografia de Thiago Lima Rocha Campos, intitulada *Análise de Discurso e Relações Internacionais: os Discursos sobre Paz e Segurança na África no Conselho de Segurança da ONU*, publicada em 2015, além da dissertação de mestrado de Bruno Mendelski de Souza, publicada em 2012, sob o título de *A Construção do Conceito de Inimigo nos Discursos de Osama Bin Laden no Período de 1996 a 2004*.

O trabalho também se desenvolve através da análise de discurso, que constitui o capítulo da *Análise dos Resultados*, valendo-se de documentos e registros institucionais escritos, pois nele são apresentados diversos trechos de discursos proferidos por Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva, retirados do site oficial do Ministério das Relações Exteriores, o Itamaraty, que possui uma seção que disponibiliza discursos, artigos e entrevistas concedidas pelos presidentes brasileiros. Além disso, utiliza-se a obra de Rubens Barbosa, *O Dissenso de Washington*, publicada em 2011 pelo embaixador brasileiro que ficou à frente da embaixada nos Estados de 1999 até 2004. Os discursos que fazem parte do trabalho são os que mencionam os EUA, ou temas que o envolvam, visto que, nesta pesquisa, busca-se entender como os presidentes citados anteriormente enxergam as relações brasileiras com os Estados Unidos através de seus discursos.



4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Sabendo que os ex-presidentes Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva apresentam dicotômicas visões políticas, através de seus discursos, é possível evidenciar suas divergentes opiniões. No presente capítulo, as políticas externas, em relação aos EUA, de FHC e Lula são investigadas, contando com trechos de suas falas. São analisados, principalmente, assuntos sensíveis ao Brasil e EUA, tendo em vista a relevância dos mesmos para as relações exteriores dos dois países.

Para esse fim, os discursos proferidos pelos dois líderes, à época de seus governos serão classificados de acordo com os atos de fala de Onuf (1998), ou seja, classificados como discursos assertivos, em que os agentes recebem informações sobre o que acontece no mundo e são alertados sobre as possíveis consequências; os discursos diretivos, que são imperativos, nos quais há uma diretriz que deve ser seguida pelos ouvintes, e, com isso, os indivíduos saberão como agir em relação ao que lhes foi dito; e os discursos de compromisso, em que quem os profere assume a responsabilidade de cumprir alguma promessa e, com isso, os ouvintes acatarão o que foi dito.

4.1 Política Externa de FHC em relação aos EUA e os Atos de Fala de Onuf

Em maio de 1993, ainda durante o governo de Itamar Franco, FHC assumiu o Ministério da Fazenda, enquanto Celso Amorim, o das Relações Exteriores. Vizentini (2003) destaca que FHC criou um plano para viabilizar o controle de despesas do governo. Em junho de 1994, o Plano Real foi implantado, com uma alta taxa de juros, visando trazer investimentos estrangeiros, estabilizando a moeda e acabando com a inflação. Essas medidas contribuíram para a eleição de FHC como presidente da República, ficando no cargo durante dois mandatos, de 1995 a 2002. Seu chanceler, durante a maior parte de seu governo, foi Luiz Felipe Lampreia, de 1995 a 2001. De 2001 a 2002, o seu ministro das Relações Exteriores foi Celso Lafer.

Para Vigevani e Oliveira (2003), a relevância das relações entre Brasil e EUA ficou evidenciada desde o primeiro ano do governo FHC. O então presidente considerava os EUA como um parceiro essencial para o Brasil, haja vista a relevância dos mesmos no cenário internacional.

Em abril de 1995, FHC visitou Washington e Bill Clinton ofereceu a ele um jantar. Assim, FHC utilizou de um discurso para agradecer e mostrar o quanto considerava as relações com os EUA importantes:

A mensagem que lhe trago é simples, Senhor Presidente, é a mensagem da amizade que sempre uniu nossos dois países, que deve ser a base de uma nova parceria, em que Brasil e Estados Unidos partilham uma aspiração comum à prosperidade, liberdade e paz. (CARDOSO, 2001, [http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/\[...\]](http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/[...])).

Quando analisado através dos atos de fala de Onuf (1998), percebe-se que o trecho acima, proferido por Fernando Henrique, apresenta características de



um ato compromisso, tendo em vista que o presidente brasileiro deixa clara a sua consideração pelo presidente estadunidense, confirmando que as relações entre Brasil e EUA sempre foram presentes e assim seguirão, já que ambas nações partilham dos mesmos princípios.

Outro tema de grande relevância, não só para os EUA, mas para os demais países, é o terrorismo, como o ataque sofrido em 11 de setembro de 2001. Barbosa (2011) destaca que, na manhã do ocorrido, FHC enviou uma mensagem ao presidente Bush, além de fazer um pronunciamento via televisão e rádio reprovando o ataque que havia acontecido. Nessa fala, FHC reafirma que o Brasil sempre prezou pela paz. Para o autor, uma das preocupações do presidente brasileiro era no que os ataques poderiam afetar a economia mundial e que consequências isso traria para o Brasil. O que pode ser observado, através do excerto abaixo, é que Fernando Henrique fez uso de um trecho assertivo, já que o presidente estava conscientizando os ouvintes de que poderiam ocorrer consequências econômicas no nosso país.

É provável que, diante da virulência dos atos praticados, haja consequências em todo o mundo, principalmente econômicas. O Brasil é parte do sistema mundial e pode vir a ser, direta ou indiretamente, afetado por essas turbulências e pelas dificuldades que, eventualmente, venham a surgir na área econômica. (CARDOSO, 2001, [http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/\[...\]](http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/[...])).

Logo depois, em outro trecho de seu pronunciamento, é possível observar que Fernando Henrique utilizou-se de um discurso de compromisso, nos termos de Onuf (1998), para indicar que o Brasil estava ciente do que poderia acontecer e que estava preparado. Além disso, Cardoso exalta a paz, presente na Constituição brasileira.

Estaremos, naturalmente, sempre atentos, não só no que diz respeito à defesa dos nossos interesses, como no que diz respeito também à reiteração da nossa tradição diplomática de um país que ama a paz e que tem, não só na sua Constituição, mas no comportamento do seu povo, a firme determinação de criar condições para que sejam superadas as dificuldades e os conflitos. (CARDOSO, 2001, [http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/\[...\]](http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/[...])).

Fernando Henrique, em seu discurso, afirmou a rejeição ao terrorismo, tema que abalou extremamente os EUA. Para tal, FHC utilizou-se de um trecho assertivo, informando ao público sobre o que pensa sobre o assunto e, logo depois, quando diz que o Brasil repudia o terrorismo, fez uso de um discurso assertivo, informando a opinião brasileira sobre o assunto:

Mas não quero terminar esta breve alocução sem reiterar que, como parte do continente, como um povo democrático que é o brasileiro e como líder deste país, repudiamos, vivamente, o terrorismo e consideramos que o que aconteceu hoje, que foi visto por milhões e milhões de pessoas, mostra os desatinos da violência. (CARDOSO, 2001, [http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/\[...\]](http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/[...])).



No último trecho de seu discurso, Cardoso fala sobre a postura que o Brasil adotaria em relação ao ocorrido, no que, segundo os atos de fala de Onuf (1998), seria caracterizado como um discurso diretivo, visto que o presidente deu diretrizes de qual seria a postura brasileira perante um tema tão sensível ao mundo, e principalmente, aos seus vizinhos de continente, EUA: “o Brasil continuará – reitero – empenhado na busca de fórmulas de convivência universal que ponham um fim a essa marcha da insensatez” (CARDOSO, 2001, [http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/...]).

Em outubro de 2002, Luiz Inácio Lula da Silva, candidato do Partido dos Trabalhadores (PT) venceu as eleições para a presidência do Brasil, que foi disputada em segundo turno contra José Serra, do Partido Social da Democracia Brasileira (PSDB), mesmo partido do presidente FHC. A política externa de Lula não teve como principal objetivo alinhar-se com os EUA, o contrário do que FHC fez. Na seção a seguir, será vista a forma como o presidente tratou os EUA, analisando os fatos através de trechos dos discursos proferidos pelo presidente Lula.

4.2 Política Externa de Lula em relação aos EUA e os Atos de Fala de Onuf

Vizentini (2005) conta que com a eleição de Luiz Inácio Lula da Silva para o mandato que começaria em 2003, houve uma fase de grande apreensão interna e externa, já que alguns não o consideravam preparado para exercer uma boa política externa, porém o que aconteceu foi um desenvolvimento da mesma no período de governo do presidente Lula. A política externa de Lula adotou uma visão de otimismo, contrariando a visão tida como pejorativa que Collor e FHC tinham do país, já que o consideravam atrasado quando comparado aos países de Primeiro Mundo. Para Lula, o Brasil estava no mesmo nível dos países desenvolvidos, e deveria ser inserido na agenda da globalização. Almeida (2004) destaca a importância que Lula deu para a política externa, que ficou evidenciada através da maneira dinâmica que Celso Amorim, Ministro das Relações Exteriores nos dois governos do então presidente, dirigiu os assuntos da política externa. O autor percebe a política externa de Lula mais assertiva e enfática em que se defendia a soberania e os desejos nacionais.

Braick e Mota (2007) também destacam como um ponto positivo do governo Lula a política externa do então presidente. Isso em razão de Lula e seu chanceler, Celso Amorim, terem realizado viagens internacionais à África e feito a segunda visita ao Oriente Médio em um período de mais de cem anos. As autoras ressaltam que Lula lutou para combater o unilateralismo estadunidense, visando a multipolarização da economia internacional.

Vizentini (2005) cita que Lula tentou equilibrar a relação com os EUA em decorrência da globalização e do capital estrangeiro. Assim, o Brasil deixou de tentar relacionar-se com países que consideravam o Estado brasileiro como secundário, buscando um lugar que não havia sido ocupado. Isso fez com que Lula abrisse a Assembleia Geral da ONU, em Nova Iorque, no ano de 2003, considerando sua diplomacia como *high profile*, que pode ser vista como uma atitude de destaque. Outro traço marcante da política externa de Lula foi tentar enfraquecer a característica de mundo unipolar. No lugar dele, o presidente visava um fortalecimento do multilateralismo, como ressalta Barbosa (2011).



Após a eleição de Barack Obama, em 2008, Barbosa (2011) conta que Lula, em visita aos EUA para reunião do G20⁴, disse que se identificava com o presidente estadunidense recentemente eleito. A fala de Lula em relação aos EUA ficou evidenciada apenas na teoria, pois nada mudou na prática. Meses depois, ocorreu uma crise advinda do setor imobiliário dos EUA que, posteriormente, tornou-se uma crise financeira e Lula disse, no discurso feito durante o encerramento do 3º Fórum de Dirigentes de Empresas Brasil-Estados Unidos, que ocorreu em São Paulo, no ano de 2008:

[...] não é justo que a parte mais pobre termine pagando pelos desacertos que poucos fizeram no mundo. Também não é justo que países que fizeram um grande esforço para reconstruir suas economias arquem com os custos da irresponsabilidade daqueles que conduziram essa crise da economia global. (SILVA, 2008, apud BARBOSA, 2011, p. 315).

Nesse fragmento da declaração de Lula, podemos observar que o então presidente esclarece sua posição em relação aos EUA, culpando-o pela crise mundial que teve início no país. A partir dos atos de fala de Onuf (1998), o pronunciamento do presidente Lula seria considerado como um discurso assertivo, tendo em vista que o presidente descreve algo que estava acontecendo no mundo sob seu ponto de vista. Além disso, assim como Onuf frisa que, nos atos de fala assertivos, instruções são dadas, Lula se posiciona dizendo como os países pobres deveriam se comportar em relação aos EUA, ou seja, fazendo com que os responsáveis pela crise paguem pela maneira que comandaram sua economia.

Segundo Barbosa (2011), o afastamento brasileiro dos EUA ficou evidenciado em diversas vezes a partir de 2008. Em uma ocasião, Celso Amorim relacionou os representantes comerciais dos EUA com os nazistas, e Luiz Inácio atribuiu a crise econômica global ao comportamento dos brancos de olhos azuis, chamando-os de irracionais. Para o autor, no segundo governo de Lula, tendo em vista a criação de organizações que não incluíam os EUA, considera-se que houve o contrário do que foi proposto pela Doutrina Monroe, que acreditava que os EUA deveriam intervir na América e não a Europa, ou seja, os EUA estavam sendo excluídos pelo Brasil. No trecho apresentado a seguir, Lula explica que, para ele, a crise, que veio a se tornar mundial em 2008, foi causada pelos países ricos.

Esta crise, que afeta todo o mundo, foi provocada pela falta de controle do sistema financeiro nos países mais ricos. Em vez de cumprirmos seu papel na economia, financiando o setor produtivo, os bancos viraram um grande cassino. A jogatina foi longe, mas, um dia, a conta chegou. Bancos quebraram, um grande número de empresas entrou em dificuldades, e milhões de trabalhadores perderam suas casas ou

⁴ Segundo o Itamaraty (BRASIL, s./d.), o G20 é um grupo integrado por 20 países que tem como objetivo promover o crescimento de maneira sustentável, a regulação financeira para diminuir o risco de futuras possíveis crises, e estabilidade econômica.



seus empregos. (SILVA, 2008, apud G1, 2008, <http://g1.globo.com/> [...]).

O excerto acima trata de um discurso assertivo se visto através dos atos de fala de Nicholas Onuf, tendo em vista que o então presidente Luiz Inácio fala sobre algo que está acontecendo no momento ao nível global. Além disso, o presidente indicou a razão pela qual a crise ocorreu: a falta de controle do sistema financeiro nos países ricos. Nesse trecho, fica evidente a crítica feita por Lula aos países ricos, já que o presidente enfatizou quem causou a crise e, conseqüentemente, o desemprego dos milhões de trabalhadores.

Barbosa (2011) destaca que, após 2008, com a desaceleração econômica estadunidense somada à queda das exportações brasileiras devido à política do Itamaraty, que deu enfoque principal aos países do Sul, houve um crescimento menor no comércio e nos investimentos. No excerto apresentado a seguir, fica evidente a prioridade dada por Lula aos países da América do Sul e pode-se observar esse sentimento de necessidade de união e desenvolvimento por parte das nações sul-americanas:

A América do Sul compreendeu a necessidade de ajuda mútua entre os países. Eu não acredito que haja possibilidade de um país sozinho encontrar as soluções para o crescimento e o desenvolvimento. Vamos mostrar ao mundo que o nosso continente está unido e está com muita disposição de fazer com que a integração nos dê independência política, com desenvolvimento econômico. (SILVA, 2008, apud O GLOBO, 2008, <http://g1.globo.com/> [...]).

Se visto através dos atos de fala de Onuf (1998), é possível notar que o trecho enunciado acima poderia ser classificado como um ato de fala diretivo, pois Lula demonstra, através dele, a maneira pela qual conduziria sua política. Para Lula, não há outro caminho para um país da região desenvolver-se, senão através da união da América do Sul. Nesse fragmento, mais uma vez, percebe-se a política externa adotada por Lula: de aproximação com os países do Sul. Através do ato de fala diretivo, Lula expressa o que deve ser feito para atingir seu objetivo.

No que diz respeito aos EUA, para Barbosa (2011), ao que tudo indicava, Lula iria considerar os EUA como central no âmbito da política externa, porém não foi assim que ocorreu. Lula desejava uma ordem internacional mais democrática e seus representantes criticavam as diferenças gritantes entre os países pobres e ricos, o que fez com que o então presidente procurasse fazer alianças com os países do Terceiro Mundo, deixando em segundo plano as relações com os países desenvolvidos. Para o autor, as relações entre Brasil e EUA durante o mandato de Lula podem ser consideradas corretas, porém sem entusiasmo no que diz respeito à cooperação bilateral relacionada aos EUA.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho teve por objetivo mostrar como os discursos de Fernando



Henrique Cardoso, Luiz Inácio Lula da Silva podem expressar as diferentes visões nacionais sobre as relações existentes entre Brasil e EUA. foram abordadas, de maneira resumida, a política externa de Fernando Henrique Cardoso e a de Luiz Inácio Lula da Silva em relação aos EUA. Para isso, foram selecionados temas sensíveis aos dois países, sabendo que, nesses temas, em sua maioria, fica evidenciada a importância que um líder dá para outro país.

Através da análise de discursos segundo os atos de fala de Nicholas Onuf, as características que demonstravam a opinião de FHC, Lula e seus chanceleres sobre qual deveria ser a postura adotada em relação aos EUA, foi necessário unir o que foi mostrado no Capítulo 2 (O Construtivismo e os Atos de Fala nas Relações Internacionais) ao que foi visto no Capítulo 4 (Os discursos de FHC, Lula e seus Chanceleres Através dos Atos de Fala de Onuf).

No Capítulo 2, foi evidenciada a importância do Construtivismo para este trabalho, teoria que acredita que o mundo está em constante mudança e que as pessoas são os principais protagonistas dele, através de suas ações. Esse capítulo contém uma seção que conta a visão do autor Nicholas Onuf sobre o Construtivismo, intitulada Construtivismo segundo Nicholas Onuf, que acredita que a linguagem e o discurso possuem grande importância para a construção do mundo em que vivemos. Além disso, o capítulo possui uma seção denominada Atos de fala, na qual foi apresentado um elemento chave para que fosse possível responder o problema de pesquisa deste trabalho. Os atos de fala de Onuf foram utilizados para analisar os discursos de FHC, além dos pronunciamentos feitos por Lula.

Conforme as informações expostas ao longo do presente trabalho, através dos discursos de Fernando Henrique Cardoso e Luiz Inácio Lula da Silva, foi possível entender as dicotômicas visões nacionais sobre as relações do Brasil com os EUA. Os discursos desses líderes evidenciam a maneira que os mesmos tratam as relações com os EUA. Nessa seção, foi vista, também, a relevância que os discursos possuem no Construtivismo e como os mesmos conseguiram auxiliar o Brasil na busca por uma maior inserção no SI.

Por fim, conclui-se que, através dos discursos e pronunciamentos de Fernando Henrique Cardoso, Luiz Inácio Lula da Silva, selecionados neste trabalho, foi possível entender qual o tipo de visão que possuíam sobre o relacionamento com os EUA, sabendo que Fernando Henrique, conhecido por seu desejo de alinhamento com os EUA, fez questão de, desde o início de seu mandato, ressaltar a amizade que o Brasil possuía com o país governado por Bill Clinton. Lula, não compactuou com atitudes estadunidenses, e os culpou pela crise ocorrida em 2008, o que causou um afastamento do brasileiro em relação aos EUA.

REFERÊNCIAS

ABC – AGÊNCIA BRASILEIRA DE COOPERAÇÃO. **Cooperação Sul-Sul**. Disponível em: <http://www.abc.gov.br/Projetos/CooperacaoSulSul>. 2017. Acesso em: 02 nov. 2017.

ADLER, Emanuel. Construtivismo no estudo das relações internacionais. Tradução de Clarice Cohn. **Lua Nova**, n. 47, 1999. p. 201-252. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ln/n47/a11n47>. Acesso em: 20 out. 2017.



ALMEIDA, Paulo Roberto de. Uma política externa engajada: a diplomacia do governo Lula. **Revista Brasileira de Política Internacional**, v. 47, n. 1, p. 162-184, 2004. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-73292004000100008>. Acesso em: 15 out. 2017.

