

ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS

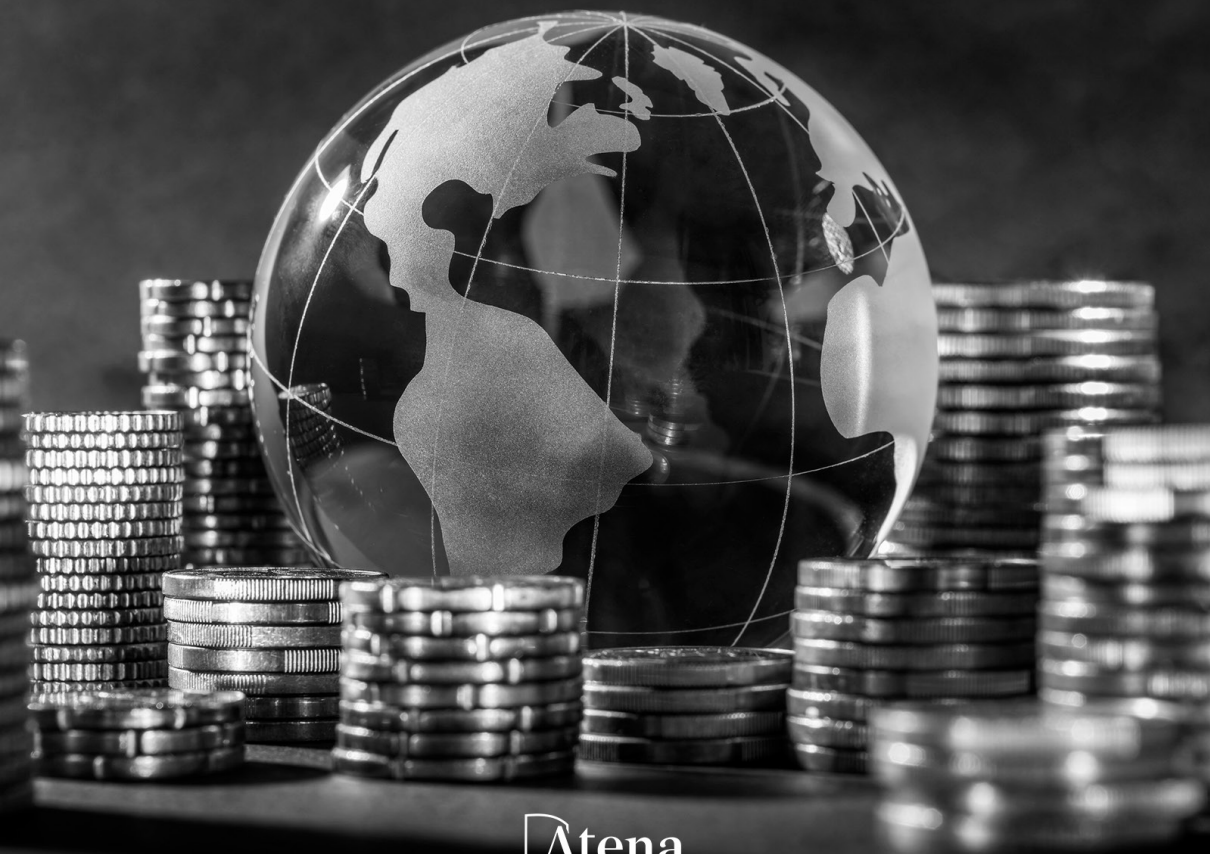
LUAN VINICIUS BERNARDELLI
(ORGANIZADOR)



ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS

LUAN VINICIUS BERNARDELLI
(ORGANIZADOR)



Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Camila Alves de Cremo

Ellen Andressa Kubisty

Luiza Alves Batista

Nataly Evilin Gayde

Thamires Camili Gayde

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2023 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2023 Os autores

Copyright da edição © 2023 Atena

Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena

Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora
 Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa
 Prof. Dr. Antonio Carlos da Silva – Universidade de Coimbra
 Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
 Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
 Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
 Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
 Profª Drª Caroline Mari de Oliveira Galina – Universidade do Estado de Mato Grosso
 Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
 Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
 Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
 Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
 Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
 Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
 Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
 Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
 Profª Drª Geuciane Felipe Guerim Fernandes – Universidade Estadual de Londrina
 Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes
 Claros
 Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
 Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice
 Prof. Dr. Jadilson Marinho da Silva – Secretaria de Educação de Pernambuco
 Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
 Prof. Dr. Jodeyson Islony de Lima Sobrinho – Universidade Estadual do Oeste do
 Paraná
 Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
 Profª Drª Juliana Abonizio – Universidade Federal de Mato Grosso
 Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
 Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
 Profª Drª Kátia Farias Antero – Faculdade Maurício de Nassau
 Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal do Paraná
 Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
 Profª Drª Lucicleia Barreto Queiroz – Universidade Federal do Acre
 Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
 Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Universidade do Estado de Minas Gerais
 Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
 Profª Drª Marianne Sousa Barbosa – Universidade Federal de Campina Grande
 Profª Drª Marcela Mary José da Silva – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
 Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
 Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
 Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
 Prof. Dr. Pedro Henrique Máximo Pereira – Universidade Estadual de Goiás
 Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
 Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
 Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
 Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
 Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-
 Oeste

Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Federal da Bahia /
Universidade de Coimbra

Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de
Janeiro

Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Diagramação: Ellen Andressa Kubisty
Correção: Jeniffer dos Santos
Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga
Revisão: Os autores
Organizador: Luan Vinicius Bernardelli

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)	
E19	Economia global: mercados, políticas e estratégias / Organizador Luan Vinicius Bernardelli. – Ponta Grossa - PR: Atena, 2023. Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia ISBN 978-65-258-2176-4 DOI: https://doi.org/10.22533/at.ed.764231512 1. Economia. I. Bernardelli, Luan Vinicius (Organizador). II. Título. CDD 330
Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166	

Atena Editora
Ponta Grossa – Paraná – Brasil
Telefone: +55 (42) 3323-5493
www.atenaeditora.com.br
contato@atenaeditora.com.br

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código Penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.

A primeira edição do livro “Economia global: mercados, políticas e estratégias” é composta por doze capítulos, com o objetivo central de contribuir para o enriquecimento da discussão acadêmica. O propósito principal da obra é apresentar uma categorização de estudos realizados em distintas instituições acadêmicas do país, com estudos que apresentem elementos relacionados à Economia global, relacionando os mercados, políticas e estratégias.

Nesta obra são debatidos diversos tópicos relevantes com o intuito de estabelecer uma base sólida para o avanço do conhecimento científico, contribuindo a todos os leitores que de alguma forma se interessam pela temática em questão. São trabalhos que se empenham em analisar diversas nuances da economia global, considerando os avanços realizados nos mercados. Os doze capítulos não apenas exploram questões macroeconômicas de relevância global, mas também mergulham em nuances específicas, proporcionando uma compreensão abrangente dos desafios e oportunidades que permeiam a economia global. Partindo da importância do cooperativismo para o desenvolvimento local, até trabalhos que analisam o efeito do preço do combustível no crescimento econômico. Este livro apresenta uma coleção de trabalhos importantes à literatura científica.

A organização desta obra não se fundamenta a partir de uma única temática, mas abrange uma variedade de tópicos e métodos que são apresentados. Nesta obra, o leitor terá a oportunidade de contemplar doze capítulos que debatem a economia global e seus mercados, políticas e estratégias.

A existência de uma obra que unifique esses doze trabalhos possibilita uma reflexão mais ampla sobre o tema em questão que é de interesse direto da sociedade. Assim, a obra “Economia global: mercados, políticas e estratégias” é composta de trabalhos fundamentados nos resultados práticos obtidos pelos diversos estudantes, professores e demais profissionais que desenvolveram seus trabalhos que aqui serão apresentados de maneira concisa e didática.

Dada a relevância da disseminação do conhecimento científico, a editora Atena, por meio deste trabalho, contribui para o avanço do saber, apoiando a comunidade científica na divulgação de suas descobertas e resultados.

Luan Vinicius Bernardelli

CAPÍTULO 1 1**TRANSIÇÃO SOLIDÁRIA: UMA REALIDADE EM MOVIMENTO**

Juanita Trigo Nasser

Hemerson Fernandes Calgaro

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315121>**CAPÍTULO 2 17****POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE E OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: UM POUCO DO DEBATE CONTEMPORÂNEO**

Robson Luis Mori

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315122>**CAPÍTULO 328****O MERCADO NACIONAL E A CIA. INDUSTRIAL SÃO-JOANENSE (1891-1913)**

Afonso de Alencastro Graça Filho

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315123>**CAPÍTULO 447****GUERRA FRIA: UMA CRÍTICA À HISTORIOGRAFIA ORTODOXA E PÓS-REVISIONISTA**

Flávio Alves Combat

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315124>**CAPÍTULO 560****A IMPORTÂNCIA DO COOPERATIVISMO PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DA COEX - CARAJÁS - ESTADO DO PARÁ, BRASIL**

Vinícius Alves Rolins

Eliabe Monteiro Maia de Jesus

Juliana da Silva Fernandes

Thiago de Melo Soares

Elizabeth Maria da Silva

Thiago Fernandes

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315125>**CAPÍTULO 666****A COMPLEXIDADE ECONÔMICA COMO METODOLOGIA DE ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: O CASO BRASILEIRO DE 2001 A 2016**

Rodolfo Francisco Soares Nunes

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315126>**CAPÍTULO 779****A POLÍTICA PARA O DESENVOLVIMENTO DAS REDES ELÉTRICAS INTELIGENTES NO BRASIL: UM ESTUDO A PARTIR DE INSTITUIÇÕES-CHAVE**

Robson Luis Mori

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315127>

CAPÍTULO 8	92
AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO ECONOMICO-FINANCEIRO - UM ESTUDO DE CASO	
Nádia Maria Chico Augusto Sitole Maico Neusa Tomé Maunda Omar Abdulrehemane	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315128	
CAPÍTULO 9	102
CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE RONDONÓPOLIS NO PERÍODO DE 2001 A 2021: UMA ANÁLISE DA COMPOSIÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA	
Alisson Junio Silva Espíndola Alicia Cechin	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.7642315129	
CAPÍTULO 10.....	126
EFFECTS OF THE PRICE OF FUEL ON ECONOMIC GROWTH: PERUVIAN CASE, 2010 - 2022	
Yudy Huacani-Sucasaca Valdivia Castillo Luis Antony	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.76423151210	
CAPÍTULO 11	134
FINANZAS SOSTENIBLES Y GENERACIÓN DE VALOR ECONÓMICO EMPRESARIAL: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL	
Hernán Arturo Montes González	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.76423151211	
CAPÍTULO 12.....	146
SOCIAL MARKETING OF THE COFFEE CREAM LIQUOR IN THE ASSOCIATION OF AGROINDUSTRIAL ENTREPRENEURS OF CHALLOHUMA OF SAN JUAN DEL ORO	
Yudy Huacani-Sucasaca Gina Iris Halanoca Tipula	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.76423151212	
SOBRE O ORGANIZADOR	158
ÍNDICE REMISSIVO	159

TRANSIÇÃO SOLIDÁRIA: UMA REALIDADE EM MOVIMENTO

Data de aceite: 02/05/2023

Juanita Trigo Nasser

Prefeitura de Peruíbe e FESBS – Fórum
de EcoSol da Baixada Santista

Hemerson Fernandes Calgaro

Secretaria de Agricultura e Abastecimento
do Estado de São Paulo e FESBS –
Fórum de EcoSol da Baixada Santista

RESUMO: A Economia Solidária é um movimento onde envolve diversos atores da comunidade, seja do poder público ou da sociedade civil. Como o nome diz, é um movimento, ou seja, não é estático, pronto e acabado. A Ecosol se apoia em características próprias como a autogestão, a comercialização em circuitos curtos, a produção, geração de trabalho e renda, as relações humanas, o cooperativismo, mas essas características se entrelaçam e geram novos conceitos e relações que poderiam estar sendo simbolizadas por uma rede. Refere-se portanto, a uma forma sociológica em que toda a prestação de serviço ou produção de bens seja efetuada com o intuito de criar, manter ou reconstruir o vínculo social. Assim ocorre em Peruíbe, uma realidade em movimento com o entrelaçamento das linhas onde o

indivíduo deixa de ser sozinho e passa de uma estrutura familiar a algo coletivo, na busca de soluções práticas de geração de renda. O presente artigo teve como objetivo, apresentar a transição da Economia Solidária em Peruíbe, onde percebe-se neste movimento, que a estrutura familiar está inserida num contexto coletivo de finalidades comuns, sendo assim, possível verificar as políticas públicas disponíveis e acessadas, bem como as ações da sociedade civil nas práticas da Economia Solidária. Nesse contexto o gestor público tem papel importante na articulação dessas linhas e na promoção de empoderamento, de tomada de consciência e no suporte dessas cadeias produtivas. Essa transição da linha em rede exige muito comprometimento, respeito, empatia, motivação, pró atividade e principalmente amor. Somente com virtudes solidárias é possível mudar uma realidade para essa nova economia. Em Peruíbe são exemplos dessas atividades a transição de uma agricultura familiar para coletivos solidários com foco na comercialização conjunta e fortalecimento do trabalho cooperado e a organização dos produtores de artesanato na realização de feiras.

INTRODUÇÃO

Peruíbe está localizada na Região Metropolitana da Baixada Santista, estado de São Paulo, Brasil e tem uma população estimada de 69.697 habitantes, segundo IBGE (2021), e sua área é de 326,216 km², o que resulta numa densidade demográfica de 184,40 hab/km², sendo 15.330 hectares em área rural. Com altitude média de 5,88 m, predomina a planície costeira, sendo rodeada por alguns morros e montanhas, tais como o Morro do Guaraú, Pico do Itatins e a Serra do Mar. Possui 32 km de praias, dos quais metade encontra-se em área central da cidade e apresenta a Mata Atlântica como vegetação predominante, clima subtropical úmido e quase metade de seu território encontra-se em sete Unidades de Conservação.

Historicamente, a construção da Estrada de Ferro Santos-Juquiá trouxe novos habitantes à região em 1914 e a bananicultura se espalhou. Em 1950, com a construção de rodovias para o litoral Sul, outras atividades se desenvolveram, em especial a imobiliária. Após plebiscito de emancipação, Peruíbe passa de distrito de Itanhaém para município, em 18 de fevereiro de 1959, e em 22 de junho de 1974 é reconhecida como Estância Balneária. Atualmente, a economia do município está fundamentada, principalmente, no turismo de veraneio, comércio e serviços.

A atividade agropecuária no município de Peruíbe, de acordo com dados do Levantamento de Unidades de Produção Agropecuária - LUPA (2021), realizado pelos técnicos da Casa da Agricultura de Peruíbe, órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, concentra-se numa área de 5.784 ha, distribuídas em 180 propriedades rurais, sendo que, 150 (80%) são de pequeno porte, caracterizadas como de agricultores familiares. Essas propriedades destacam-se pelo cultivo da banana, jaca, mexerica, goiaba, milho, feijão, tubérculos, mandioca, hortaliças, palmito pupunha, apicultura, piscicultura, avicultura, suinocultura, equinocultura, pecuária mista, produtos processados artesanalmente, turismo rural e de base comunitária. Entretanto, outras 400 propriedades, aproximadamente, encontram-se numa condição de posse não regular quanto à titularidade. Estes imóveis rurais representam um problema com relação à questão fundiária no município e, conseqüentemente, de acesso às políticas públicas por parte destes agricultores.

Dos 5.784 ha abrangidos pelas Unidades de Produção Agropecuária (UPA), 464,9 ha são cultivados com banana, distribuídos em 127 propriedades rurais LUPA (2021).

Segundo Calgaro et al. (2021), onde realizaram estudo sobre a atuação da ATER nos circuitos curtos de comercialização e na economia solidária do município de Peruíbe, relatam que a falta de título das terras que restringe o acesso ao crédito rural; o baixo nível tecnológico utilizado nos cultivos agrícolas, as restrições ambientais, a falta de mão de obra especializada e a dificuldade de acesso à área rural devido às más condições das estradas, representam os principais limitadores ou obstáculos quanto ao desenvolvimento

da produção e receita agropecuária no município. Por isso, a adoção de um sistema de produção agroecológico adaptado às condições ambientais e de trabalho, torna um dos caminhos possíveis com soluções sustentáveis a serem intensificadas.

A modalidade agrícola produtiva indicada pelos técnicos da Assistência Técnica e Extensão Rural (ATER) no município é a agroecológica a qual visa, além da produção saudável, segura e sustentável de alimentos, também proporcionar a preservação dos recursos naturais e a melhoria da qualidade de vida dos produtores rurais. Essa prática agrícola possibilita ainda, a remuneração justa ao agricultor, visto que o município possui uma boa infraestrutura de comercialização, principalmente durante o verão e conta com outras formas de apoio que têm a ATER como viés principal, associado também a um alto fluxo de turistas que são ou podem se tornar conscientes, além da população local em reconhecer e valorizar a produção de alimentos dos agricultores familiares do município (CALGARO et al., 2021).

O acesso a ATER se dá pelos órgãos como a Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Agricultura; Casa da Agricultura (Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo - SAA); Fórum de Economia Solidária da Baixada Santista (FESBS); Instituto Biosistêmico (IBS); Fundação Florestal; Sempre Vida organização Feminista (SOF) e FUNAI. Estas instituições assistem aos agricultores, pescadores, indígenas e comunidades caiçara por meio de técnicos os quais são reconhecidos como facilitadores, auxiliando na organização social, produção de alimentos, comercialização e acesso às políticas públicas existentes para setor rural e ambiental.

Em um trabalho sobre agricultura familiar e circuitos curtos de comercialização de alimentos, Silva et al. (2017) relatam que, atualmente, muito se discute sobre a relevância da categoria social representada pela agricultura familiar, não apenas pelo seu importante papel no desenvolvimento do país, mas, sobretudo, pela sua capacidade de gerar trabalho e renda, ocupando a mão de obra das pessoas que desejam permanecer no campo. Além disso, contribui com a produção de uma variedade de alimentos, atributo que é fundamental quando reporta-se ao propósito de refletir sobre a segurança alimentar. A agricultura familiar é caracterizada, dentre outros aspectos, pela utilização da mão de obra familiar e pelo cultivo da terra em áreas de pequena extensão, onde é possível adotar práticas produtivas mais adequadas, como a diversificação de cultivos, minimização do uso de fertilizantes industriais e substituição destes por fertilizantes orgânicos, além da preservação do patrimônio genético através das sementes de variedades tradicionais ou crioulas, que foram selecionadas e melhoradas pelas mãos dos homens.

A Economia Solidária entra nesse contexto como um elemento norteador de desenvolvimento coletivo e percebe-se que conceitos fundamentais são apresentados no município. Segundo SINGER (2002) a economia solidária foi concebida para ser uma alternativa superior por proporcionar às pessoas que a adotam, enquanto produtoras, poupadoras, consumidoras etc., uma vida melhor. Vida melhor não apenas no sentido

de que possam consumir mais com menor dispêndio de esforço produtivo, mas também melhor no relacionamento com familiares, amigos, vizinhos, colegas de trabalho, colegas de estudo etc.; na liberdade de cada um de escolher o trabalho que lhe dá mais satisfação; no direito à autonomia na atividade produtiva, de não ter de se submeter a ordens alheias, de participar plenamente das decisões que o afetam; na segurança de cada um saber que sua comunidade jamais o deixará desamparado ou abandonado.

Juntamente à Economia Solidária, a Dádiva, faz-se presente de forma inerente a todo o processo, caracterizada pela tríplice obrigação de dar, receber e retribuir. Refere-se portanto, a uma forma sociológica em que toda a prestação de serviço ou produção de bens seja efetuada com o intuito de criar, manter ou reconstruir o vínculo social

O presente artigo teve como objetivo, apresentar a transição da Economia Solidária em Peruíbe, onde percebe-se neste movimento, que a estrutura familiar está inserida num contexto coletivo de finalidades comuns, sendo assim, possível verificar as políticas públicas disponíveis e acessadas, bem como as ações da sociedade civil nas práticas da Economia Solidária.

METODOLOGIA

O presente artigo científico descreve a transição da Economia Solidária em Peruíbe e as políticas públicas disponíveis e acessadas, bem como as ações da sociedade civil nas práticas da Economia Solidária. Relata qualitativamente as informações coletadas por meio de entrevistas junto ao público alvo, que são agricultores(as), pescadores(as), artesãos(ãs), prestadores(as) de serviços, entre outros, tanto como pessoas individuais, como considerando os grupos existentes, coletivos e associações formados e constituídos por estas pessoas, residentes no município de Peruíbe, estado de São Paulo.

Portanto, este artigo se encarregou de registrar os fatos observados, constatados e identificados e assim, mensurar resultados inerentes aos beneficiados e à comunidade local.

A abordagem qualitativa se dá pela preferência na qualidade das informações no decorrer do estudo e não pela representação quantitativa delas. Possui a característica de compreensão e aprofundamento sobre um determinado assunto, explicando e trazendo reflexões por meio de propostas para solucionar problemas, assim como sugerido por Silveira & Córdova, (2009).

O local da pesquisa foi nas propriedades dos agricultores, feiras e espaços públicos, os quais proporcionaram os encontros para a coleta de informações. Por outro lado, considerando impedimentos operacionais de acesso e deslocamento de ambas as partes, elegeu-se em alguns casos, a entrevista realizada por meio telefônico.

Participaram das entrevistas pessoas que desenvolvem atividades, assim como descritas anteriormente, há mais de um ano, considerado, portanto, período suficiente para constatar possíveis benefícios e outras impressões.

As entrevistas se deram com a aplicação de um formulário semi-estruturado composto por 3 (três) questões, as quais eram lidas ao entrevistado e preenchidas pelos pesquisadores/autores, mediante respostas.

As questões traziam no seu arranjo as seguintes temáticas:

- Percepção do entrevistado quanto ao conhecimento das ações e políticas públicas existentes no município de Peruíbe;
- Dificuldades encontradas durante o processo de participação das ações e políticas públicas;
- Mudanças percebidas no ambiente doméstico após o início da participação em ações coletivas ou individuais, mas com apoio de políticas públicas.

Após coletadas as informações, realizou-se análise e discussão pelo método de análise de conteúdo. Este método diz respeito a um levantamento técnico e sistematizada em fases, objetivando a apreciação crítica do conteúdo (CAMPOS, 2004).

RESULTADOS E DISCUSSÕES

De acordo com os dados da Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Agricultura de Peruíbe, foram constatados 23 coletivos solidários que possuem as atividades diversificadas sendo da agricultura familiar, de povos e comunidades tradicionais, produtores de artesanato, de alimentação, prestadores de serviços, grupo de mulheres, de catadores e das causas LGBTQIA+ e veganismo.

Destes coletivos, doze integram o Conselho de Economia Solidária, conforme Decreto nº 5163, de 29 de março de 2021 que nomeou os membros do Conselho Municipal da Economia Solidária do Município de Peruíbe – ECOSOL para o biênio 2021/2023.

Vale ressaltar que esses coletivos solidários foram constituídos após a realização do curso de Economia Solidária e Turismo de Base Comunitária realizada pelo FESBS – Fórum de Economia Solidária de Peruíbe, realizado de março a maio de 2019 e que abordou os seguintes temas: Conceito de Economia Solidária, Turismo de Base Comunitária, Finanças Solidárias, Cooperativismo e Reciclagem, Mulheres e Economia Solidária, Recepção Turística e Precificação em TBC, Cases de Economia Solidária e Turismo de Base Comunitária (TBC) como da Aldeia Tabaçú e da Cooperativa de educação CIPÓ e finalizou com a construção do Marco Regulatório da Economia Solidária de Peruíbe.

A Lei nº 3.748, de 15 de agosto de 2019 dispõe sobre a instituição da Política Municipal de fomento à Economia Solidária no município de Peruíbe - ECOSOL e deu início oficial ao desenvolvimento das políticas públicas relacionadas ao setor, embora a Economia Solidária tenha sido identificada no município desde 1986, porém sem essa denominação.