BARBOSA, Rubens Antonio. **O dissenso de Washington**: notas de um observador privilegiado sobre as relações Brasil-Estados Unidos. Rio de Janeiro: Agir, 2011.

BRAICK, P.; MOTA, M. **História**: das cavernas ao terceiro milênio. 3. ed. São Paulo: Moderna, 2007.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Organização Mundial do Comércio**. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/pt-BR/politica-externa/diplomaciaeconomica-comercial-e-financeira/132-organizacao-mundial-do-comercio-omc>. Acesso em: 26 out. 2017.

CAMPOS, Thiago Lima Rocha. **Análise de discurso e Relações Internacionais**: os Discursos sobre Paz e Segurança na África no Conselho de Segurança da ONU. 2015. 81 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações Internacionais) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/128091>. Acesso em: 25 abr. 2017.

CARDOSO, Fernando Henrique. **Pronunciamento em cadeia nacional de rádio e televisão em ocasião dos ataques terroristas contra os Estados Unidos**. Brasil, Biblioteca Presidência da República, 2001. Disponível em: http://www.biblioteca.presidencia.gov.br/presidencia/ex-presidentes/fernando-henrique-cardoso/discursos/2o-mandato/2001/copy_of_39.pdf/view. Acesso em: 13 out. 2017.

CHARAUDEAU, Patrick. **Discurso político**. Tradução de Fabiana Komesu e Dilson Ferreira da Cruz. São Paulo: Contexto, 2015.

G1. **Lula pede que brasileiros continuem consumindo com responsabilidade**. 22 dez. 2008. Disponível em: <http://g1.globo.com/Noticias/Politica/0,,MUL932658-5601,00-LULA+PEDE+QUE+BRASILEIROS+CONTINUEM+CONSUMINDO+COM+RESPONSABILIDADE.html>. Acesso em: 21 out. 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

O GLOBO. **Lula diz que países da América do Sul precisam se ajudar mutuamente**. 08 dez. 2006. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/lula-diz-que-paises-da-america-do-sulprecisam-se-ajudar-mutuamente-4541054>. Acesso em: 21 out. 2017.

JACKSON, R.; SORENSEN, G. **Introdução as Relações Internacionais**: teorias e abordagens. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2007.

NOGUEIRA, J. P.; MESSARI, N. **Teoria das Relações Internacionais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ONUF, Nicholas. Constructivism: A User's Manual. *In*: ONUF, Nicholas; KUBÁLKOVÁ, Vendulka; KOWERT, Paul. **International Relations in a Constructed World**. New



York: M. E. Sharpe, 1998. Cap. 3. p. 58-78.

ONUF, Nicholas. **Rules and Rule in Social Theory and International Relations**. Columbia: University of South Carolina Press, 1989.

ONUF, Nicholas; KUBÁLKOVÁ, V.; KOWERT, P. **International Relations in a Constructed World**. New York: M. E. Sharpe, 1998.

SOUZA, Bruno Mendelski de. **A construção do conceito de inimigo nos discursos de Osama Bin Laden no período de 1996 a 2004**. 2012. 228 f. Dissertação de Mestrado – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012. Disponível em: <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/54091/000851264.pdf?sequence=1>. Acesso em: 03 abr. 2017.

VIGEVANI, T; OLIVEIRA, M. A política externa brasileira na era FHC: um exercício de autonomia pela integração. **Tempo Social**, São Paulo, v. 15, n. 2, p.31-61, nov. 2003. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/interthesis/article/view/708/10780>. Acesso em: 19 ago. 2017.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. De FHC a Lula. Uma década de política externa (1995-2005). **Civitas-Revista de Ciências Sociais**, v. 5, n. 2, p.381-397, 2005. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.15448/1984-7289.2005.2.9>. Acesso em: 10 set. 2017.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. **Relações internacionais do Brasil: de Vargas a Lula**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2003.

WENDT, Alexander. Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics. **International organization**, v. 46, n. 2, p. 391-425, 1992.



A CONSTRUÇÃO DA FIGURA DO INIMIGO E DA GUERRA AO TERROR A PARTIR DO “*THE NATIONAL SECURITY STRATEGY OF THE UNITED STATES OF AMERICA*”

Guilherme Luiz Hirsch ¹
Camilo Darsie de Souza²

RESUMO

O 11 de Setembro foi o maior ataque terrorista já sofrido em solo estadunidense em toda a história. Os ataques fizeram com que os Estados Unidos reagissem adotando uma política externa agressiva em nome do combate ao terrorismo global e a todos que pudessem, de alguma forma, apoiar práticas terroristas ao redor do mundo. O presente estudo tem como objetivo analisar o documento “*The National Security Strategy of the United States of America*” lançado em 2002 e identificar de que forma o documento, o qual apresentou as principais preocupações referente a segurança nacional dos Estados Unidos, colaborou para construir a imagem de um inimigo em comum para a nação estadunidense e validar a Guerra ao Terror. Para isso, foi utilizada a teoria Construtivista para se identificar a forma pela qual os Estados Unidos trouxeram seus valores frente a construção de um novo inimigo, assim de que forma a linguagem foi utilizada para construir a figura do inimigo, para legitimar a Guerra ao Terror e também para influenciar as Relações Internacionais no início do século XXI.

Palavras-chave: Guerra ao Terror. Terrorismo. Estados Unidos. 11 de Setembro.

1 INTRODUÇÃO

Na manhã de 11 de setembro de 2001, quatro aviões comerciais foram sequestrados e arremessados contra importantes prédios dos Estados Unidos da América (EUA): A Casa Branca, o Pentágono e as Torres Gêmeas.

Tais eventos configuraram o maior ataque terrorista em solo estadunidense, de toda a história, pois além de contabilizarem muitas vítimas, expuseram a

1 Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: guilherme.hirsch@hotmail.com

2 Doutor em Educação pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: camilodarsie@unisc.br



vulnerabilidade de um dos territórios considerados mais seguros, no mundo. Isso reformulou a política externa do governo Bush (2001–2009), encaminhando-a na direção da famosa Guerra ao Terror, estratégia que buscou desarticular organizações terroristas e prevenir outros atentados.

Dada a complexidade dos fatos que envolvem tais eventos, surgem diferentes possibilidades de análise, de reproduções e de interpretações. Portanto, neste texto, apresentada uma análise construtivista – dentre outras que seriam possíveis – acerca da construção da figura de um novo inimigo dos EUA e da Guerra ao Terror. Para tanto, conforme será descrito, o documento intitulado “The National Security Strategy of the United States of America”, lançado em 2002, foi utilizado como material de análise.

2 REVISÃO DE LITERATURA

O termo Terrorismo, como sentido de manifestação política, surgiu no período mais violento da Revolução Francesa e denomina atos que espalham o terror contra a população civil (NOGUEIRA, 2004). Entretanto, os anos 1990, período da alta globalização, demonstraram que sociedades liberal-democráticas também podem ser tomadas por violência em grande escala. Assim, atos violentos podem partir, também, de grupos ou minorias que se opõem ao que é imposto pela maioria, formando núcleos de resistências e utilizando da violência como forma de manifestação (APPADURAI, 2009).

Assim, conforme aponta Schmid (2011), não existe uma abordagem certa ou errada para tratar o terrorismo e, portanto, quaisquer das abordagens não são excludentes entre si. Um ato terrorista pode ser considerado uma ação criminosa com finalidades políticas, a fim de passar uma mensagem de terror para as pessoas e coagir governos, ou pode ser encarado, até mesmo, como um sacrifício religioso para outros grupos.

Appadurai (2009) explica que, em virtude da velocidade pela qual as mudanças promovidas pela globalização atingem as sociedades, é criado um lugar de incerteza social na vida social, deixando dúvidas em saber quem realmente faz parte de um “nós” e quem é parte “deles”. A visão do outro, geralmente, é fundamentada em representações midiáticas onde são evidenciadas as diferenças étnicas e culturais, alimentando o grau de incerteza na vida social e colaborando para a formação de violência contra outros grupos (APPADURAI, 2009).

Essa incerteza social pode ser entendida como uma ameaça cultural que coloca em risco o bem-estar dos grupos culturalmente divergentes e, em um cenário de globalização, ela alcança níveis elevados, o que conseqüentemente aumenta o estado de alerta com o considerado diferente, colaborando para cenários de violência em larga escala, como o aumento de práticas terroristas.

Nos EUA, um dos principais exemplos dessa incerteza social são os ataques de 11 de setembro de 2001, executados por um grupo minoritário. Eles simbolizaram, momentaneamente, uma inversão de valores das posições perpetrador-vítima entre o ocidente e o oriente (HARDT; NEGRI, 2001).



Pelo poder ideológico, econômico e bélico que exerce sobre as demais nações, os EUA é um dos países ocidentais que mais inspira terroristas. De acordo com Hardt e Negri (2001), o poderio alcançado pelos EUA, no período da alta globalização, pode ser contextualizado como um império, onde sua influência não dispõe de um território definido e, conforme vai se “desterritorializando”, acaba incorporando todas as fronteiras abertas do mundo e dominando todo o mundo considerado “globalizado”. Hardt e Negri (2001) explicam que a hegemonia estadunidense na virada do século XX ocupa posição central na nova ordem capitalista “Imperial”. É diferente das hegemonias anteriores, a posição não é conquistada, e, sim, imposta como uma nova ordem mundial, excluindo a história e tendo o poder de determinar o estado de coisas. São tais elementos que aumentam as investidas terroristas sobre o país.

O 11 de setembro não foi o primeiro ataque terrorista executado em solo estadunidense. Ao longo das últimas décadas, ataques de menores proporções também aconteceram no país, inclusive, em 26 de fevereiro de 1993, o World Trade Center foi alvo de outro ataque: um furgão Ford com 700 quilos de explosivos explodiu no estacionamento subterrâneo do World Trade Center. O objetivo era derrubar os prédios, mas a explosão não conseguiu abalar as estruturas das torres (PHILIPP, 2015).

Oito anos após o primeiro ataque ao World Trade Center, os EUA sofreram o maior ataque terrorista em solo estadunidense da história. Os ataques de 11 de Setembro mataram 2.819 pessoa e, ao contrário do primeiro ataque ao complexo, dessa vez os terroristas colocaram abaixo as duas torres. Até então nenhum outro atentado terrorista havia alcançado tamanha magnitude (SANT’ANNA, 2006).

Conforme foi reproduzido pelas televisões do mundo inteiro na manhã de 11 de setembro, os atentados se desenvolveram a partir do sequestro de quatro aviões comerciais de grande porte, que tiveram seus percursos desviados e conduzidos rumo a quatro alvos específicos. Porém, somente três desses aviões atingiram por completo seu plano de ataque: alcançar seus alvos específicos: O Pentágono e o *World Trade Center*. O quarto avião, segundo investigações da CIA, seria lançado em algum ponto de Washington, possivelmente a Casa Branca, contudo acabou caindo em Shanksville, na Pensilvânia (SANT’ANNA, 2006).

No mesmo dia em que ocorreram os ataques, o presidente George W. Bush fez um discurso enaltecendo os valores estadunidenses e adotando uma postura de liderança na guerra global contra o terrorismo mundial.

No discurso, o ex-presidente estadunidense afirmou seu comprometimento na defesa pela liberdade no mundo, condenando todas as formas de terrorismo e de todos que poderiam apoiar suas causas (BUSH, 2001), alterando assim os rumos da política externa estadunidense e fazendo com que todo o seu esforço fosse focado na resposta do governo aos atentados, se estendendo do início do mandato de George W. Bush, em 2001, até o final de seu mandato em 2009 (PECEQUILO, 2005).

Em 2002, foi divulgado pela administração Bush um documento chamado “*The National Security Strategy of the United States of America*”,³ que apresentou uma política externa conhecida como “Doutrina Bush”. O documento oficializou o que já

3 A Estratégia de Segurança Nacional dos Estados Unidos da América.



havia sido pronunciado por Bush em seus discursos pós 11 de Setembro: A guerra ao terrorismo transnacional e qualquer ameaça ao poderio estadunidense.

A “Doutrina Bush” foi claramente exercida nas guerras do Afeganistão e do Iraque. As acusações que levaram à invasão do Iraque foram de que o país poderia fornecer armas de destruição em massa para grupos terroristas e que, posteriormente, essas armas poderiam ser usadas para um novo ataque nos EUA (LIMA, 2005).

3 MÉTODO

Como o evento analisado neste estudo é considerado um fenômeno social, decorrente da vida social e do comportamento humano, o método de pesquisa adotado foi o qualitativo. Segundo Flick (2009), a pesquisa qualitativa é uma ferramenta de pesquisa social para entender o mundo e produzir conhecimento sobre ele. Para entender como um fenômeno social é formado, precisamos levar em consideração todos os elementos que fazem parte desse processo nessa forma de se fazer pesquisa, como os elementos éticos e morais, hábitos, religião, cultura e os interesses dos agentes envolvidos, pois são chaves para a interpretação da formação e da explicação de fenômenos sociais estudados, como a construção do inimigo em um contexto de guerra (MINAYO, 2001).

Além da pesquisa qualitativa, a Análise Discursiva também é utilizada para a interpretação dos discursos do ex-presidente Bush. A partir da análise discursiva, pode-se analisar o texto internamente, verificando o que é dito e como é dito, sem deixar de lado uma análise externa ao texto, ou seja, buscar entender o porquê do texto reproduzir tal mensagem (GREGOLIN, 1995).

A análise discursiva é uma forma de analisar os ressaltos da fala no enunciado, as formas de persuasão para reproduzir “verdades” que são impostas, assim como os temas e figuras utilizados nesta construção. A análise coloca o discurso diante da situação em que foi discursado, relacionando com a linguagem utilizada e também com a sociedade em seu contexto (GREGOLIN, 1995).

O discurso vai além de representar o mundo social, mas também lhe atribui significado, ou seja, é um constante processo de coconstituição, onde completa e constitui a realidade e tem um poder de estabelecer, transformar e manter relações de poder (FAIRCLOUGH, 2001). Os elementos contextuais presentes nos discursos, assim como agem como ferramenta no processo de criação de realidade, também têm o poder de criar necessidades, legitimar interesses, projetar intenções e até mesmo, alimentar o medo. O exercício e a manutenção do poder é apoiado em estruturas linguísticas, e, segundo Dijk (2008) essas estruturas são socialmente compartilhadas e se relacionam aos interesses de um grupo e de seus membros.

Como os dados extraídos para o desenvolvimento deste artigo foram coletados no documento “The National Security Strategy of the United States of America” do ano de 2002, a técnica utilizada nesse estudo foi a documental. Apesar do documento não ter sido escrito com o objetivo de análise social, serve como base analítica para investigar a legitimação da Guerra ao Terror e as tendências que apresenta, sendo assim de grande valor para uma pesquisa de metodologia qualitativa.

Na técnica documental, o ponto de partida para a análise é a compreensão do texto estudado. Os documentos precisam ser entendidos como um meio de



comunicação, pois foram elaborados com algum propósito e com algum objetivo. Para entender o documento, é importante compreender quem o produziu e quais são seus interesses, assim como o contexto onde o documento foi elaborado (FLICK, 2009).

A partir do “*The National Security Strategy of the United States of America*” (NSS) lançado em 2002, foi feito um estudo descritivo, onde foram avaliados os instrumentos linguísticos e construções ideológicas apresentadas para entendermos o sentido transmitido nos discursos do documento analisado.

O NSS é um documento lançado periodicamente pelo poder executivo dos Estados Unidos da América, para o congresso nacional estadunidense, descrevendo as principais preocupações relacionadas à segurança nacional do país e à maneira como a administração que está no poder pretende lidar com essas preocupações (SNIDER, 1995).

A edição do documento analisada neste trabalho foi lançada em 20 de setembro de 2002, pelo então presidente estadunidense George W. Bush, aproximadamente um ano após os atentados terroristas de 11 de Setembro de 2001.

O documento apresentou os princípios e objetivos da política externa de Bush, assim como sua visão acerca da nova ordem mundial. Nesse caso, também tratou 26 sobre as principais ameaças à segurança nacional dos Estados Unidos da América, tais como o terrorismo, que se tornou enfoque principal na política externa de Bush pós 11 de Setembro, assim como a preocupação com a proliferação de armas de destruição em massa.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

O fim da Guerra Fria resultou em um mundo regido pelos Estados Unidos como a única potência hegemônica no sistema internacional (WELLAUSEN, 2002). Segundo Gramsci (1971), podemos entender a hegemonia como uma dominação de um grupo sobre os outros, mas não por meios exclusivamente coercivos, mas sim através de uma construção de um consenso político-ideológico, uma dominação que acontece também por meios culturais e ideológicos (GRAMSCI, 1971).

Dessa forma, pode-se observar, que o discurso utilizado pela administração estadunidense ao contextualizar o mundo pós-Guerra Fria, na parte introdutória do NSS, trás a sua ideologia como único modelo a ser seguido para se tornar uma nação de sucesso, pois afirma que apenas as nações livres, democráticas e com mercados livres teriam potencial para a prosperidade (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002).

A forma como a liderança hegemônica é tratada pela administração estadunidense evidencia a dominação ideológica apresentada por Gramsci (1971) em seu conceito de hegemonia. Os valores liberais são introduzidos no NSS como valores que favorecem toda a raça humana, trazendo a universalização dos valores estadunidenses como caminho a ser seguido por todos os humanos (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002).

O documento é carregado de ideologias ligadas à liberdade, democracia e livre comércio, princípios que os Estados Unidos pretendiam expandir para os quatro



cantos do mundo em nome da paz e da segurança mundial (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002). Por sua ideologia representar as forças do bem, o peso negativo da supremacia estadunidense perde efeito e acaba sendo ofuscada no discurso por adjetivos ligados à missão de expandir a paz como uma forma de dissimular as posturas hegemônicas estadunidenses.

A condição apresentada pela administração estadunidense no NSS seria de superioridade, usando a universalização de seus valores para projetar seus interesses domésticos em plano internacional, pois um mundo democrático e com livre comércio é considerado mais próspero e mais seguro para os Estados Unidos, podendo então explicar a persuasão desses valores no âmbito global (WILLIAM, 2007).

O impacto que as ideias e a identidade possuem nas Relações Internacionais é explicado por Wendt (1992) como sendo essencial para entender a forma como as relações internacionais são constituídas. De acordo com Wendt (1992), a identidade vai dizer quem ou o que são os atores, sendo a identidade moldada pelas interações sociais entre os agentes e, conseqüentemente, também tem papel de construir o interesse nacional dos Estados.

Wendt (1992) argumenta que a anarquia internacional é o que os Estados queiram que ela seja, portanto, a anarquia é socialmente construída pelos Estados de forma individual, baseada na identidade que possuem de si mesmos e como criam seus próprios dilemas de segurança. Os Estados criam a anarquia internacional a partir da forma como se enxergam e também como enxergam o outro através de entendimentos culturais compartilhados que surgem através das interações sociais (WENDT, 1992).

Pode-se entender o discurso como um meio de interação social, portanto, ao analisar o texto do NSS, é observado que é repetido e vinculado aos valores estadunidenses: liberdade, democracia e livre comércio para justificar suas ações externas e ao mesmo tempo acaba criando a identidade nacional dos Estados Unidos ao expor as ideologias de forma tão contínua ao longo do documento.