Com respaldo legal, o poder público desenvolveu um projeto de desenvolvimento de competências coletivas onde a sociedade civil foi estimulada a se organizar de forma conjunta visando a comercialização em circuitos curtos e assim surgiram iniciativas tais

como o Grupo de Consumo de Peruíbe e o Receptivo de Turismo de Base Comunitária da Barra do Una.

Ao poder público coube o trabalho de articulação entre os atores desse movimento, possibilitando a transição solidária e o empoderamento e a tomada de consciência de seu papel importante na Economia Solidária e também foi dado suporte às cadeias produtivas.

Vale ressaltar que segundo Silva, (2020)¹, em seu estudo sobre Sociologia da Inovação, uma inovação não se impõe pelas suas qualidades próprias, mas é o processo que determina a sua emergência, o seu sucesso e/ou fracasso. A pandemia provocada pelo Novo Corona Vírus, com início em março de 2020, acabou sendo a principal motivação para o desenvolvimento de ações emergenciais para o combate a fome e diminuição dos desperdícios na área rural. Ainda, afirma que os resultados são interessantes, mas a rede de atores que será construída e as relações/ligações entre esses atores é o que mais importam. E não se trata de definir um projeto e convencer pessoas, mas construir em torno de uma ideia uma rede de alianças.

Em seu trabalho de conclusão de curso, SANTOS (2008) apresenta a teoria denominada sociologia da inovação, sociologia da tradução ou sociologia das redes sociotécnicas desenvolvidas por Michel Callon e Bruno Latour. Callon (1986,1999) afirma que traduzir é expressar na sua própria linguagem o que os outros dizem e querem, significa tornar inteligível para o ator que tem uma lógica de ação A, um enunciado não inteligível produzido por outro ator que adota uma lógica de ação B. O tradutor é um ator social com legitimidade para estabelecer um elo de inteligibilidade entre os outros atores, favorecendo a cooperação. A tradução é um processo, antes de ser um resultado, que permite equivaler o produtor do conhecimento e o utilizador em potencial.

Assim, foram realizadas diversas ações em Peruíbe, envolvendo diversos atores onde a tradução, processo que proporciona a convergência de interesses, foi necessária a fim de tornar inteligível para o ator que tem uma lógica de ação A, um enunciado não inteligível produzido por outro ator que adota uma lógica de ação B.

A tradução se inicia com a contextualização que, nesse caso, é a compreensão dos atores implicados no processo, o interesse de cada um e o nível de convergência entre eles. Em Peruíbe foram identificados os coletivos solidários e suas atividades. Algumas problematizações foram identificadas e o papel do tradutor se destacou operando a ligação entre os atores do contexto em torno de uma questão geral, iniciando os seus deslocamentos no sentido da convergência.

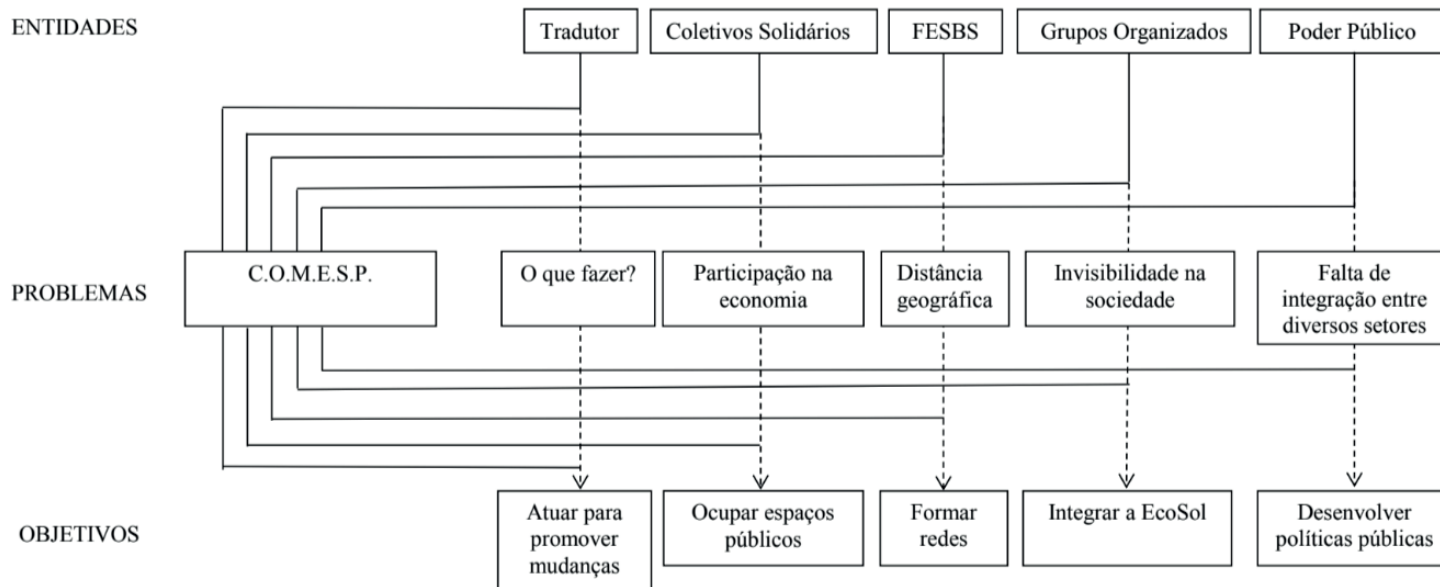
Na Sociologia da Tradução analisar a controvérsia é fundamental. Entende-se por controvérsia o debate, a polêmica que tem por objeto os fatos científicos ou técnicos que ainda não estão estabilizados. Em Peruíbe observa-se que a principal controvérsia

1 Newton José Rodrigues da Silva. Extensionista da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo - Casa da Agricultura de Santos e membro do Fórum de Economia Solidária da Baixada Santista, 2020. Comunicação pessoal.

é a questão ambiental, onde grupos tentam viabilizar a implantação de Usina Nuclear, Termoeletrica e Porto Seco visando o desenvolvimento econômico da região em detrimento de aspectos ambientais, sociais e culturais. Porém, historicamente a comunidade se demonstra favorável ao desenvolvimento sustentável onde a questão econômica deve estar atrelada às questões ambientais e sociais, em harmonia para o pleno desenvolvimento.

Nesse contexto, o Conselho de Economia Solidária tornou-se o PPO - Ponto de Passagem Obrigatório onde as atividades de Economia Solidária são debatidas tanto nas reuniões mensais como também no grupo de whatsapp e grupos de trabalhos.

CONSELHO MUNICIPAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA DE PERUIBE – PONTO DE PASSAGEM OBRIGATÓRIO



Legenda:

FESBS: Fórum de Economia Solidária da Baixada Santista

Ecosol: Economia Solidária

COMESP: Conselho Municipal de Economia Solidária de Peruíbe

Silva, (2020) em comunicação pessoal, ainda afirma que a rede é cimentada pelos intermediários, que significa tudo o que circula entre as entidades envolvidas, que as coloca em relação e a cooperação entre os atores sendo estabelecida, a ligação dos porta-vozes está feita. A partir desse movimento, os atores serão alistados e mobilizados, tendo um sentido, um papel ativo definido para fazer a rede sociotécnica funcionar.

Vale ressaltar que a rede sociotécnica é uma organização integrada pelas entidades humanas e não humanas individuais ou coletivas, definidas por seus papéis, suas identidades e programas, colocadas em intermediação uns com os outros.

A expansão da rede é fundamental para a sua estabilidade e irreversibilidade, que ocorre no sentido do seu centro em direção à periferia, agregando novos atores que lhe darão mais solidez e viabilização do fato. Em Peruíbe percebemos as mobilizações de bairros distantes da área rural que estão em transição solidária de agricultores familiares individuais para coletivo solidário a fim de viabilizar oportunidades de trabalho e renda, além de fortalecer as relações sociais nessas regiões.

A estabilidade da rede depende, também, da sua vigilância. É necessária que esta seja feita em diferentes aspectos para que não haja o enfraquecimento da rede. A transparência deve ser constante em todo o processo de construção da rede para que não gere dúvidas. A confiança entre os atores está fundamentada nas suas ações. A existência da mínima manipulação ou um controle superior e hierárquico condena a tradução e a rede.

Com o trabalho inicial de levantamento e cadastramento dos coletivos solidários, obteve-se o seguinte resultado:

	COLETIVO SOLIDÁRIO	TRADUTORES
01	APRUMOCAJAA - Associação dos Produtores Rurais, Moradores do Cajueiro, Jaqueira e Adjacências	Leonildo Spinoza
02	Associação Cultural - AFEFE ODARA OMI DIDA	Antonio Gecyaldes Jesus Ramos
03	Cantinho do Artesanato	Jacira Rodrigues
04	Coletivo Chocobahia	Natália Rodrigues
05	Coletivo de Turismo Rural	Vanessa Mariano
06	Coletivo dos Agricultores, Pecuaristas e Artesãos do Vatrapiã e Adjacências – CAPAVA	Maximiliano Vherner
07	Coletivo ECOSOL Guarau	Vanessa Pauperio
08	Coletivo EcoJureia	Julio Braga e Borboleta
09	Coletivo Lixo Zero	Isabelle Coralles
10	Coletivo Locomotiva do Bem	Juliana Guandalini
11	Coletivo Morro das Panelas	Susete Andréa Sanchez Coutinho
12	Coletivo Mulheres da Pesca	Eliana Gomes Diniz
13	Coletivo Núcleo LGBTQIA+	Steves Andrei Lima
14	Coletivo Vênus Peruíbe	Eva Brasil
15	Cooperativa Amantes da Natureza	Hélio e Rose

16	CRSC Peruíbe/Sergipe	Luciano César dos Santos
17	Feira do Produtor Rural de Peruíbe	Maria José Gomes
18	Flora Tupi	Simone Tekua
19	MOCAN – Movimento Contra as Agressões à Natureza	Mari Polachini
20	Praça Flórida (artesanos)	Marco Reis
21	Quintal Veg Peruíbe	Adriana Capozzi
22	Rede Solidária de Peruíbe	Adriana e Susete
23	Turismo de Base Comunitária RDS - Barra do Una	Vania Cristina Rodrigues Maia
24	U.P.S União da Produção da Economia Solidária	Nina Edina de Azevedo
25	UMPES - União de Mulheres Produtoras da Ecosol	Imaculada Favini

Cada coletivo possui um tradutor que faz suas ações junto aos atores internos e promove a interlocução com o tradutor no âmbito global. Sabendo-se que o COMESP - Conselho Municipal de Economia Solidária é o Ponto de Passagem Obrigatório em nossa cidade, todas as decisões são tomadas com base nas discussões ali realizadas.

Um dos temas mais abordados é a comercialização em circuitos curtos que se refere às relações de consumo onde não há figuras intermediárias, ou seja, é a venda direta do produtor ao consumidor final ou por meio de um ponto de venda. Quando fala-se em produtor a primeira figura que nos vem à cabeça é o produtor rural, porém, nessa realidade da Economia Solidária, além dos produtores agrícolas, também trabalhamos com os produtores de artesanato, de alimentação, prestadores de serviços e grupos organizados de causas específicas que se relacionam com a Economia Solidária.

E relações de consumo? Num contexto capitalista, essas relações são constituídas e focadas no dinheiro, no capital financeiro. Nas cadeias curtas vemos a valorização das relações humanas nesse processo de compra e venda. Além da questão econômica, as cadeias curtas possibilitam a inserção social de um pequeno produtor e a valorização de sua identidade como detentor de um conhecimento empírico. Essa proximidade dos consumidores aos produtores faz com que as relações sejam focadas no conhecimento e confiança. O principal objetivo não é vender um determinado produto e sim criar essas relações e fortificar o marketing de relacionamento de longo prazo.

Na produção artesanal também é possível perceber a importância desse tipo de relação de consumo onde a convivência faz com que sejam solidificadas essas relações.

Como resultado do empoderamento dos coletivos solidários observou-se a realização da UMPES – União das Mulheres Produtoras da Economia Solidária juntamente com diversos coletivos solidários que criaram um Calendário de Mostras da Economia Solidária e a proposta era ter um encontro mensal, sempre na segunda semana do mês. Essa ação foi paralisada com a pandemia mas esse espírito de integração foi fortalecido, possibilitando a formação da Rede Solidária de Peruíbe.

As tradutoras da Rede Solidária realizaram Feiras on Line a fim de manter a comercialização em circuitos curtos o que proporcionou uma divulgação dos produtores, dos seus coletivos e a comercialização segura durante a pandemia.

Vale ressaltar que no momento de crise, viabilizou-se em Peruíbe construções incríveis e principalmente as mulheres da Economia Solidária que se engajaram no movimento e continuam entrelaçando muita gente nessa rede.

No que se refere a agricultura familiar, percebe-se que os circuitos curtos de comercialização fortalecem o pensamento agroecológico e técnicas sustentáveis, como forma de garantir a segurança alimentar e preservação dos recursos naturais.

Em Peruíbe o trabalho dos técnicos da Casa da Agricultura Gustavo Varella e Osmani Freitas, do departamento de Agricultura, Rafael Brites e do projeto Conexão Mata Atlântica, Thais Lima e Érika Fujita possibilitam o cultivo de agroecológica que é valorizada atualmente e esse é o grande diferencial do município.

Com o término do curso do SENAR realizado em Peruíbe em 2018, criou-se a Feira do Produtor Rural que hoje é referência dessa comercialização em circuitos curtos. Atualmente, foi criada uma nova feira do Produtor Rural, às terças feiras no Bairro da Estação, próximo a Rodoviária, além da reorganização da feira de sábado que estava sendo descaracterizada.

A Feira do Produtor Rural é um espaço hoje que propicia o desenvolvimento de relações socioculturais e educativas. Nela é possível conhecer os agricultores, sua família, seus hábitos, histórias. técnicas de plantio, enfim, é um lugar onde se resgatam valores, crenças e possibilita a troca de informações e conhecimentos, mas principalmente sobre alimentação, seus benefícios para a saúde e sobre qualidade de vida.



Figura 01: Caixas Agroecológicas da Feira do Produtor.

As Caixas Agroecológicas da Feira do Produtor (Figura 01) foi uma inovação para não promover aglomeração e possibilitar a venda dos produtos.

Na feira do produtor que acontece às quartas-feiras no centro da cidade de Peruíbe são 9 barracas de produtores agrícolas, 02 produtores de alimentação, 03 atrativos, sendo uma barraca de artesanato da Economia Solidária, um Sebo Solidário e uma barraca de pastel e caldo de cana.

Num primeiro momento nesta pandemia os agricultores optaram em suspender suas atividades já que boa parte deles estava no grupo de risco e foi promovida a venda on line e atendimento delivery. Com a mudança de fase os agricultores retornaram no sistema drive-thru atendendo pedestres e veículos o que possibilitou mais segurança na comercialização.

É interessante perceber o espírito solidário que transpira nessa feira. É nítida a conscientização que as pessoas têm na valorização do alimento saudável e elas acabam se tornando coprodutoras e responsáveis pela manutenção da feira.

É muito interessante ouvir relatos do tipo: “nossa, aqui é possível encontrar uma variedade de produtos de qualidade e com preços acessíveis”. A modalidade de comercialização em circuitos curtos traz a vantagem onde o preço é justo para o produtor e para o consumidor e o mercado de proximidade permite a aquisição de produtos sempre fresquinhos. A variedade é de acordo com a época pois a produção é feita respeitando-se os ciclos naturais.

Atualmente, encontra-se facilmente além da banana e das muitas variedades de verduras, o quiabo, a mandioca, pinha, maná cubio, cajamanga, cacau, limão rosa, cambuci, que além do produto in natura é possível também levar para casa a polpa natural para sucos.

Em síntese, durante esta pandemia foi possível perceber uma valorização das cadeias curtas de comercialização onde o atendimento delivery atingiu diversos setores, até mesmo na entrega de pescado e aí temos como exemplo o coletivo de pescadores da Barra do Una e do Mercado de Peixes do Portinho que criaram uma lista de pescadores que faziam entrega. Essa divulgação foi feita nas redes sociais e na semana santa foi o principal canal de comercialização do pescado em 2020. Viu-se que o ponto de feira precisou ser adaptado para o atendimento mediante os protocolos de segurança e o sistema drive thru foi implantado.

Outro resultado significativo foi a criação do Grupo de Consumo com a Sacola Agroecológica (Figura 02) onde visualiza-se a transição de uma agricultura familiar individual para um coletivo solidário com foco na comercialização conjunta e fortalecimento do trabalho cooperado.

Na região afastada da área rural, onde se situam os bairros do Guanhanhã, Bananal e Cossoca, as produtoras se reuniram e criaram um Grupo de Consumo Consciente pelo aplicativo Whatsapp onde divulgam e entregam sacolas, contendo duas frutas, duas verduras, tubérculos e ovos a preços acessíveis, podendo o consumidor receber essas sacolas toda semana, quinzenalmente ou uma vez por mês.



Figura 02: Sacola Agroecológica

Observa-se como a Economia Solidária tem o poder de transformar pessoas, grupos e comunidades. Essa criação de capital social com a interação com as ações da prefeitura promovem bons resultados para as comunidades. Em Peruíbe, essa união

entre a sociedade civil e o poder público vem possibilitando diversas ações que resultam no empoderamento feminino, na emergência de organizações coletivas, tendo efeito multiplicador na geração de trabalho e renda e consequentemente no combate à fome. Ainda, possibilitou a divulgação do trabalho dos agricultores familiares da cidade e região, bem como permitiu o acesso desses produtos pela comunidade que não conhecia essa produção agroecológica de nossa cidade.

A comercialização delivery do Coletivo Morro das Panelas permite com que a população tenha acesso a uma listagem com mais de 70 produtos in natura, seja orgânicos, agroecológicos ou hidropônicos; mais de 30 produtos processados como geleias, caldos, homus, fubá e outros; além de laticínios, mel, carnes, pães e bolos, veganos, fitoterápicos e mudas. Esse coletivo divulga os produtos de diversos produtores, comercializa e entrega semanalmente em Peruíbe e região facilitando o escoamento da produção e possibilitando o acesso a esses produtos.

No movimento de transição solidária também é possível perceber como a EcoSol pode interagir com outras políticas públicas e nesse contexto foi realizado um trabalho de pertencimento, divulgação e atuação na captação de recursos da Lei Aldir Blanc (Figura 03) que atendia inicialmente os trabalhadores da Cultura mas que em Peruíbe se estendeu aos coletivos de Economia Solidária abrangendo a cultura do campo, a cultura indígena, caiçara, tradições quilombolas, artesanato dos coletivos solidários, dentre outros.



Figura 03: Economia Solidária e Lei Aldir Blanc.

A ação nos povos e comunidades tradicionais é bem latente na Economia Solidária e essa transição solidária se deu com foco no Turismo de Base Comunitária que é desenvolvida na Aldeia Tabaçu com vivências e festividades tradicionais e na comunidade caiçara da RDS da Barra do Una onde há um trabalho de receptivo turístico que envolve a pesca e tradições caiçaras.

Por fim, outro resultado positivo dessa mobilização de desenvolvimento de competências coletivas e transição solidária é a participação da Cooperativa COOFAPER e outros produtores nas compras públicas tais como o PNAE - Programa Nacional de Alimentação Escolar e PAA - Programa de Aquisição de Alimentos para doação simultânea. Tais programas atendem diretamente o propósito no combate a fome, além de possibilitar aos agricultores uma garantia de produção e comercialização planejada.

Dessa forma, nesse contexto verifica-se uma interação onde os coletivos solidários de Peruíbe reunidos pelo Conselho Municipal compõe junto com o Poder Público uma rede municipal que é a Economia Solidária de Peruíbe que compõe o FESBS - Fórum de Economia Solidária da Baixada Santista que provocam esse movimento de Transição Solidária em nossa região com atividades formativas contínuas e debates e fortalecimento das competências coletivas.

ECONOMIA SOLIDÁRIA DE PERUIBE



Esse movimento, como o próprio nome diz, é dinâmico e está em plena construção e adaptação com a contribuição coletiva de todos os atores e tradutores. Peruíbe vem se destacando no desenvolvimento da Economia Solidária e atualmente compõe o Programa Peruíbe Negócios para a retomada da economia local, mas com um foco muito mais abrangente, principalmente no que diz respeito ao desenvolvimento social e preservação ambiental.

CONCLUSÃO

A prática da Economia Solidária trouxe benefícios e foi o meio pelo qual tudo aconteceu no descrito deste artigo. Outro fato fundamental a considerar foi a atuação do poder público local articulando junto a parceiros e instituições e organizações não governamentais que possibilitaram a concretização e efetivação das ações propostas oriundas da Economia Solidária e políticas públicas.

Ainda, neste viés, a prática da agroecologia e comercialização em circuito curtos estiveram presentes e foram decisivos na organização dos grupos e coletivos.

A pandemia provocada pelo Novo Corona Vírus foi fator que trouxe às organizações a pressão de inovar, principalmente nos momentos que não foram realizadas feiras e outras ações que tinham a aglomeração como impeditivo.

A atuação de técnicos de ATER – Assistência Técnica e Extensão Rural de diversas instituições trouxe tranquilidade aos membros das organizações, poder público e consumidores para que, efetivamente as ações pudessem acontecer com êxito e segurança.

Portanto, o momento de transição solidária na cidade de Peruíbe vem constituindo, ao mesmo que consolida, uma nova realidade onde a Economia Solidária ganha espaço nas políticas públicas locais e na comunidade local.

REFERÊNCIAS

- CALGARO, H. F.; NASSER, J. T.; VILLELA, L. G. V. A atuação da ATER nos circuitos curtos de comercialização e na economia solidária do município de Peruíbe. *In: Santos et al. Política Pública de Assistência Técnica e Extensão Rural: Avanços e Desafios para a construção do desenvolvimento rural sustentável*. João Pessoa: Ed. Mídia Gráfica e Editora Ltda., 2021. Cap. I, p.14-35.
- CALLON, Pour une sociologie des controverses technologiques. *Fundamenta Scientiae*. 1981, v.2, p. 381-399. 35 CALLON, M. Eléments pour une sociologie de la traduction: la domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc. *L'Anné Sociologique*. 1986. n 36. p. 169-208.
- CALLON, M. Le réseau comme forme émergente et comme modalité de coordination : les cas des interactions stratégiques entre firmes industrielles et laboratoires académiques. *IN : CALLON, M ; COHENDET, P., CURIEN, N., DALLE, J. M., EYMARD DUVERNAY, F., FORAY, D., SCHENK. Réseau et coordination*. Paris: Economica. 1999. p. 13-64.
- CAMPOS, C. J. G. **Método de análise de conteúdo: ferramenta para a análise de dados qualitativos no campo da saúde**. *Revista Brasileira de Enfermagem*, v. 57, n. 5, p. 611–614, 2004. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-71672004000500019&lng=pt&tlng=pt>.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Cidades e Estados**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/sp/peruibe.html>. Acesso em: set. 2021.
- MENEZES, Sônia de Souza Mendonça; Almeida, Maria GERALDA de (orgs.). **Vamos às feiras!: Cultura e resignificação dos circuitos curtos**. Organizadoras: Sônia de Souza Mendonça Menezes e Maria GERALDA de Almeida. 1. ed. Aracaju, SE: Criação Editora, 2021.
- PERUIBE. Decreto Nº 5.163, de 29 de Março de 2021 que nomeia os membros do Conselho Municipal da Economia Solidária do Município de Peruíbe - Ecosol para o Biênio 2021/2023.

PERUIBE. Lei nº 3.748, de 15 de agosto de 2019 que dispõe sobre a instituição a política municipal de fomento à Economia Solidária no Município de Peruíbe – Ecosol. Disponível em <https://leismunicipais.com.br/a1/sp/p/peruibe/lei-ordinaria/2019/375/3748/lei-ordinaria-n-3748-2019-dispoe-sobre-a-instituicao-a-politica-municipal-de-fomento-a-economia-solidaria-no-municipio-de-peruibe-ecosol-e-da-outras-providencias>.