Em contrapartida a palavra “supremacy”, a qual passa a ideia de uma maior dominância e que aparece apenas uma vez para se referir à supremacia dos princípios estadunidenses, a palavra “peace” é utilizada ao longo do documento 23 vezes, geralmente ligada a estratégias de ação global, ofuscando a agressividade de uma postura imperialista e passando um significado nobre, que passa uma ideia de que as ações são voltadas para um bem-estar comum, como pode ser observado nos trechos: “*We will extend the peace by encouraging free and open societies on every continent.*” e “*We will defend the peace against the threats from terrorists and tyrants.*”

Segundo Galtung (1968), a paz está diretamente interligada com a guerra, pois também pode ser entendida como “ausência de guerra” e pode ser percebida de duas maneiras: a paz positiva, que seria a paz no sentido de melhorar a vida das pessoas e a paz negativa, que seria a paz através da redução da violência. Ambas as definições podem ser utilizadas para a análise de discursos e qual o sentido da paz que está presente nele.

Conseqüentemente, em um discurso tão intensivo na utilização da palavra “paz” como os presentes no NSS, trazem uma relação de conflito e ideia de que a paz está ameaçada de alguma maneira, iniciando a percepção de que existe um antagonista da paz, portanto, podemos encaixar a ideia de paz negativa presente no discurso, onde um ambiente hostil é introduzido e a paz vem para trazer a ideia da guerra que



estava se iniciando.

Nessa nova conjuntura internacional que estava sendo apresentada no início do documento, os EUA se posicionam como líderes mundiais na promoção desses valores, ou seja, na expansão da liberdade e das ideias democráticas em um contexto hostil, trazendo seus valores como único caminho a ser seguido para a paz, ou entende-se, um mundo com ausência de guerras.

Os *players* que não se encaixam nesses valores passam a ser mencionados como uma ameaça, introduzindo assim a construção de um novo inimigo, o qual não está bem definido e não é um inimigo apenas para a população estadunidense, mas de todo o mundo considerado civilizado.

O que pode ser observado através da universalização dos valores estadunidenses no NSS é a imposição das “regras de instrução” no plano internacional, que seriam a liberdade, democracia e livre comércio.

De acordo com Onuf (1998) as regras vão apresentar limites para os outros agentes, no caso do texto do documento analisado, os agentes podem se juntar aos Estados Unidos em levar seus princípios para os quatro cantos do mundo “*Today, the world’s great powers find ourselves on the same side—united by common dangers of terrorist violence and chaos*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p. 4) ou podem fazer parte do outro lado e encarar as consequências: a pobreza, a falta de liberdade e a corrupção, conforme exposto no trecho “*It allows people to lift their lives out of poverty, spurs economic and legal reform, and the fight against corruption, and it reinforces the habits of liberty*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p. 21) se referindo à incorporação do livre comércio, valor considerado universal pelos EUA, e como esse valor, dito então como uma regra, é essencial para trazer o bem-estar para a comunidade global e que em sua ausência, consequências são esperadas.

A ideia central apresentada no NSS de 2002 seria de que os valores estadunidenses, tidos como universais, estão em ameaça por dois inimigos principais: organizações terroristas e governos tiranos, logo, é estabelecida uma relação entre essas duas ameaças: “*We must be prepared to stop rogue states and their terrorist clients*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002) ou seja, como se o terrorismo fosse fruto desses Estados dominados por Bush como “Rogue States”.

Para o ex-presidente Bush, os “Rogue States”, os quais são citados nove vezes no documento, são as grandes ameaças globais do século 21, são aqueles estados que ignoram os direitos humanos, buscam por armas de destruição em massa e ameaçam a ordem mundial, ou seja, se opõem a tudo o que os Estados Unidos defendem. A política externa da administração Bush, conforme apresentado no NSS, passa a ser voltada a alterar o comportamento desses Estados ou eliminar os regimes que não jogam nas regras do jogo.

A agressividade dos “Rogue States”, a diferenciação da nova ameaça e a preocupação com a proliferação de armas de destruição em massa é considerado um perigo iminente e que torna o ambiente mais complexo e perigoso (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p.17).

A nova ameaça é considerada tão perigosa pois envolve dois elementos, que misturados, podem gerar uma combinação destrutiva: o radicalismo e a tecnologia. A tecnologia em mãos erradas pode ser convertida para armas de destruição em



massa, portanto, nos textos do NSS, a administração passa a vincular o novo inimigo às armas de destruição em massa, evidenciando, também, o dano que poderiam causar (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002).

O novo inimigo descrito pela administração Bush no NSS é caracterizado como agressivo e que está determinado a conseguir as tais armas de destruição em massa para usar contra os Estados Unidos e seus aliados, ou seja, é um perigo eminente e com potencial destrutivo. Portanto, pode-se observar que o documento constrói também a imagem que os Estados Unidos têm do outro, conforme explica Wendt (1992), quando as percepções sobre a identidade do outro são construídas com oposição de valores, são muito mais propensos a conflitos.

Como o documento foi lançado apenas um ano após o 11 de Setembro, a população estadunidense ainda estava em choque com os atentados e, sendo assim, a administração estadunidense comparou os perigos das armas de destruição em massa com 11 de Setembro, transmitindo a mensagem que a nação estava em maiores perigos do que os ataques recentes, transmitindo assim medo para a população (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002).

O papel do medo no discursos está presente desde a infância da maioria das pessoas, como por exemplo: quando os pais contam a história do homem do saco para as crianças não ficarem brincando na rua até tarde ou até mesmo para não irem a lugares escuros pois poderiam ser pegas pelo Bicho Papão. Só que diferente dos discursos contados às crianças, os discursos apresentados aos adultos, como os presentes no NSS, acabam criando outros tipos de medo, como o medo ao terrorismo e aos Estados que o sustentam (PEZZA, 2013).

Segundo Pezza (2013) quando a população está com medo, se torna muito mais fácil manipulá-la e conseqüentemente, o discurso passando medo se torna um meio comumente utilizado para controlar grandes massas, pois uma pessoa que está tomada pelo medo acaba se tornando mais obediente e menos propensa a se importar com sua vontade própria, portanto o medo acaba servindo como uma forma de dominação e a administração Bush traz esse elemento em seus discursos para legitimar sua política externa de carácter agressivo.

Já diria Maquiavel (2002), em suas orientações na obra “O Príncipe”, de que a governança pelo medo é muito mais eficiente do que a governança pelo amor, pois diferente da segunda, o medo é mais potente e duradouro.

Então, transmitindo uma mensagem de medo, vinculando o potencial destrutivo do novo inimigo com as armas de destruição em massa, o NSS acaba fazendo com que o medo da população legitime as intervenções que estavam acontecendo como estratégia de defesa, pois, conforme Argentino (2016), o discurso que transmite pânico vai servir como uma interiorização do sujeito, ou seja, vai criar uma necessidade de que o indivíduo seja controlado, fazendo com que a população estadunidense legitime o autoritarismo dos Estados Unidos nas intervenções que se propunham a fazer no mundo em defesa de seus valores.

O reflexo do medo na população estadunidense é sentido nos índices de aprovação do presidente Bush. que iniciou na presidência com apenas 57% de aprovação, chegando a 51% antes de setembro de 2001 e, após os atentados de 11 de Setembro, chegou a atingir uma aprovação de 90%, sendo o índice de aprovação



entre presidentes estadunidenses mais alto já registrado até então.

O aumento nos índices de aprovação presidencial entre presidentes estadunidenses em contexto de guerra foi estudado por John Mueller nos anos 1970, quem criou o conceito “Rally ‘round the flag effect”. A ideia seria de que a população se unifica diante de ameaças comuns, e essa unificação é medida através das taxas de aprovação presidencial. Mueller (1970) classifica os eventos que unificam a população em três características: é internacional; envolve os Estados Unidos e o presidente em específico, é dramático e focado.

O contexto de guerra favorece e legitima as políticas dos presidentes e, o NSS, vai apresentar um contexto hostil, potencializando ainda mais o medo, introduzindo o risco das armas de destruição em massa e seu potencial destrutivo.

O termo “*weapons of mass destruction*” e sua sigla “WMD” são utilizadas 22 duas vezes no corpo do texto dos discursos, ou seja, acaba reproduzindo o medo através de um risco extremamente grave e destrutivo ser eminente, tornando o pânico da população funcional aos interesses do Estado. O pânico e o medo permitem o Estado ganhar mais espaço e conseqüentemente ter mais liberdade para a intervenção, ou seja, legitima intervenções sem acusações, escutas telefônicas em larga escala, controle e monitoramento de todos, para saber exatamente quem são os inimigos (EL TASSE, 2008).

O medo é construído a partir de um inimigo que não está claramente definido, pois sua definição é bastante ampla: não é considerado um regime político específico, não é uma pessoa em específico nem religião ou ideologia. O inimigo é simplesmente tudo o que pode se enquadrar como terroristas (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002)

Portanto, cria-se o medo de um inimigo amplo, podendo ser e estar em qualquer lugar. De acordo com Glassner (2003), nós nascemos e crescemos em uma cultura de medo, portanto, esse medo vive influenciado os cidadãos e as políticas de segurança. Quando o medo acontece baseado em avaliações assertivas, é um instrumento que pode ser utilizado como auxílio para escapar ou se preparar para a situação, mas quando o medo é baseado em estimativas irrealistas, acaba se tornando fonte de sofrimento e cria políticas equivocadas.

Outro ponto que fica evidenciado no NSS seria a maneira diferenciada de ataque do novo inimigo e a sua natureza diferente das ameaças de guerra tradicionais, envolvendo tanques de guerra e armamento pesado. O novo inimigo passa a ter uma natureza duvidosa e um potencial de fazer grande dano com pouco (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p.3).

A nova ameaça tem a capacidade de se infiltrar na sociedade e conseqüentemente pode provocar um ataque surpresa e com uma capacidade destrutiva surpreendente, portanto, sem ao menos proporcionar a oportunidade de defesa aos seus alvos.

A capacidade destrutiva apontada pela administração estadunidense se daria por conta da busca dos “rogue states” pelas armas de destruição em massa. Diferente da Guerra Fria, onde essa ameaça também existia, a possibilidade de utilização de armas de destruição em massa no novo contexto é apresentada como sendo mais banal, pois o novo inimigo não trata as armas de destruição em massa como última escolha, mas sim como escolha para alcançar o máximo de dano possível: “*our enemies see weapons of mass destruction as weapons of choice*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p. 19).



Tendo em vista a insegurança proporcionada pela natureza dessa nova ameaça, Bush traz a ideia de uma guerra preventiva, ou seja, de agir antes que o perigo, que é considerado emitente, aja contra eles “*And, as a matter of common sense and selfdefense, America will act against such emerging threats before they are fully formed*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p. 4).

A guerra preventiva é um pilar importante do NSS, pois, após introduzir e apresentar os riscos das novas ameaças globais, o documento oficializa as estratégias para lidar com esse novo inimigo e traça sua política externa para combater o terror.

O alto grau de ameaça do novo inimigo, devido ao seu potencial destrutivo e métodos de ataque que nem ao menos possibilitam a defesa, conforme já explicado anteriormente, é explicado pela administração estadunidense no documento NSS como justificativa para a ação, como se a única forma possível de fazer a manutenção da paz na nova conjuntura internacional seria agir contra o inimigo, antes que a ameaça se torne maior e mais letal, sem ao menos apresentar a possibilidade de diálogo para conter a nova ameaça

A ação preventiva contra o inimigo ficou conhecida como “Guerra ao Terror” e tinha como objetivo lutar contra ameaças futuras dos atores considerados como inimigos. O próprio título de “Guerra ao Terror” pode ser interpretado como um eufemismo, pois vai, de certa forma, suavizar o peso da nova guerra que estava sendo apresentada como parte da política externa estadunidense.

O eufemismo em discursos presidenciais envolvendo guerra geralmente é utilizado para encobrir as realidades brutais das guerras enquanto termos honoríficos são atribuídos ao papel dos Estados Unidos no mundo, conforme exposto no documento.

Segundo Orwell (1946) em sua obra “Politics and the English Language” para evitar os danos colaterais da política, seria necessário nomear as coisas sem invocar as imagens mentais que elas representam. A forma como a linguagem é utilizada no NSS para tratar sobre as intervenções violentas da política externa de Bush é utilizada justamente para remeter aos valores estadunidenses, ou seja, a guerra é intimamente ligada com a garantia da paz, da liberdade e dos direitos humanos, mas não com a violência, conforme pode ser exemplificado no trecho: “*In the war against global terrorism, we will never forget that we are ultimately fighting for our democratic values and way of life*” (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002, p. 13).

Como os valores ameaçados pelo novo inimigo são interpretados como valores universais, todo o mundo considerado civilizado é intimado para participar do combate, inclusive aqueles que não têm condições financeiras, portanto, a administração estadunidense estabelece o que Onuf (1998) chama de “regras de compromisso”.

De acordo com Onuf (1998) os discursos que ditam compromissos fazem promessas que são aceitas e respondidas com compromissos. A luta pelo combate ao terrorismo é um compromisso bastante generalizado que é imposto e conseqüentemente ganha o efeito de regra. Os agentes sentem os efeitos de direitos, no caso estudado seria o direito de receber ajuda financeira e gozar de valores benéficos para o desenvolvimento de suas nações, desde que seja cumprida com as obrigações: lutar contra o terrorismo e adotar valores compatíveis com os interesses estadunidenses.



Além de regras de compromisso, podemos analisar na estratégia de combate ao novo inimigo o que Onuf (1998) chama de regras de instrução, ou seja, a administração estadunidense vai fazer com que os outros agentes acreditem que eles realmente devem seguir a instrução de lutar contra as novas ameaças (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES DO AMERICA, 2002). As regras impostas na luta pelo novo inimigo oferecem aos demais agentes a possibilidade de escolha. A escolha segue as regras apresentadas no documento: ou o agente acata com suas responsabilidades ou correm o risco de perder seus benefícios. As regras são um mecanismo social que vão permitir aos atores uma decisão racional, de forma mais fácil, pois vão tornar os caminhos de escolha mais claros (ONUF, 1998).

Quando o NSS foi lançado em 2002, a invasão do Afeganistão já havia iniciado. Apesar do documento pregar intensamente os direitos humanos como forma de legitimar sua política externa, podemos observar uma grande contradição: A organização internacional não governamental Human Rights Watch (HRW) advertiu, após realizar investigações no Afeganistão, que nenhum apoio militar deveria ser concedido à Aliança do Norte (NA) em virtude dos abusos contra os direitos humanos por meio de assassinatos, bombardeios aéreos e ataques diretos a civis no Taliban (WILSON; MITCHELL, 2003).

Em contrapartida, a realidade apresentada no NSS referente à invasão no Afeganistão leva o nome da civilização, suavizando e ocultando a verdadeira face do conflito, afirmando que o Afeganistão havia sido libertado (NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES OF AMERICA, 2002).

Por fim, podemos observar que a estratégia de combate ao novo inimigo é construída de forma a ocultar a sua verdadeira natureza e transmitir regras que garantem os ideais estadunidenses, portanto, é entendido que a motivação ideológica arrastou os Estados Unidos para o uso da força. A aplicabilidade da forma como as estratégias foram apresentadas no NSS acabaram intervindo para convencer não só a população estadunidense, mas sim todo o mundo “civilizado” de que seus valores domésticos precisavam ser transferidos para os “Rogue States”, seja pelo uso da força ou não.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste estudo possibilitou uma análise acerca de que forma o documento “The National Security Strategy of the United States of America”, colaborou para a construção da figura de um novo inimigo à nação, se respaldando na Guerra ao Terror.

Para entender a construção da nova ameaça no início do século 21, foi analisado primeiramente como os Estados Unidos se posicionou na nova conjuntura internacional após o término da Guerra Fria: como único modelo a ser seguido para se tornar uma nação de sucesso, trazendo os valores liberais como sua identidade e também como único caminho a ser seguido por toda a raça humana.

Ao vincular sua ideologia às forças do bem, os discursos presentes no documento amenizam o peso da postura hegemônica estadunidense e universalizam seus valores como forma de projetar seus interesses domésticos na esfera internacional. Pode



observar-se que a agressividade da política externa apresentada pela administração estadunidense no documento é ofuscada fazendo um bom uso da linguagem ao usar termos honoríficos para se referenciar aos Estados Unidos e também ao utilizar termos dignificantes para tratar sobre as estratégias de sua política externa.

Os mecanismos presentes no texto, além de ofuscar a agressividade da política externa estadunidense, também contribuem para criar um ambiente hostil e passar uma instrução aos outros agentes do contexto internacional, passando a ideia ao leitor de que algo precisa ser feito para frear as ameaças que estão emergindo no contexto internacional e que, apenas através dos princípios estadunidenses, sendo eles a liberdade, democracia e livre comércio, seria capaz de conter as novas ameaças, portanto, os valores são transmitidos no discurso passam também a ter efeito de regra na conjuntura internacional do início do século XXI.

Tudo e todos que se opõem aos princípios estadunidenses, os quais são apresentados como valores universais, são classificados como os novos inimigos da comunidade internacional. O novo inimigo é apresentado como sendo as organizações terroristas e os Estados que os abrigam e os financiam, os quais são denominados de “Rogue States”. Os “Rogue States” são classificados como as principais ameaças, pois ameaçam a ordem mundial e ao longo do texto são vinculados a palavras pejorativas, passando a ideia de que são perigo a toda comunidade internacional, potencializando suas capacidades destrutivas ao ligá-los com armas de destruição em massa.

A problemática das armas de destruição em massa nas mãos dos “Rogue States” acaba sendo reproduzida no texto como forma de transmitir medo para a população, pois é evidenciado o potencial destrutivo das armas e também a forma como os “Rogue States” poderiam usá-las contra os Estados Unidos e seus aliados, portanto, o discurso transmitindo medo, acaba fazendo o Estado ganhar mais espaço para agir e conseqüentemente legitima as estratégias de defesa dos Estados Unidos, por mais agressivas que sejam.

O documento foi lançado apenas um ano após os atentados terroristas de 11 de Setembro, portanto, o medo já era um elemento presente, mas foi ainda mais intensificado no discurso ao introduzir os riscos das armas de destruição em massa em um ambiente hostil. O medo e o contexto de guerra transmitidos pela administração estadunidense provaram ser benéficos para o governo ao analisar os índices de aprovação do presidente Bush, o qual iniciou o mandato com apenas 51% de aprovação e chegou a alcançar os incríveis 90% de aprovação, sendo o índice de aprovação presidencial mais alto já registrado até então entre os presidentes dos Estados Unidos.

O NSS também vai elencar a maneira diferenciada como o novo inimigo vai agir, diferente das ameaças enfrentadas anteriormente, o novo inimigo passa a ter uma natureza duvidosa, pois pode infiltrar-se na sociedade e fazer grandes danos com pouco material, fazendo então uma mistura perigosa entre o radicalismo e a tecnologia. Com a capacidade de fazer ataques surpresas, o discurso presente no documento passa a ideia de que não é proporcionado nem ao menos a capacidade de defesa, portanto, é necessário agir o quanto antes.

O documento justifica o porquê da necessidade de uma ação ser tomada, ou seja, explicando que o único caminho para fazer a manutenção da paz seria agir antes do inimigo. Pode-se notar que o discurso usa diversos eufemismos para se



referenciar à guerra. O uso de eufemismos no contexto do documento acabaram servindo como forma de encobrir a brutalidade das estratégias de defesa que são apresentadas.

Juntando os elementos que geram medo e os eufemismos referentes às estratégias de ação, pode-se observar que a linguagem presente no documento trata da Guerra ao Terror como sendo algo necessário para a paz mundial, tendo em vista que os valores ameaçados são universais, todo o mundo que goza desses valores é convidado a lutar contra o terrorismo, fazendo o discurso transmitir regras de instrução, fazendo então com que os outros agentes acreditem que realmente também precisam lutar contra essa nova ameaça e impondo regras de compromisso, pois oferece suporte financeiro para todos aqueles que precisam, desde que se alinhem ao combate. Ao passar efeitos de regras e identificar uma nova dinâmica internacional envolvendo o combate da nova ameaça, os discursos do documento acabam criando não só um novo inimigo, mas uma nova estrutura internacional e também uma nova interação entre os agentes para combater o novo inimigo.

Através do presente estudo, pode-se concluir que a linguagem utilizada no “The National Security Strategy of the United States of America” de 2002 colaborou para a construção de um novo inimigo à nação estadunidense através da ênfase dada aos valores estadunidenses, tornando-os universais e apresentando todos que se opõem a tais valores como inimigos, diferenciando o “nós” do “eles” e, portanto, impondo regras sobre como se comportar nesse contexto, e tornando a linguagem uma aliada para legitimar a política externa estadunidense.

REFERÊNCIAS

APPADURAI, Arjun. **O medo ao pequeno número**: ensaio sobre a geografia a raiva. Tradução de Ana Goldberger. São Paulo: Iluminuras, 2009.

ARGENTINO, Paula. A cultura do medo e o discurso do pânico: um recurso para implantação do estado de emergência. 2016. **Jus**. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/47124/a-cultura-do-medo-e-o-discurso-do-panico-um-recurso-para-implantacao-do-estado-de-emergencia>. Acesso em: 02 out. 2018.

BUSH, George W. **President Bush addresses the nation**. The Washington Post, 2001. Disponível em: http://www.washingtonpost.com/wpsrv/nation/specials/attacked/transcripts/bushaddress_092001.html?noredirect=on. Acesso em: 12 out. 2018.

DIJK, Teun A. Van. **Discurso e poder**. São Paulo: Conceito, 2008.

EL TASSE, Adel. **O que é a impunidade**. Curitiba: Juruá, 2008.

FAIRCLOUGH, Norman. **Discurso e mudança social**. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 2001.

FLICK, Uwe. **Desenho da pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Bookman, Artmed, 2009.

GALTUNG, Johan. Peace. *In*: SILLS, D.L. (ed.) **International Encyclopedia of the**



- Social Sciences**. v. 2. New York: Macmillan and The Free Press, 1968.
- GLASSNER, Barry. **Cultura do medo**. São Paulo: Francis, 2003.
- GRAMSCI, Antonio. **Selections from the Prison Notebooks of Antonio Gramsci**. London: Lawrence & Wishart, 1971.
- GREGOLIN, Maria do Rosario Valencise. A análise do discurso: conceitos e aplicações. **ALFA: Revista de Linguística**, v. 39, 1995.
- HARDT, Michael; NEGRI, Antonio. **Império**. Tradução de Berilo Vargas. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- LIMA, Leonardo Perez. Terrorismo, Doutrina Bush e a estabilidade do sistema internacional. **Fronteira**, Belo Horizonte, v. 4, n. 7, p. 109-131, 2005.
- MAQUIAVEL, Nicolau. **O Príncipe**. Tradução de Pietro Nasseti. São Paulo: Martin Claret, 2002.
- MOREIRA, D. A. **O método fenomenológico na pesquisa**. São Paulo: PioneiraThompson, 2002.
- MUELLER, John. Presidential Popularity from Truman to Johnson. **American Political Science Review**, Cambridge, v. 64, n. , p.18–34, 1970.
- NATIONAL SECURITY COUNCIL OF THE UNITED STATES OF AMERICA. **National Security Strategy**. Washington, 2002. Disponível em: <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/nsc/nss/2002/>. Acesso em: 02 nov. 2018.
- NOGUEIRA, Patrícia. O terrorismo transnacional e suas implicações no cenário internacional. **Universitas Relações Internacionais**, Brasília, v. 2, n. 2, p. 221-244, 2004.
- ONUF, Nicholas. Constructivism: A User's Manual. In: KUBÁLKOVÁ, V.; ONUF, N.; KOWERT, P. **International Relations in a Constructed World**. London: M. E. Sharpe, 1998.
- ORWELL, George. **Politics and the English Language**. London.: Horizon, 1946.
- PECEQUILO, Cristina Soreanu. **A política externa dos Estados Unidos: continuidade ou mudança?** 2. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005.
- PEZZA, Célio. **A cultura do medo**. 2013. Disponível em: inteligencia.com.br/a-cultura-do-medo-por-celio-pezza/. Acesso em: 02 out. 2018.
- PHILIPP, Peter. **1993: Primeiro atentado contra o World Trade Center**. DW Brasil. 2015. Disponível em: <https://www.dw.com/pt-br/1993-primeiro-atentado-contr-o-world-trade-center/a-449487>. Acesso em: 15 jun. 2018.
- SANT'ANNA, Ivan. **Plano de ataque**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2006.
- SCHMID, Alex P. **The Routledge Handbook Of Terrorism Research**. 1. ed. Nova Iorque: Routledge Taylor & Francis Group, 2011.



SNIDER, Don M. **The national security strategy: documenting strategic vision.** 2. ed. Pennsylvania: Strategic Studies Institute, 1995. Disponível em: <http://webharvest.gov/peth04/20041025121017/http://www.carlisle.army.mil/ssi/pdf/PUB332.pdf>. Acesso em: 02 out. 2018.

WELLAUSEN, Saly da Silva. Terrorismo e os atentados de 11 de setembro. **Tempo Social**, São Paulo, v. 14, n. 2, p. 83-112, 2002.

WENDT, Alexander. Collective identity formation and the international state. **American Political Science Review**, v. 88, n. 2, p. 384-396, 1994.

WHATS is IDA? IDA World Bank. Disponível em: ida.worldbank.org/about/what-is-ida. Acesso em: 20 de jun. 2018.

WILLIAM, Michael C. **Culture and Security: The Reconstruction of Security in the Post-Cold War.** Londres: Francis Books Ltd, 2007.

WILSON, Richard A; MITCHELL, Jon P. **Human Rights in Global Perspective.** New York: Routledge, 2003.



O REI E A ESTRELA CARMESIM: ANÁLISE CONSTRUTIVISTA DO PROCESSO DE FORMAÇÃO DA IDENTIDADE NACIONAL NORTE-COREANA

*Jean-Claude Fayad*¹
*Camilo Darsie de Souza*²

RESUMO

Cada vez mais presente no cenário internacional, a Coreia do Norte tem historicamente agido como um empecilho para a obtenção de paz, tanto para seus vizinhos na Ásia quanto para os demais continentes, especialmente para com os Estados Unidos da América. O presente trabalho tem como objetivo analisar a origem da ideia de nação norte-coreana, após a separação da Península Coreana, num contexto de reorganização dos polos do poder pós-Segunda Guerra Mundial, demonstrando os artifícios criados para desassociar a identidade da nação daquela que possuía e como esses polos são mantidos. Neste trabalho foi realizado uma análise qualitativa sobre a formação e caracterização de uma nação, assim como dos processos pelos quais a mesma passa até sua concretização. Há análise das ideias políticas específicas da Coreia do Norte, de modo a possibilitar compreensão da maneira com a qual se constrói uma identidade nacional própria norte-coreana, utilizou-se a teoria construtivista. A hipótese central do trabalho é a de que a ideologia Zuche desenvolvida pelo primeiro Grande Líder, Kim Il Sung, foi de grande influência para que esse processo de identificação própria ocorresse, concomitantemente com um forte culto à personalidade do líder sem precedentes na região.

Palavras-chave: Coreia do Norte. Identidade Nacional. Construtivismo. Zuche.

1 INTRODUÇÃO

Surgida num berço pós-guerra mundial e consolidada durante a Guerra Fria, a Coreia do Norte sempre se distinguiu como um dos países mais isolados do mundo. Com apenas três presidentes durante sua existência, os quais de uma mesma árvore genealógica, o país possui, desde a sua consolidação como Estado, uma ideologia estatal própria, proclamada como criada por seu primeiro presidente e eterno líder, Kim Il Sung.

1 Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: lessimpson@live.com

2 Doutor em Educação pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: camilodarsie@unisc.br



A difusão de criações culturais forjadas especificadamente para o fim de criar um sentimento nacionalista e antagonizar os inimigos do regime, como ideologias políticas próprias, contidas também em músicas, cartazes e programações de rádio e televisão seriam os maiores artifícios utilizados para a criação de uma cultura identitária própria.

São os objetivos deste trabalho, descobrir os artifícios e as maneiras com os quais eles são utilizados pelo regime norte coreano para a criação e manutenção de uma identidade nacional própria, de maneira a desvinculá-la de uma construção histórica e para adequá-la aos interesses da nova nação. É possível delinear também como objetivos específicos:

- Identificar fatos-chave na criação do regime e a sua dinâmica geopolítica;
- Identificar o processo de construção de uma identidade nacional, assim como caracterizar o conceito de nação;
- Identificar produções culturais norte-coreanas no âmbito da criação de uma imagem nacional e analisá-las;
- Utilizar-se da teoria construtivista para denotar e contextualizar tais criações dentro da sociedade norte-coreana e como se dá a manutenção das mesmas;

Como justificativa, crê-se necessário e válido divulgar elementos históricos que transformaram a Coreia do Norte num possível risco à paz mundial, denotando os elementos que o governo utiliza para manter sua ideologia como dominante no cenário interno através da criação de uma identidade nacional própria e forte culto a personalidades.

O presente trabalho será segregado em cinco seções principais. A primeira, já apresentada, corresponde à introdução e detalhará os pontos que serão abordados e dúvidas as quais este trabalho deseja sanar. Na segunda parte, o referencial buscará melhor detalhar a conjuntura norte-coreana e a teoria utilizada para fazer a posterior análise. A terceira parte, a metodologia, apresentará os métodos e autores utilizados, assim como descreverá vários processos de formação identitária num âmbito geral, enquanto a quarta parte buscará contextualizá-los dentro da Coreia do Norte. Por fim, a quinta e última parte desenvolverá as conclusões da pesquisa e demais considerações.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Far-se-á, no desenvolvimento deste texto, uma caracterização da República Popular Democrática da Coreia (RPDC) a partir de várias de suas características em uma série de campos diferentes. Embora não dentro do enfoque das pesquisas, informações sobre dados pertinentes a fatores como economia e geografia são imprescindíveis para a melhor compreensão da conjuntura peculiar na qual o país se originou e os acontecimentos que a tornaram da maneira que se encontra na atualidade dentro do sistema internacional. Não obstante, serão demonstrados, na sequência, maiores informações sobre a teoria utilizada para se analisar tais acontecimentos, o construtivismo, detalhando sua lógica e interpretação do comportamento e expectativas de atores em um cenário global.



2.1 República Popular Democrática da Coreia

A República Democrática Popular da Coreia, ou Coreia do Norte, como é comumente referida, é uma república socialista localizada no nordeste asiático. Ela está situada diretamente ao norte da República da Coreia, também conhecida como Coreia do Sul, com a qual se integra para formar a península coreana. A fronteira com o Sul, delimitada no entorno do Paralelo 38° Norte, caracteriza uma área denominada de Zona Desmilitarizada da Coreia, a DMZ, com 237 km de comprimento e 4 km de largura, surgida com o armistício que cessou agressividades entre os dois países após o fim da Guerra da Coreia, em 1953. O território diretamente adjacente à fronteira, tanto do lado do norte quanto do sul, entretanto, caracteriza a zona mais fortemente militarizada do planeta. Ao Norte, há fronteira com a República da China, com 1352 km de extensão, em grande parte determinada pelo Rio Yalu, e no extremo nordeste, com a Federação Russa, com 18 km de extensão, demarcada pelo Rio Tumen, que se estende até a China. Ao Leste, o país é banhado pelo Mar do Japão.

A economia do país é uma das mais isoladas do mundo, com um Produto Interno Bruto (PIB) estimado em US\$ 40 bilhões em 2017, sendo 41% originado da indústria, com foco em produtos militares, construção de máquinas, energia elétrica e mineração, 33,3% de serviços e, os demais 25,4%, da agricultura, a qual produz principalmente arroz, milho, batatas e soja. Embora baseada numa ideologia de autossuficiência, que evitava qualquer entrada de investimentos externos, aceitava pesados auxílios monetários por parte da URSS e China, os quais, nas primeiras décadas do governo de Kim Il Sung (1948-1994), ajudaram a transmitir a imagem de país extremamente desenvolvido, inclusive para os sul-coreanos (DEMICK, 2012).

O governo se dá na forma de uma república com uma câmara legislativa, com o presidente da Comissão de Defesa Nacional atuando como presidente. Desde 2011, após o falecimento de Kim Jong Il, seu filho, Kim Jong Un, assumiu o cargo. O chefe de Estado é o presidente da Assembleia Popular Suprema, cargo ocupado desde 1998 por Kim Yong Man. Implementado desde sua fundação em 1948 há um sistema essencialmente unipartidário, no qual o Partido dos Trabalhadores da Coreia (PTC) controla todos os outros partidos, como a Frente Democrática para a Reunificação da Pátria e o Partido Social Democrático.

Originalmente um só reino, a Coreia sofreu pesada colonização japonesa durante sua expansão pelo Oceano Pacífico em 1910. Posteriormente, com o fim da Segunda Guerra Mundial e derrota do Japão em 1945, forças invasoras de retiraram e a então Coreia foi dividida como espólio entre os Estados Unidos da América (EUA) e a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) (LEW *et al.*, [201-]). Utilizando-se do paralelo 38° Norte como referencial, a Coreia foi dividida. Surgiram então, em 1948, a República Democrática Popular da Coreia na porção norte, na presidência de Kim Il Sung, e a República da Coreia na porção sul, na presidência de Syngman Rhee. Em 1950, sob o intuito de reunificar a Coreia num regime socialista, a Coreia do Norte invadiu a Coreia do Sul em 1950, tomando boa parte do território sul-coreano até a Organização das Nações Unidas intervir. Por fim, as forças do Sul conseguiram retomar seu território e invadir o Norte, até retrocederem devido à intervenção da China de Mao Tsé-Tung. Em 1953, o combate cessou com a assinatura de um armistício que formou a DMZ, mas tensões e episódios isolados de agressão permanecem



(CIA, 2017).

Kim Il Sung se tornou o presidente do país em 1948. O PTC surgiria um ano mais tarde, também sob o comando de Kim (CIA, 2017). No período pós-Guerra da Coreia, ele iniciou o purgo de seus inimigos políticos dentro do território e iniciou um movimento de culto à personalidade centrado em si, promovendo-se como o “Grande Líder” e implementou a ideologia *Juche*. Ele faleceu em 1994, com seu filho Kim Jong-Il assumindo. Em 2011, com a morte de Kim Jong Il, seu filho, neto de Kim Il Sung, Kim Jong Un, assumiu a presidência do país.

2.2 Construtivismo

Dentro do campo das Relações Internacionais, há uma série de teorias, dentre outras ferramentas, que podem ser usufruídas para melhor se analisar determinadas situações. Devido a sua peculiaridade de ação, o construtivismo se mostra como ideal para demonstrar relações não tão facilmente visíveis do campo de vista acadêmico, com o intuito de melhor propor respostas às dúvidas presentes nos objetivos deste trabalho. A criação da “teoria” construtivista é atribuída a Nicholas Onuf, professor na Universidade Internacional da Flórida, que também inseriu o termo “construtivismo” dentro das Relações Internacionais.

O construtivismo não se caracteriza como uma teoria tradicional das relações internacionais, pelo fato de não promover explicações sobre ações das pessoas, diferenças entre sociedades ou as mudanças do mundo. Em contraponto, o construtivismo se caracteriza como uma maneira de estudar quaisquer tipos de relações sociais, com base própria em um sistema de conceitos e proposições. Essa estrutura permite, então, que se teorize sobre assuntos que aparentam, num primeiro momento, não serem relacionados, pois os conceitos e proposições geralmente utilizados para falar sobre tais assuntos também não são relacionados. O construtivismo, dessa maneira, se aplica em todos os campos da pesquisa social. Quando utilizado de maneira sistemática, o efeito do construtivismo é o de achar valor em materiais diversos e criar conexões que poderiam aparentar não serem possíveis (ONUF, 1998).

Uma das premissas do construtivismo é a de que humanos são seres sociais, cuja humanidade é resultante das relações sociais. As relações sociais, então, constroem as pessoas nos seres que são. Outrossim, pessoas constroem o mundo no que ele é, das matérias primas providas pela natureza, fazendo o que fazem e dizendo o que dizem uns aos outros (ONUF, 1998). A fala é uma das ferramentas mais importantes para esse processo ocorrer. A ideologia construtivista denota que as pessoas fazem a sociedade, e que a sociedade faz as pessoas, caracterizando um processo de duas vias constante. Um terceiro elemento, que é inserido nesse processo de maneira a possibilitar análise, é um que une os outros dois elementos: As regras. Regras são declarações que dizem às pessoas o que elas devem fazer, implicando em adequar condutas para padrões condizentes com o da pluralidade. Falha em seguir regras acarreta expectativa de consequência de alguma outra regra. Os modos com os quais pessoas lidam com as regras, como segui-la, desobedecê-la ou ignorá-la, dentre outras, são chamados de práticas. As regras denotam os participantes ativos da sociedade, os quais são referidos como agentes. Eles participam, dentro da extensão



da sociedade e através de suas regras, a participar das situações para as quais não há regras. Ninguém permanece no estado de agente a todo momento (ONUF, 1998).

Países são também construções sociais, mundos autônomos mantidos dessa maneira porque pessoas os mantêm assim. As relações internacionais, entretanto, ao manifestar as relações entre países, mostram a relatividade dessa independência. Tais premissas caracterizariam, portanto, o mundo como uma sociedade de sociedades relativamente autônomas, um mundo de feitoria nossa. Regras permitem a ação em favor de construções sociais, ocorrência a qual só é possível devido à capacidade de agentes de terem formas coletivas. Um governo, conseqüentemente, é uma coletividade de pessoas e uma construção social que agem em favor de uma coletividade muito maior (ONUF, 1998).

De uma perspectiva filosófica, uma identidade é o que torna uma coisa o que ela é. Sua base, portanto, está não somente na compreensão própria de um agente, mas também depende da capacidade que outros agentes têm ao interpretarem um agente da mesma maneira, fazendo com que identidades se constituam tanto de estruturas internas quanto externas. Considerando esse caráter, portanto, é possível denotar a existência de diversos tipos de identidade, quatro dos quais são descritos como pessoais, típicas, de função e coletivas (WENDT, 1999).