PERUIBE. Plano Diretor de Turismo de Peruíbe. Disponível em <http://www.peruibe3.sp.gov.br/portal/wp-content/uploads/2018/03/PLANO-DIRETOR-DE-TURISMO-PERUIBE-2018.pdf>

SANTOS, M. M. **Gestão e políticas públicas: o caso dos bairros rurais de Peruíbe localizados no Parque Estadual da Serra do Mar**. Trabalho de conclusão (Bacharelado - Ciências Biológicas) - Universidade Estadual Paulista, Campus Experimental do Litoral Paulista. São Vicente, 2008.

SÃO PAULO. Levantamento de Unidades de Produção Agropecuária - LUPA. Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. **Dados Consolidados Municipais 2016/2017**. Disponível em: Portal LUPA - Levantamento de Unidades de Produção Agropecuária do Estado de São Paulo (cdrs.sp.gov.br). Acesso em: set. 2021.

SILVA, M. N. et al. **A agricultura familiar e os circuitos curtos de comercialização de alimentos: estudo de caso da feira livre do município de Jaguarão, RS** - Brasil. Revista Espacios, v. 38, n. 47, pag. 7, 2017.

SILVA, N. J. R. **Dinâmicas de desenvolvimento da piscicultura e políticas públicas - Análise dos casos do Vale do Ribeira (SP) e Alto Vale do Itajaí (SC)**. Ed. Unesp, SP, 2008.

SILVEIRA, D. T.; CÓRDOVA, F. P. **A pesquisa científica**. In: GERHARDT, T. E.; SILVEIRA, D. T. Métodos de pesquisa. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

SINGER, Paul. **Introdução à Economia Solidária**. São Paulo : Editora Fundação Perseu Abramo, 2002. Acessado em 05/09/2021, disponível em <https://fpabramo.org.br/wp-content/uploads/2018/04/Introducao-economia-solidaria-WEB-1.pdf>

POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE E OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: UM POUCO DO DEBATE CONTEMPORÂNEO

Data de submissão: 09/11/2023-

Data de aceite: 02/05/2023

Robson Luis Mori

Universidade Estadual de Maringá (UEM)
Maringá - Paraná
<http://lattes.cnpq.br/0619480594637042>

RESUMO: Este trabalho tem como principal objetivo apresentar algumas contribuições relevantes do debate contemporâneo sobre a política industrial verde (PIV) e as oportunidades industriais para os países em desenvolvimento. Tais políticas já vêm sendo realizadas em muitos desses países em meio às mudanças na estrutura produtiva de diversos setores econômicos nos últimos anos, principalmente ligados à área energética. Visando cumprir o seu objetivo, o trabalho, de caráter descritivo, destaca parte relevante da literatura já produzida sobre o tema e apresenta algumas considerações a seu respeito. Como principais resultados, o trabalho destaca argumentos teóricos em favor de PIV para diferentes países e uma série de particularidades políticas que deve ser observada para os países em desenvolvimento.

PALAVRAS-CHAVE: Política Industrial Verde; Países em Desenvolvimento; Debate Contemporâneo.

GREEN INDUSTRIAL POLICY AND DEVELOPING COUNTRIES: A LITTLE BIT OF THE CONTEMPORARY DEBATE

ABSTRACT: This work's main objective is to present some relevant contributions to the contemporary debate on green industrial policy (PIV) and industrial opportunities for developing countries. Such policies have already been implemented in many of these countries amid changes in the productive structure of several economic sectors in recent years, mainly linked to the energy area. Aiming to fulfill its objective, the work, of a descriptive nature, highlights a relevant part of the literature already produced on the topic and presents some considerations regarding it. As main results, the work highlights theoretical arguments in favor of PIV for different countries and a series of political particularities that must be observed for developing countries.

KEYWORDS: Green Industrial Policy; Developing Countries; Contemporary Debate.

INTRODUÇÃO

Apesar de grande parte dos economistas exibirem ceticismo ou até mesmo hostilidade em relação às políticas industriais (PI), estas foram historicamente usadas das mais diferentes formas, pelos mais diversos países, dentro de suas trajetórias de crescimento e desenvolvimento econômico. Neste contexto, a PI tornou-se um assunto importante e recorrente na teoria econômica a partir do avanço da industrialização internacional. Após a Segunda Guerra Mundial o debate econômico sobre o tema tornou-se central, em meio às estratégias de crescimento e desenvolvimento dos diferentes países na nova conjuntura (econômica/política/institucional) internacional que emergiu do período.

O fortalecimento do pensamento liberal a partir da década de 1970, que contribuiu para a aceleração do processo de abertura econômica e financeira internacional e para a redução das atribuições produtivas dos estados nacionais nas décadas seguintes, trouxe, por sua vez, um novo contexto econômico e político para as PI, no qual a sua efetividade foi altamente questionada. De qualquer forma, as décadas seguintes continuaram exibindo PI em diversos países, muitas vezes remodeladas de acordo com o novo contexto tecnológico e de internacionalização produtiva observado no período.

Nos últimos anos a discussão sobre PI tornou-se ainda mais complexa com o fortalecimento de uma nova variável: a ambiental. Em países desenvolvidos e em desenvolvimento as pressões sociais cada vez maiores para a realização de uma atividade econômica mais sustentável vêm fazendo com que muitos discutam ou já adotem políticas industriais verdes (PIV). Neste bojo estão principalmente políticas ligadas ao setor energético e áreas afins, como fontes de energia mais limpas e a indústria de carros elétricos.

Da mesma forma que ocorre com os países desenvolvidos, para os países em desenvolvimento essas mudanças na configuração industrial de importantes setores econômicos podem abrir novas oportunidades de mercado, por exemplo, em fontes de energia renováveis, ao mesmo tempo em que coloca em dúvida o futuro de segmentos ou produtos tradicionais da indústria, como alguns ligados ao setor do petróleo. Dentro deste contexto e em meio às incertezas envolvidas, muitos países em desenvolvimento estão procurando se posicionar estrategicamente para esta nova realidade internacional.

Diante disto, o presente trabalho tem como principal objetivo apresentar algumas contribuições relevantes do debate contemporâneo sobre a PIV e as oportunidades industriais para os países em desenvolvimento. Tudo isso em meio às importantes mudanças que vêm ocorrendo na estrutura produtiva de diversos setores econômicos nos últimos anos, principalmente ligados à área energética.

Visando cumprir o seu objetivo, o trabalho, de caráter descritivo, conta com três seções, além desta introdução e de suas considerações finais. Na primeira delas tem-se a apresentação de definições relevantes para o trabalho: economia verde, crescimento verde e PIV. Na segunda apresentam-se desenvolvimentos teóricos (gerais) sobre PIV. Na terceira discute-se a PIV no contexto dos países em desenvolvimento.

ECONOMIA VERDE, CRESCIMENTO VERDE E POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE: DEFINIÇÕES

Na literatura internacional observam-se diferentes definições sobre economia verde, crescimento verde e PIV. Todas elas, no entanto, apontam para uma atividade produtiva mais amigável ao meio ambiente. No que tange à economia verde, além das relações diretas com o meio ambiente, como a eficiência na alocação/utilização de recursos (UNEP, 2011; UNECA, 2011), a redução dos riscos ambientais (UNEP, 2011, UNECA, 2011) ou simplesmente a preocupação com as gerações futuras (UNCTAD, 2011), é comum também a preocupação com a melhoria do bem-estar humano e com a igualdade social (UNEP, 2011; UNCTAD, 2011; UNECA, 2011). Como destaca UNECA (2011), na sua forma mais simples, uma economia verde pode ser caracterizada pelo baixo uso de carbono, pela eficiência de recursos e pela inclusão social.

Neste sentido, como enfatiza Rodrik (2013), o crescimento verde pode ser definido como uma trajetória de desenvolvimento econômico que internaliza totalmente os custos ambientais, incluindo mais criticamente aqueles relacionados às mudanças climáticas e que ocorrem por meio do uso de recursos não renováveis.

Em termos de ações políticas, observa-se na literatura internacional uma forte defesa de investimentos públicos e privados capazes de impulsionar o crescimento da renda e do emprego e ao mesmo tempo reduzir as emissões de poluentes, aumentar a eficiência energética e de recursos e prevenir a perda de biodiversidade e serviços ecossistêmicos (UNEP, 2011). Para serem mais efetivos, estes investimentos devem ser impulsionados por políticas nacionais e internacionais (UNECA, 2011).

Como destaca Magacho (2020), citando o Relatório do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (UNEP), “Green Industrial Policy: Concept, Policies, Country Experiences”, os incentivos aos investimentos públicos e privados devem ser desenhados buscando internalizar os custos ambientais dos projetos, mantendo a poluição em níveis mínimos, reduzindo o consumo de materiais (incluindo reciclagem e reutilização), etc. Em outras palavras, os investimentos públicos e privados devem ser guiados visando um duplo objetivo: garantir o desenvolvimento econômico e a geração de riquezas e manter o consumo de recursos e a poluição de acordo com a biocapacidade do planeta.

Neste arcabouço teórico é possível identificar dois caminhos para a consolidação de uma economia competitiva sustentável, que devem ser trilhados conjuntamente, observando as competências econômicas locais: (i) fomentar a realocação de recursos humanos e naturais de setores com baixa produtividade para setores intensivos em conhecimento, que são mais eficientes na utilização de recursos e geram menores impactos ambientais; e (ii) aumentar a eficiência no uso de recursos naturais e reduzir resíduos e poluentes em setores em que a região é mais competitiva (MAGACHO, 2020).

Esta abordagem de economia e crescimento verde valoriza fortemente os avanços tecnológicos e as inovações, tais como em sistemas de rede inteligente e em iluminação de alta eficiência para energias renováveis, incluindo energia solar e geotérmica. Como destaca Rodrik (2013), o crescimento verde requer tecnologias verdes: técnicas de produção que economizem recursos esgotáveis e promovam reduções de emissão de gases de efeito estufa. A disponibilidade de tecnologias verdes reduz os custos sociais na transição para o crescimento verde e ajuda no alcance de uma taxa satisfatória de progresso material.

Desta forma, a PIV ocupa um papel de destaque nas ações políticas para o avanço das economias verdes e para o crescimento verde, principalmente nas de cunho tecnológico. Por um lado, as PIV devem estar alinhadas às especificidades econômicas de cada país, por outro, exige desses países um acompanhamento ou mesmo participação na discussão e no desenvolvimento de novas tecnologias/produtos, dadas as incertezas presentes. Um exemplo disso é a participação em instituições/programas/fóruns internacionais nas áreas envolvidas, como as que existem no segmento de rede elétrica inteligente (Mission Innovation – MI, Clean Energy Ministerial – CEM, International Energy Agency - IEA e International Smart Grids Action Network - ISGAN, por exemplo¹).

POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE: DESENVOLVIMENTOS TEÓRICOS

O aumento da importância atribuída aos temas ligados à economia verde nos últimos anos trouxe estes temas para o centro da discussão envolvendo crescimento e desenvolvimento econômico, com destaque para a área industrial. Neste contexto, como enfatiza Harrison, Martin e Nataraj (2017), o termo indústria verde tem sido usado na literatura econômica para designar não somente uma nova indústria que produz bens ou presta serviços de forma mais amigável ao meio ambiente, mas também indústrias tradicionais que podem atuar com tais princípios.

Conforme Rodrik (2013), uma tarefa crítica que os formuladores de políticas enfrentam na área é garantir que os investimentos em tecnologias verdes ocorram em uma escala apropriada. Se os mercados funcionassem perfeitamente e os recursos naturais e ambientais fossem avaliados de forma adequada em termos de seus custos sociais marginais, bem como se os benefícios tecnológicos fossem totalmente internalizados por aqueles que realizam P&D, seria possível, em princípio, deixar as decisões de investimento para os agentes do mercado (empresários, mercado financeiro, etc.).

No entanto, como destaca o autor, há três conjuntos de considerações que dificultam os retornos privados do investimento nas tecnologias verdes. Em primeiro lugar, o

¹ MI é uma iniciativa global para acelerar a inovação (pública e privada) de energias limpas a fim de enfrentar as mudanças climáticas, tornar a energia limpa acessível aos consumidores e criar empregos verdes e oportunidades comerciais. CEM são fóruns globais realizados para promover políticas e compartilhar as melhores práticas com o objetivo de acelerar a transição para a energia limpa. IEA é uma organização internacional, sediada em Paris, ligada à Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que atua como orientadora política de assuntos energéticos para seus 30 países membros. ISGAN é um programa cooperativo em redes inteligentes implementado pela IEA a partir de 2011 (MI, 2023; CEM, 2023; IEA, 2023; ISGAN, 2023).

desenvolvimento de novas tecnologias gera repercussões positivas que não são totalmente apropriadas pelos investidores originais. Em outras palavras, as novas tecnologias geram externalidades para outros agentes do setor, envolvendo, por exemplo, efeitos de aprendizagem e desenvolvimento de habilidades. Essas “falhas de mercado” existem em geral para todos os tipos de novas tecnologias. No entanto, no caso das tecnologias verdes essas falhas são especialmente relevantes, dadas a novidade, a natureza altamente experimental e os riscos substanciais envolvidos para os empreendedores pioneiros.

Em segundo lugar, os gases de efeito estufa produzidos na atividade econômica têm um preço incorreto. A presença de subsídios aos combustíveis fósseis e a falha na implementação de impostos ou controles que internalizam os riscos das mudanças climáticas resultam em um custo do poluente para o usuário substancialmente abaixo do nível apropriado (RODRIK, 2013).

Essas duas considerações fornecem razões que se reforçam mutuamente para explicar como o mundo seria coletivamente melhor se os governos apoiassem as tecnologias verdes. No entanto, o que é verdade para o mundo como um todo pode não ser verdade para governos nacionais interessados em maximizar o bem-estar doméstico: há fortes incentivos para países aproveitarem os esforços dos outros (RODRIK, 2013).

Da mesma forma, as externalidades de P&D nas novas tecnologias verdes são, em muitos casos, globais, e não nacionais. O aprendizado, muitas vezes, transborda rapidamente através das fronteiras nacionais para empresas localizadas em outros países. Na medida em que os governos temem essas repercussões, o incentivo para investir em tecnologias verdes fica ainda mais diluído² (RODRIK, 2013).

O terceiro conjunto de considerações que dificulta o retorno privado nos mercados de tecnologias verdes refere-se aos mercados com falhas competitivas, característicos do setor elétrico. Neste contexto, as empresas buscam ganhos de monopólio em mercados imperfeitos do setor, gerando perdas para os consumidores (PEGELS, 2014).

Apesar destas incertezas nos resultados das PIV, no mundo real o apoio dos governos às indústrias verdes avança fortemente, tanto nas economias desenvolvidas, quanto nas em desenvolvimento. Frequentemente o argumento é o de propiciar à indústria nacional uma vantagem na competição global. Para Rodrik (2013), sob certas condições, esta pode ser uma estratégia sensata do ponto de vista nacional, apesar das implicações globais. Por exemplo, o pioneirismo em certas tecnologias pode influenciar o desenvolvimento tecnológico em uma direção que está mais próxima da vantagem comparativa inicial do país.

Isto, no entanto, não livra as PIV de fortes contra-argumentos, também já conhecidos nas demais PI. Conforme Rodrik (2013), dois deles se destacam: i) os governos não têm as informações necessárias para fazer somente as escolhas certas sobre quais empresas ou

² Estes argumentos sobre externalidades contam com respaldo de estudos de caso internacionais, principalmente no âmbito europeu, tal como Hallegatte, Fay e Vogt-Schilb (2013).

setores devem apoiar. Isto sugere que os governos provavelmente cometerão muitos erros e, portanto, desperdiçarão recursos consideráveis, mesmo quando bem-intencionados; ii) uma vez que os governos podem apoiar este ou aquele setor, há um convite para a manipulação política de empresas e lobistas. A PI passa a ser impulsionada, assim, mais por motivos políticos do que por motivos econômicos.

Para Rodrik (2013), o primeiro desses argumentos é irrelevante, enquanto o segundo pode ser superado com um desenho institucional apropriado. Para o autor, uma boa PI não depende da onisciência do governo ou da capacidade de escolher vencedores. Os erros são uma parte inevitável e necessária de um programa de PI bem elaborado (na verdade, poucos erros são um sinal de desempenho inferior do programa). O que é necessário, na realidade, é um conjunto de mecanismos que reconheça os erros e revise as políticas de acordo como os objetivos do programa.

Do ponto de vista da aplicação política, Schwarzer (2013) organiza os atributos das PIV em quatro segmentos: i) mecanismos de regulação e controle; ii) taxas ambientais; iii) proteção à indústria; e iv) apoio à indústria. O primeiro refere-se principalmente às imposições sobre o uso de determinadas tecnologias (por exemplo, a proibição de certo tipo de maquinário antiquado - muito poluente) e sobre níveis de desempenho ambiental das empresas (por exemplo, limites de emissão de CO₂). Essas ações são comuns em países desenvolvidos e em desenvolvimento, apesar das dificuldades encontradas no desenho adequado dos seus mecanismos.

O segundo refere-se à cobrança de taxas aos atores produtivos visando a redução da emissão de poluentes. Embora a política possa ter efeito prático, inclusive proporcionando uma fonte alternativa de recursos fiscais que pode ser usada no combate à poluição, pode também trazer impactos negativos na competitividade da indústria, especialmente nos países em desenvolvimento.

O terceiro trata de um tema amplamente controverso na literatura econômica. A proteção à indústria pode ocorrer de diferentes formas, como por meio de subsídios ou tarifas de importação. Qualquer uma delas, no entanto, provoca distorções de mercado e repercussões/reações políticas internas e, muitas vezes, internacionais. Por isso, precisam ser bem ponderadas. O quarto segmento, apoio à indústria, também é um tema controverso na literatura econômica, embora amplamente observado na economia mundial. Entre as políticas mais usadas neste segmento estão as de crédito, subsídios e compras governamentais.

Conforme Rodrik (2013), para que haja maior possibilidade de êxito nas PIV é preciso ter: i) enraizamento (*embeddedness*): relação próxima entre a burocracia e as empresas que atuam no mercado, com ampla troca de informações, a fim de reduzir as incertezas; ii) disciplina: a burocracia que gerencia as PIV deve possuir mecanismos eficientes para disciplinar as empresas que recebem benefícios políticos, bem como ter objetivos e métodos claros de quantificação e de avaliação de resultados; e iii) prestação de contas (*accountability*): para demonstração clara dos resultados alcançados.

A POLÍTICA INDUSTRIAL VERDE E OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

O crescimento verde traz desafios e oportunidades tanto para os países desenvolvidos quanto para os em desenvolvimento. Nos últimos, no entanto, existem desafios e oportunidades adicionais para a inserção nos mercados verdes emergentes. Primeiramente, como grande parte do desenvolvimento tecnológico envolve fronteira tecnológica, economias de escala, cooperação internacional, tecnologias dirigidas pelo estado, etc., normalmente mais presentes nos países desenvolvidos, os países em desenvolvimento terão dificuldades adicionais para acompanhar a dinâmica tecnológica e de mercado em nível internacional.

Como destacam Kemp e Never (2017), embora os efeitos de *lock-in* possam ser mais fracos em alguns casos, principalmente em estágios tecnológicos incipientes, podem ser fortes em outros casos, devido a maiores assimetrias de informação e barreiras de custo. Ademais, os países em desenvolvimento contam normalmente com recursos financeiros, humanos e institucionais mais limitados em comparação aos países desenvolvidos.

Dentro deste contexto dos países em desenvolvimento, Harrison, Martin e Nataraj (2017) destacam um desafio importante para o avanço das tecnologias verdes por meio de PIV: a potencial falta de demanda por melhorias ambientais. Neste assunto, Greenstone e Jack (2013) argumentam que há uma baixa disposição a pagar pela qualidade ambiental nos países em desenvolvimento, embora isso possa ser devido em parte aos mercados imperfeitos de terra e trabalho.

Conforme Harrison, Martin e Nataraj (2017), mesmo quando há demanda pública por melhoria na qualidade ambiental, os países em desenvolvimento podem não ter instituições capazes e recursos necessários para a implementação da política. Definir e aplicar limites à poluição industrial do ar, do solo e da água, por exemplo, exige a capacidade de monitorar emissões ou inspecionar instalações. Também é preciso ter a capacidade de aplicar penalidades em fábricas que não estejam atuando conforme os regulamentos. Uma série de fatores, incluindo baixos níveis de recursos fiscais e pessoal treinado em agências reguladoras, corrupção e falta de vontade política para cumprir regulamentos, podem dificultar este processo regulatório (BLACKMAN e HARRINGTON, 2000; DUFLO et al., 2013).

Além disso, mesmo que um programa regulatório tenha um bom desenho, o principal desafio consiste em estender tal programa para o grande número de pequenas empresas, muitas vezes informais, que dominam a paisagem nos países em desenvolvimento, inclusive no setor manufatureiro. Na Índia, por exemplo, as estimativas sugerem que até 80% do emprego na indústria esteja no setor informal. Muitas dessas empresas operam sem registro no governo, e, mesmo que sejam identificadas, o grande número e o pequeno tamanho dos empreendimentos tornam a inspeção e a fiscalização provavelmente muito onerosas (HARRISON, MARTIN e NATARAJ, 2017).

Ademais, as pequenas empresas informais geralmente fornecem meios de subsistência para famílias muito pobres e os mercados em que competem são, com frequência, altamente competitivos. Desse modo, as empresas são incapazes de repassar os custos de mudanças ou atualizações tecnológicas aos seus clientes (BLACKMAN, 2000; KATHURIA, 2006).

Em situações em que é difícil inspecionar e fazer cumprir os regulamentos ambientais, as instituições responsáveis podem concluir que é mais viável cobrar impostos sobre insumos, como pesticidas ou carvão, uma vez que estes impostos afetam as decisões de produção até mesmo dos produtores de menor escala. Contudo, tais impostos podem criar incentivos mais baixos para a redução da poluição do que taxas ou limites no mercado, já que não visam diretamente as emissões (BLACKMAN e HARRINGTON, 2000; HARRISON, MARTIN e NATARAJ, 2017).

Pelo lado das oportunidades, Harrison, Martin e Nataraj (2017) destacam, por exemplo, que a maioria das cidades mais poluídas do mundo estão localizadas em economias emergentes: Bahrein, Camarões, China, Índia, Irã, Nigéria, Paquistão e Arábia Saudita. Os países em desenvolvimento também podem se beneficiar do uso de tecnologias importadas, principalmente por meio de transferência de conhecimentos ou de investimento estrangeiro direto.

Conforme Harrison, Martin e Nataraj (2017), o custo marginal de redução das emissões nos países em desenvolvimento pode ser significativamente menor do que nos países mais ricos por duas razões: i) como vários desses países estão crescendo mais rapidamente do que os desenvolvidos, as reduções de emissões são substancialmente mais baratas quando se opta por novas tecnologias do que na adaptação de tecnologias existentes (este efeito é particularmente saliente em países como Índia e China, onde grandes investimentos em novas gerações de energia estão sendo realizados); ii) vários países emergentes têm uma base de capital muito antiga e sua substituição proporcionaria ganhos substanciais de eficiência.

Dentro dessas especificidades dos países em desenvolvimento, Kemp e Never (2017) apresentam alguns pontos importantes que devem ser observados para a transição para as tecnologias verdes. O primeiro é o planejamento proativo por parte do governo, na forma de um plano de longo prazo, com roteiros claros e metas e etapas definidas. Este planejamento é um ponto de partida útil para qualquer abordagem de transição, fornecendo direção e orientação para os atores envolvidos nas inovações e nas decisões de investimento. É aconselhável que este planejamento seja elaborado com a participação das partes interessadas, como fabricantes, associações empresariais e órgãos de padronização.

O segundo ponto é que a seleção de opções de políticas deve ser feita com cuidado e com a ajuda de especialistas. Políticas de subsídios, por exemplo, devem ser limitadas no tempo. O terceiro ponto refere-se à importância de uma abordagem sequencial de política,

que ajude a manter um senso de direção e um aumento gradual da força dos regulamentos e das normas vigentes. O quarto ponto, conectado ao ponto anterior, trata explicitamente do aprendizado de políticas no processo de integração a fim de alcançar uma implementação socioeconômica aceitável e bem-sucedida.