As crenças que agentes têm sobre racionalidade, estratégias, preferências e crenças uns dos outros caracteriza o conceito de conhecimento comum. Não há necessidade dessas crenças serem verdadeiras, desde que haja convicção que elas sejam. Não se estabelece um senso comum em agentes terem crença compartilhada em determinada proposição, mas sim quando eles acreditam que os outros agentes também têm a mesma crença na proposição, isso é, ser capaz de interligá-la para com a percepção alheia. Formas culturais como normas, regras, instituições, convenções, ideologias, costumes e leis são feitas utilizando-se do conhecimento comum (WENDT, 1999).

Sociedades detêm regras que explicitam aos agentes quais objetivos são apropriados para eles, embora a noção de como atingi-los seja embaçada por informações limitadas e imprecisas. Agir de maneira a atingir objetivos constitui conduta racional. Regras ajudam a definir a situação para cada agente, e é de reconhecimento deles que seguir essas regras, de maneira geral, irá ajudá-los a atingir o objetivo. Regras e práticas relacionadas, ao formar um padrão estável, formam instituições. Padrões estáveis de instituições formam, também, uma instituição. Da perspectiva do agente, a sociedade é uma série de instituições mantidas por regras que a ligam a outras instituições. Em toda sociedade, como aquela que Estados constituem através de suas relações, a existência de regras gera condições para que haja o domínio, condição da qual os agentes, como instituições, não podem escapar (ONUF, 1998).

Crenças de grupo, a categoria na qual se encontram os mitos, narrativas e tradições que constituem a identidade e relações de um grupo são usualmente registrados como uma memória coletiva. São fenômenos históricos mantidos pelas gerações por um processo de socialização e promulgação de rituais, os quais garantem continuidade e identidade com o passar do tempo. Enquanto indivíduos se virem como em compromisso com determinado grupo, essas memórias coletivas agem como recursos para promover ação coletiva (WENDT, 1999).

Por sua vez, Estados possuem quatro interesses nacionais, que podem vir a divergir de Estado para Estado com base na identidade que o mesmo assume.



Podem ser descritos como:

- Sobrevivência física: Sobrevivência de um complexo estatal-social, finalidade para a qual pode haver o sacrifício de indivíduos ou até mesmo parcelas do coletivo (WENDT, 1999);
- Autonomia: Habilidade de um complexo estatal-social exercer controle sobre a alocação de recursos e escolha de governo, mantendo sua liberdade (WENDT, 1999);
- Bem-estar econômico: Manutenção do modo de produção numa sociedade e, conseqüentemente, da base de recursos do Estado (WENDT, 1999);
- Autoestima coletiva: Necessidade de um grupo de sentir-se bem sobre sua própria condição, por respeito ou manutenção de posição. Imagens próprias negativas podem ocorrer na ocasião de humilhação por outros Estados (WENDT, 1999).

3 METODOLOGIA

Neste trabalho buscar-se-á realizar uma análise documental de cunho qualitativo, o qual Yin (2011) determina ser capaz de permitir estudos profundos sobre a mais diversa gama de tópicos, especialmente considerando a sua capacidade de estudar o significado de vidas de pessoas sob condições do mundo real, o que se demonstra como o mais adequado, considerando o cunho do presente trabalho. Análise do âmbito de expressões culturais e artísticas promovidas pelo regime norte-coreano, de maneira a efetivamente localizar e analisar a gênese e manutenção de uma identidade própria a um país recém surgido após a Segunda Guerra Mundial (1939-1945) também é de fundamental importância. A literatura utilizada no desenvolvimento desse trabalho pode ser segregada em dois eixos principais, embora não se restrinja necessariamente a estes: o de relatos e o teórico.

O eixo de relatos é composto por uma seleção de livros que busca denotar no que tange ao âmbito físico a República Democrática Popular da Coreia com o maior detalhamento possível, explicitando também diversos dos demais aspectos geográficos, demográficos e econômicos. A maior parte dessas informações foi disposta através do *CIA World Factbook* (2017), um compêndio de informações da *Central Intelligence Agency*, a Agência Central de Inteligência (CIA) americana, e LEW, Y. I. *et al.* [201-], cujos conteúdos, escritos por especialistas nos assuntos que tratam, foram de grande complementação. Demais participantes desse eixo são caracterizados por autores como Andrei Lankov (2002, 2005), especialista em estudos coreanos, cujos estudos demonstram profundo conhecimento da formação política e desenvolvimento do regime norte-coreano e suas crises, e autores que relatam ou coletam relatos da realidade norte-coreana. Barbara Demick (2012) compila uma série de relatos de refugiados que conseguiram sair do país. Guy Delisle (2004), outro estrangeiro, relata sua experiência como um animador de um estúdio francês que terceirizou seus serviços para a Coreia do Norte. Relatos diretos dos próprios norte-coreanos são, majoritariamente, relacionados à fuga do país ou razões que os motivaram a fazê-la, como o de Pierre Rigoulot e Kang Chol-Hwan (2000), que passou anos em campos de trabalho forçado no país.

O outro eixo literário utilizado consiste no teórico, o qual fornece o conteúdo



teórico com o qual as demais obras utilizadas como referência foram processadas e de maneira a melhor entender a conjuntura norte-coreana. Em si, tal eixo possui dois principais bastiões. O primeiro, o de âmbito construtivista, permite a compreensão do construtivismo como teoria de Relações Internacionais, denotado por autores como Nicholas Onuf (1989, 1998, 2013) e Alexander Wendt (1999), expoentes da teoria. O segundo tange a literatura que busca demonstrar a construção de identidades, tanto individuais quanto coletivas e nacionalistas, com foco em Stuart Hall (2015) e Benedict Anderson (1983). Teorias que abordam o uso de artifícios culturais para a formação e manutenção de identidades, como as de Norman Fairclough (1989) também serão utilizadas.

3.1 Construção de uma identidade nacional

A definição proposta por Benedict Anderson (1983) para caracterizar uma nação é: Uma comunidade política imaginada tanto como limitada quanto soberana. O uso do termo “imaginada” se dá pelo fato de que, mesmo nas menores nações, pessoas jamais conhecerão a maior parcela de seus companheiros habitantes, mas ainda assim, mentalmente, há uma imagem fantasiosa de comunhão. As principais distinções entre nações seriam, portanto, surgidas através das diferentes maneiras pelas quais elas são imaginadas. A nação é imaginada como limitada, pois mesmo as maiores têm fronteiras finitas, sem percepção de coextensividade com o resto da humanidade; como soberana, pois o conceito teve sua gênese na época do iluminismo e revoluções que destruíram a legitimidade dos até então dominantes reinos “divinos” (1789); e como comunidade, pois mesmo com a desigualdade e exploração que podem em uma estar presentes, nações são concebidas como uma comunhão horizontal e profunda.

Uma das chaves para compreender a gênese do nacionalismo é a compreensão da noção de simultaneidade, uma de tempo homogêneo, transversal e cruzado, denotado por coincidências temporais e medida pelo tempo tradicional, muito semelhante à estrutura de um romance clássico, a qual utiliza-se de uma perspectiva exógena para tentar criar vínculos não necessariamente existentes entre personagens, uma espécie de imaginação nacional. Essa imaginação também pode ser encontrada expressa na literatura, de maneira em que termos e personagens genéricos podem, através de vínculos fantasiosos criados através da interpretação dos leitores, ter caracterizações que lhes são familiares e nacionais. As fontes desses vínculos fantasiosos são, primeiramente, coincidências de datas e a relação entre literatura informativa e o mercado (ANDERSON, 1983).

Nações inspiram amor, muitas vezes através do martírio. Tal fato pode ser comprovado observando-se as produções culturais, seja poesia, prosa, música ou demais formas artísticas. Surpreendentemente, diz Anderson (1983), contidos nessas manifestações nacionalistas há pouquíssimos resquícios de ódio para com “inimigos” da nação, uma vez que há uma saturação de exaltação de aspectos nacionais. Usualmente, a linguagem utilizada para se referir ao seu objeto, a nação, denotam um vínculo natural, seja por ideia de parentesco ou de lar (HALL, 2015). A análise da linguagem, nesse contexto, é de grande valor.

Identidades nacionais não são características as quais um indivíduo nasce com, mas que se formam através da representação, isso é, uma coletividade de significados



a ela atribuídos por determinada cultura nacional. Considera-se uma nação, portanto, não somente como uma entidade política, mas um sistema de representação cultural, da qual cidadãos legais participam da ideia. Como comunidade simbólica, ela pode gerar um sentimento de identidade e lealdade. Originalmente, esses sentimentos a grupos menores de sociedades pré-modernas, mas, com o desenvolvimento da sociedade, foram sendo gradualmente subordinadas sob o teto-político do Estado-Nação. A formação de uma cultura nacional com vernáculo linguístico homogeneizou a cultura e serviu à manutenção de instituições nacionais, tornando-a chave da industrialização (HALL, 2015).

Culturas nacionais são compostas também de símbolos e representações. Uma cultura nacional pode ser caracterizada como um discurso, isso é, uma maneira de construir sentidos que influenciam concepções que pessoas detêm sobre si mesmas, e ao produzir sentidos com os quais pessoas possam se identificar com a nação, como os contidos nas histórias ou memórias, constroem identidades (HALL, 2015). É possível denotar cinco elementos principais que abrangem a maneira com a qual é contada a narrativa da cultura nacional. São eles:

1. Narrativa de nação tal como presente na literatura, mídia e cultura popular. Representam experiências compartilhadas, perdas e triunfos que dão sentido à nação. Há nela um senso de compartilhamento de narrativa entre pessoas, que dá importância à existência e conecta vidas alheias a um destino nacional (HALL, 2015).
2. Ênfase nas origens, na continuidade, tradição e atemporalidade. Identidade nacional representada como primordial. Elementos do caráter nacional permanecem imutáveis, mesmo após séries de acontecimentos históricos (HALL, 2015).
3. Invenção da tradição. Conjunto de práticas ritualísticas ou simbólicas que buscam inculcar valores através da repetição, a qual implica continuidade com um passado histórico, embora muitas vezes de origem recente e/ou inventadas (HALL, 2015).
4. Mito fundacional. História que localiza a origem da nação, povo e nacionalidade num passado tão distante que começam a pertencer a um tempo mitológico. Também ajudam povos desprivilegiados a conceberem e expressarem seu ressentimento e satisfação em termos inteligíveis e fornecem narrativa pela qual uma história alternativa, precedente às rupturas da colonização, pode ser construída (HALL, 2015).
5. Identidade nacional baseada na ideia de um povo puro, original. Entretanto, na realidade, raramente é esse povo que persiste ou exercita o poder (HALL, 2015).

O discurso da cultura nacional não é tão antigo quanto pode aparentar ser. As culturas são muitas vezes tentadas a voltar para um “tempo perdido” de “grandeza” nacional, se equilibrando entre retornar para glórias passadas e avançar para a modernidade, o que caracteriza o seu elemento regressivo anacrônico. Dentre os principais constituintes da sensação de união de uma nação estão as memórias do passado, o desejo pela convivência em pluralidade e a perpetuação de uma herança. No que tange à consideração de uma cultura nacional como uma fonte de poder, Hall (2015) denota três pontos historicamente construídos, utilizando-se da formação nacional do Reino Unido:



1. Muitas nações modernas foram formadas por processos de subjugação de outras culturas, muitas vezes através do uso da violência. Entretanto, para se obter a formação de uma identidade nacional unificada é necessário buscar o esquecimento desse passado (HALL, 2015).
2. Identidades nacionais, em termos gerais, têm forte gentrificação, resultado de ações para unificar classes ao longo de divisões sociais (HALL, 2015).
3. Muitas nações ocidentais modernas pertencem a antigas metrópoles imperialistas. Muitas das características nacionais desses países surgem da contraposição para com os traços considerados negativos das culturas subjuga- das (HALL, 2015).

Culturas representam dispositivos discursivos que podem representar a diferença como unidade ou identidade. Essas culturas são somente unificadas pelo exercício de diferentes formas de poder culturas. Não havendo em existência uma nação composta de um único povo, cultura ou etnia, caracterizam-se as nações modernas, portanto, como híbridos culturais (HALL, 2015).

4 VIDA LONGA AO GENERAL³

Embora a figura do Grande Líder, assumida pelos presidentes norte-coreanos, seja uma das mais importantes da história contemporânea norte-coreana, há pouca disponibilidade de informações no país sobre suas origens e vínculos familiares senão aqueles estritamente disponíveis através de propaganda do regime para permanecerem nos anais da história (LANKOV, 2002).

Para a concretização de um culto à personalidade, é necessário que uma ditadura de figura única se apresente como uma democracia, com o objetivo de dar a impressão que as qualificações e unanimidade do amor do povo para com essa figura central constituem o preenchimento dos ideais democráticos. A maior diferença deste para outros cultos à personalidade é a de demonstrar o anseio do povo a ver e permanecer na proximidade de seu líder (MYERS, 2011).

Dessa perspectiva, é possível melhor compreender o porquê da necessidade de falsificar uma biografia que melhor condissesse com uma pseudo-figura heroica. Kim Il Sung nasceu como Kim Song Ju em 15 de abril de 1912 numa pequena vila próxima de Pyongyang para uma família cristã. Em sua adolescência, foi preso ao participar de um grupo marxista e posteriormente se juntou à resistência contra a ocupação japonesa. Nas biografias originais do regime, entretanto, ele haveria nascido na casa de sua mãe em uma cidade completamente diferente, teria liderado o grupo marxista e a resistência, a qual viria a se tornar o Exército do Povo Coreano (EPC). Em 1948, após ter crescido na resistência como membro chave e se aliado aos soviéticos, obteve a liderança da recém-formada RPDC, que permaneceria um fantoche soviético por mais alguns anos (LANKOV, 2002).

³ Exclamação comumente encontrada em canções e literatura revolucionárias.



4.1 Uma Filosofia Revolucionária Original⁴

A filosofia Zuche foi um conjunto de ideais de criação atribuída ao grande líder norte-coreano Kim Il Sung. Embora possa em muito da literatura encontrada sobre o assunto ser considerada como um sinônimo para com o termo Kimilsungismo, é importante segregar os dois. O PTC caracteriza o Kimilsungismo como um sistema ideológico e teórico com os ideais Zuche presentes em seu núcleo, dando assim origem a uma extensa teoria revolucionária e método de liderança, que, embora possua ter algumas derivações da ideologia marxista-leninista, se mostra como uma teoria original (ON..., 1976).

Em si, a ideologia se mostra como a tentativa do governo norte-coreano de usufruir de tradicionais ideais derivados da interpretação stalinista do pensamento marxista-leninista (LANKOV, 2002) e, através da construção da imagem de uma ideologia desenvolvida unicamente pelo grande líder da nação, busca criar um senso de identidade própria ao mesmo tempo em que tenta doutrinar o cotidiano do cidadão através da disseminação constante das ideais pró regime. Intrínseca à mesma está a tentativa de criação de um culto à personalidade de Kim Il Sung, que mais tarde se alastraria para seus descendentes.

A ideologia tem uma perspectiva a qual considera as massas populares como sujeitos agentes da ação social, a história humana como uma luta pela independência do povo, o movimento social histórico como movimento criativo feito pelas massas populares e a importância da consciência de independência do povo na decisão da luta revolucionária (ON..., 1982). Os principais pontos da teoria, como originalmente descritos pelo PTC após pronunciamento de Kim Il Sung são:

- Manutenção de posição independente: Independência política, autossuficiência econômica e a autodefesa são princípios indispensáveis para a manutenção da independência, tanto por parte do PTC quanto para o Estado (ON..., 1982);
- Aplicação do método criativo: Problemas decorrentes da revolução devem ser resolvidos através do uso da criatividade das massas. Quando elas estiverem familiarizadas com a maneira correta de implementação, elas aceitarão políticas como se fossem vitais e demonstrarão entusiasmo ao cumpri-la (ON..., 1982);
- A ênfase deve ser posta na ideologia: Na revolução e construção deve-se dar ênfase na ideologia e priorizá-la sobre todo o trabalho de reforma ideológica (ON..., 1982).

Bryan Myers (2011), utilizando-se de uma perspectiva ocidental e externa ao país para analisar o conceito, caracteriza o ideal Zuche como extremamente simples, embora o regime tente transpirar uma ideia de complexidade filosófica: O povo coreano é de sangue puro demais para um mundo maligno sem a presença de um líder paterno. Tão forte suas raízes no ideal popular que o regime consegue, mesmo com constantes dificuldades e instabilidade política, ter apoio público para com sua ideologia, sem necessidade de fortificar as fronteiras ao norte, pelas quais a maior parte dos refugiados escapa do país, ou de aumentar a força policial nas ruas. São

⁴ Maneira com a qual Kim Jong Il se refere a ideologia Zuche (2004).



ferventes admiradores da família Kim (MYERS, 2011).

Embora constantemente clamado como um regime comunista de linha dura, Myers caracteriza a RPDC como um regime de base racial, no qual os coreanos se considerariam uma raça pura (inclusive sendo uma das populações mais etnicamente homogêneas do mundo), que, mesmo com busca na autossuficiência, depende de ajuda externa pelos últimos 60 anos. Estariam longe também de poderem ser caracterizados como fascistas (MYERS, 2011).

Ao contrário do que pode vir a ser acreditado no Ocidente, não é necessário recorrer à lavagem cerebral e intimidação para reescrever a história de um povo, como descrito por George Orwell em seu livro *1984* (1983). Nacionalistas coreanos, ao acreditar que a ajuda estrangeira que receberam foi movida por interesses próprios, desconsideram sua validade (MYERS, 2011).

Embora originalmente creditada a Kim Il Sung, a ideologia Zuche foi em realidade cunhada por um de seus conselheiros, Hwang Chang Yop. Utilizando-se então dos discursos de Mao, especialmente para com a adaptação dos ideais marxista-leninistas para a conjuntura local ou caracterização do conceito de autoconfiança. Houve, durante a criação da ideologia, cuidado para não tornar a nova ideologia clara ou atraente o bastante para distrair as massas domésticas do real âmbito de nacionalismo baseado em raça nela contida. Na perspectiva de Myers (2011), o texto resultante e propositalmente repetitivo e tedioso se assemelha a um trabalho acadêmico propositalmente alongado de maneira a desencorajar qualquer leitor de completá-lo (MYERS, 2011).

A ideologia, embora constitucionalmente presente como guiador dos princípios da nação, não se faz representada nas ações do governo tanto para com suas ideias humanistas de criatividade, autonomia e independência quanto para sua disseminação popular. Essa pseudo-doutrina, portanto, serve como rótulo para políticas governamentais, disfarça a real ideologia dominante para forasteiros e glorifica a imagem de Kim Il Sung como Grande Pensador. Em vez de uma mitologia racista baseada no xenofóbico fascismo do Japão Imperial, o mundo veria o tedioso nacionalismo estatal concebido por uma coreia pós-colonial (MYERS, 2011).

4.2 Sob os Cuidados Amorosos do Líder Paterno⁵

Embora oculto sem devida análise, nota-se que propaganda norte-coreana é extremamente adversa a quaisquer cenas de disciplina intelectual, muitas vezes retratados como recorrendo à violência para combater o inimigo, botando os instintos acima do intelecto e desmerecendo os adeptos à leitura. Para retratar o povo em imagens, é proposto um infantilismo no qual cidadãos são esperados a portar-se como crianças, com rapazes robustos, mas infantis, com linhas de queixo marcantes, cabelos curtos e lábios cheios. Mulheres são retratadas como carnudas, mas femininas, com cabelos até os ombros, rostos pálidos e bochechas rechonchudas (MYERS, 2011).

⁵ Baseado no título de uma das obras famosa obra que descreve os maneirismos do regime (MARTIN, 2004).



É importante denotar, num contexto informacional, que há grande diferença entre as informações disponíveis para observadores internacionais, os quais geralmente obtêm informações pela Agência Central de Notícias Coreana (ACNC), e para a audiência interna do país. Usualmente, há grande dificuldade em se obter as informações e propagandas internas, e menor acessibilidade geralmente se traduz como mais agressiva a expressão de racismo ortodoxo nelas presentes (MYERS, 2011).

Dentro da perspectiva norte-coreana, assim como ocorrido em várias instâncias dentro da conjuntura europeia no interstício entre as duas Guerras Mundiais, foi uma noção mística de unidade entre a nação e o seu território, presente principalmente em canções e pinturas. Atributos físicos de terreno servem também como aditivo ao povo. A floresta e a costa rochosa ganham destaque especial na caracterização da terra-mãe coreana. Juntamente ao culto à personalidade de Kim Il Sung, é gerada uma noção de missão sagrada de reunir a raça pura e move-la para o centro do estágio mundial, preenchendo a necessidade individual de significância no contexto nacional (MYERS, 2011).

Utilizando-se então das informações apresentadas, é possível melhor compreender a razão pelas quais muitas das expressões artísticas norte-coreanas se manifestam da maneira que são, não como expressões artísticas subjetivas de um artista, mas como artifícios que buscam glorificar uma figura central, o Grande Líder, vista como o apogeu da capacidade coreana, concomitantemente servido para, através dessa figura, dar um senso de superioridade e promover um cenário nos quais agentes possam promover a construção de sua própria identidade, desanexada daquela existente antes da separação das Coreias.

Através do portal Naenara, ou “Meu país” em coreano, é possível ver algumas das músicas patrocinadas pelo regime. Alguns dos títulos presentes, por exemplo, são diretamente da seção de músicas infantis: “Nós cantaremos a música de nosso general”, “Eu gosto das azaleias que floresceram vermelhas”, “Primeiro sinal na construção de uma próspera e poderosa nação” “Nós gostamos de Seu⁶ quente abraço”, “Jardim de Kimjongilias⁷” e “Vamos nos vangloriar para o mundo inteiro de nosso ser abençoado com líderes e generais” (KOREAN...,2004). Para melhor demonstrar como são construídas algumas dessas canções, na sequência será apresentada uma das músicas denominadas pelo portal como revolucionária imortal, o hino de Kim Il Sung, descrito na página seguinte.

É possível denotar uma série de elementos presentes na música. Constantes alusões a elementos naturais e pontos geográficos específicos norte-coreanos, constantes referências a uma ideia de pátria, jamais de maneira pejorativa, assim como exaltação do partidarismo nacional. Kim Il Sung, figura Central da música, é caracterizado como libertador do povo, de maneira a tornar sua presença imortal no coração do povo norte-coreano.

6 Se referindo ao Grande Líder.

7 Flor cultivada em homenagem a Kim Jong Il. Existe também a Kimilsungia.



Quadro 1 - Canção do General Kim Il Sung

Versão Oficial (Inglês)	Tradução
Bright traces of blood on the crags of Jangbaek still gleam, Still the Amnok carries along signs of blood in its stream. Still do those hallowed traces shine resplendently Over Korea ever flourishing and free. So dear to all our hearts is our General's glorious name, Our own beloved Kim Il Sung of undying fame. Tell, blizzards that rage in the wild Manchurian plains, Tell, you nights in forests deep where the silence reigns, Who is the partisan whose deeds are unsurpassed? Who is the patriot whose fame shall ever last? So dear to all our hearts is our General's glorious name, Our own beloved Kim Il Sung of undying fame. He severed the chains of the masses, brought them liberty, The sun of Korea today, democratic and free. For the Twenty Points united we stand fast, Over our fair homeland spring has come at last! So dear to all our hearts is our General's glorious name, Our own beloved Kim Il Sung of undying fame.	Traços brilhantes de sangue nos penhascos de Jangbaek ainda brilham, Ainda assim, o Amnok carrega sinais de sangue em seu fluxo. Ainda assim, aqueles traços sagrados brilham resplandecentemente Sobre a Coreia, sempre florescente e livre. Tão querido a todos os nossos corações é o nome glorioso do nosso General, Nosso próprio amado Kim Il Sung da fama imortal. Diga, nevascas que se enfurecem nas planícies selvagens da Manchúria, Diga, suas noites em florestas profundas onde o silêncio reina, Quem é o partidário cujos atos são insuperáveis? Quem é o patriota cuja fama durará? Tão querido a todos os nossos corações é o nome glorioso do nosso General, Nosso próprio amado Kim Il Sung da fama imortal. Ele cortou as correntes das massas, trouxe-lhes liberdade, O sol da Coreia hoje, democrático e livre. Para os vinte pontos unidos, estamos firmes, Sobre a nossa pátria justa, a primavera chegou finalmente! Tão querido a todos os nossos corações é o nome glorioso do nosso General, Nosso próprio amado Kim Il Sung da fama imortal.

Fonte: RI, Chan. *Song of Kim Il Sung* [1946].

Norman Fairclough (1989) denota que o discurso, como ferramenta de transmissão, é capaz de conter poder intrínseco a palavras proferidas, tanto verbalmente quanto pela escrita. O poder se relaciona com participantes poderosos controlando e restringindo as ações de participantes não poderosos. Tais restrições podem se dar através do conteúdo que é dito, relações sociais entre pessoas



e posições subordinadas que pessoas podem ocupar. O autor não percebe uma relação externa entre linguagem e sociedade, mas sim uma interna e dialética. Linguagem é uma parte da sociedade e fenômenos linguísticos se portam também como fenômenos sociais, uma vez que a linguagem em contextos sociais não é uma reflexão, mas sim parte integral desses processos e práticas.

No que tange ao uso de materiais visuais, como no caso do regime, pinturas, filmes e pôsteres de propaganda, Gillian Rose (2001) indica que a cultura deve ser considerada como um conjunto de práticas sociais significativas ao qual imagens são intrínsecas. Imagens visuais são criadas e podem ser alteradas das mais diversas maneiras. São utilizadas pelas mais diversas pessoas para as mais diversas razões, e essas produções e usos são cruciais para o significado que uma imagem carrega. Elas têm efeitos próprios, mediados pelos seus usos e vai depender de práticas culturais para determinar a perspectiva pela qual é observada. Há três áreas na qual o significado de uma imagem é feito a da produção, a da própria imagem e a da audiência, e há três modalidades que podem interferir na interpretação delas. A modalidade tecnológica se define por tecnologias que podem alterar a compreensão ou visualização de imagens, a modalidade composicional se refere à maneira em que a imagem foi composta, e a modalidade social, que abrange as instituições e práticas no entorno da imagem (ROSE, 2001).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Utilizando-se o conhecimento desenvolvido no trabalho, torna-se possível responder aos objetivos específicos e geral formulados na introdução expondo uma análise mais profunda sobre a formação da ideia de identidade nacional norte-coreana.

Através dos dados da CIA (2017) é possível identificar a origem do país, com o fim da Segunda Guerra Mundial e derrota do Japão em 1945, quando ocorreu a divisão da Coreia como espólio entre os Estados Unidos da América (EUA) e a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Utilizando-se do paralelo 38 Norte como referencial, a Coreia foi separada geometricamente, resultando, em 1948, a República Democrática Popular da Coreia na porção norte, na presidência de Kim Il Sung, e a República da Coreia na porção sul, na presidência de Syngman Rhee. Em 1950, sob o intuito de reunificar a Coreia num regime socialista, a Coreia do Norte invadiu a Coreia do Sul em 1950, tomando boa parte do território sul-coreano até a Organização das Nações Unidas intervir. Por fim, as forças do Sul conseguiram retomar seu território e em 1953, o combate cessou com a assinatura de um armistício que formou a DMZ.

Com Anderson (1983) é possível caracterizar uma nação como uma comunidade política imaginada, pois mesmo nas menores nações há uma imagem fantasiosa de comunhão. Ela é limitada, pois mesmo as maiores têm fronteiras finitas, e soberana, cujo conceito teve sua gênese na época do iluminismo e das revoluções que destruíram a legitimidade dos até então dominantes reinos “divinos”. E também uma comunidade, pois mesmo com a desigualdade e exploração que podem estar presentes, nações são concebidas como uma comunhão horizontal e profunda. Hall



(2015), caracteriza a construção de identidades nacionais, como características que se formam através da representação, isso é, uma coletividade de significados a ela atribuídos por determinada cultura nacional. Considera-se uma nação, portanto, não somente como uma entidade política, mas um sistema de representação cultural, da qual cidadãos legais participam da ideia. Como comunidade simbólica, ela pode gerar um sentimento de identidade e lealdade. Originalmente, esses sentimentos a grupos menores de sociedades pré-modernas, mas, com o desenvolvimento da sociedade, foram sendo gradualmente subordinadas sob o teto-político do Estado-Nação. A formação de uma cultura nacional com vernáculo linguístico homogeneizou a cultura e serviu à manutenção de instituições nacionais, tornando-a chave da industrialização.

As criações culturais norte-coreanas podem ser identificadas como descrito por Brian Myers (2011), que caracteriza o ideal Zuche, cunhado por Kim Il Sung para reger as ações do regime, como extremamente simples, embora o regime tente transpirar uma ideia de complexidade filosófica: O povo coreano é de sangue puro demais para um mundo maligno sem a presença de um líder paterno. Tão forte suas raízes no ideal popular que o regime consegue, mesmo com constantes dificuldades e instabilidade política, ter apoio público para com sua ideologia, sem necessidade de fortificar as fronteiras ao norte, pelas quais a maior parte dos refugiados escapa do país, ou de aumentar a força policial nas ruas. Pertinente, ainda, é o conceito de mito fundacional, uma história que localiza a origem da nação, povo e nacionalidade num passado tão distante que começam a pertencer a um tempo mitológico. Também ajudam povos desprivilegiados a conceberem e expressarem seu ressentimento e satisfação em termos inteligíveis e fornecem narrativa pela qual uma história alternativa, precedente às rupturas da colonização, pode ser construída (HALL, 2015). A criação de tal mito dentro da Coreia do Norte seria a razão de muitas das construções por parte do regime, tanto a respeito do povo quanto à imagem imponente do Grande Líder.

Ainda, a teoria construtivista pode contextualizar os achados de Myers (2011) ao caracterizá-los como parte de um sistema de regras, as quais permitem que os agentes tenham escolhas, e práticas sociais na Coreia do Norte. As escolhas da população seriam sempre a favor de construções sociais, seja do próprio agente, outras pessoas, práticas ou artefatos que servem para a manutenção do regime. Agentes agem na sociedade de maneira a alcançar objetivos, os quais refletem os desejos e necessidades das suas circunstâncias materiais. Muitas vezes, agentes escolhem seguir a regra. Aqueles que mais se beneficiam das regras são aqueles mais inclinados a segui-la, enquanto menos beneficiados têm maior chance de não a seguir, possivelmente gerando perda de benefícios para outros agentes. Após ignorar ou quebrar uma regra, há a possibilidade de aceitar as consequências, que podem incluir até três gerações de uma família em campos de trabalho forçado na RPDC, ou, ainda, de utilizar-se de recursos, muitas vezes a fuga para outro país para tentar alterar aquela regra ou sua consequência. Uma resposta possível a essa opção é que outros agentes, os pró-regime, utilizem seus recursos para evitar que a mudança ocorra. Como consequência há agentes respondendo às regras com seus recursos, aqueles que detêm mais recursos têm maior controle sobre o conteúdo daquelas regras e têm sucesso em serem seguidos. Ao fazer das sociedades o que são, regras tornam o domínio inevitável (ONUF, 1998), assim promovendo a manutenção do regime norte-coreano da maneira que é. Genericamente, regras atuam como



diretivas que simplificam situações de escolha ao denotar os fatores aos quais um agente deve considerar. Não são específicas de situação, mas delineiam classes de acontecimentos ao especificar as circunstâncias sob as quais são aplicáveis. Elas incorporam conhecimento experimental da relação causal dentre fenômenos naturais e determinam a probabilidade de se atingir um objetivo (KRATOCHWIL, 1989).

As crenças que agentes têm sobre racionalidade, estratégias, preferências e crenças uns dos outros caracteriza o conceito de conhecimento comum. Não há necessidade dessas crenças serem verdadeiras, desde que haja convicção que elas sejam. Não se estabelece um senso comum em agentes terem crença compartilhada em determinada proposição, mas sim quando eles acreditam que os outros agentes também têm a mesma crença na proposição, isso é, ser capaz de interliga-la para com a percepção alheia. Formas culturais como normas, regras, instituições, convenções, ideologias, costumes e leis são feitas utilizando-se do conhecimento comum (WENDT, 1999).

Por fim, unindo as então respostas dos objetivos específicos, soluciona-se os artifícios e as maneiras com os quais eles são utilizados pelo regime norte coreano para a criação e manutenção de uma identidade nacional própria, através da tentativa do uso de uma ideologia nacional autodenominada própria e isolamento de elementos exógenos, de maneira a desvincular uma construção histórica de Coreia unificada para adequá-la aos interesses do regime e da nova nação.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, Benedict Richard O’Gorman. **Imagined Communities**. London: Verso, 1983.

CHOL-HWANG; RIGOULOT. **The Aquariums of Pyongyang**. Ten Years in the North Korean Gulag. New York: Perseus Books Group, 2000.

CIA. **World Factbook: North Korea**. 2017. Disponível em: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/kn.html>. Acesso em: 8 mai. 2018.

DELISLE, Guy. **Pyongyang: uma jornada na Coreia do Norte**. São Paulo: Zarabatana Books, 2004.

DEMICK, Barbara. **Nada a invejar: vidas comuns na Coreia do Norte**. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

FAIRCLOUGH, Norman. **Language and Power**. Edimburgh: Longman Group, 1989.

HALL, Stuart. **A identidade cultural na pós-modernidade**. 12. ed. Rio de Janeiro: Lamparina, 2015.

KIM, Jong Il. **On the Art of Cinema**. Pyongyang: Foreign Languages Publishing House, 1989.

KIM, Jong Il. **A Filosofia Zuche é uma Filosofia Revolucionária Original**. São Paulo: Editora Alfa-Omega. 2004.

Korean Children’s Music. Naenara. 2004. Disponível em: <http://www.naenara.com>.



kp/en/society/index_music.php?subject+6. Acessado em: 10 nov. 2018.

KRATOCHWIL, Friedrich V. **Rules, Norms and Decisions: On the conditions of practical and legal reasoning in international relations and domestic affairs.** Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

LANKOV, Andrei. **Crisis in North Korea: The Failure of De-Stalinization, 1956.** Honolulu: University of Hawai'i Press, 2005.

LANKOV, Andrei. **From Stalin to Kim Il Sung: The Formation of North Korea 1945-1960.** New Brunswick: Rutgers University Press, 2002.

LEW, Y. I. *et al.* **North Korea.** In: ENCYCLOPEDIA BRITANNICA, [201-]. Disponível em: <https://www.britannica.com/place/North-Korea>. Acesso em: 14 maio 2018.

MYERS, Brian R. **The Cleanest Race: How North Koreans See Themselves – And Why It Matters.** Brooklyn: Melville House, 2011.

MARTIN, Bradley K. **Under the Loving Care of the Fatherly Leader: North Korea and the Kim Dynasty.** New York: Thomas Duenne Books, 2004.

ON correctly understanding the originality of Kimilsungism. Naenara. 1976. Disponível em: <https://www.korea-dpr.info/lib/Kim%20Jong%20Il%20-%203/ON%20CORRECTLY%20UNDERSTANDING%20THE%20ORIGINALITY%20OF%20KIMILSUNGISM.pdf>. Acessado em: 10 nov. 2018.

ON the Juche Idea. Naenara. 1982. Disponível em: <http://www.korea-dpr.info/lib/Kim%20Jong%20Il%20-%204/ON%20THE%20JUCHE%20IDEA.pdf>. Acessado em: 10 nov. 2018.

ONU, Nicholas Greenwood. *Constructivism: A User's Manual.* In: VENDULKA, K; ONU, N.; KOWERT, P. **International relations in a constructed world.** New York: M. E, Sharpe, 1998. p. 58-78.

ORWELL, George. **1948.** São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1983.

ORWELL, George. **Making sense, making worlds: constructivism in social theory and international relations.** Londres: Routledge, 2013.

ORWELL, George. **World of Our Making: Rules and rule in social theory and international relations.** Abingdon: Routledge. 1989.

RI, Chan. **Song of Kim Il Sung [1946]** Disponível em: http://www.naenara.com.kp/en/society/hymn_music.php?a+1. Acessado em: 10 nov. 2018.

ROSE, Gillian. **Visual Methodologies: An Introduction to the Interpretation of Visual Materials.** London: Sage Publications, 2001.

WENDT, Alexander. **Social Theory of International Politics.** Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

YIN, Robert K. **Qualitative Research from Start to Finish.** New York: The Guilford Press, 2011.



INTERNATIONAL FLOWS OF NON-ETHICAL CAPITALS

João Augusto Pohl Duarte de Chaves¹
Heron Sergio Moreira Begnis²

ABSTRACT

The present article seeks to answer how the international flows of non-ethical capital interfere in the sovereignty of the States. In addition to assessing the most comprehensive international tax arrangements and whether they are, to some extent, the solution to illegal capital flows. Thus, a combination of two theories, Interdependence and the New Institutional Economics, sought to formulate the theoretical bundle of work, bringing with it the complexity of structuring new actors as influential as sovereignties in the international system. Therefore, from an exploratory methodology, it was found that international agreements that promote proactive anti-money laundering measures run into closed government systems and various bureaucratic barriers. A ideal solution is, in turn, the cooperation between sovereignties, promoting more comprehensive agreements and providing complete information to these institutions, so that they can report with more effective proactive measures.

Key words: Money Laundering. Capital Flows. Transnational Crimes. Sovereignty.

1 INTRODUCTION

One of the most significant economic challenges in the globalized world began in the post-World War II period. Much is due to the fact that, as a consequence of the conflict, the concentration of power was limited to a small number of states, and one of them had the potential and capacity to become a world leader. These two consequences of World War II, coupled with the crisis of 1929, corroborated the idealization of the United Nations Monetary and Financial Conference in Bretton Woods, New Hampshire, United States of America (USA), in 1944. In order to create an economic management system, trade and finance among the 44 largest world powers in the period (KELLY, *et al.*, 2015).

The system has defined a set of rules for international financial transactions

1 Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: japohl@hotmail.com

2 Doutor em Agronegócios pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Professor da Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC). E-mail: heron@unisc.br



between states, reducing economic conflicts and boosting development, creating institutions and new directions that would regulate the economic exchange procedures, among them the International Monetary Fund (IMF). The IMF works mainly to promote global monetary cooperation, making it of great importance for the development of this research.

Also included in the agreements dealt with in 1944 were the creation of the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), offering loans to developing countries (DATHEIN, 2003). In addition, the Bretton Woods Agreement in the following years led to the creation of a number of international agencies and agreements with similar objectives, such as the World Bank (WB), the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and, in 1986, the World Trade Organization (WTO).