O quinto ponto refere-se à necessidade de elaboração de um pacote de políticas, que pode incluir políticas de atração para o mercado, P&D, capacidade institucional, habilidades e criação de empregos. Tal pacote pode ser fundamental para o êxito da política como um todo. O sexto ponto destaca o papel dos mecanismos de controle na implementação das políticas, que são importantes, inclusive, para a conscientização do consumidor em um contexto de eficiência energética.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As pressões sociais para o avanço das chamadas economias verdes nos últimos anos trouxeram para o centro do debate econômico temas como crescimento verde e PIV. Para os países em desenvolvimento, as mudanças produtivas esperadas neste contexto podem representar, ao mesmo tempo, novos desafios e novas oportunidades para o desenvolvimento industrial.

De qualquer forma, dada a complexidade tecnológica e de mercado envolvida, ainda há muita incerteza sobre tais mudanças. Neste sentido, este trabalho procurou apresentar algumas contribuições relevantes do debate contemporâneo sobre a PIV e as oportunidades industriais para os países em desenvolvimento.

De acordo com o estado atual do debate, algumas considerações podem ser destacadas. Uma delas são os argumentos teóricos em favor de PIV para diferentes países, incluindo os em desenvolvimento. Embora parte relevante da literatura aponte para dificuldades adicionais na implementação de PIV nestes últimos países, principalmente por conta de maiores assimetrias de informação em relação às empresas e indústrias envolvidas e das dificuldades de implementação e execução dos mecanismos de incentivo e de controle das políticas, aponta também que as PIV podem apoiar decisivamente produtos e serviços mais amigáveis ao meio ambiente e promotores de desenvolvimento econômico.

Parte importante da literatura aponta também que os países em desenvolvimento apresentam maiores ganhos potenciais com as mudanças tecnológicas em curso, dadas principalmente à participação menos relevante em tecnologias/produtos no mercado internacional e à defasagem de tecnologias/produtos em comparação aos países mais ricos.

Por fim, parte importante da literatura econômica também aponta que, dadas as suas características econômicas, políticas e sociais, os países em desenvolvimento devem implantar suas PIV com algumas preocupações adicionais, como um desenho institucional adequado, uma definição clara dos programas em termos de objetivos e metas e a participação de importantes atores do mercado (empresas, fornecedores, consumidores, etc.).

Como as mudanças produtivas e a PIV ainda são, em grande parte, incipientes, o acompanhamento dos desdobramentos tecnológicos, de mercado e das próprias PIV deve fazer parte de uma agenda de pesquisa relevante na área econômica, bem como em áreas afins, por muitos anos.

REFERÊNCIAS

BLACKMAN, Allen. Informal sector pollution control: what policy options do we have? **World Development**, v. 28, n. 12, p. 2067–82, 2000.

BLACKMAN, Allen. HARRINGTON, Winston. The use of economic incentives in developing countries: lessons from international experience with industrial air pollution. **The Journal of Environment & Development**, v. 9, n. 1, 2000.

CEM. **About the Clean Energy Ministerial**, 2023. Disponível em: <<http://www.cleanenergyministerial.org/about-clean-energy-ministerial>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

DUFLO, Esther. et al. Truth-telling by third-party auditors and the response of polluting firms: experimental evidence from Índia. **Quarterly Journal of Economics**, v. 128, n. 4, p. 1499–1545, 2013.

GREENSTONE, Michael. JACK, Kelsey. B. **Envirodevonomics: a research agenda for a young field**. NBER, Working Paper, n. 19426, 2013.

HALLEGATE, Stéphane. FAY, Marianne. VOGT-SCHILB, Adrien. **Green industrial policies: when and how**. Policy Research Working Paper, n. 6677, World Bank, Washington, DC, 2013.

HARRISON, Ann. E. MARTIN, Leslie A. NATARAJ, Shanthi. Green industrial policy in emerging markets. **Annual Review of Resource Economics**, p. 253-274, 2017.

IEA. **Countries and regions**. Disponível em: <<https://www.iea.org/countries>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

ISGAN. **About us**. Disponível em: <<https://www.iea-isgan.org/about-us/>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

KATHURIA, Vinish. Controlling water pollution in developing and transition countries: lessons from three successful cases. **Journal of Environment Management**, v. 78, n. 4, p. 405–426, 2006.

KEMP, René. NEVER, Babette. Green transition, industrial policy, and economic development. **Oxford Review of Economic Policy**, v. 33, n. 1, p. 66-84, 2017.

MAGACHO, Guilherme. **Política Industrial Verde: construindo uma economia competitiva e sustentável**. Texto para Discussão n. 2/2020. Centro de Estudos do Novo Desenvolvimento. FGV-EAESP.

MI. **Our members**. Disponível em: <<http://www.mission-innovation.net/>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

PEGELS, Anna. **Green industrial policy in emerging countries**. London/New York: Routledge, 2014.

RODRIK, Dani. **Green industrial policy**. Institute for Advanced Study. School of Social Science. Working Paper n. 101, 2013.

SCHWARZER, Johannes. **Industrial policy for a green economy**. International Institute for Sustainable Development, 2013. Disponível em: <https://www.iisd.org/system/files/publications/industrial_policy_green_economy.pdf>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

UNCTAD. **The green economy: trade and sustainable development implications**, 2011. Disponível em: <https://unctad.org/system/files/official-document/ditcted2011d5_en.pdf>. Acesso em: 31 de out. de 2023.

UNECA. **Economic report on Africa 2011: governing development in Africa: the role of the state in economic transformation**, 2011. Disponível em: <<https://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/1154/Bib-12840.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 31 de out. de 2023.

UNEP. **Towards a green economy: pathways to sustainable development and poverty eradication: a synthesis for policy makers**, 2011. Disponível em: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/126GER_synthesis_en.pdf>. Acesso em: 31 de out. de 2023.

O MERCADO NACIONAL E A CIA. INDUSTRIAL SÃO-JOANENSE (1891-1913)

Data de aceite: 02/05/2023

Afonso de Alencastro Graça Filho

Professor titular da Universidade Federal de São João del Rei (UFSJ). Essa pesquisa contou com a participação dos alunos de Iniciação Científica Rodrigo Dias Silva e Giovanna de Andrade Figueira

O MERCADO NACIONAL COMO UM PROBLEMA CONCEITUAL NA HISTORIOGRAFIA

Estudar a gênese do mercado nacional nos permite alcançar outras dimensões analíticas, como as desigualdades regionais, da distribuição de riquezas e da sua relação com as economias globais. A formação do mercado nacional, com suas assimetrias regionais, pode trazer para a cena histórica também as relações e tensões na distribuição da riqueza e do poder. Conforme Antonio

Ibarra (2019), o mercado reclama a observação de múltiplas escalas e interdisciplinaridades, do local ao global, do social ao institucional. As políticas governamentais podem ser facilitadoras ou empecilhos para essa integração, bem como as condicionantes locais podem agir da mesma forma, a exemplo dos fatores demográficos, do poder aquisitivo ou de disputas comerciais com os produtores de outras regiões.

A gênese da universalização do mercado no capitalismo, de acordo com o pensamento clássico da economia política, inclusive em Marx, se relaciona com a divisão do trabalho, a generalização das trocas e a circulação monetária. Não será diferente para a realidade latino-americana.

A noção de mercado interno se confunde, muitas vezes, com a de mercado regional ou mercado nacional¹.

¹ Podemos citar como exemplos, RANGEL, Inácio. *Dualidade básica da economia brasileira*. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1957, em especial p. 51, onde descreve o início das modificações do setor produtivo com o fim das limitações coloniais na vinda da Corte em 1808, criando-se o mercado interno. E mais recentemente, PAULA, João Antonio de. "O mercado e o mercado interno no Brasil: conceito e história" in *Revista de História Econômica & História de Empresas*, São Paulo: Hucitec/APBHE, 1998, v.V, 2002, pp. 7-39. Nesse artigo, João Antonio de Paula também considera o mercado interno inexistente antes da consolidação do capitalismo no Brasil, pois como Rangel, o toma como sinônimo de mercado nacional.

Nossa intenção é exatamente tentar definir de forma mais apropriada e coerente a noção de mercado nacional, distinguindo-a do mercado interno e do mercado regional ou local.

A concepção de mercado nacional é a de integração territorial, quando os preços das mercadorias encontram uma equalização e podem concorrer nos mais variados mercados regionais ou locais. É dessa forma, que Emilio Sereni (1980) também descreverá os fatores que levaram à integração do mercado nacional na Itália. Os fatores que permitiram a integração tardia do mercado nacional italiano são os mesmos que também puderam ser observados em outras regiões periféricas do capitalismo, como em países da América Latina, a exemplo do México, Argentina ou Brasil.

A evolução do transporte com o advento das ferrovias, pertencente à fase de exportação de bens de capital pelos países centrais do capitalismo, forjou uma nova realidade nos países da América Latina, da mesma forma que ajudou as grandes mudanças que se dariam com a melhoria da conexão entre a cidade e o campo no processo da industrialização italiana. Evidente que o custo dos fretes terrestres dificultava o fluxo mercantil entre o interior e as zonas costeiras, beneficiadas pelo comércio marítimo de cabotagem ou internacional. Embora encarecesse, não fora um impedimento para o comércio regional, cujos caminhos coloniais se mantiveram ativos por tropas de mulas ou carroças ao longo de todo o período que antecede o das ferrovias, seja no Brasil, Argentina ou no México. Mas as dimensões dessas rotas mercantis não se alargavam ou alcançavam o volume e rapidez que o transporte ferroviário permitirá. A determinação da geografia nos preços das mercadorias, como supôs Von Thünen, era um fenômeno que só no século XIX as ferrovias e a melhoria dos transportes poderiam alterar.

No caso do Brasil, as antigas rotas coloniais ligavam áreas distantes, num circuito que articulava a primeira iniciativa de ocupação do interior pelos caminhos das Minas do ouro com a rota nordestina do São Francisco ou pelo Caminho de Viamão, com os animais vindos do sul para as feiras de São Paulo, seguindo na mesma direção do abastecimento para exploração aurífera. Outro vetor, o de maior importância econômica a partir de meados do século XVIII, se dirigia aos portos do Rio de Janeiro para a aquisição de escravos e mercadorias diversas. Esse circuito foi compreendido embrionariamente como parte da formação do mercado nacional. Por exemplo, Luiz Paulo Ferreira Nogueiról (2005; 2003) considerou que essas rotas formariam o mercado interno, alimentado pela importação e exportação de mercadorias do pacto colonial, e se transformariam em mercado nacional a partir da constituição do Estado independente, aplicando-se a lógica da ruptura com a metrópole, ao estabelecer suas fronteiras e criar barreiras alfandegárias à entrada de produtos estrangeiros, protegendo os produtores nacionais e arrecadando impostos para o tesouro imperial.

A formação desse mercado nacional não seguiria as características do modelo europeu, com suas políticas unificadoras do livre-cambismo, das tarifas, moedas e pesos. Nem houve uma unificação territorial a partir da assimilação de outros Estados-nações,

como no caso alemão ou italiano. Mas foi criado “no início do século XIX, em meio à ascensão do liberalismo como ideologia predominante e parcialmente patrocinado pela potência que lutaria pelo livre-cambismo. Dessa forma, não pôde contar com políticas mercantilistas aplicadas ao exterior, como os estados formados sob o Antigo Regime (...)” (NOGUERÓL, 2005, p. 16). Tampouco gerou uma maior divisão do trabalho, pois a industrialização brasileira seria obra do século XX. E aqui encontramos o primeiro problema sobre essa proposição do caráter político da construção do mercado nacional brasileiro, quando predominavam a defesa dos interesses do livre-cambismo da agroexportação e os produtores para o mercado interno nunca contaram com uma política protecionista contínua e coerente no século XIX, particularmente o industrial, como comentado por Flávio Versiani (1978), Maria Bárbara Levy (1994), Wilzon Suzigan (1986) entre outros.

Em poucas linhas, Nogueiról (2003, p. 82) relaciona a formação do mercado nacional ao fator político da criação do Estado independente, cuja soberania limitaria a concorrência estrangeira, transformando o mercado interno colonial, submetido ao império português, em espaço para acumulação mercantil nacional. Por fim, realiza um estudo apurado dos preços de bois, cavalos e escravos entre os mercados de Sabará e de Porto Alegre, encontrando uma forte correlação, o que lhe possibilitou tratar essa interconexão entre regiões distantes como uma construção nacional. Sem entrarmos no mérito da análise das variações de preços desse estudo, que não lançam mão de séries de preços de escravos no tráfico internacional e que poderiam ser o contraponto à hipótese da formação desses mesmos preços no mercado nacional, o que queremos debater é a integração dos mercados regionais, como fundamento essencial para sua caracterização. Não nos recusamos a aceitar a interligação entre mercados regionais, pois são as rotas que configurarão o futuro mercado nacional e estariam em funcionamento desde o século XVIII. Mas boa parte do território nacional ainda não estaria envolvida diretamente nesses circuitos, que teriam se convergido para a ocupação do interior com a mineração do ouro em Minas Gerais, a exemplo do Centro-Oeste, do Norte do país ou parte do Nordeste. De qualquer forma, a gênese do mercado nacional é um processo longo, conforme ressalta Fernand Braudel (1985). O crescimento da *economia de mercado* tende a se desenrolar paulatinamente e abranger vastas regiões econômicas, mas não é um processo uniforme, convivendo com zonas mais isoladas do contágio com suas rotas de confluência, com os limites da economia natural, das barreiras das comunicações e da regulamentação dos Estados.

Portanto, a interligação regional do mercado interno geralmente é vista como um desenvolvimento lento e que prefigura o espaço nacional de um mercado multipolar, onde algumas cidades se sobressaem como centros de distribuição para uma área mercantil².

2 No caso da França, já nos últimos decênios do Antigo Regime, Paris se tornara um polo para a distribuição de produtos variados vindos de grande parte das regiões francesas por sua rede que se expande pelas províncias. Ao final do século XIX, o espaço nacional francês se constituiria de multipolos, como o de Lyon, mais modesto e com influência no sudeste da França. LÉON, Pierre. “Rapport general” in *Aires et structures du commerce français au XVIII^e siècle*. Lyon,

Se retornarmos às proposições de análise de Sereni (1980), os transportes jogam um papel fundamental nessa integração. Mas precisamos lembrar que a formação do mercado nacional capitalista é uma construção econômica e histórica, não meramente geográfica. O processo de dilatação e fusão dos mercados regionais traz mudanças inéditas no processo de acumulação de capitais, bem como uma série de aspectos culturais e políticos, que afetam as relações entre as regiões e hábitos de consumo. A formação do mercado nacional também revelará o grau de desigualdades em uma sociedade e reforçará, no caso brasileiro, as disparidades entre o Sudeste e as demais regiões nacionais.

Para Sereni, o processo de formação do mercado nacional não se resume à ampliação geográfica dos fluxos comerciais, ao desenvolvimento mercantil de uma sociedade isoladamente, mas se insere na própria dinâmica mundial do capitalismo e sua lógica de inversão econômica. Ao mesmo tempo, a questão do mercado nacional está entremeada pela da construção da identidade nacional, que não se confunde com a da formação do Estado Nacional. Sereni define seu objeto da seguinte maneira: “O mercado nacional capitalista apresenta-nos como a madura individualidade econômica de uma nação capitalista, que pode realizar-se plenamente só quando o momento da universalidade do mercado já não é o momento de uma casual multiplicidade, ou quiçá frequência, de intercâmbios não equivalentes em mercados locais ou em tráficos longínquos, senão de uma efetiva universalidade, que comporta, não só uma casualidade, ou quiçá uma relativa frequência, senão uma normalidade de intercâmbios, e portanto o passo ao intercâmbio equivalente como forma decisiva dos intercâmbios mercantis” (SERENI, 1980, p. 33-34).

Para o acompanhamento do grau de desenvolvimento do mercado nacional deve-se localizar o momento em que o intercâmbio equivalente se converteu em fase normal das trocas mercantis e que, ao mesmo tempo, se tornou a medida da conexão orgânica em um determinado momento histórico entre os diversos mercados locais e regionais. Metodologicamente, Sereni propõe a aferição do grau de correlação dos preços entre os mercados regionais ou locais para que possamos conhecer a homogeneização dos preços, um fenômeno característico do mercado nacional.

No processo histórico italiano dessa formação, Sereni ressaltará algumas condicionantes para o seu desenvolvimento. O Estado nacional unificado permite a aceleração das forças econômicas que vão impulsionar a construção do mercado nacional, por meio de políticas conscientemente aplicadas pelas classes dominantes, seja pela unificação aduaneira ou pela priorização dos investimentos públicos em vias de comunicação, que favorecerão ao aprofundamento da divisão do trabalho entre a indústria e o campo.

No caso brasileiro, embora o Primeiro Reinado estabelecesse a uniformidade tributária, persistia o problema da unificação de tarifas entre as províncias com a formação

C.N.R.S./Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1975, pp. XII-XXII.

do Estado nacional centralizado. A questão de tarifas prejudiciais ao comércio de algumas províncias é o estopim da revolta farroupilha, que dura dez anos (1835-1845). Tavares Bastos (1975, p. 101-175), em 1862, analisando os problemas dos custos de transportes para o mercado interno, percebe a negligência governamental com a navegação de cabotagem, os fretes onerosos e as elevadas tarifas alfandegárias para os fornecimentos das províncias litorâneas e do interior.

Com a República, os Estados irão criar suas próprias políticas alfandegárias, demonstrando que a questão ainda era um problema no novo modelo federativo. Dessa forma, que John D. Wirth (1982, p. 297-302) vai descrever a falta de unificação da política fiscal herdada do Império, que perdurava ainda no início da República Velha até o Estado Novo, quando serão abolidas as tarifas interestaduais que restringiam o comércio nacional. Minas Gerais fora muitas vezes acusada de praticar uma bitributação sobre os produtos de outros estados na forma de imposto de entrada em seu mercado ou sobre o consumo.

Sendo assim, a política tributária não parece ter sido um elemento determinante na constituição do mercado nacional no caso brasileiro. Portanto, não há similitude com o processo italiano na eliminação das barreiras alfandegárias entre as regiões a partir do surgimento do Estado Nacional. E, como apontou Sereni ou Braudel, a existência de intercâmbios entre mercados locais ou longínquos também não configuraria a presença do mercado nacional na economia.

Sem dúvida, o segundo reinado irá promover a expansão das redes ferroviárias no país, mas dentro da lógica da expansão cafeeira, embora surgissem exceções a essa regra, como foi a E. F. Oeste de Minas (CAMPOS, 2016. SANTOS, 2009), que seria um prolongamento da E. F. Pedro II em direção à São João del Rei, um dos principais entrepostos mineiros de abastecimento de gêneros básicos para o Rio de Janeiro. Minas Gerais se beneficiaria dos gastos governamentais nos transportes férreos. Essas inversões se situavam no contexto das exportações de bens de capitais pelas economias centrais do capitalismo³.

Dentro dessa perspectiva dos grandes negócios ferroviários, encontramos um grupo da elite mercantil brasileira que participará desses empreendimentos. E ao final do século XIX, o mercado de ações também irá se expandir com investimentos que começam a apresentar uma ruptura com o caráter local ou regional. O Encilhamento parece coroar essa pressão por novas possibilidades de negócios e a especulação financeira. Mas a melhoria das comunicações não se apresentou como um grande impacto na divisão do trabalho entre o mundo rural e o urbano-industrial, que caracteriza sempre o processo de industrialização, que no Brasil é tardio, como é sabido. De qualquer forma, avançava-se na expansão dos mercados regionais para a produção das indústrias leves de tecidos,

³ O processo de criação do mercado nacional está conectado com as condições mundiais das economias centrais do capitalismo, numa perspectiva da *Global History*. BELICH, James; DARWIN, John; FRENZ, Margret; WICKHAM, Chris. *The Prospect of Global History*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

alimentos, bebidas e materiais de construção que despontavam ao final do século XIX e início do XX. Novos hábitos também seriam criados no interior do país, como o abandono da extração do óleo de mamona pelo querosene importado, o declínio da manufatura mineira de panos de algodão pela concorrência industrial, a cerveja nacional conquistava novos consumidores e a produção se espalhava pelos estados da União, bem como as melhorias urbanas de saneamento, água encanada, gasômetros e a luz elétrica.

Os fluxos mercantis entre as diversas regiões começam a ganhar mais robustez. O algodão passa a ser importado do Nordeste pelo Sudeste, os estados sulistas proveriam as manufaturas moveleiras e as construtoras cariocas e paulistas com madeiras, além do comércio usual que essas regiões já realizavam com o Rio e São Paulo, com a exportação do charque e outros alimentos, bem como a importação do açúcar nordestino e o café fluminense. As antigas rotas de cabotagem foram mantidas do período colonial e do Império, movimentando as praças litorâneas do Norte ao Sul.

O LEVANTAMENTO DA SEGURADORA MARÍTIMA LLOYD'S SOBRE AS MAIORES FIRMAS BRASILEIRAS DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA E SEUS MERCADOS DE ATUAÇÃO

As informações contidas no levantamento das firmas brasileiras pela Lloyd's (1913) nos revelam uma série de mecanismos que alicerçaram a construção do mercado nacional, em evidente funcionamento no início da década de 1910.

As firmas gaúchas que produziam ou exportavam produtos como o charque, a banha, sapatos, couros, línguas bovinas em conserva e outras mercadorias regionais, informam que conseguiam vendê-las desde o Acre, Pará, Amazonas, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro e São Paulo ou Santos, além dos mercados locais riograndenses ou regionais, com forte vinculação às praças vizinhas do Paraná e Santa Catarina, ou dos países fronteiriços do Rio da Prata, como a Argentina e Uruguai. O exemplo do Rio Grande do Sul nos serve como ilustração para a atuação ainda mais volumosa do setor produtivo dos dois principais núcleos industriais brasileiros, como o de São Paulo e Rio de Janeiro.

Os instrumentos para que essa rede mercantil pudesse atuar de forma nacional foram as criações de sucursais ou filiais em outros estados, ou o que era mais comum, a representação mercantil de indústrias nacionais realizada por estabelecimentos locais, na forma de agentes de grandes empresas nacionais. A propaganda e vendas pelo interior ou estados vizinhos eram quase sempre feitas pelos chamados “viajantes” ou “caixeiros-viajantes”.

Outra informação bastante relevante é a reestruturação do sistema bancário, com a entrada de filiais de grupos estrangeiros, bem como a sua atuação com auxílio de bancos comerciais nacionais, que funcionavam como seus representantes, com atividades de carteiras hipotecárias para financiamento à produção, caixas de depósitos populares,

empréstimos, desconto de títulos públicos e particulares etc. Esses bancos, fundados nas principais cidades do país, abriram filiais cujo raio de ação geralmente era de abrangência regional, no interior do mesmo estado e/ou estados vizinhos. Os maiores grupos bancários criavam filiais e agências em vários estados da União. Junto a essa estrutura bancária que se alastrara ao final do século XIX, agregava-se as companhias de seguros, que além das apólices de sinistros diversos, também praticavam empréstimos sobre os próprios títulos que emitiam.

Um exemplo dessa integração nacional pode ser oferecido pela companhia de seguros “Garantia da Amazonia”, uma das mais importantes nesse ramo, criada em Belém do Pará no ano de 1897 (LLOYD, 1913, p.902 e 910). Em 1907, resolveu estender suas operações para outros estados, fundando uma seção no Rio de Janeiro para dirigir seus serviços desde a Bahia até o extremo sul do país. Em 1910, criou um departamento para administrar seus negócios em Pernambuco e estados vizinhos.

A presença de outras companhias em várias partes do país nos demonstra um grau avançado de integração dos mercados regionais brasileiros. A Guinle & Cia. (LLOYD, p. 535 e 537), com sede no Rio de Janeiro, foi uma das expressões dessa atuação nacional de algumas empresas desde o final do século XIX. Essa empresa conseguiu controlar o setor de montagem de usinas geradoras de energia no momento da expansão da urbanização, da luz elétrica e do setor industrial nas principais capitais estaduais. A Lloyd’s sublinha que “com certeza 95% das instalações geradoras de energia elétrica, quer hidráulicas, quer por meio de vapor, existentes no Brasil, tem sido feitas pelos Srs. Guinle & Cia. ou executadas sob sua superintendência e com material fornecido pelas várias casas americanas e europeias, de que eles são representantes únicos no Brasil” (LLOYD, p. 535).

A Guinle & Cia. tornara-se uma grande construtora de barragens e serviço de eletricidade para as cidades de Petrópolis, Rio de Janeiro e Niterói, a partir da usina hidroelétrica de Alberto Torres no rio Piabanha, que deu origem a criação da Cia. Brasileira de Energia Electrica, com um capital de 30.000 contos de réis. Na Bahia, exploraria as quedas do rio Paraguassu, para o atendimento das cidades de Salvador, Santo Amaro, Cachoeira e São Félix, além de estabelecer uma companhia telefônica na capital. Em São Paulo, aproveitaria as quedas de Itapanhan. Mas as atividades nacionais da Guinle & Cia. não se limitavam apenas a esses setores, também lhes pertenciam as companhias de bondes na Bahia, a Companhia Trilhos Gerais e Companhia Linha Circular, os elevadores Lacerda e Taboão, assim como a Companhia de Trens Itapoã e a Companhia de Telephones. Com sede e depósitos no Rio de Janeiro, a Guinle & Cia. abria escritórios na Bahia em 1905, em São Paulo e agências em Belo Horizonte e Porto Alegre.

Outras construtoras do Rio de Janeiro (Distrito Federal) negociavam seus serviços em vários estados. A construção de Belo Horizonte, entre 1894 e 1897, ou a abertura da Avenida Central no Rio de Janeiro em 1905, geraram novos mercado para a participação da engenharia carioca. A empresa R. Rebechi & Cia (LLOYD, p. 545 e 547), do engenheiro

Raphael Rebechi, formado pela Universidade de Roma, e seu filho Sylvio, também engenheiro e arquiteto, ganhou um grande impulso com a reforma do centro da cidade do Rio de Janeiro pela prefeitura de Pereira Passos (1902-1906), participando da construção de prédios na Avenida Central (atual Av. Rio Branco), que foi inaugurada em 1905. A firma ganhou o prêmio de melhor projeto artístico para a Avenida Central. Foi responsável pela construção de prédios públicos, edifícios privados e palacetes no Rio de Janeiro, sendo convidada pelo governo de Minas Gerais para a construção de seu palácio da Justiça, e pelo governo do Ceará para o prédio da Faculdade de Direito e um grupo escolar em Fortaleza. Outras firmas construtoras, como A Silva, Soucasaux & Cia. (LLOYD, p. 560), fundada em 1905, pelo engenheiro Luiz José da Silva, que trabalhou na construção de Belo Horizonte, também deveu seu desenvolvimento às obras da Avenida Central e diversos imóveis no centro do Rio de Janeiro. As melhorias urbanas e linhas de trens foram outras áreas de atividades para as construtoras cariocas, a exemplo da Sampaio Corrêa & Cia., criada em 1911 e contratada pelo governo de Minas Gerais para a instalação dos serviços urbanos de água, esgoto e luz nas cidades de Diamantina, Turvo, Patos, Serro e São Miguel de Ganhães (LLOYD, p. 537-538). A Sampaio Corrêa & Cia. também se interessou pela implantação das linhas de bondes e do serviço de iluminação da cidade de Belo Horizonte, fundando uma companhia limitada com o capital de 2.500 contos de réis. O sócio gerente da companhia, o engenheiro civil Sampaio Corrêa, fora responsável pela direção de diversas obras de grande porte, como em 1907, à frente das Obras Públicas da Capital, com a incumbência da ampliação do abastecimento de água para o Rio de Janeiro e, em 1909-1910, na construção da Estrada de Ferro Noroeste, do trecho de Bauru (SP) a Campo Grande (MT). A partir da criação do seu escritório técnico, Sampaio Corrêa foi nomeado representante e administrador da Compagnie Générale des Chemins de Fer des États-Uni de Brésil, que realizava as obras da Estrada de Ferro de Maricá (RJ) e Estrada Ferro de Antonina a Castro e Jaquiriahya (PR). Acumulava ainda a presidência das Companhia Força, Luz e Viação de Belo Horizonte (MG) e da Companhia Industrial de Mogi das Cruzes (SP).

Outras empresas do setor seguiriam a mesma ampliação nacional de seus serviços. A Castanhede & Cia., com escritório de engenharia também no Centro do Rio e fundada em 1909, trabalharia na duplicação da Estrada de Ferro Leopoldina Railway Co., nas linhas de bondes de Irajá e Petrópolis, na construção do ramal de Uberaba da Estrada de Ferro de Goyaz, orçada em 12 mil contos de réis (LLOYD, p. 555).

Construtoras estrangeiras, como a londrina C. H. Walker & Co., continuavam a ter também a sua fatia nas obras públicas de saneamento do Rio de Janeiro e em outras cidades, a exemplo das empresas também formadas em Londres, ainda no período do segundo reinado, como a The Rio de Janeiro City Improvements (1862) ou a The City of Santos Improvements Co. (1880). A C. H. Walker sub-empregou em 1906 a obra de demolição do Morro do Senado à empresa C. F. Hargreaves & Cia, cujo sócio principal

possuía larga experiência em construções de navios e de indústrias têxteis no Rio de Janeiro, Niterói e Santos (LLOYD, p. 537). A construção de indústrias têxteis estava quase reservada às construtoras inglesas, cujas filiais brasileiras também atuavam no comércio de tecidos e forneciam maquinarias para essas empresas. Dessa forma, atuava a Henry Rogers, Sons and Co, Ltd., que desde o final do século XIX até 1913, havia montado 70 novas fábricas de tecidos no Brasil (LLOYD, p. 409-410).

Podemos observar a formação dessa malha comercial compulsando as páginas da publicação da Lloyd's. Nelas encontramos os mercados de atuação para 336 empresas dos estados do Pará, Amazonas, Bahia, Maranhão, Pernambuco, Ceará, Sergipe, Alagoas, Rio Grande do Norte, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e São Paulo, pertencentes ao setor de transformação e atuantes no Brasil no ano de 1913. Embora não se trate de um levantamento completo de todas as empresas do setor de transformação, mas selecionadas pela importância dos seus capitais. O âmbito geral de suas atuações comerciais em território nacional pode ser ilustrado no seguinte quadro sintético:

Local		Regional		Nacional		S/Informação	
48	14,2%	35	10,4%	139	41,4%	114	33,9%

Quadro N º 1

Atuação de 336 fábricas em território nacional, 1913 Fonte: LLOYD, Reginald (dir.). *Impressões do Brasil no Século Vinte. Sua História, seu povo, commercio, indústrias e recursos*. Londres: Lloyd's Greater Britain Publishing Cia, Ltd, 1913.

Predominava a distribuição de manufaturados de forma nacional, abrangendo vários estados e as cidades mais importantes em termos populacionais. Mas a ausência de informações sobre o item de atuação no mercado foi grande também, embora possamos colocar em dúvida se essas empresas, pelo volume de capital e produção, não atuaram além do mercado local ou regional.

Se observarmos as interligações entre as regiões extremas do território nacional, tomando em conta o comércio das praças dos estados do Nordeste e Norte com as praças do Sul, veremos que esses fluxos mercantis estavam em boa parte formados. Quantificamos essas informações da Lloyd's no quadro abaixo, utilizando as descrições dos destinos nacionais das vendas ou importações de mercadorias das empresas mercantis e fábricas dos estados dessas três regiões. Nem sempre essas informações foram fornecidas pelas firmas.

Atuação/Estado	BA	PE	RN	AL	MA	CE	RS	SC	PR	PA	AM	Total
Indústria	12	18	2	2	3	3	66	5	17	9	4	141
Comércio	52	42	3	7	5	16	87	3	14	15	42	286
Norte	7	18	2	3	2	3	14	0	4	11	9	73
Nordeste	24	20	2	2	2	4	23	0	2	3	1	83
Sul	8	20	1	6	1	3	12	4	0	4	4	63
Sudeste	13	11	1	3	1	3	35	5	10	2	4	88
Centro-Oeste	1	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	6
Só no Estado	7	7	0	0	0	2	49	1	4	4	25	99
Em todo país	14	9	0	1	2	0	35	1	4	0	2	68
S/informação	19	9	0	2	3	6	23	0	12	6	4	84
Total de empresas	64	60	5	9	8	19	153	8	31	24	46	

Quadro Nº 2

Origem ou destinos nacionais das vendas ou importação de mercadorias por empresas mercantis e industriais

Fonte: LLOYD, Reginald, op.cit.

O quadro acima precisa ser explicado em relação às informações conseguidas pela Lloyd's sobre 427 empresas fabris e comerciais de estados nordestinos e sulistas. A primeira observação é que a região Norte é citada de forma imprecisa, compreendendo o Nordeste e o Norte. Da mesma forma, o Sul aparece nas informações das empresas do Pará e Amazonas dessa maneira generalizante, englobando o Sudeste e o Sul. Como critérios para a quantificação de cada forma de atuação, consideramos que quando a descrição das vendas, da representação como agência de outras empresas ou a importação de mercadorias se referem a todo o país ou quando somente a região é indicada de forma ampla, mantivemos a literalidade dessas classificações para os mercados de atuação. Quando a descrição nomeia o estado de destino ou importação de mercadorias, inserimos essa informação na região a que pertencem os estados. No caso de empresas que só descrevem suas vendas no próprio estado e não possuem outras vinculações de negócios fora dela, foram inseridas no campo restrito de só comerciar no estado de sua localização. Evidente que toda empresa atuava onde estava sediada, portanto, essa classificação só foi utilizada para as que não tinham outro vínculo qualquer com outros estados. É o exemplo de casas de importação e exportação do Amazonas, que importavam mercadorias da Europa ou Estados Unidos da América para vender aos seringueiros e exportavam borracha. As casas comerciais ou fábricas que produziam ou comerciavam apenas com o exterior foram alocadas no campo de sem informações, junto com as que não trazem informações sobre as vendas ou local de aquisição das mercadorias, por não nos permitir saber se atuavam também em alguma praça nacional, que é o objetivo que nos interessa.

Muitas empresas comerciais ou industriais atuavam em mais de uma praça do país. No computo do quadro não foram inseridas as firmas do setor de serviços, como bancos, seguradoras, empresas de construção, empresas de telefones, bondes etc. Nesse quadro utilizamos apenas as informações que são encontradas para as empresas comerciais e industriais dos estados do Norte, Nordeste e Sul. Alguns estados não possuem essas descrições de empresas, como o Sergipe, cuja única fábrica citada tinha sede administrativa na Bahia e, por isso, foi incluída nesse Estado. Além do Estado de Sergipe, Piauí e Paraíba também não possuem informações de empresas, bem como Goiás, Mato Grosso e Acre.

Pelos dados coletados expostos no quadro acima, podemos perceber que os vínculos comerciais antigos entre alguns estados foram mantidos, como o caso da rota de cabotagem que no século XIX fora realizada entre o açúcar ou fumo de Pernambuco ou da Bahia com o Rio de Janeiro e o Rio Grande do Sul.

No Rio Grande do Sul, os charutos fabricados na Bahia encontravam consumidores. A firma Oliveira, Coelho & Cia. eram agentes revendedores das centenárias águas minerais Caxambu (MG) e dos charutos São Félix, da fábrica baiana de A. Suerdieck, fundada em 1892 e só fechada no ano de 2000. As vendas da Suerdieck já alcançavam todo o país, por meio de caixeiros-viajantes ou agentes representantes, além das exportações para a Argentina, Alemanha e Inglaterra (LLOYD, 1913, p. 883-884).

De forma inversa, os carregamentos de charque das estâncias gaúchas continuavam abastecendo o Rio de Janeiro e o Nordeste, agora pela navegação a vapor e várias casas atacadistas, especializada no comércio desse gênero básico da alimentação da época. Mas novas mercadorias e mercados vinham a se somar ao esse circuito mercante, ampliando-o e fortalecendo-o. Foi o caso da disseminação das fábricas de tecidos a partir do final do Oitocentos, que começaram a demandar o fornecimento nacional de algodão, geralmente obtido nos estados do Nordeste, diminuindo consideravelmente as importações de fios da Europa ou Estados Unidos, como comentamos. Em contrapartida, empresas sulistas exportavam grande quantidade de outra mercadoria para o mercado nacional: as madeiras para o Sudeste e para as fábricas moveleiras ou companhias de construção de todo o país, que encontravam larga atividade nas reformas das cidades, nas vias férreas, bondes, usinas e obras de saneamento.

Quanto aos novos mercados, podem ser vistos como no caso da fábrica Santo Onofre do empresário Justiniano Simões Lopes, dedicada ao charque fresco em lata, “artigo esse de grande consumo no extremo norte do Brasil e principalmente no Acre” (LLOYD, 1913, p.844). As fábricas têxteis ou de sapatos do Rio Grande do Sul também encontravam escoamento nas praças nordestinas, por meio de inúmeras casas comerciais que adquiriam fazendas nos diversos portos do país. Algumas dessas casas também eram agentes de fábricas do Sudeste ou Sul, como diversos estabelecimentos baianos dedicados ao comércio atacadista de tecidos nacionais.

Era grande o número de atacadistas de tecidos nacionais na Bahia que, enviando seus viajantes, redistribuíam essas mercadorias por todo Nordeste e outros pontos do país, como o norte de Minas. A Moraes & Cia., dava exclusividade ao comércio da manufatura de tecidos das fábricas baianas, além de grande volume de fazendas europeias. Suas vendas eram realizadas no Norte e no Sul (LLOYD, p. 887).

Com isso, podemos reparar que a integração nacional entre a produção têxtil e seu escoamento nacional já havia se estabelecido plenamente nesse início de década. A concorrência interestadual, portanto, remontaria com certeza aos fins do século XIX, momento em que a maioria das fábricas ou firmas comerciais historiadas pela publicação de Reginald Lloyd se estabelecem ou sofrem sua incorporação como sociedades anônimas por ações. Esse fato escapa da análise da historiografia em geral. Seja pela compreensão de que o mercado nacional só surgiria com o fim da escravidão (PAULA, 2002) ou pela atuação hegemônica do setor fabril paulista, capaz de romper com o isolamento dos mercados regionais na década de 1920 a 1930 (CANO, 1985. GORENDER, 1981). Essas interpretações não aprofundaram suas proposições analíticas em dados do século XIX, sobre os fluxos de comércio entre as regiões brasileiras ou sobre as modificações urbanas que se processaram antes do final da escravidão, possibilitando uma ampliação do mercado consumidor nas principais cidades do país.

A grande malha interligada de serviços, comércio e negócios, que já se encontrava plenamente estabelecida no início da segunda década do século XX, não fora uma construção abrupta a partir da abolição da escravidão e avanço do trabalho assalariado. Mas uma longa trajetória temporal de aglomeração de caminhos e mercados, beneficiada com as estradas de ferro, com as alterações nos entraves para a constituição das empresas anônimas nas décadas finais do Império, a liberação dos capitais para os investimentos em ações e ativos de empresas negociados aos investidores de diversos estados da União e, não menos importante, com a reestruturação do setor financeiro e entrada dos grandes bancos estrangeiros.

Mas o que podemos extrair desses dados da companhia Lloyd's? Uma primeira observação é que os circuitos mercantis mais conhecidos se mantiveram consolidados entre Nordeste-Sudeste-Sul, a velha rota de cabotagem que os negociantes de grosso trato da praça carioca utilizavam para os carregamentos de carne seca das charqueadas gaúchas para a redistribuição para os atacadistas e varejistas na Corte. Traziam do Nordeste o açúcar e outros mantimentos e do Rio de Janeiro, chegava o café e, agora, diversos produtos industrializados. Mas a circulação de mercadorias havia se ampliado, com 68 empresas declarando que negociavam seus produtos em vários portos do país. Podemos notar que a região Centro-Oeste mostrava ainda uma baixa integração ao mercado nacional. Era uma região ainda pouco industrializada. O Centro-Oeste e o sul de Minas Gerais se interligariam à cafeicultura do Oeste Paulista, no final do século XIX, pela via férrea e áreas de navegação fluvial (SAES; MARTINS; GAMBI, 2016. NETO,

2009. COSTA, 2017). O território do Acre também se ligava tenuamente à Belém do Pará ou Manaus, particularmente pelo comércio da borracha. O Rio Grande do Sul mostrava um bom desenvolvimento industrial em relação ao nordeste, embora 32% das empresas restringissem suas transações ao mercado gaúcho. Os estados sulistas também revelam uma forte relação comercial com os países do Prata, no fornecimento de erva-mate, carnes, couros, línguas em conserva, fumo, madeiras, lã etc., em troca, importavam grandes quantidades de trigo argentino e secos e molhados das repúblicas do Prata. Esse relacionamento mercantil às vezes ultrapassava as fronteiras, com a criação de filiais na Argentina ou firmas argentinas criando empresas nos estados sulistas. Por exemplo, a firma de tecidos dos gaúchos Pedro e Carlos Bina, estava estabelecida em Buenos Aires havia mais de 60 anos. Importavam tecidos da Europa e Estados Unidos e os revendiam em todo interior do Rio Grande, por meio de 5 viajantes (LLOYD, p.837). Da mesma forma, a grande casa importadora de ferragens e máquinas do porto-alegrense Arthur Bromberg, além de suas filiais espalhadas pelas principais praças gaúchas, estabelecera também casas no Rio de Janeiro, Montevidéu e Buenos Aires (LLOYD, p.821). E, ao inverso, a firma portenha Freixas Urquijo & Cia era proprietária do engenho de beneficiamento de erva mate em Curitiba, dirigido pelo exportador Nicolau Mäder, estabelecido em 1907. Movido a vapor, o engenho empregava 25 operários e exportava anualmente cerca de 3 mil toneladas de erva mate para à Argentina e Uruguai (LLOYD, p.966).

Tanto as empresas do Rio Grande do Sul, quanto as da Bahia e de Belém, atuavam como revendedoras de produtos manufaturados para o mercado regional, composto pelos estados vizinhos. As firmas exportadoras e importadoras predominavam no grande comércio de Belém e Manaus, devido as exportações de borrachas, castanhas e produtos locais para a Europa e Estados Unidos. O Estado do Maranhão mostrava também uma permanência de sua vinculação comercial com os estados do Pará e Amazonas, embora as informações sejam escassas. As firmas comerciais maranhenses de importação e exportação, como a Fernandes Pinto & Cia, a Cunha Santos & Cia e Jorge & Santos, remetiam cereais para o Pará e Manaus e exportavam a tapioca e couros para a Europa (LLOYD, p. 1.030).

Devemos ressaltar que o desenvolvimento das vias de comunicação, seja por companhias de navegação a vapor ou ferrovias com seus múltiplos ramais, permitiram a ligação entre diversos mercados locais ou regionais, facilitando a localização de empreendimentos no interior do país, como no caso da Companhia Industrial São Joanense de tecidos, beneficiária de um ramal da E. F. Oeste de Minas.

Quase sempre as fábricas localizadas no interior escoavam sua produção ou obtinha a matéria prima por meio de seus armazéns estabelecidos às margens de vias fluviais ou de ramais de estradas de ferro. Era a outra face da construção do mercado nacional nos primórdios da disseminação das sociedades anônimas. Nesse particular, as empresas interioranas de Minas dificilmente conseguiam mobilizar investimentos no mesmo nível que as urbes centrais do Sudeste.

A Cia. São Joanense começou sua atividade equipada com 40 teares em 1892, com capital inicial de 200:000\$000 rs (COMPANHIA TÊXTIL SÃO JOANENSE, 1893). Ampliou suas instalações entre 1906 e 1908, criando as seções de fiação, com 1.614 fusos, e de tinturaria em 1906. No ano de 1908, seu capital permanecia o mesmo, com 1.264 fusos e 50 teares, operando com 130 trabalhadores para a produção anual de 200 mil metros de tecidos (JACOB, 1910, p. 271). Em 1913, na expansão industrial da proximidade da Primeira Guerra, contava com o capital de 300:000\$000 rs, 78 teares e empregava 200 operários, com produção de fios e tecidos de algodão, cobertores e aflanelados, de 75.000 metros mensais (900 mil metros anuais) (LLOYD, 1913, p. 424). Para o escoamento da produção, um ramal da Estrada de Ferro Oeste de Minas, que fora inaugurada em 1881, adentrava o pátio da companhia trazendo o carregamento de lenha e matéria-prima e os tecidos eram entregues à responsabilidade da estação ferroviária. Com o aumento da produção, utilizou-se também carroças com capacidade de carregarem até 20 fardos, cada fardo com 20 peças de 50 metros de tecidos. Os destinos dessas vendas eram os mercados do próprio estado, do Rio de Janeiro e São Paulo.

Comparando esses dados com as demais empresas têxteis, a primeira informação que podemos obter é que a Cia. São Joanense possuía o menor capital entre 45 companhias com seus capitais descritos na publicação da Lloyd's, de 1913. Todas elas haviam crescido seus capitais consideravelmente com a expansão do mercado de ações na entrada do século XX. Nas outras dez companhias têxteis que apresentaram capitais inferiores ao patamar de 1.000:000\$000 rs, como a São Joanense, sete delas se dedicavam aos artigos de lã ou de malha, que empregavam um número inferior de operários e capital, a exemplo da Cia. Tijuca, no Rio, de tecidos de lã, fabricados com fios importados da Europa, com capital de 500:000\$000 rs em 1904, ou a Cia. Paulista de Tecidos de Malha, com capital de 450:000\$000 rs em 1911 (LLOYD, p. 422).

Uma comparação com uma indústria têxtil do interior de São Paulo nos dá a amostra da pouca dinamicidade da Cia. São Joanense. A Cia. Taubaté Industrial, foi também criada no Encilhamento com o capital de 300:000\$000 rs, se dedicando a toalhas felpudas e brins. Em 1913, estava sendo ampliada para o capital de 2.000:000\$000 rs, com o emprego de 1.016 teares, 33.000 fusos e 1.200 operários (LLOYD, p. 410 e 412). Ou seja, alcançara o padrão das grandes têxteis do Rio e São Paulo. Mesmo outra companhia média do porte da Cia. São Joanense, a Cia. Fábrica de Tecidos D. Isabel, de Petrópolis e iniciada em 1889 com os recursos de 250:000\$000 rs, crescera seu capital em 1894 para 500:000\$000 rs. Empregava mais do dobro de teares da São Joanense, 180 teares, 6.000 fusos e dava emprego a 350 pessoas. Sua produção diária era de 10.000 metros de brins variados, enquanto a São Joanense produzia cerca de 2.500 metros de riscados e aflanelados (LLOYD, p. 406 e 409). Ambas as empresas pareciam estacionadas em seus recursos no contexto de uma forte expansão dos investimentos no setor têxtil próximo ao limiar da Primeira Guerra Mundial.

No sentido de exemplificarmos a diferença de capacidade de investimentos pelos maiores centros urbanos, onde a acumulação de capitais encontrava maior facilidade de financiar novos empreendimentos, obtivemos na seção Gazetilha do Jornal do Commercio uma amostragem da importância que a praça do Rio de Janeiro teve na montagem de filiais ou fábricas em outras províncias, como em São Paulo nos anos de 1870 ou 1880, antes dela conquistar a liderança no setor fabril. Por exemplo, em 15 de fevereiro de 1880, a Gazetilha do Jornal do Commercio reproduzia a notícia da iniciativa da Sra. Maria Alves de Lima e seus filhos, em Tatuhy, município da província de São Paulo, em fundar uma fábrica de tecidos de algodão. Para isso, teve que enviar um representante para a compra da maquinaria na praça do Rio de Janeiro, o Sr. Manoel Guedes Pinto de Melo, que estabeleceu negociações com um grande negociante carioca para intermediar a compra com uma casa fornecedora europeia.

A seção da Gazetilha também nos possibilita recuperar os dados do deslocamento de capitais da praça do Rio de Janeiro para filiais em São Paulo na mesma década.

Nas décadas de 1870 e 1880 a atuação do capital mercantil carioca se desloca para animar filiais e novos investimentos nas praças nacionais, em especial, a de Santos.