In the face of all international economic regulation and financial transactions, the international flows of non-ethical capitals are discussed in the present international conjuncture, that is, financial procedures that are not in line with the norms proposed since 1944. The debates gained strength in the reports released by Global Financial Integrity (GFI), which works to reduce illicit financial flows, promoting pragmatic policy solutions and advising governments. The GFI published a report developed by Dev Kar (2014), based on data provided by the Brazilian Government to the WB as well as the IMF that annual illicit financial flows have appreciably doubled in recent years, growing from US\$ 14,7 billion annually between 2000 and 2009 to US\$ 33,7 billion per year in the last assessed period, between 2010 and 2012, and this corresponds to about 1,5% of the Brazilian Gross Domestic Product (GDP).

These data reveal a certain loss of fiscal control by the national public power, since the flow of illegal capital outlined corresponds to both the political class and individuals, large multinationals, national and state companies, whose unethical practices overlap the actions of the agencies responsible for their supervision. It's important to note that the Brazilian case here is used only as an example, since the scope of the theme affects the global economic system as a whole. The fight led by international organizations against these practices focuses on the most diverse actors involved in illegal actions and also on governments, banks and financial institutions that receive or facilitate illegal trafficking in this way. The methods that make illegal transfers possible are mostly known as money laundering. According to Braguês (2009, p. 16), the process of money laundering corresponds to a "dynamic process, developed through the phases of placement, circulation and integration, and aims at transforming money, goods or values obtained through the practice of certain crimes, in licit patrimony" and, in this way, used in an apparently legitimate way.

Observing this context of globalization and transnational crimes, the main focus of the work was to answer how the fight against international flows of non-ethical capitals interferes in the sovereignty of States. Therefore, the work looked for, as a general objective, to study the international flows of non-ethical capitals from the perspective of New Institutions Economics (NIE) and Interdependence Theories. Throughout this paper, we also sought to respond to specific objectives, which treat to the performance of international organizations in this subject and the international cooperation agreements governing the treatment of fiscal matters between sovereignties.

One of the major state challenges today is the transnational crimes arising from globalization processes. Until the end of the 1990s, these crimes basically consisted



of human trafficking, “pirate” merchandise trafficking and broad-based smuggling, such as the smuggling of weapons and electronic equipment, which in turn was found easier to move on due to successive investments in international mobility mesh infrastructures, for example. Transnational crime has reached a new level when the money transfer is devised by electronic systems, resulting in illegal international flows of capital increasingly difficult to be fought by the states. “States and governments find themselves, in large part, unable to react: rigid bureaucracies, cumbersome procedures, internal bureaucratic disputes, and corrupt officials undermine state efforts” (ARREGUÍN-TOFT; MINGST, 2014, p. 139). Financial globalization and criminal practices intensified in recent years have led to the creation of international organizations that aim, among other things, to combat the transactional flows of illegal capital.

Academically, the work presented has relevance in the field of study of International Relations, addressing the relationship of international institutions with States and other actors with respect to the transactional practices of illegal capital. With regard to the theoretical part of the work, this one presents a novelty in analyzing the proposed theme from the perspective of two combined theories: Interdependence and New Institutional Economics. Thus reinforcing the theoretical basis of analysis in the field of International Relations and Economics. Both theories used in the academic base have deep connection with the international flows of non-ethical capital. Whether it is the transnationality of international institutions and several new actors who face state sovereignties, or the new institutions that form the institutional matrixes of society.

Consequently, the proposed work analyzed and evaluated the processes that propitiate illegal flows and the performance of international organizations regarding the proposed theme. Thus, it was decided to make use of international agreements that govern the treatment of fiscal issues between sovereignties, and then, in the end, evaluate non-ethical capital anti-flow policies models that may or may not be effective solutions to combat such transgressions.

2 THEORETICAL FRAMEWORK

The theories chosen for the development of the theme demonstrate the plurality and comprehensiveness of the course of International Relations. Interdependence and New Institutional Economics are two contemporary theories that are so complete, within what they propose, that they are few times controversies of other authors. There are few authors who confront these theories, and those who write against them, do not have great international academic relevance. That said, the general bases of the following theories, combined, help us to understand not only the formation of these processes, but also the struggle against them. In the present financial globalization, unleashed decades before, but exposed by the economic crisis of the 21st century, it is interesting to highlight the role of international organizations that shape, from specific interests, international politics (RODRIGUES, 2014).

For Robert Keohane and Joseph Nye, authors of *Power and Interdependence* (2012) and leading contributors to the Interdependence Theory, the old international standards are increasingly sensitive to the actions of international bodies, which is why the power of nations has become more elusive and vulnerable. The world has



been inclined to an interdependence in the economy, communications and human aspirations (KEOHANE; NYE, 2012).

The contribution of the Interdependence Theory seeks to understand the behavior of states in the international system under the influence of international institutions and organizations and their relevance to international relations among actors. Keohane and Nye (2012) bring an alternative view to the idealistic and realistic view of the postwar period in the 1970s. The authors sought to formulate a new paradigm for the study of world politics, once they understood that the traditional realist theory underlying the world order in the postwar international system was insufficient to explain the evolution of international relations at the end of the 20th century. According to Keohane and Nye (2012), “national security” was the slogan that American political leaders used to generate support for the policies of the time, as was the term used to justify the projected strategies at considerable cost to economic, military and political structure of the so-called “free world”. Thus, the National Security Council was created to deal with issues related to international cooperation and USA support to the United Nations (UN), justifying alliances, foreign aid and extensive military involvement (KEOHANE; NYE, 2012).

The IMF identified globalization under four fundamental aspects: trade and financial transactions, capital and investment movements, migration and movement of people, and knowledge dissemination (AL-RODHAN, 2006). According to Kohane and Nye (2012), it is necessary to distinguish between two fundamental dimensions, sensitivity and vulnerability, in order to understand and classify the increasing interdependence between States in the 20th century.

It is a common thought among scholars of international relations that dependence and interdependence have a certain relation to a country’s self-sufficiency and vulnerability and to changes in the international scene promoted by the most diverse actors. Baldwin (1980) points out that the distinction between sensitivity and vulnerability in interdependence must also be considered. For him, sensitivity is defined in terms of “mutual effects,” and vulnerability, in the opportunity costs of disrupting another actor. For Baldwin, some questions that corroborate the maintenance of this distinction should be postulated. The first is that the sensitivity and vulnerability of each state do not necessarily have the same valued degree or move in the same direction. The second distinction, in turn, corresponds to the two meanings being, in a sense, more important than making distinctions between strategic and systemic interdependence, for example.

These concepts comprise how the resources of each actor are used against one another in a given circumstance. Keohane and Nye (2012) points out that sensitivity refers to the potential of a state to respond politically to an action by an international actor that could significantly affect its internal policy. Vulnerability, on the other hand, portrays the capacity of a certain state in influencing the internal politics of another state, and this is due to the fact that one country is generally more powerful or weak than another in a certain area, that is, the relation between them is asymmetric.

Many historians believe that the key point of world economic development lies in the centuries following the Industrial Revolution. The evolution promoted by this revolution in regard to the exchange of the artisanal production mode from the industrial one created the demand for a new economic organization that surpassed such labor relations. Adam Smith treats in one of the greatest classics of economic



literature *The Wealth of Nations* (1776), the new labor relations, and how important and useful the capitalist society is to individualism. For him when a person seeks the best for himself, society also absorbs the benefits (SMITH, 2014).

More recently, the financial globalization aided by the possibilities offered by the internet such as technological exchanges, corroborate a new economic society championed by Douglas North, where institutions have become the way we structure human relations. The New Institutional Economy then emerges as a defense to the institutions of capitalism in today's global development, providing an alternative to the old neoclassical theories of the market. Even so, for the formation of NIE, it is evident in the study of several authors that the contribution of the new theory has elements found in neoclassical economics theories. In *Toward a Theory of Economic Institutions*, Kurt Dopfer (1991) seeks to define, contextualizing and exemplifying, the current economic situation of the century that follows. The author points out there is a neoclassical assumption that institutions are basically a historical phenomenon and that scientific efforts can hardly give rise to a theory. Thus, we can call economic institutions any correlated behavior of agents that emerge either by self-organization or politics, and which are repeated in the same or similar conditions. Moreover, Dopfer (1991) figures out institutions as "time-slice" of a much larger evolutionary process. Something very similar to what North (1990) comments about the institutions are basically historical constructions that correspond the particularities of each society.

The theory by itself does not act as an alternative of replacing the neoclassical theories, but it should work incorporated to them. According to North (1990), institutions play an important role in the formation and control of societies, since they are the informal constraints and formal rules of these communities. In this way, the performance of economies depends on the evolution of institutions, which need to connect the past and the present and then imagine how the future of economic performance will be constructed. The author states that effective political and economic institutions are capable of increasing economic growth benefits and are a fundamental part of a country's institutional matrix. That said, it is understood that the productivity of a country is conditioned by the institutions that govern it, so the evolution of political and economic institutions throughout history had a deep relationship with the performance of countries in the international system. This raises an interesting paradox, for some institutions may, for example, favor or hinder international flows of non-ethical capital. Therefore, it is clear that states condition their institutions to a certain interest, ethical or not.

North's (1990) work shows a certain influence of these institutions in the behavior of the agents, once the institutions are constructed from the relation between them. The difference of cultural interests and the customs of each state promote neither dissimilar relationship. In the international economy, the particularities of each country are directly related to the behavior of each individual in the international system. In this way, these distinctive characteristics and the disparity between the specific laws of each country may give rise to unethical economic relations, or rather to relations operating on the edges of the laws.

3 METHODS

The present work is an exploratory and analytical research whose objective is to



develop ideas that help in data provided by international organizations and patterns of illegal international capital flows found by them. In this way, was attempted to identify how the theme is influenced by the interdependence of the states. The monographic method was used to investigate and observe the factors that influence countries' acceptance of receiving illegal money and thus respond to the proposed objectives.

The proposed theme includes the study of international flows of non-ethical capital in the international financial system. In this sense, it addresses the relevance of international institutions that command the transit of fiscal issues between states, making it easier or more difficult.

Illegal international capital flows correspond on average, according to Kar (2014), to 1 trillion dollars annually. By idealizing itself among a series of states, developed or not, the subject was analyzed broadly among the actors, but restricted to some specific cases, by way of example only, such as the case of illegal capital flows from Brazil or cases that have more official research and data from the responsible organisms, as well as extra-official data obtained from international organizations not subordinate to a single country or convention. In this sense, data were collected on reports and surveys of major international financial organizations, such as the IMF, in order to observe the international financial flow, as well as collected on reports and surveys of international institutions, so that it is possible to compare flows of financial resources.

The data and research provided by these entities were analyzed in conjunction with the international cooperation agreements governing the treatment of fiscal issues between sovereignties, with the objective of evaluating unethical models of international capital flows and thus meeting the objectives.

In the first moment, some considerations were made on the relevant historical context for the subject, using bibliographical research, placing the influences of each of the actors who participated in the international money laundering procedures. One of the bibliographies used was the book *Money Laundering and International Legal Cooperation*, written by the delegate of the Federal Police and professor of International Law Márcio Adriano Anselmo in 2013. The book *Principles of International Relations*, written by Karen A. Mingst and Ivan M. Arreguín-Toft, translated into Portuguese and published in 2014, served to approximate the proposed theme of the international scenario. In addition, annals and journals by some authors relevant to the subject, such as *The Book of Politics* by Paul Kelly et al and *The Book of Economics* by Niall Kishtainy, both published in 2015.

The paper then touched on the workings of some legal and illegal banking maneuvers that facilitate or undermine the money laundering process, using examples of historical impacts and current situations that are transmitted in major media such as newspapers and television, for example, and which are of interest both in internal politics and in international relations.

In the theoretical area, it was decided to use the Interdependence Theory and The New Institutional Economics combined as a basis to understand the mechanisms of the presented theme. In this way, the book used to support the theory was written by Robert Keohane and Joseph Nye (2012). *Power and Interdependence* deals with the sensitivity of the international system by the end of the twentieth century and, in this way, interdependence has contributed to the work so that it is possible to understand and justify the increasingly evident performance of international organizations in the subject of state sovereignty. With regard to the part related to the NIE, we chose to



use Institutions, Institutional Change and Economic Performance, by Douglass North (1990), on the understanding that the work corresponds more clearly to the proposed theory.

4 THE POWER OF AGREEMENTS ON SOVEREIGNTY, WITH REGARD TO THE INTERNATIONAL FLOWS OF NON-ETHICAL CAPITALS

In order to analyze the processes proposed in the theme of this project, it is necessary to evaluate the model adopted by the Financial Action Task Force (FATF), which investigate and explains the money laundering process and will be described throughout the text. To this end, the Coordinator of the Office for the Recovery of Assets of Lisbon, José Luís Braguês, summarizes in his article *The Money Laundering Process* (2009), three topics that elucidate each of the phases of this process: placement, circulation and integration.

The first stage “consists in introducing the goods, products or capital that are to be laundered into the economic-financial system, using the most diverse means or instruments”, still in this thought, Braguês (2009, p. 9-10) continues by saying that “the overwhelming majority of money laundering is money, since the more serious crimes such as drug trafficking, arms trafficking, falsification of documents, pimping and human trafficking, what produces more immediately is money”. This thought infers that the result of the crime is money, regardless of the type of infraction that is analyzed.

One of the most sought after countries for this process is Switzerland. This is due, according to Braguês (2009), to the fact that the country has a financial system that works outside the law in certain capital flows, being questioned by several international actors because of the unethical nature of these movements. Such “loopholes” in the financial system make it easier to put the money to be laundered. It is also at this stage that countries without major oversight in international financial transactions gain an advantage in the placement of capital abroad, as is the case in Brazil, for example.

Another important factor that determines the countries most wanted for money laundering is the close and confidential communication between owners of capital and depositaries. This relationship facilitates the rapid movements required when it comes to large capitals, characterizing the circulation phase. At this second stage, the turnover of ownership of the assets is essential for the money laundering process. In other words, money launderers try to keep money out of their source in a way of obtaining money by covering the traces of movements and seeking offshore bank accounts in countries that protect property and charge less tax. Another tool in this process is known as walking account, that is, “when banks, executing instructions from their clients, proceed to move accounts to another jurisdiction at the slightest sign of criminal investigation” (BRAGUÊS, 2009, p. 12-13).

After the first two phases, considered the greatest generators of tension among the three, the third phase begins, where they are applied in the public and private spheres and in the patrimonial sphere of the criminal. When this phase is completed, Braguês (2009) points out that the emergence of the legal capital can, finally, be used by the criminal as he well wishes.

It is in the third stage, therefore, that the money considered “dirty” appears as



“clean” and finances fraudulent election campaigns, remunerates politicians and corrupt businessmen and becomes difficult to be unmasked. The complexity of these operations is so great that the states themselves find it very difficult to detect them. This is one of the reasons why the Interdependence Theory is important, noting that state organisms that dictate rules for international financial transactions need to change their legislation internally, to preserve banks, to fight illegal capital flows, and to strengthen the economy.

A recent report by the UN (2010) shows that the international illegal flow of capital corresponds to the money obtained mainly from trafficking in drugs, arms, people, natural resources and second-rate products, as well as maritime and cybernetic piracy. The same report points out that combating international money laundering would be effective if it were to combat crime syndicates, the dismantling of mafias and their markets.

International cooperation in criminal matters has become the most effective tool in tackling the new globalized crime, which establishes its activities according to the permissiveness of legal systems (ANSELMO, 2013). The intense communication network, as result of technological progress, allows anyone to virtually be present anywhere in the world. This intensification of financial flows boosts their use by criminal organizations, which forms a vicious circle of interrelations, that is, modern finance and organized crime are mutually supportive. In a better sense, globalization therefore functions as a booster for this relationship (FERNANDES, 2001).

It is interesting to point out, according to Anselmo (2013), that there is a paradox where the state has found, in the fight against money laundering, a way of neutralizing the power of these organizations, seeking to block and confiscate the values derived from criminal practice. The importance of the institutions addressed in the new institutional economy can directly influence these relations. This is due to the plurality of these institutions referred to by North (1990), and the influence of corrupt government authorities on them. That is to say, the institutions reflect, in spite of being international, the interests of the states that are usually beneficial to some and maleficent to others. Criminal organizations do not respect borders and increase their business to those countries that better fit their intentions and have greater flexibility in the international tax treaties. In this logic, this market runs uninterruptedly, when the market of New York closes, the one of Hong Kong opens. Globalization has made the flow of capital continuous, 24 hours a day, 7 days a week.

One of the largest sources of money for laundering comes from corruption in governments (RIZZO, 2013). Currently, as an exemple, Brazilian corruption is being investigated by a Federal Police operation called lava-jato, and has been discussed in the international scene as seen previously. Corruption is:

Commonly recognized when public servants transform their functional obligations into personal favors, which require undue payments for their own benefit, regardless of the currency of exchange. [...] includes bribery, embezzlement, extortion, influence peddling, nepotism, misappropriation, use of privileged information for personal purposes, purchase and sale of judicial sentences [...]. (RIZZO, 2013, p. 40).



In a recent report published by May, *Transnational Crime and the Developing World* (2017), is the estimated annual value of these crimes, which starts from US\$ 1,6 trillion and can reach US\$ 2,2 trillion. Some of these transnational crimes deserve special mention in relation to the theme proposed in this work. This is the case of crimes related to drug trafficking. Money laundering in these crimes is intense, not only because of the crime itself but because the product is produced and marketed in much of the world.

The report written by May to GFI (2017) brings great prominence to what they call „The Illicit Trade in Cultural Property“. Among other things, it is important to mention the facility in laundering capital sub-invoicing or over-billing the sale and purchase of products that fit these transfers. In the world of the arts, there is no authority at the international level to control and oversee artistic transactions, “the vast majority of countries also do not regulate the sale of art, unlike the sale of other high-value items such as real estate and automobiles. There is no record, no reporting to authorities, and no recorded transfer of title” (MAY, 2017, p. 36-37).

One of the most well-known money-laundering techniques occurs in a seemingly legal way, from small bank deposits, generally below the maximum allowed by banks without any traceability. This tactic is known as “smurfing”, where it is possible to identify the three phases of the money laundering process, explained by Braguês (2009) previously. In the first step, the “smurfs” divide the amount of money provided by the criminal to put it into the financial system. Fractioning in small quantities, this amount can be deposited in different banks, located in different cities or countries and also in an infinity of times, rarely raising suspicions. That is why this stage is called placement. In a second moment, the money is again divided and begins to circulate, placed in different accounts and in several countries, besides being applied in numerous investments and, thus, having its pathway of money obscured. In the last stage, money becomes integrated into the legal economy, finalizing the work of the „smurfings“.