Grandes firmas mercantis sediadas no Rio de Janeiro começam a criar suas filiais em São Paulo naquelas décadas. As firmas importadoras de maquinarias logo perceberam as oportunidades de negócios que o setor industrial e o cafeeiro paulista apresentavam.

Estabelecidos no setor de importação de maquinarias e ferragens, deslocaram os seus investimentos para São Paulo e Santos, os industriais Frederico Glette, fundador da Fábrica Rink de tecidos em 1879, e Elkin Hime, negociante inglês naturalizado brasileiro em 1855, que fora acionista da Cia. de Fiação e Tecidos Confiança Industrial e fornecedor de peças e materiais para a Cia. Brasil Industrial, ambas fábricas têxteis sediadas no Rio de Janeiro. Frederico Glette criara uma firma de importação de tecidos, máquinas e demais gêneros em São Paulo, como sócio comanditário de metade do capital inicial da firma Victor Nothmann & Cia, criada em 1871 e que em 1880 registrara o capital de 300:000\$000 rs. Já Elkin Hime, em 1879, montara uma destacada casa importadora de materiais de construção e secadoras de café, com filial em Santos, com a razão social de Monteiro, Hime & Cia, com o volumoso capital de 2.000 contos de réis.

Para podermos exemplificar melhor a expansão dos negócios da elite mercantil da praça do Rio de Janeiro nas décadas de 1870 e 1880, criamos o quadro abaixo, com alguns exemplos de diversificação dos negócios de grandes negociantes cariocas para outras províncias brasileiras:

Nome	Negócio	Local	Capital	Ano
Frederico Glette	Importação de tecidos, maquinarias e outros	São Paulo	300:000\$	1871-1880
Elkin Hime	Importação de mat. de construção e secadoras de café.	Santos (SP)	2.000:000\$	1879
Elkin Hime	Incorporador do Banco Comercial de Pernambuco	Pernambuco	s/i	1872
Militão Máximo de Souza Jr.	Comissões e comércio p/conta própria	Santos (SP)	300:000\$	1870
Fernando Augusto da Rocha	Comanditário da Casa Bancária da Província de SP.	São Paulo	s/i	1886
Jacomo Nicolau Vicenzi	Proprietário da Cia. de Vapores Nacionais Norte e Sul	Norte e Sul	s/i	1889
José Miguel Frias	Cia. Ferro-Carril e Cais de Pelotas	Pelotas (RS)	25 ações	1892
José Miguel Frias	Cia. Viação Férrea Sapucahy	Rio-Minas	625 ações	1892
Domingos Xavier da Silva Braga	Cia. Fiação e Tecidos Industrial Mineira	Juiz de Fora (MG)	204 ações	1896
Domingos Xavier da Silva Braga	Cia. Estrada de Ferro Oeste de Minas	S.João del Rei (MG)	250 ações	1896
Manoel José de Faria	Gerente da Cia. Espírito Santos e Campos	Vitória-Campos (RJ)	s/i	1865
Barão de Cahy	Filial importadora de carne seca e alimentos do RS	Porto Alegre (RS)	208:110\$	1873
Eduardo Klingelhoef	Comanditário da Cia. Minas do Rio dos Sinos e Itararé	Rio Grande do Sul	500:000\$	1890
Eduardo Klingelhoef	Cia, Rio Grande do Sul Gold Mining	Rio Grande do Sul	236 ações	1890
Eduardo Klingelhoef	Cia. Mineral de Goyanna	Goiânia (GO)	106 ações	1890
Henri Auguste Leuba	Proprietário da Cia. Francesa de Navegação a Vapor	Rio-Santos	s/i	1885
João José dos Reis	Incorporador do Banco Comercial de Pernambuco	Pernambuco	s/i	1872
João José dos Reis	Cia. de Navegação Paulista	São Paulo	25 ações	1890
João José dos Reis	Presidente da Cia. de Navegação e E. F. Espírito Santo e Caravelas	Espírito Santo	100 ações	1890
João José dos Reis	Banco Comercial de São Paulo	São Paulo	645 ações	1890
João José dos Reis	Cia. E. Ferro Príncipe do Grão-Pará	Pará	13 ações	1890
Victorino Pinto de Sá Passos	Cia. E. Ferro Príncipe do Grão-Pará	Pará	300 ações	1888
Luiz Zignago	Cia. de Navegação Paulista	São Paulo	12 ações	1885
Moreira, Pinho e Cia	Filial em São Paulo, gerida por José Duarte Rodrigues	São Paulo	s/i	1880

Quadro n. 3

Negociantes cariocas e seus negócios em outras províncias (1865-1896)

Fontes: Jornal do Commercio, seção Gazetilha, 1870-1889. GRAÇA FILHO, Afonso de Alencastro. *Os convênios da carestia: crises, organização e investimentos do comércio de subsistência da Corte (1850-1880)*. Rio de Janeiro: IFCS/UFRJ, 1993, dissertação de mestrado, pp. 250-277.

CONCLUSÕES PRELIMINARES

Pelo quadro acima podemos ver que os capitais acumulados na praça do Rio de Janeiro transbordam os seus limites, buscando novos empreendimentos lucrativos aos grandes negociantes e industriais em outras províncias. A vinculação das empresas fabris com o capital mercantil ainda é uma característica desses empreendimentos das duas décadas finais do século XIX. Podemos elencar como fatores que incentivaram a expansão do mercado de ações e da criação de sociedades anônimas, a desvalorização cambial, funcionando como uma barreira protecionista à substituição de importações, a baixa dos preços das maquinarias importadas, a facilidade jurídica ocasionada pela Lei n. 3.150, de 04 de novembro de 1882, para a autorização as sociedades anônimas, sem a necessidade de autorização governamental e, por fim, o crescimento da população urbana livre assalariada e do mercado consumidor.

Essas mudanças atestam as condições iniciais para os primórdios do mercado nacional em fins do século XIX, que seriam aceleradas na facilitação jurídica referente às sociedades anônimas e ao mercado de ações com o Encilhamento, em 1891.

Alguns autores consideraram que o surgimento do mercado nacional (ou mercado interno) só passou a existir com o resultado da extinção da escravidão e a expansão do consumo assalariado. Outros caracterizaram o termo como sinônimo de mercado interno, localizando-o na criação do Estado Nacional, a partir da Independência ou da ascensão de São Paulo com seu complexo cafeeiro, subordinando os mercados regionais nos anos de 1920-30, por sua hegemonia na demanda de mercados e matérias-primas. No entanto, compreendemos o mercado nacional como a integração lenta e progressiva dos mercados regionais, que formavam o mercado interno, como em Emilio Sereni (1980) ou Mario Cerruti (1987).

Em nossa análise, essa concorrência se impôs antes desse momento da hegemonia industrial paulista, que sucedeu à carioca no setor fabril. As causas que justificariam os desequilíbrios regionais no setor industrial brasileiro teriam operado na sua constituição já ao final do século XIX, processo marcado pela acumulação mercantil regionalizada e acontecida ao longo daquela centúria, com o declínio açucareiro nordestino e o domínio do tráfico negreiro pela Corte e das exportações da cafeicultura do Vale do Paraíba. Desse modo, a hegemonia posterior de São Paulo só veio a reforçar os desequilíbrios regionais, mantendo a supremacia do Sudeste na reprodução ampliada do capitalismo brasileiro.

BIBLIOGRAFIA

Fontes Primárias

1. SÃO JOÃO DEL REI. Arquivo da Companhia Industrial São Joanense. Livros de transferência das ações da Cia. Industrial S. Joanense (1891-1894).

2. COMPANHIA INDUSTRIAL SÃO JOANENSE. Folhetim comemorativo dos 100 anos da Companhia Têxtil São Joanense “Tecendo a história da Companhia Têxtil São Joanense, 1891-1991”. São João del Rei, 1991.
3. COMPANHIA INDUSTRIAL SÃO JOANENSE. *Estatutos da Companhia Industrial S. Joannense*. São João del Rei: Typ. da Gazeta Mineira, 1893.
4. BASTOS, Tavares A. C. BASTOS, *Cartas do solitário*. 4ª ed. São Paulo: Ed. Nacional; Brasília: INL, 1975.
5. JACOB, Rodolpho. *Minas Geraes no XXº século XX*. Rio de Janeiro: Gomes, Irmão e C., 1910.
6. LLOYD, Reginald (dir.). *Impressões do Brasil no seculo vinte. Sua história, seu povo, commercio, industrias e recursos*. Londres: Lloyd’s Greater Britain Publishing co.ltd., 1913.
7. JORNAL DO COMMERCIO. Rio de Janeiro, Seção Gazetilha, 1870-1889.

REFERÊNCIAS

BELICH, James; DARWIN, John; FRENZ, Margret; WICKHAM, Chris. *The Prospect of Global History*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV-XVIII. Os jogos das trocas*. Lisboa: Edições Cosmos, tomo II, 1985.

CAMPOS, Bruno Nascimento. *Tropas de aço: abastecimento, comércio e estradas de ferro no Sul de Minas (1875-1902)*. Jundiaí (SP): Paco Editorial, 2016.

CANO, Wilson. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1970*. São Paulo: Global; Campinas: Ed. da Universidade Estadual de Campinas, 1985.

CERUTTI, Mario. “El gran norte oriental y la formación del mercado nacional en México a finales del siglo XIX” in *Siglo XIX - Revista de Historia*, Monterrey, México, ano II, número 4, julio-diciembre de 1987, pp. 53-80.

COSTA, Rafael Giorgi. *Transformações no mercado interno paulista (séc. XIX)*. Jundiaí: Paco Editorial, 2017.

GORENDER, Jacob. *A burguesia brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1981.

GRAÇA FILHO, Afonso de Alencastro. *Os convênios da carestia: crises, organização e investimentos do comércio de subsistência da Corte (1860-1880)*. Rio de Janeiro: IFCS/UFRJ, 1991, dissertação de mestrado.

IBARRA, Antonio, “Réplica” in *Historia Mexicana*, México, El Colegio de México, Centro de Estudos Históricos, v. 68, n.3 (271), 2019, p. 1337.

LAMOUNIER, Maria Lúcia. *Ferrovias e mercado de trabalho no Brasil do século XIX*. São Paulo: Edusp, 2012.

LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ/ Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, 1994.

LIBBY, Douglas C. *Transformação e trabalho em uma economia escravista: Minas Gerais no século XIX*. São Paulo: Brasiliense, 1988.

NETO, Hilário Domingues. *Navegando o Mogi-Guaçu. A agroexportação cafeeira no Oeste Paulista e a formação de um mercado regional interno regional (1883-1903)*. São Paulo: Ed. Unesp, 2009.

NOGUEIRÓL, Luiz Paulo Ferreira. “Preços de bois, cavalos e escravos em Porto Alegre e em Sabará, no século XIX – mercadorias de um mercado nacional em formação.” In *Ensaio FEE*. Porto Alegre (RS), v. 26, 2005.

_____. *Sabará e Porto Alegre na formação do mercado nacional no século XIX*. Campinas (SP): Unicamp/Instituto de Economia, 2003, tese de doutorado.

PAULA, João Antonio de. “O mercado e o mercado interno no Brasil: conceito e história” In: *Revista de História Econômica & História de Empresas*, São Paulo: Hucitec/APBHE, 1998, v.V, 2002, pp. 7-39.

RANGEL, Inácio. *Dualidade básica da economia brasileira*. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1957.

SAES, Alexandre; MARTINS, Marcos Lobato; GAMBI, Thiago. (Org.). *Sul de Minas em urbanização*. São Paulo: Alameda, 2016.

SANTOS, Welber Luiz dos. *A Estrada de Ferro Oeste de Minas: São João del Rei (1877-1898)*. Mariana: ICHS/UFOP, 2009 (dissertação de mestrado).

SERENI, Emílio. *Capitalismo y mercado nacional*. Barcelona: Crítica, 1980.

SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

VERSIANI, Flávio R.; VERSIANI, Maria Teresa R. O. “A industrialização brasileira antes de 1930; uma contribuição” in VERSIANI, Flávio R.; BARROS, José Roberto Mendonça de (orgs.). *Formação Econômica do Brasil: a experiência da industrialização*. São Paulo; Saraiva, 1978, pp. 121-142.

WIRTH, John D. *O fiel da Balança: Minas Gerais na Federação Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982, pp. 297-302.

GUERRA FRIA: UMA CRÍTICA À HISTORIOGRAFIA ORTODOXA E PÓS-REVISIONISTA

Data de submissão: 19/10/2023

Data de aceite: 02/05/2023

Flávio Alves Combat

Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Relações Internacionais e
Defesa
Rio de Janeiro – RJ
<http://bit.ly/45FKnm2>

PALAVRAS-CHAVE: Guerra Fria;
historiografia; ortodoxia; pós-revisionismo.

COLD WAR: A CRITIQUE OF ORTHODOX AND POST- REVISIONIST HISTORIOGRAPHY

RESUMO: O objetivo central do texto é revisitar criticamente o debate historiográfico sobre a Guerra Fria, com foco nas teses ortodoxas e, especialmente, pós-revisionistas. Pretende-se, assim, comprovar a hipótese de que o pós-revisionismo retomou e aprofundou as teses centrais da ortodoxia, convertendo-se numa corrente historiográfica essencialmente limitada à interpretação ortodoxa sobre aquele conflito. Inicialmente, o capítulo apresenta uma síntese da historiografia ortodoxa sobre a Guerra Fria, analisando a interpretação derivada do pensamento de George Frost Kennan, responsável pela Doutrina de Contenção do Comunismo. Na segunda seção, o capítulo analisa criticamente a historiografia pós-revisionista, sobretudo a partir da obra do historiador John Lewis Gaddis, e estabelece comparações com o debate historiográfico progressivo.

ABSTRACT: The central aim of this text is to critically revisit the historiographical debate on the Cold War, focusing on the orthodox and, especially, post-revisionist theses. The aim is to prove the hypothesis that post-revisionism has taken up and deepened the central theses of orthodoxy, becoming a historiographical current essentially limited to the orthodox interpretation of that conflict. Initially, the chapter presents a summary of orthodox historiography on the Cold War, analyzing the interpretation derived from the thought of George Frost Kennan, responsible for the Doctrine for the Containment of Communism. In the second section, the chapter critically analyzes post-revisionist historiography, especially based on the work of historian John Lewis Gaddis, and draws comparisons with the previous historiographical debate.

KEYWORDS: Cold War; historiography; orthodoxy; post-revisionism.

INTRODUÇÃO

No longo debate historiográfico dedicado à Guerra Fria, três correntes conquistaram destaque, ao propor uma nova forma de interpretação para o conflito, para as suas origens e para o seus desdobramentos. Uma intensa disputa pela redefinição de uma memória sobre a Guerra Fria foi travada pelas correntes historiográficas Ortodoxa, Revisionista e Pós-Revisionista.

O objetivo central do texto é revisitar o debate historiográfico sobre a Guerra Fria, com foco nas teses ortodoxas e, especialmente, pós-revisionistas. Pretende-se, assim, comprovar a hipótese de que o pós-revisionismo retomou e aprofundou as teses centrais da ortodoxia, convertendo-se numa corrente essencialmente limitada à interpretação ortodoxa sobre aquele conflito.

Estruturalmente, o capítulo divide-se em duas seções, além da Introdução e Conclusão. Na primeira, apresenta-se uma síntese do debate ortodoxo, com base na interpretação originalmente desenvolvida por George Frost Kennan. Na segunda seção, apresenta-se o debate pós-revisionista, sobretudo a partir das ideias de John Lewis Gaddis, sustentando-se a hipótese central da pesquisa.

O DEBATE HISTORIOGRÁFICO ORTODOXO SOBRE A GUERRA FRIA

A ortodoxia norte-americana foi a primeira corrente historiográfica a analisar e interpretar as relações entre Estados Unidos e União Soviética após a Segunda Guerra Mundial, na tentativa de oferecer respostas sobre a origem e o desdobramento do conflito, que foram essenciais para definir a política externa conduzida por Washington nas décadas seguintes.

A presente seção é dedicada à análise da interpretação do diplomata George Frost Kennan sobre a Guerra Fria. Pretende-se, assim, apresentar as teses seminais da corrente ortodoxa desenvolvidas por Kennan e o peso de sua análise para a política externa dos EUA durante a Guerra Fria. Do ponto de vista geral do texto, a seção é importante porque lança as bases do debate historiográfico travado com as correntes que sucederam a ortodoxia, que remetem, em graus diferenciados, às ideias originalmente propostas por Kennan.

Em 1946, declarações feitas por Stalin de que a União Soviética planejava uma reestruturação econômica e militar acirraram o clima já comumente tenso no meio político dos Estados Unidos. Diante da resistência de Moscou em cooperar com a constituição do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial, o Departamento do Tesouro solicitou ao Departamento de Estado explicações sobre as intenções soviéticas. O responsável por reportar a Washington a dimensão dos projetos soviéticos foi George Frost Kennan, diplomata encarregado de representar os Estados Unidos na embaixada norte-americana em Moscou.

Especialista na política externa entre Estados Unidos e União Soviética, Kennan preparou um célebre documento em que relatava detalhadamente os planos soviéticos e expunha os fundamentos da política de dissuasão permanente dos ideais comunistas que vigorou durante a Guerra Fria. Transmitido ao Departamento de Estado através do telégrafo em 22 de fevereiro de 1946, o documento ficou conhecido como o “Longo Telegrama”.

Diante da complexidade para responder ao questionamento de Washington sobre as intenções soviéticas, Kennan argumentou que o projeto soviético após 1945 era de longa duração. O perigo imediato para os Estados Unidos e para os países em sua zona de influência não era, nesse sentido, o Exército Vermelho, mas a atração ideológica exercida por Moscou. Convencido de que as intenções conciliatórias do governo Roosevelt em relação aos soviéticos eram, na melhor hipótese, inocentes, Kennan aconselhou que a política externa norte-americana direcionada à União Soviética no pós-Segunda Guerra não deveria ser baseada na tentativa de aproximação, tampouco no confronto bélico direto (KENNAN, 1946, p. 3).

Embora reconhecesse que, para a União Soviética, não era possível uma coexistência pacífica com os países capitalistas no longo prazo, Kennan recomendava enfaticamente uma “abordagem calma e de longa duração” em relação aos problemas que polarizavam norte-americanos e soviéticos. Para o diplomata, o temor de que os soviéticos viessem a dominar a Europa Ocidental e o Japão no imediato pós-Segunda Guerra era infundado, já que não havia interesse ou mesmo condições materiais objetivas para a União Soviética empreender uma ofensiva daquela magnitude.

Em seu telegrama ao Departamento de Estado, o diplomata destacou que, desde antes da Segunda Guerra Mundial, era clara para Stalin a oposição de interesses entre soviéticos e norte-americanos. O líder soviético acreditava ainda na incapacidade de reprodução, no longo prazo, das sociedades capitalistas, que sucumbiriam perante os seus conflitos internos. Nesse caráter conflituoso, enfatiza Kennan, Stalin enxergava, porém, um grande risco, pois acreditava que os conflitos internos do capitalismo levariam a dois possíveis tipos de guerra: guerras entre os países capitalistas ou “guerras de intervenção contra o mundo socialista” (KENNAN, 1946, p. 3). Considerando os custos de guerras entre os países capitalistas, então o segundo tipo de guerra seria o mais provável.

Em julho de 1947, após o detalhamento dos planos soviéticos ao governo norte-americano, Kennan, sob o codinome de “Mr. X”, publicou na revista *Foreign Affairs* um artigo intitulado *The Sources of Soviet Conduct*, no qual expunha publicamente os seus argumentos e ampliava a análise originalmente apresentada no Longo Telegrama. O artigo, que se tornou referência na corrente ortodoxa e um norte para a política externa dos Estados Unidos ao longo da Guerra Fria, detalhava a chamada “Doutrina de Contenção do Comunismo”.

Ao analisar a base das ideias soviéticas, Kennan argumentou que o principal “dogma” que influenciava o modo de pensar soviético era o marxismo. Não seria coincidência, de

acordo com o diplomata, que exatamente na União Soviética o marxismo tivesse encontrado o terreno mais fértil para a sua difusão.

Após a vitória do Partido Bolchevique, o “dogma marxista” teria se tornado um meio ainda mais eficiente de propagar a sensação de insegurança que assolava os soviéticos. Em nome dessa insegurança, de acordo com Kennan, os soviéticos montaram um aparato militar sem precedentes para proteger a sua frágil sociedade, constantemente ameaçada por um mundo exterior postulado como um “demônio, hostil e ameaçador”, condenado a fracassar e a erodir por suas próprias contradições internas até que o crescente poder do socialismo inauguraria uma nova e melhor fase da história mundial.

A argumentação fortemente ideológica de Kennan, que identifica o marxismo como o fiador do *modus operandi* da União Soviética, apresentava, assim, as justificativas para os objetivos de Stalin após a Segunda Guerra. Segundo Kennan:

Essa tese [o marxismo] provê justificativa para o aumento do poder militar e policial do Estado Russo, para o isolamento da população russa do mundo exterior, e para a pressão fluida e constante para estender os limites do poder policial russo, que juntos constituem os objetivos naturais e instintivos mais prementes dos líderes russos. (KENNAN, 1946, p. 3)

A resistência soviética em “cooperar” com os norte-americanos era, portanto, apresentada por Kennan como uma necessidade de Stalin de apresentar o Ocidente como “o mal”, de modo a justificar a própria extensão de seu poder sobre os soviéticos (KENNAN, 1947, p. 8). A invasão da Rússia pelos norte-americanos e pelos Aliados em 1918-1920 e a recusa de Washington em estabelecer relações diplomáticas com Moscou até 1933 não eram, obviamente, mencionadas.

Tomando por base esse conjunto de premissas sobre a União Soviética, Kennan apresentou ao Departamento de Estado algumas diretrizes da política externa soviética no período. Dentre elas, o diplomata sublinhava o interesse da União Soviética de explorar todo tipo de rivalidade entre os países capitalistas para fomentar conflitos no bloco liderado pelos Estados Unidos. Caso essas rivalidades culminassem em guerras, os soviéticos teriam aí a oportunidade para incentivar levantes revolucionários mundo afora. Ao mesmo tempo, Kennan chamava a atenção para a intenção de Stalin de explorar características específicas de sociedades democráticas contra os próprios países capitalistas, na medida em que a democracia abria a possibilidade de pressionar os governos a favor dos interesses soviéticos. Kennan ressaltava ainda a importância, do ponto de vista da política externa soviética, de se combater os chamados “falsos amigos do povo”, nomeadamente os líderes e partidos socialistas moderados e a Social Democracia (ou seja, a esquerda não comunista). Para o diplomata, Stalin via na esquerda moderada um risco de grande potencial, já que ela empregava o discurso socialista para defender interesses capitalistas.

Kennan contestou a validade da ideia de que as contradições do capitalismo seriam não solucionáveis e que levariam os países à guerra (tese que, segundo o autor, era uma

premissa fundamental para o modo soviético de interpretar o mundo). O autor mencionava o alinhamento de países capitalistas e mesmo da própria União Soviética durante a Segunda Guerra Mundial como exemplo histórico da possibilidade de cooperação diante de problemas em sociedades capitalistas (KENNAN, 1946, p. 2). Mesmo os conflitos entre Estados Unidos e Inglaterra (tomados pelo diplomata como exemplos de sociedades capitalistas avançadas) teriam provado que discordâncias pontuais não representavam conflitos insolúveis para o capitalismo. A fragilidade desse argumento comprovaria, segundo Kennan, que as ideias soviéticas propagandeadas após a Segunda Guerra “não estão baseadas em qualquer análise objetiva da situação além das fronteiras russas” (KENNAN, 1946, p.2), um indicativo forte de que essas ideias respondiam, na realidade, às necessidades da frágil estrutura política interna, que recorria à “demonização” do mundo exterior como instrumento para preservar e manter o seu próprio poder repressor dentro da União Soviética.

Kennan sustentou, portanto, que as ideias soviéticas sobre os países capitalistas eram um meio eficiente de propagar e consolidar uma permanente sensação de insegurança dentre o povo soviético, de modo a evitar comparações entre o modo de vida “arcaico” dos soviéticos e o modo de vida de “sociedades mais competentes, mais poderosas e mais organizadas” (KENNAN, 1946, p.3).