One of the explanations for inserting “non-ethical” capital into the research object of this work goes by the so-called Secrecy Jurisdictions. They basically specialized to guarantee the financial anonymity of the beneficiaries, making it difficult for the authorities to supervise and punish the offenders. In short, it is the jurisdictions created by financial institutions that are able to demand very little financial information about beneficiaries intending to start a business. The Tax Justice Network (TJN) publishes every two years a bulletin measuring the secrecy jurisdictions found in financial institutions. In its latest newsletter for the year 2015, Switzerland, Hong Kong and the USA take the top positions, respectively. We can observe in this informative the complexity of the subject, considering that the international financial apparatus acts in the margins of the law, doing everything possible to circumvent the international jurisdictions, and continue adding the figures of international flows of unethical capital. One of the major upheavals in this environment was the launching of Panama Papers in 2016 by the International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ, 2016), reporting financial institutions in Panama as secrecy jurisdictions. That represents, in a way, a recent offensive against this criminality, serving as an example for other countries.

The IMF estimates that the amount of money laundered annually is around 2% and 5% of the world’s GDP, therefore, considering the world GDP of 2015 US\$ 73 trillion, the



money laundered would be between US\$ 1,46 trillion and US\$ 3,65 trillion (MAY, 2017). On this occasion, to understand how this whole system between organized crime and money laundering works, it is worth analyzing the performance of international organizations regarding the proposed theme and examine international cooperation agreements that govern the treatment of fiscal matters between sovereignties.

One of the focal points of the relationship between international criminal organizations and so-called “tax havens” is that criminals are looking for countries with different benefits that fit their needs. Anselmo (2013) brings Switzerland as a prime example, by the strict fiscal secrecy and moderate taxation, Uruguay by the *Sociedad Anonima Financiera de Inversion* (SAFI), Liechtenstein by the foundations, the Netherlands Antilles and Denmark by royalties, and the Virgin Islands and Luxembourg by Holdings. In addition to seeking a country that fits their demands, criminals use various means for money laundering, especially Trust and Holdings, which are part of Offshore companies, whose goal is basically the reinsertion of money laundered into the economy.

Corporations are created to separate the right to money from ownership and control of assets in a relationship where the actual owner of the money does not legally own it but entrusts the other person or companies with the ownership of the capital. This is basically the relationship between the investor and the trust. Clearly:

Applying in a trust is putting the money in a safe that does not belong to you and does not even stay in your house. While the money is there, it is not yours, but you know exactly where the safe is, is the owner of the keys and can open it whenever you want. (CASTRO, 2016, <https://enfin.com.br/termo/trust-adsnff2d>).

Anselmo (2013) brings a quotation from Luis Alonso to exemplify the tripod that promotes and sustains money laundering: penal order, financial order and international cooperation. The fight against money laundering must start from these three stems. “In the penal order, the criminalization of crime and the confiscation of property of criminal origin. In the financial order, the regulation of the sector with a view to identifying operations that aim at money laundering, especially with the identification of clients and operations “(ANSELMO, 2013, p. 40-41) and, finally, in the third order, treaties and conventions for international cooperation should be encouraged.

Among the organizations that contribute to the study of money laundering and international cooperation, the United Nations, the Financial Action Task Force, the Organization for Economic Cooperation and Development, the World Bank, the International Monetary Fund and the Egmont Group with the Financial Intelligence Units should be highlighted. As recommendation number 36 of the FATF says:

Countries should take immediate steps to become party to and implement fully the Vienna Convention, 1988; the Palermo Convention, 2000; the United Nations Convention against Corruption, 2003; and the Terrorist Financing Convention, 1999. Where applicable, countries are also encouraged to ratify and implement other relevant international conventions, such as the Council of Europe Convention on Cybercrime, 2001; the Inter-American Convention against Terrorism, 2002; and the



Council of Europe Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime and on the Financing of Terrorism, 2005. (FATF, 2017, p. 25).

The FATF is an intergovernmental organization created in the 1990s to establish a set of recommendations that would help to combat international money laundering in a comprehensive manner. In this way, the FATF maintains a close relationship between the interested parties, the private sector, the society as individuals, the states and others international organisms, supporting the use of the Interdependence Theory to justify the interaction among the actors and the growing transnationality developed by it.

Most authors who deal with the internationalisation of crime and the use of money laundering as a way of legalising capital agree with Souto (2001) in his thinking that the fight against international crime must flee from internal and isolated state measures and bring States closer together to the international standards that govern the fiscal matter among the sovereignties. And the increase transparency between states and institutions is seen as indispensable in the fight against transnational crimes, as well as the “creation of public registries of beneficial ownership information, limiting secrecy jurisdictions, and curtailing trade misinvoicing, along with improved information sharing across government agencies” (MAY, 2017, p. 93). This cooperation also demonstrated by the Interdependence Theory has significant potential to suppress unethical international flows of capital more significantly than other models.

Anselmo (2013) presents three perspectives that, according to him, work in the intensification of international cooperation against money laundering and transactional crimes: the increasing number of bilateral and multilateral instruments of cooperation; the creation of international organisations dedicated to the fight against money laundering; and the creation of new mechanisms for international cooperation. The author also highlights, optimistically, that combat money laundering can be considered as a propulsion engine for international cooperation.

Considering that international legal cooperation is important for combating transactional crime, the 1988 Multilateral Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters was drawn up by the Council of Europe together with the OECD. Member States shall agree on a series of provisions in international cooperation. Briefly, it is possible to find the focus of the convention in the first article:

Article 1 – Object of the Convention and persons covered: 1. The Parties shall, subject to the provisions of Chapter IV, provide administrative assistance to each other in tax matters. Such assistance may involve, where appropriate, measures taken by judicial bodies; 2. Such administrative assistance shall comprise: a) exchange of information, including simultaneous tax examinations and participation in tax examinations abroad; b) assistance in recovery, including measures of conservancy; c) service of documents; 3. A Party shall provide administrative assistance whether the person affected is a resident or national of a Party or of any other State. (OECD, 2011, p. 2).

As discussed throughout the research, it can be seen that transactional crimes



are not only limited to one country, a bank or a specific group, but to a global network connected 24 hours a day with operations that can reach US\$ 2,2 trillion annually (MAY, 2017). This network corresponds to a series of international actors such as banks and quiet jurisdictions that work together with international organizations, seeking to facilitate and promote the international flow of capital in illicit or often licit, but unethical ways.

One of the major difficulties encountered by researchers around the world concerns the layers built within these criminal enterprises that make it virtually impossible to find the beneficiary owners of these amounts. One of the most indicated devices, by May (2017), to oppose these crimes is to identify the people who are behind the processes quoted throughout the work. Most of the preventive measures indicated in this situation converge so that countries require more information from companies in the course of their foundation. Besides, the creation and maintenance of a universal access registry for this type of data is required, as well as requiring banks to link open accounts in company names to individuals, avoiding a “move away” from the obligations of beneficiaries. The United Kingdom and Ukraine already make use of public registries with information of beneficial ownership under companies and serve as model for the other member states of the European Union. However, is not sure how it will be, in the English case, the maintenance of this public information after the Brexit.

Betting on this preventive measure, it is hoped to find it easy to investigate, prosecute and convict the true beneficiaries of transactional crimes, since investigations find bureaucratic barriers between states and banks when carrying out such investigations. May (2017) indicates that a bank can search in systems for registering banks in other countries before opening an account for a beneficiary, for example. Such measures would save the time and money set by the states in the investigations, therefore, the creation of public registers of international accounts related to individuals would contribute logistically and financially in cases of money laundering.

Another important focus is in the fight against Secrecy Jurisdictions which, as discussed above, corresponds to one of the propellers and enablers of illicit flows. A comprehensive solution therefore includes the pressure applied to these jurisdictions by governments through public measures aimed at limiting the performance of secret jurisdictions or tailoring them to clearer and more comprehensive policies by providing strong information from the beneficiaries and making them available to the authorities. This scenario already shows some positive developments. In the case of Switzerland, for example, it begins to change its laws to significantly pressure these jurisdictions. This is due to the fact that the US has established some lawsuits against Swiss banks in recent years, especially after the 2008 crisis (ATKINS, 2016).

On the issue of over-invoicing and under-invoicing, May (2017) points to a possibility of reducing commercial defaults on products at borders. For her, the solution to this problem lies precisely in the access to world prices of goods, both by customs agents and central banks, banks and auditors, always seeking to identify this type of information. As such, GFI has set up the GFTrade, which is a commercial database that graphically provides a series of information on goods and which gives Customs agents a better perception of the real price of the products, making it difficult to accept fraudulent notes.



It is interesting to note the correlation between pragmatic policies to reduce the non-ethical international flows of capital or even to solve them. The search for the allocation of beneficial ownership as seen above can objectively assist the work of customs agents. This information would assist customs inspectors in assigning charges to natural persons, obstructing counterfeit notes. In addition to the fact that importers and exporters are benefited by staying in the “shadows”, using the jurisdictions of secrecy as protection, thus working on the solutions together, the transactional criminals would possibly calculate the increase of risks and reduce their illegal practices, in addition to discourage buyers.

As discussed earlier, transactional crime finds many facilities provided by the current financial globalization, however, the pragmatic policies are suggested above in a way to reduce the performance of these criminals, but they are not enough if they act alone. May (2017) points out that the recommendations previously proposed serve as an incentive for international cooperation among agencies to serve as a database and to assist in the oversight and prevention of transnational crimes.

As seen, reports point out that annual illegal money traffic amounts to US\$ 2,2 trillion (MAY, 2017), obviously it is not possible to carry this money physically, which is why crimes are so complex and use a worldwide criminality network. The importance of investigating beneficial owners who use secrecy jurisdictions to act on their names or export/import goods will only make sense if the data and information collected are exchanged between the agencies and between the prosecutors in each country. Governments should therefore set criminal behavior patterns on the basis of this information in order to prevent ever larger amounts of money that could be used in nationally-funded policies that are unfortunately lost due to soft fiscal controls.

The discussion on capital controls is very welcome on this topic. Observing it from a theoretical perspective, it is impossible to implement this control given the ability of transactional criminals to circumvent established regulations. For Ariyoshi et al (2000), the arguments against state intervention in transactional capital seem to rely more on ideological prejudices than on solid theoretical and empirical arguments. In the current scenario, after the crisis of 2008, even conservative bodies have defended, on specific occasions, the use of certain types of capital controls, even if momentarily and in the short term. Thus, capital controls are advocated to increase autonomy in monetary policy and reduce external vulnerability in emerging economies.

As seen earlier, the excessive freedom of capital in the economies has serious consequences in the conduct of the monetary policy of the governments. The external fragility of an economy is directly related to its successability balance of payments crises and vulnerability to changes in financing conditions originating in changes in external interest rates and also in the liquidity of the international financial market (PAULA; ALVES JÚNIOR, 1999). Capital control prevents the entry of an excessive flow of capital, avoiding the real appreciation of the exchange rate, it can be inferred then, that the control of capital can, from the creation of these containment mechanisms, a certain point of observation in international capital flows.

For the WB (2004), combating money laundering has three main advantages. The first of these concerns is the fight against organized crime and the “facilitators” of money laundering, as well as public officials bribed by them and who strengthen corruption, thus combating crimes extends to other areas of government interest. The second point raised refers to the more stabilized financial institutions that provide a



good reputation and consequent trust for individuals. Despite this, there may be a risk of retaliation for frauds caused by criminal activities, most of which occur due to lack of rigor and internal controls in addition to violation of laws. WB (2004) still points to a program known as “Get to Know Your Customer” (KYC), an effective risk management initiative, so banks gain knowledge of their clients’ operations and who they are, facilitating relationships and making it difficult the occurrence of front companies.

In addition, combating money laundering still encourages economic development. Typically, the funds acquired from the front companies follow an infertile path for national economies, it is not possible to raise taxes on these transactions. The diversity of these investments is so great that it can be done in the form of luxury real estate, works of art and other high value consumer goods, as already observed by May (2017). This type of company, besides having criminal financial origin, usually functions as sterile investments, incapable of generating a profit for the countries, mainly performing the money laundering function (WB, 2004).

5 CONCLUSION

Capital flows are of profound study interest in the field of International Relations. Not only because of the large amounts of money circulating among the most diverse actors, but also because of the plurality of international organizations that aim at combating transnational crimes. Thus, the development of this study sought a broad view of the diversity of new actors that influence the theme. International non-ethical capital flows are not the focus of academic studies in International Relations and have few articles about them in Brazil. Reason why the present work can help future studies that propose the same theme.

The theories proposed in the analysis support the study of the emergence of these flows, especially with respect to the new actors that face the interests of sovereignties. The Interdependence Theory and the New Institutional Economics Theory combined, have great acceptance among the authors of international relations, and therefore serve well the theme proposed in the work, referring to the new emerging actors.

Analyzing the processes that propitiate the international flows of non-ethical capital, dozens of crimes have been found that use money laundering as the final stage of their crimes. These amounts come from various countries and branches of transactional crimes but, as seen, converge in one and the same network of international money laundering that promotes non-ethical international flows of capital. In fact, there is money laundering only because there is illicit money, and bureaucratic barriers built by new and rigid institutions make it difficult to repatriate these amounts, so crimes seek international money laundering to make screening difficult.

With the intention of responding to the proposed objectives, with regard to how the fight against international flows of non-ethical capital interferes in the sovereignty of states, it is important to address that the fight against these crimes is promoted by institutions with strong international power in this sense, and the sovereignties are under pressure to accept, even if slowly, the regiments that these organizations dictate. It can be inferred at this time that the composition of the theories dealt with in the work refers to a diversity of international institutions that seek cooperation between governments, so if any of the members remain closed to such cooperations, they



run the risk of losing international reputation and be seen in a bad way by the other sovereigns.

As a result of the objectives proposed in the work, the fragility of the maintenance of sovereignties by the governments was found. The advent of globalization, especially financial globalization, has brought with it what is dealt with at work as transnational crimes. As seen, these crimes correspond to such a complex network that it is difficult to combat and prevent. The sophistication and apparatus of criminals are vast, so the authorities need to modernize to the same extent, updating international agreements governing tax matters between states and contributing to international organizations allowing access to information. Even so, the effectiveness of agreements against non-ethical capital flows is more effective when corruption in political spheres is not involved.

Addressing this topic can be a bit confusing. There is no system at the global level that can organize data and information made available by governments. This information is loose and often incomplete, and this, in a sense, facilitates the spread of transnational crimes, as further studies of illegal capital flows need to be done by reference to complete data flows of money and goods between countries. It is interesting to note that proactive measures to combat these crimes are proposed by different international organizations; however, most reports point to cooperation between actors and governments, as well as the opening of information between sovereignties, as the main means of international non-ethical flows of capital.

Thus, it is understood after this research and analysis of data, that cooperation between actors should be encouraged by governments. The proposed theme is only part of an international puzzle that bears several other crimes. As seen at work, the human, drugs, arts and goods trafficking, as well as the piracy and the corruption, among others, converge to the same international money-laundering network that, if countered, can revolutionize ways of preventing other types of international crimes.

REFERENCES

AL-RODHAN, Nayef. **Definitions of Globalization: A Comprehensive Overview and a Proposed Definition.** Geneva: Program on the Geopolitical Implications of Globalization and Transnational Security, 2006.

ANSELMO, Márcio Adriano. **Lavagem de dinheiro e cooperação jurídica internacional.** São Paulo: Saraiva, 2013.

ARIYOSHI, Akira *et al.* **Capital controls: country experiences with their use and liberalization.** Washington: International Monetary Fund, 2000.

ARREGUÍN-TOFT, I. M.; MINGST, K. A. **Princípios de Relações Internacionais.** Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2014.

ATKINS, Ralph. Switzerland Moves Further to End Bank Secrecy. **Financial Times**, 29 dec. 2016. Available at: <https://www.ft.com/content/890a4262-c795-11e6-8f29-9445cac8966f>. Access in: 12 oct. 2017.

BALDWIN, David A. **Interdependence and power: a conceptual analysis.** Wisconsin: Board of Regents of the University of Wisconsin System, 1980.



BRAGUÊS, José Luís. **O Processo de Branqueamento de Capitais**. Porto: Edições Húmus, 2009.

CASTRO, José Roberto. **Trust**. Enfin - Enciclopédia de Finanças. 2016. Disponível em: <https://enfin.com.br/termo/trust-adsnff2d>.

DATHEIN, Ricardo. **De Bretton Woods à Globalização Financeira: Evolução, Crise e Perspectivas do Sistema Monetário Internacional**. UFRGS, 2003. Available at: https://www.ufrgs.br/fce/wp-content/uploads/2017/02/TD05_2003_dathein.pdf. Access in: 12 oct. 2017

DOPFER, Kurt. Toward a Theory of Economic Institutions: Synergy and Path Dependency. **Journal of Economic Issues**, Taylor & Francis, Ltd, v 25, n. 2, jun. 1991. p. 535-550.

FATF, Financial Action Task Force. **International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation**. Paris: FATF, 2017.

FERNANDES, Paulo da Silva. **Globalização, „sociedade de risco“ e o futuro do direito penal: panorâmica de alguns problemas comuns**. Coimbra: Almedina, 2001.

ICIJ, International Consortium of Investigative Journalists. **The Panama Papers: Giant Leak of Offshore Financial Records Exposes Global Array of Crime and Corruption**. Washington, 2016. Available at: <https://panamapapers.icij.org/20160403-panama-papers-global-overview.html>. Access in: 11 oct. 2017.

KAR, Dev. **Brasil: Fuga de Capitais, os Fluxos Ilícitos, e as Crises Macroeconômicas, 1960-2012**. Washington: Global Financial Integrity, 2014.

KELLY, Paul. *et al.* (org.). **O Livro da Política. In: KELLY, Paul. et al. (org.). Política de Pós-Guerra**. São Paulo: Globo, 2015.

KEOHANE, R. O. NYE, J. S. **Power and Interdependence**. Glenview: Pearson, 2012.

MAY, Channing. **Transnational Crime and the Developing World**. Washington: Global Financial Integrity, 2017.

NORTH, Douglass. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PAULA, L. F. R. de; ALVES JÚNIOR, A. J. Fragilidade financeira externa e os limites da política cambial no Real. **Revista de Economia Política**, v. 19, jan./mar. 1999. p. 72-93.

RIZZO, Maria Balbina Martins de. **Prevenção à lavagem de dinheiro nas instituições do mercado financeiro**. São Paulo: Trevisan, 2013.

RODRIGUES, Noeli. Teoria da Interdependência: os conceitos de sensibilidade e vulnerabilidade nas Organizações Internacionais. Curitiba: **Conjuntura Global**, v. 1, n. 2, apr. jun. 2014. p. 107-116.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. São Paulo: Hunter Books, 2014.



SOUTO, Miguel Ángel. **Normativa internacional sobre el blanqueo de dinero y su recepción en el ordenamiento penal español.** Tese de Doutorado. Facultat de Derecho, Universidad de Santiago de Compostela, 2001.

SPM, Switzerland Public Ministry. **Report of the Office of the Attorney General of Switzerland on its activities in 2016 for the attention of the supervisory authority.** Bern: Bundesanwaltschaft, 2017.

TJN, Tax Justice Network. **Financial Secrecy Index**, 2015. Available at: <http://www.financialsecrecyindex.com/PDF/FSI-Rankings-2015.pdf>. Access in: 11 oct. 2017.

UN, United Nations. **The Globalization of Crime: a Transnational Organized Crime Threat Assessment.** Viena: United Nations Publications, 2010.

WB, World Bank. **Guia de Referência Anti-Branqueamento de Capitais e de Combate ao Financiamento do Terrorismo.** 2 ed. Washington: World Bank, 2004.