Kennan concluiu em seu telegrama que, considerando-se as necessidades de Stalin em justificar o seu poder e a “grande ignorância dos soviéticos em relação ao mundo exterior”, os norte-americanos tinham como desafio enfrentar:

(...) uma força política fanaticamente comprometida com a crença de que com os Estados Unidos não poderia existir nenhum *modus vivendi* permanente, que era desejável e necessário que a harmonia interna da nossa sociedade [a norte-americana] seja rompida, que nosso tradicional modo de vida seja destruído, que a autoridade internacional do nosso Estado seja quebrada, caso o poder soviético deseje se manter em segurança. (KENNAN, 1946, p. 7)

As considerações de Kennan retratavam ainda a magnitude dos recursos econômicos e militares sob o comando de Stalin, alertando Washington sobre a possibilidade de uma ampla ofensiva soviética em áreas essenciais aos interesses norte-americanos.

Essa força política possui poder de dispor completamente das energias de um dos maiores povos do mundo e dos recursos do mais rico território nacional do mundo, e é nascido e criado a partir de correntes profundas e poderosas do nacionalismo russo. Além disso, possui um elaborado e avançado aparato para o exercício da sua influência em outros países, um aparato de fascinante flexibilidade e versatilidade, administrado por pessoas cuja experiência e técnica em métodos não convencionais não possuem presumivelmente paralelo na história. (KENNAN, 1946, p. 7)

Ao contrário dos nazistas, argumentava Kennan, a União Soviética não tinha pressa para colocar os seus planos em curso. Os soviéticos deveriam, portanto, “ser contidos pela aplicação hábil e vigilante de contraforças numa série de pontos geográficos e políticos em

constante mudança” (KENNAN, 1947, p. 5), com o propósito de explorar as contradições inerentes ao modelo soviético. Se os norte-americanos fossem pacientes e capazes de garantir a reprodução da prosperidade e do sucesso de sua forma de organização social, então o Marxismo cairia em descrédito e a “contenção” seria bem sucedida, sem “necessidade de recorrer a qualquer conflito militar” (KENNAN, 1947, p. 5).

As ideias de Kennan tiveram grande impacto nos Estados Unidos¹. “Contenção” transformou-se numa “palavra mágica” no meio político norte-americano. A projeção alcançada por essas ideias deve ser analisada levando-se em consideração o cenário político da época em que foram apresentadas a Washington.

Primeiramente, o momento em que Kennan apresentou as suas ideias não poderia ser mais propício: os planos soviéticos de reestruturação política e econômica e a crescente pressão exercida por Stalin sobre países importantes para os objetivos dos Estados Unidos (Turquia, Irã e Alemanha) atemorizavam os líderes norte-americanos e expunham a política externa do governo Truman a fortes críticas. Kennan forneceu uma explicação objetiva dos planos e métodos soviéticos, provendo o governo Truman com munição suficiente para se defender e para reverter o sentido das pressões políticas existentes.

As ideias de Kennan também eram atrativas porque desoneravam os Estados Unidos de qualquer responsabilidade sobre a escalada da tensão entre Washington e Moscou. Culpar os soviéticos era um meio sedutor de deslocar a atenção da opinião pública norte-americana dos equívocos cometidos pelo governo Truman.

Em terceiro, a “contenção” do poder soviético no longo prazo, em oposição a propostas meramente conciliatórias ou declaradamente belicistas, era um meio termo que se encaixava com precisão na visão do presidente Harry Truman e de seu Secretário de Estado, Dean Acheson, sobre os soviéticos – embora Acheson defende-se para o grande público que a única linguagem entendida pelos soviéticos era a força – atendendo simultaneamente as suas necessidades de reverter a crise política em curso nos Estados Unidos.

Cansado de lidar com a resistência de Stalin em adequar-se ao modelo de configuração internacional norte-americano e politicamente fragilizado pela patente inabilidade de Washington para utilizar sua superioridade bélica e econômica para “limpar a Europa da ameaça vermelha”, Truman abraçou a Doutrina de Contenção do Comunismo de Kennan não apenas como um meio para limitar a influência soviética, mas como o plano mestre de seu governo e como um ideal para a unificação da comunidade internacional em torno de objetivos compartilhados.

1 A interpretação de Kennan influenciou um longo debate na tradição Ortodoxa. Ver, especialmente: FEIS (1957 e 1970); McNEILL (1970); e SCHLESINGER (1967).

O DEBATE HISTORIOGRÁFICO PÓS-REVISIONISTA SOBRE A GUERRA FRIA

Nas décadas de 1970 e 1980, consolidou-se nos Estados Unidos uma nova corrente historiográfica, autodenominada “pós-revisionismo”, com a proposta central de dar por superada a fase revisionista de estudos sobre a Guerra Fria². O principal representante dessa corrente é o historiador norte-americano John Lewis Gaddis.

O principal objetivo desta seção é analisar as teses centrais do pós-revisionismo sobre a Guerra Fria, comparando-as com as teses ortodoxas. Procura-se elucidar as continuidades e as rupturas do pensamento pós-revisionista em relação ao debate historiográfico precedente. A seção também explora um conjunto de críticas às teses pós-revisionistas, apontando as suas limitações e demonstrando em quais aspectos elas remontam à visão ortodoxa sobre a Guerra Fria.

JOHN LEWIS GADDIS E A “SUPERAÇÃO” DO REVISIONISMO

Em *The United States and the Origins of the Cold War, 1941-1947*, publicado em 1972 e considerado o precursor da abordagem pós-revisionista, John Lewis Gaddis, o “pai” do pós-revisionismo, defendeu que os Estados Unidos ou a União Soviética não poderiam ser responsabilizados individualmente pelo início da Guerra Fria. Na obra, Gaddis desenvolveu uma crítica ao trabalho dos autores revisionistas (e a William Appleman Williams (1959), em particular), que teriam falhado na tentativa de entender o papel da política soviética, após 1945, para o início da Guerra Fria. Gaddis contestou a tese revisionista de que o expansionismo norte-americano, desde o século XIX, seria o principal responsável pelas tensões que contribuíram para a Guerra Fria e criticou a hipótese de que a política soviética do pós-guerra era defensiva, argumentando que Stalin possuía condições e desejava expandir a influência da União Soviética sobre a Europa Ocidental (embora tenha concluído que a ocupação dos países europeus ocidentais não fosse, imediatamente após a Segunda Guerra, interessante para Moscou).

Gaddis reconheceu, em seus escritos iniciais, que após a Segunda Guerra Mundial os Estados Unidos se tornaram uma “nação imperial” (GADDIS, 1972, p. 353-361). Todavia, essa transformação não teria sido motivada por imposições do sistema capitalista ou pelo receio de uma nova depressão. Os Estados Unidos teriam se tornado os “protetores do mundo ocidental” contra o expansionismo soviético, assumindo, por decorrência, uma postura imperialista, a pedido das nações que se sentiam ameaçadas pela União Soviética após a Segunda Guerra³. Assim, mesmo que após 1945 a União Soviética não desejasse e não pudesse expandir o seu poder por todo o mundo (uma ideia originalmente defendida

2 Uma introdução ao debate historiográfico revisionista pode ser encontrada em MUNHOZ, *Guerra Fria: um debate interpretativo* (2004).

3 Essa ideia corresponde exatamente à concepção de “empire by invitation” desenvolvida por Geir Lundestad. LUNDESTAD (1975, 1980 e 1986) emprega o mesmo termo que Gaddis para designar a ideia de um “império consensual” e define a natureza da liderança norte-americana no pós-guerra da mesma forma que o “pai” do pós-revisionismo.

por Gaddis, tendo sido posteriormente abandonada), o autoritarismo e a atração ideológica exercidos por Moscou ameaçavam a Europa e a Ásia, justificando a ação dos Estados Unidos.

As mudanças de posicionamento de Gaddis sobre as suas próprias ideias é uma marca de sua obra. Em seus escritos iniciais⁴, o autor defendia que o sistema bipolar estabelecido após a Segunda Guerra conduziu o mundo, quase que inevitavelmente, à Guerra Fria, de modo que a tentativa dos ortodoxos e dos revisionistas de identificar um culpado pelo conflito era improfícua. Assim, a origem da Guerra Fria era explicada por Gaddis como o resultado da combinação entre o vácuo de poder no velho continente (que impedia um equilíbrio de poder mais favorável aos europeus) e os interesses conflitantes de norte-americanos e soviéticos nos assuntos que se referiam à Europa após 1945 (GADDIS, 1972, p. 45).

Gaddis abandonou, em obras posteriores, sua explicação original sobre a origem da Guerra Fria⁵. Segundo o autor, soviéticos e norte-americanos possuíam diferentes objetivos ao final da Segunda Guerra Mundial. Os soviéticos desejavam expandir a sua zona de influência sobre o Leste Europeu, numa primeira fase, e sobre a Europa Ocidental numa etapa posterior. Os norte-americanos, em contrapartida, estariam interessados no contexto geral da política mundial, sobretudo na defesa da segurança e da paz internacionais. Os interesses norte-americanos e soviéticos tornaram-se incompatíveis na medida em que o desejo soviético de expandir a sua zona de influência foi traduzido por um expansionismo em potencial da União Soviética sobre todo continente europeu, o que, à visão de Gaddis, era uma etapa intermediária para a difusão mundial do poder soviético (GADDIS, 1997, p. 35-42). Face às condições que impediam que a Europa se defendesse contra o expansionismo soviético, antigas alianças transatlânticas foram, segundo Gaddis, reestruturadas e, a pedido das nações europeias, os Estados Unidos assumiram a função de guardiões do continente europeu. Gaddis concluiu que a União Soviética foi a responsável pelo início e pela reprodução da Guerra Fria, ao passo que aos Estados Unidos coube o fardo de defender as nações capitalistas da Europa Ocidental da expansão do comunismo.

Na década de 1990, Gaddis aprofundou a agenda de pesquisa pós-revisionista – convertendo-a, ainda mais objetivamente, numa corrente historiográfica herdeira da ortodoxia e antirrevisionista – com o lançamento de uma das principais obras do debate contemporâneo sobre a Guerra Fria: *We now know. Rethinking Cold War History*, publicada originalmente em 1997. O livro é considerado, em grande medida, uma resposta às questões que o próprio Gaddis definiu como a fronteira do debate historiográfico na década de 1980.

No livro, Gaddis partiu da hipótese que a dissolução da União Soviética, entre 1989 e 1991, e a publicação gradual de arquivos mantidos até então em sigilo, abriu a

4 Ver: GADDIS, J. Lewis. *The United States and the Origins of the Cold War, 1941–1947* (1972); *Russia, the Soviet Union, and the United States: An Interpretive History* (1978).

5 Ver: GADDIS, J. L. *We Now Know: Rethinking Cold War History* (1997) e *The United States and the End of the Cold War: Reconsideration, Implications, Provocations* (1992).

possibilidade de uma síntese do debate historiográfico sobre a Guerra Fria, refutando ou confirmando, com base em evidências históricas, as teses propostas até então sobre a origem e as consequências do conflito.

Gaddis sugeriu que a razão para tantas discordâncias sobre as origens da Guerra Fria na historiografia anterior ao pós-revisionismo decorria de uma singularidade sobre o conflito: boa parte do debate sobre o período e das teses sobre a sua origem foi concebida durante a Guerra Fria, ao contrário do que teria ocorrido com a interpretação de outras guerras, geralmente analisadas após o seu fim.

A “nova história” sobre a Guerra Fria, como designada por Gaddis, embora herdeira do longo debate historiográfico que a antecedeu, estaria apta a superar os problemas enfrentados por aqueles que se dedicaram à história de seu tempo presente, precisamente pelo seu distanciamento histórico com relação ao objeto analisado e pelo acesso a fontes que permaneceram inéditas ao longo de décadas.

A primeira conclusão do pós-revisionismo é que “a diversificação do poder fez mais para moldar o curso da Guerra Fria do que o balanço de poder” (GADDIS, 1997, p. 283). Gaddis afirmou que, na “velha” história sobre a Guerra Fria (em menção ao revisionismo), um pressuposto central era que, com o fim da Segunda Guerra Mundial, o sistema internacional transitou de uma ordem multipolar para uma ordem bipolar, controlada pelos Estados Unidos e pela União Soviética. O fim da Guerra Fria teria provado que a bipolaridade enfatizada pela historiografia desenvolvida durante a Guerra Fria estava assentada numa avaliação equivocada sobre a natureza do poder durante o período. Assim, enquanto os revisionistas analisavam o poder em “termos unidimensionais”, tomando como referência a capacidade militar de cada país, o pós-revisionismo teria se baseado numa análise “multidimensional” do poder, que leva em conta a dimensão econômica, ideológica, cultural e moral, além da militar, para entender, por exemplo, porque a União Soviética entrou em colapso no auge das suas capacidades militares. A mirabolante conclusão pós-revisionista, nesse caso, é que “armamentos constroem um impressionante exoesqueleto, mas uma concha por si só não garante a sobrevivência de nenhum animal e de nenhum Estado” (GADDIS, 1997, p. 284).

As limitações da análise sobre a ordem bipolar que Gaddis atribuiu ao revisionismo é, ela mesma, limitada. Boa parte dos estudos revisionistas foi dedicada à compreensão dos diferentes aspectos (ou dimensões, se tomarmos a terminologia de Gaddis) do poder exercido pelos Estados Unidos e pela União Soviética durante a Guerra Fria. A ênfase revisionista na dimensão econômica do poder norte-americano já invalida o pressuposto de que a análise da ordem bipolar estava assentada preponderantemente na dimensão militar do poder, relegando as outras dimensões a um segundo plano. Deve-se ainda ressaltar que a bipolaridade mencionada pelos revisionistas, mas também pela ortodoxia e pelos próprios pós-revisionistas, buscava destacar o claro diferencial de poder sustentado pelas duas potências em conflito em comparação com o resto do mundo, não circunscrevendo,

entretanto, a análise sobre a natureza desse poder à esfera militar. Mesmo no pensamento ortodoxo, onde há uma predileção pela perspectiva política e militar, há a consideração das outras dimensões do poder norte-americano após a Segunda Guerra Mundial.

A segunda conclusão extraída pela “nova história” da Guerra Fria é que “os Estados Unidos e a União Soviética construíram impérios após a Segunda Guerra Mundial, embora não do mesmo tipo” (GADDIS, 1997, p. 284). A preocupação de Gaddis em analisar a dimensão imperial do poder norte-americano na Guerra Fria, sublinhando a sua “excepcionalidade” em relação a todas as outras formas de império, é um ponto em comum a todas as suas obras. Gaddis ressaltou que os autores revisionistas, assim como os ortodoxos, reconheciam a existência de um império americano. A divergência entre as duas correntes residia no debate sobre o caráter intencional e planejado desse império (revisionismo) ou se teria sido um império ao acaso, uma resposta não planejada às circunstâncias e ameaças do pós-Segunda Guerra (ortodoxia). Para o pós-revisionismo, entretanto, o foco da discussão historiográfica pregressa era inútil; a questão central seria a natureza distinta do poder exercido pelos Estados Unidos após 1945. Assim, em sua síntese pós-revisionista, Gaddis retomou mais uma vez a tese de que o império americano foi criado a convite dos países que, após a Segunda Guerra Mundial, se sentiam ameaçados pela União Soviética. O caráter consensual dessa relação de poder, supostamente derivada de interesses compartilhados, era precisamente a singularidade do império americano em relação a todas as outras formas de império.

A terceira conclusão do pós-revisionismo sobre a Guerra Fria é uma decorrência da questão apresentada anteriormente. Ao analisar a singularidade do “império americano”, Gaddis questionou por que razão o poder imperial dos Estados Unidos gerava muito menos atritos e problemas do que o império soviético. A resposta, segundo o autor, é que “muitas pessoas viam então a Guerra Fria como uma disputa entre o bem e o mal, mesmo que os historiadores raramente a tenham visto assim” (GADDIS, 1997, p. 286). O exemplo mais claro dessa visão teria ocorrido, segundo Gaddis, na Alemanha do pós-Segunda Guerra. Stalin teria como objetivo imediato, após 1945, atrair os alemães do lado ocidental para a Alemanha Oriental por meio da suposta capacidade de atração do regime comunista e de seus benefícios. Na prática, todavia, um grande contingente de alemães teria migrado para as regiões sob ocupação ocidental tão logo tiveram a oportunidade, fugindo assim do poder do Exército Vermelho. A razão por trás desse comportamento seria justificada, segundo Gaddis, exatamente porque, a despeito da participação comunista na guerra contra o Nazismo, os alemães percebiam o poder soviético como o “mal”.

Nesse sentido, cumpre observar que a distinção pós-revisionista entre a natureza do “império americano” e do “império soviético” com base na polarização entre democracia e autoritarismo é uma característica igualmente marcante da interpretação ortodoxa. Para os autores da ortodoxia, o caráter autoritário e coercitivo do poder exercido por Moscou era precisamente o aspecto que inviabilizava qualquer possibilidade de relacionamento pacífico

com os soviéticos, por mais que os Estados Unidos tivessem supostamente se esforçado para manter, no imediato pós-guerra, os acordos que vigoraram durante a aliança firmada para enfrentar a Alemanha Nazista. Mais uma vez, não se trata, certamente, de menosprezar o caráter amplamente coercitivo do poder soviético e os efeitos da subserviência imposta aos países na esfera de influência comunista, mas de reconhecer o caráter coercitivo e opressor da política externa conduzida pelos Estados Unidos, como bem observado nas pesquisas revisionistas.

Por fim, ao questionar quem foi o responsável pelo começo da Guerra Fria, Gaddis observou que “a ‘nova’ história está nos levando de volta a uma antiga resposta: enquanto Stalin estava governando a União Soviética uma guerra fria era inevitável” (GADDIS, 1997, p. 292). Assim, Gaddis retomou, de forma muito clara, a tese ortodoxa de que a Guerra Fria foi inevitável e que a sua inevitabilidade decorreu da presença de Stalin à frente do Kremlin.

Gaddis concluiu que a verdadeira tragédia da história da Guerra Fria foi, portanto, que “embora o fascismo tenha sido derrotado na Segunda Guerra Mundial, o autoritarismo – que tinha sido nutrido e sustentado pelo Marxismo-Leninismo – não foi” (GADDIS, 1994, p. 150). Assim, apesar de reconhecer a devastação material da União Soviética após a Segunda Guerra e as implicações dessa condição para as ambições de Moscou, o autor sustentou que a força de Stalin e a sua influência persistiram após a sua morte, em 1953, deixando um legado sombrio aos povos do Leste Europeu e aos demais países comunistas.

CONCLUSÃO

O texto analisou as teses centrais da corrente historiográfica pós-revisionista, comparando a sua interpretação sobre a origem e os desdobramentos da Guerra Fria com as teses da ortodoxia. Sustentou-se que o pós-revisionismo é, em sua essência, expressão das teses ortodoxas, tendo assumido claramente uma postura antirrevisionista ao tentar, sem sucesso, dar por superada a interpretação revisionista sobre a Guerra Fria.

A primeira seção foi dedicada à corrente historiográfica ortodoxa, delineando a interpretação seminal de George F. Kennan sobre a origem e os desdobramentos da Guerra Fria, sintetizada na Doutrina de Contenção do Comunismo.

A segunda seção foi dedicada à análise da corrente pós-revisionista, a partir da apresentação das teses de John Lewis Gaddis sobre a Guerra Fria. Sustentou-se que a crítica de Gaddis ao revisionismo, já em seus primórdios, era a expressão fiel de uma abordagem antirrevisionista. A segunda seção criticou também a tese que identificou o pós-revisionismo como uma síntese do debate historiográfico pregresso, do qual se diz um herdeiro rebelde e supostamente evoluído.

Por fim, o texto analisou a “síntese historiográfica” proposta por Gaddis após a dissolução da União Soviética e o fim da Guerra Fria. Argumentou-se que a abertura dos arquivos soviéticos, na década de 1990, levou Gaddis a propor uma revisão de sua

interpretação sobre a origem da Guerra Fria, que terminou por reafirmar, todavia, as antigas teses ortodoxas sobre a origem do conflito. Assim, defendi que na fase supostamente mais evoluída de sua “síntese historiográfica”, Gaddis retornou ao coração da ortodoxia, convertendo o pós-revisionismo numa corrente antirrevisionista.

REFERÊNCIAS

FEIS, Herbert. **Churchill, Roosevelt, Stalin: the war they waged and the peace they sought**. Princeton Univ. Press: 1957.

FEIS, Herbert. **From trust to terror. The onset of the Cold War, 1945-1950**. Nova York: W. W. Norton, 1970.

GADDIS, John Lewis. **Russia, the Soviet Union and the United States: An Interpretive History**. McGraw-Hill: 1978.

GADDIS, John Lewis. **The emerging post-revisionist synthesis on the origins of the Cold War**. In: Diplomatic History, vol. 7, issue 3, p. 171-190, July 1983.

GADDIS, John Lewis. **Strategies of containment. A critical appraisal of American national security policy during the Cold War**. Oxford: Oxford Univ. Press, 1982.

GADDIS, John Lewis. **The United States and the end of the Cold War: implications, reconsiderations, provocations**. Oxford: Oxford University Press, 1992.

GADDIS, John Lewis. **The United States and the origins of the Cold War**. New York: Columbia University Press, 1972.

GADDIS, John Lewis. **We Now Know: Rethinking Cold War History**. New York: Oxford University Press, 1997.

KENNAN, George Frost. **The Long Telegram**. In: Harry S. Truman Library & Museum, February 22, 1946. Acesso: 12/07/2021. Disponível em: <http://www.trumanlibrary.org/>

KENNAN, George Frost. **The Sources of Soviet Conduct**. In: Foreign Affairs, July 1st., 1947.

LUNDESTAD, Geir. **America, Scandinavia and the Cold War, 1945-1949**. New York: Columbia, Univ. Press, 1980.

LUNDESTAD, Geir. **Empire by invitation? The United States and Western Europe, 1945-1952**. In: Journal of Peace Research, nº 23, Sept., 1986.

LUNDESTAD, Geir. **The American non-policy towards Eastern Europe, 1943-1947**. Oslo/New York: Norwegian Univ. Press, 1975.

MCNEILL, William Hardy. **America, Britain and Russia: their co-operation and conflict 1941-1946**. New York: Oxford University Press/Johnson Reprint Corporation, 1970.

MUNHOZ, Sidnei J. **Guerra Fria: um debate interpretativo**. In: TEIXEIRA DA SILVA, Francisco Carlos. O século sombrio: uma história geral do século XX. Rio de Janeiro: Campus, 2004.

SCHLESINGER, Arthur, Jr. **Origins of the Cold War**. In: Foreign Affairs, October 1967.

WILLIAMS, William Appleman. **The Tragedy of American Diplomacy**. New York: Norton, 1988 (reedição da primeira versão, publicada em 1959).

A IMPORTÂNCIA DO COOPERATIVISMO PARA O DESENVOLVIMENTO LOCAL: O CASO DA COEX - CARAJÁS - ESTADO DO PARÁ, BRASIL

Data de submissão: 09/10/2023

Data de aceite: 02/05/2023

Vinícius Alves Rolins

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
<https://lattes.cnpq.br/2367774975707931>

Eliabe Monteiro Maia de Jesus

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
<https://www.linkedin.com/in/eliabe-maia-262ab31ba>

Juliana da Silva Fernandes

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
<https://www.linkedin.com/in/juliana-fernandes-708062142>

Thiago de Melo Soares

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
<https://www.linkedin.com/in/thiago-soares-85b314230>

Elizabete Maria da Silva

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
Link para o currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/1427120356783812>

Thiago Fernandes

Universidade Federal Rural da Amazônia,
Parauapebas, Brasil
<http://lattes.cnpq.br/5470375744541646>

RESUMO: Objetivou-se compreender a relação da atividade de extração de sementes e folhas de jaborandi com a forma de subsistência para as comunidades locais do município de Parauapebas/PA. Trata-se de uma pesquisa bibliográfica. O extrativismo e o manejo de produtos florestais não madeireiros na Amazônia são apontados como as principais formas de garantir fonte de renda dessas comunidades. A entidade que representa os folheiros do município é a COEX-CARAJÁS, responsável pelo sustento/renda das famílias.

PALAVRAS-CHAVE: Extrativismo; economia; sementes; reflorestamento, jaborandi.

THE IMPORTANCE OF COOPERATIVISM FOR LOCAL DEVELOPMENT: THE CASE OF COEX - CARAJÁS - STATE OF PARÁ, BRAZIL

ABSTRACT: The aim of this study was to understand the relationship between jaborandi seed and leaf extraction activities and the subsistence strategies of local communities in the municipality of Parauapebas, Pará, Brazil. This is a literature review. Extractivism and the

management of non-timber forest products in the Amazon are identified as the primary means of ensuring income for these communities. The entity representing the leaf gatherers in the municipality is COEX-CARAJÁS, responsible for the livelihood and income of families.

KEYWORDS: Extractivism; economy; seeds; reforestation; jaborandi.

INTRODUÇÃO

O extrativismo vegetal na Amazônia brasileira remonta o contexto das práticas de coleta para subsistência dos povos indígenas e de suas relações comerciais de troca dos produtos extrativos, as chamadas “drogas do sertão”, com os europeus durante a ocupação da região Norte, no Brasil-colônia (Schmitz et al., 2009).

Este vínculo histórico permitiu que a atividade desempenhasse um papel decisivo na formação socioeconômica do país e, sobretudo, da própria região amazônica devido à existência de grande variedade de produtos naturais (extrativos) como fibras, madeira, corantes, borracha, e variedade de sementes (Gumier-Costa et al., 2016).

A diversidade biológica das florestas tropicais é considerada um grande potencial a ser explorado como alternativa de renda para as comunidades locais e como garantia de segurança alimentar, pois fornece diretamente alimentos, remédios, materiais de construção, ferramentas, entre outros (Ribeiro; Silva, 2019).

Como podemos perceber a atividade é bastante importante para a economia e sustento de muitas famílias que dependem da extração das sementes, os recursos são muitos e a variedade do que se pode fazer com o produto também. A coleta das sementes serve para a parte de reflorestamento de áreas sejam elas, por parte jurídicas ou físicas, servem também como medicinal e abre um leque também para criação de biojoias, onde tiram também uma renda para o sustento familiar (Ribeiro; Silva, 2019).

A cooperativa iniciou principalmente pela grande necessidade de coleta de folhas de jaborandi; conseqüente, estendeu-se as sementes. Dada a grande variedade de possibilidades para as sementes, as mulheres dos cooperados começaram a trabalhar com a criação de biojoias, sendo esses produtos expostos em feiras de exposição, lojas e comércios locais.

Dito isso, objetivou-se, com este trabalho, compreender a relação da atividade de extração de sementes e folhas de jaborandi com a forma de subsistência para as comunidades locais do Município de Parauapebas (PA).

MATERIAIS E MÉTODOS

Trata-se de uma pesquisa bibliográfica, com abordagem qualitativa. Para coleta de dados, foram proferidas reuniões entre os discentes para levantamento de perguntas em potencial que seriam feitas à cooperativa. Criou-se assim um questionário semiestruturado e, posteriormente, feito uma visita junto a cooperativa. Na presença de alguns representantes,

buscou-se compreender um pouco mais do processo da atividade, bem como da própria cooperativa, envolvendo questionamento sobre administração, financeiro da empresa, cuidado ambiental, entre outros, conforme mostra a Figura 1.



Figura 1. **Na esquerda:** registro da entrevista com ANA PAULA, Administradora da COEX; **na direita:** entrevista com RODRIGO, Engenheiro Agrônomo da COEX.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Observou-se que o modus operandi de trabalho dos folheiros é composto por diversas etapas no processamento, isto é, desde a coleta até a expedição do produto.

Em relação as fases do produto, desde a coleta até a venda, consistem nas seguintes operações, conforme mostra a Figura 2, a seguir:



Figura 2. Fluxograma de operações de coleta à expedição – folhas de jaborandi – COEX/CARAJÁS.

A Figura 2 exhibe por sequência as seguintes operações, a saber:

- Coleta do material
- Recebimento do material
- Separação
- Limpeza
- Embalagem e Identificação
- Armazenamento
- Expedição

Atualmente, a COEX-CARAJÁS possui entorno de 39 cooperados. Vale salientar que os cooperados coletam o material de forma totalmente extrativista e sustentável na Reserva Nacional de Carajás. O trabalho feito por eles é legalizado e detém de autorizações dos órgãos competentes, como o ICMBIO e MAPA.

Após a coleta do material, a cooperativa faz o trabalho de limpeza e classificação, a fim de preparar o material para venda ao consumidor final (seja pessoa física ou jurídica).

A composição do custo de preço é definida por algumas variáveis como qualidade do produto. São comercializados 170 espécies e mais de 50 famílias de sementes, todas divididas em alguns grupos como vulnerabilidade e/ou exclusividade do bioma de Carajás (endêmica).

Os dados jurídicos e contábeis da cooperativa são terceirizados, portanto a COEX mantém um controle assíduo de seus custos e lucros, assim como qualquer empresa privada. Após a liquidação da nota fiscal, pagamento de despesas fixas (remuneração salarial dos empregados em regime CLT), finalmente cooperados recebem o valor que “sobra”, variando conforme a quantidade vendida.

Até a fase de coleta os cooperados são responsáveis; após isso, uma equipe de colaboradores remunerados da COEX assume, fazendo desde a separação, limpeza e embalagem para venda dos produtos. A Figura 3 exibe alguns dos cooperados, que participam dessas operações.



Figura 3. Visita a alguns cooperados da COEX-CARAJÁS (PA).

Atualmente, a COEX-CARAJÁS possui duas frentes de trabalho bem alinhada, isto é, sendo uma de coleta das sementes e folhas na floresta, e a outra frente atuando diretamente na secagem, embalagem, pesagem e venda do produto, conforme mostra a Figura 4.

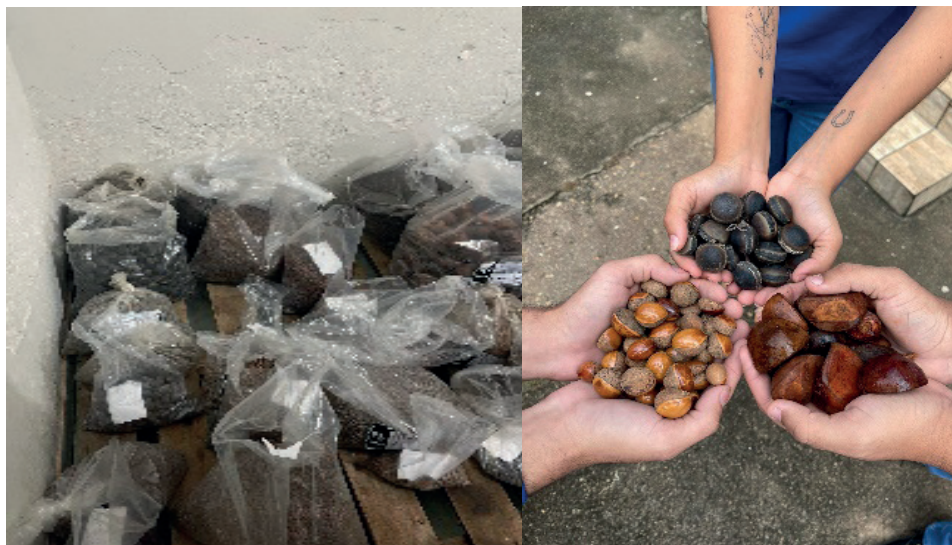


Figura 4. **Na esquerda:** sementes coletas, prontas e separadas para um cliente; **na direita:** sementes já separadas - prontas para um cliente.

Quanto ao lucro, o valor rateado é o que “sobra” após o pagamento de todos os custos (diretos e indiretos). Vale salientar que os valores individuais não foram divulgados, porém nos foi informado pela administração da cooperativa que o valor médio do kg de sementes é de R\$ 222,77. Contudo, em um relatório apresentado pela empresa VALE, datado em 06/06/2022, menciona-se uma estimativa de 17 toneladas de sementes colhidas pela COEX entre 2020 e 2022, rendendo mais de R\$ 2,8 milhões às famílias cooperadas, na região de Carajás.

CONCLUSÃO

Conclui-se que, a formação regulatória da Cooperativa foi um passo importante para organização produtiva, uma vez que todos os cooperados passaram a compreender o valor da folha do jaborandi como uma maneira de subsistência, ou seja, geração de renda econômica familiar.

Ressalva, ainda, três aspectos de muita relevância. A primeira, é a forma de trabalho da COEX com a natureza, uma atividade completamente sustentável e que presta um serviço de grande relevância social, econômica e ambiental, sobretudo para a região de Carajás. E segundo, é o diferencial dela, por ter uma MULHER à frente, na administração

da cooperativa, desde os últimos anos (motivo de muito elogio e orgulho por parte dos cooperados), mostrando a força e o potencial das mulheres da gestão de cooperativas.

E, por último, as antigas formas de coleta e de negociação da produção foram substituídas através do planejamento das atividades e da incorporação de novas técnicas de trabalho. Notou-se que esta mudança representou um impacto positivo na vida das famílias dos cooperados, que passaram a realizar seu trabalho com segurança e responsabilidade socioambiental.

No que se refere as melhorias pontuais do processo, conclui-se que a parte do armazenamento é considerado um gargalo, sobretudo por ser um produto que pode sofrer modificações devido a situações climática (temperatura e umidade relativa do ar).

Logo, recomenda-se a utilização de métodos de gestão e controle de estoques de produtos, a exemplo do: FIFO (First-in / First-out) e Curva ABC, para garantia de um menor percentual de percas e aumento de lucro.

AGRADECIMENTOS

A Prof^a Dr^a Elizabete Maria da Silva, que teve a iniciativa de nos trazer essa proposta de trabalho; ao Prof. Dr. Thiago Fernandes, que contribuiu com orientações nos aspectos do fluxograma; além disso, agradecemos também a cada cooperado e administrador da COEX (Cooperativa Extrativista da Flona de Carajás) e a cada integrante desse grupo, bem como ao Senhor Arnaldo Luiz Millan, do setor de Cooperativismo as Secretária Municipal de Produção Rural, SEMPROR, pela intermediação dos pesquisadores e Cooperativa. Agradecemos também, a empresa LG SERVIÇOS, de Parauapebas-PA, por investir e confiar na pesquisa universitária, sendo apoio imprescindível para a publicação deste artigo.

REFERÊNCIAS

GUMIER-COSTA, F.; MCGRATH, D. G.; PEZZUTI, J. C. B.; HOMMA, A. K. O. **Parcerias institucionais e evolução do extrativismo de jaborandi na Floresta Nacional de Carajás, Pará, Brasil**. EMBRAPA AMAZÔNIA ORIENTAL. 2019. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/152674/1/Gumier.pdf> Acesso em: 25 de abr. 2023.

RIBEIRO, T. P.; SILVA, D. N. Alternativa para o desenvolvimento da região amazônica: uma análise da experiência com fitoterápicos no município de Parauapebas/PA. **Revista de Administração e Negócios da Amazônia**, v. 11, n. 3, p. 58-80, 2019. DOI: <https://doi.org/10.18361/2176-8366/rara.v11n3p58-80>

SCHMITZ, H.; MOTA, D. M.; SILVA JÚNIOR, J. F. Gestão coletiva de bens comuns no extrativismo da mangaba no Nordeste do Brasil. **Ambiente & Sociedade**, Campinas, v. 12, n. 2, p. 273-292, 2009.

VALE S.A. **Ação sustentável reforça importância da conservação da floresta e gera quase R\$ 3 milhões em renda para comunidades locais na Amazônia**. Disponível em: <https://www.vale.com/pt/w/a%C3%A7%C3%A3o-sustent%C3%A1vel-refor%C3%A7a-import%C3%A2ncia-da-conserva%C3%A7%C3%A3o-da-floresta-e-gera-quase-r-3-milh%C3%B5es-em-renda-para-comunidades-locais-na-amaz%C3%B4nia>. Acesso em: 26 de abril de 2023.

A COMPLEXIDADE ECONÔMICA COMO METODOLOGIA DE ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: O CASO BRASILEIRO DE 2001 A 2016

Data de submissão: 05/10/2023

Data de aceite: 02/05/2023

Rodolfo Francisco Soares Nunes

Universidade Federal do Maranhão
São Luís, MA

<http://lattes.cnpq.br/0581810555690249>

PALAVRAS-CHAVE:

Comércio Internacional; Desenvolvimento Econômico; Complexidade Econômica; Comércio Exterior Brasileiro.

RESUMO: sob a luz da teoria econômica no que diz respeito à relação entre crescimento e desenvolvimento, a complexidade econômica surge como uma metodologia de análise capaz de evidenciar, com suas limitações, o grau de valor adicionado nos produtos exportados por um país. Sendo assim, o presente artigo tem como objetivo realizar uma análise da pauta exportadora brasileira no que diz respeito a sua complexidade e capacidade de traduzir crescimento em desenvolvimento econômico. Isto posto, pode-se perceber que, de acordo com a metodologia utilizada, o Brasil tem passado por um processo de “descomplexidade” da sua pauta exportadora, isto é, ao longo do período de 2001 a 2016 a exportação brasileira tem se concentrado em produtos primários e que, por ter baixo valor adicionado, tem contribuído para que o comércio exterior orbite somente no incremento ao crescimento e não no desenvolvimento das cadeias produtivas.

ECONOMIC COMPLEXITY AS A METHODOLOGY FOR ANALYZING ECONOMIC DEVELOPMENT: THE BRAZILIAN CASE FROM 2001 TO 2016

ABSTRACT: in the context of economic theory regarding the relationship between growth and development, economic complexity emerges as an analytical methodology capable of highlighting, albeit with its limitations, the degree of value added in the products exported by a country. Therefore, this article aims to analyze Brazil's export profile in terms of its complexity and its ability to translate growth into economic development. Thus, it can be observed that, according to the methodology employed, Brazil has experienced a process of “decomplexification” of its export profile, meaning that from 2001 to 2016, Brazilian exports have become increasingly concentrated on primary products with low value added. This trend has contributed to foreign trade primarily contributing to growth rather than the development of productive chains.

KEYWORDS: International Trade; Economic Development; Economic Complexity; Brazilian Foreign Trade.

INTRODUÇÃO

O horizonte o qual o comércio internacional se traduz em desenvolvimento econômico é turvo e carece de diversas ponderações ao ser observado. As teorias do comércio (tanto as clássicas quanto as novas teorias do comércio) tentam fazer essa relação, mas atribuem como exógenos diversos fatores importantes para a análise.

Até mesmo o caminho trilhado pelo crescimento econômico para se transpor em desenvolvimento econômico é rodeado de incertezas teóricas. Dessa maneira, a Complexidade Econômica surge como uma metodologia de análise que visa apresentar em termos objetivos, questões complexas como a dinamicidade da pauta exportadora de um país.

Guardadas, embora apontadas, as devidas limitações da metodologia, a Complexidade Econômica oferece, através de uma análise ex post própria da metodologia, um panorama acerca da configuração da estrutura produtiva do Brasil e como esta se apresenta na divisão internacional do trabalho.

Cabe, então, analisar alguns aspectos que dizem respeito ao desenvolvimento econômico e observar o grau de aderência à realidade e tentar, de certa forma, identificar como o crescimento pode se traduzir em desenvolvimento econômico de uma nação. Segundo Oskar Lange (1986, p. 34),

A característica essencial [...] que distingue uma economia em desenvolvimento de outra que está mais ou menos estagnada em modos de vida tradicionais – o fator essencial do desenvolvimento econômico ou em outras palavras, seu mecanismo essencial – é o aumento da produtividade do trabalho

Em consonante com o que aponta Lange, Furtado (1983, p. 15) aponta o que consiste a teoria do desenvolvimento econômico, nas palavras do autor,

A teoria do desenvolvimento trata de explicar, numa perspectiva macroeconômica, as causas e o mecanismo do aumento persistente da produtividade do fator trabalho e suas repercussões na organização da produção e na forma como se distribui e utiliza o produto social

Isto posto, a perspectiva dessa teoria do desenvolvimento é explicar os ganhos de produtividade do fator trabalho e quais as suas implicações na economia real. Ou seja, como a produtividade que originou, primeiramente um crescimento econômico de uma nação pode, posteriormente, trazer mudanças significativas para a estrutura produtiva de uma nação, fazendo com que ela tenha uma maior difusão de todo progresso obtido no crescimento. Mas o que seria esse aumento da produtividade?

Sendo assim, o presente trabalho tem como objetivo apresentar a Complexidade Econômica, suas limitações e relações com as teorias do crescimento e desenvolvimento econômico e utilizar o Brasil como objeto de análise durante o período de 2001-2016.

Também é objetivado apresentar a posição brasileira utilizando a metodologia de análise proposta e como a configuração da complexidade da pauta exportadora brasileira pode refletir o desenvolvimento econômico induzido pelo comércio internacional.

MATERIAL E MÉTODOS

A Complexidade Econômica (CE) é uma metodologia de análise que mensura o nível de diversidade de ubiquidade da pauta exportadora de um país. Ela está atrelada às Teorias Estruturalistas do Desenvolvimento Econômico. Portanto, para que se investigue a Complexidade Econômica deve-se, primeiramente, traçar algumas considerações acerca do crescimento e desenvolvimento econômico e como o comércio internacional influencia em ambos.

Desta maneira, utilizou-se a CE para analisar a pauta exportadora brasileira durante o período de 2001-2016, onde algumas considerações foram feitas à luz das teorias econômicas que versam sobre o desenvolvimento econômico induzido pelo crescimento econômico obtido através do comércio.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Conforme apontado anteriormente, cabe agora apontar algumas considerações sobre a complexidade econômica brasileira, ao passo que abordaremos, também, a complexidade como *proxy* do desenvolvimento econômico.

O primeiro ponto a ser abordado é a dependência da economia brasileira em relação às exportações. Em um exercício simples de correlação, obtivemos uma correlação positiva significativa ao alinharmos as variáveis exportações brasileiras e PIB e, conseqüentemente, PIB per capita ($r = 0,980$).

Tal correlação está de acordo com o diagnóstico apresentado pelo *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), instituição vinculada às Nações Unidas que fornece diagnósticos acerca do desenvolvimento das nações. Segundo o relatório, apresentado em 2016, o Brasil, seguindo a maioria dos países da América Latina, aumentou sua dependência ao setor exportador. A parcela de commodities exportadas do total exportado pelo Brasil chegou ao patamar de 63% (UNCTAD, 2016).

Segundo o mesmo relatório, os três principais produtos que integram a pauta exportadora brasileira são: minério de ferro e seus concentrados; sementes e frutos oleaginosos, e petróleo bruto. E os principais parceiros comerciais são: China, União Europeia, MERCOSUL, Estados Unidos e Japão (UNCTAD, 2016), parceiros estes já apresentados anteriormente.

Com um olhar mais aprofundado sobre a pauta exportadora brasileira, em seu total, observa-se como esta se transformou durante os primeiros anos do século XXI. Nesta parte da análise, utilizar-se-á o *Standard International Trade Classification (SITC)*. A utilização desta classificação se dá pela contemplação, em uma mesma categoria, dos dois principais produtos exportados pelo Brasil: Minério de Ferro e Grãos de Soja.

Países	%Total Exportado		%Commodities/EXP		ECI	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016
USA	14,0%	12,0%	3,9%	4,8%	1,840	1,550
Canadá	10,4%	5,9%	7,8%	8,8%	0,948	0,696
Alemanha	4,2%	3,3%	1,5%	1,4%	2,290	2,010
Brasil	5,2%	9,4%	16,8%	27,2%	0,481	0,138
Austrália	6,6%	11,2%	19,8%	32,8%	-0,189	-0,592
Países Baixos	3,8%	3,5%	3,5%	4,3%	1,230	1,030

Tabela 1 | Exportações de commodities (2 SITC11), participação relativa das commodities e Índice de Complexidade Econômica dos principais países exportadores de commodities (2001 e 2016)

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 1, foram extraídos do “Atlas da Complexidade Econômica” a participação no total dos principais exportadores de commodities (2 SITC1) no mundo, nos anos de 2001 e 2016. Foram também apresentados, a participação relativa das commodities nas exportações de cada país e o ECI destes países no mesmo período.

Não se observa, no entanto, uma relação direta entre a participação das commodities no total exportado e o ECI. A correlação entre a participação das commodities na pauta exportadora brasileira versus o Índice de Complexidade Econômica é de -0,85, portanto, quanto maior for a participação das commodities nas exportações brasileiras, menos complexidade nossa economia vai adquirindo (ou mais complexidade vai se perdendo).

Isto é, um país pode aumentar sua participação no mercado internacional, nem por isso a complexidade econômica do país aumentará ou reduzirá. Porém, percebe-se que, tanto o Brasil quanto a Austrália, tiveram um aumento na participação relativa do comércio de commodities no total exportado no país, e seus índices de complexidade caíram no período.

Observa-se, então, que a expansão do comércio de commodities influencia negativamente no nível complexidade de um país. Gala (2017, p. 38) explica,

Quanto mais complexa a estrutura produtiva de uma economia, maior o potencial de divisão do trabalho e maior o potencial para aumentos de produtividade [...] não basta que uma atividade produtiva seja mecanizável e tenha divisão do trabalho. Ela precisa ter elos, muitos elos, para aumentar o potencial de mecanização e a divisão do trabalho

As commodities são consideradas mercadorias não complexas por não trazerem, em sua produção, estes elos no processo produtivo, com isso não trazem uma maior divisão do trabalho e, portanto, um aumento de produtividade.

O que se infere, conforme já apontado pela literatura apresentada na parte anterior, é que a complexidade pode ser afetada por fatores endógenos e exógenos do modelo. Choques de demanda, como o que ocorreu em 2008, com o crescimento das economias asiáticas e ampliação da demanda por commodities, podem apresentar uma relação direta com a diminuição da complexidade dos países produtores desses bens.

Abaixo apresentaremos alguns aspectos da pauta exportadora brasileira de acordo com o Atlas da Complexidade Econômica. Primeiramente apresentaremos os produtos exportados pelo Brasil, agrupados em categorias, nos anos de 2001 e 2016. Logo após, na tabela seguinte, serão apresentados os dados dos principais produtos que fazem parte destas categorias, com sua participação nas exportações e alguns indicadores (complexidade e vantagem comparativa revelada) destes países.

Categorias	2001	2016
Alimentos e Animais Vivos	17,5%	23,4%
Bebidas e Tabaco	1,7%	1,2%
Commodities	17,6%	27,2%
Combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados	1,9%	6,9%
Óleos e gorduras animais e vegetais	0,8%	0,7%
Produtos químicos e produtos relacionados	6,3%	5,7%
Bens manufaturados	19,3%	11,5%
Maquinaria e transporte	25,2%	17,5%
Outros artigos manufaturados	5,8%	2,0%
Outros	3,9%	4,1%

Tabela 2 | Produtos exportados pelo Brasil (por categoria), 2001 e 2016

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 2, destaca-se que a pauta exportadora brasileira dividida em dez categorias. As commodities ocupam a maior fatia das exportações brasileiras, com 27,18% em 2016, também são as que apresentam o maior crescimento em termos relativos.

Em termos gerais, o que se observa é o aumento da participação de produtos menos complexos, como “alimentos e animais vivos” e, principalmente, commodities. Além disso, os setores que possuem uma maior complexidade, como “produtos químicos”, “bens manufaturados”, “maquinaria e transporte” e “outros artigos manufaturados”, apresentaram uma considerável queda nesse período.

No ano de 2001, tem-se a “maquinaria e transporte” como o principal grupo de produtos exportados pelo Brasil, passando, em 2016, para o terceiro grupo, diminuindo 7,7

pontos percentuais, o que equivale a uma redução de 31,5% no período. A ascensão de produtos como “alimentos e animais vivos” e “commodities” no mesmo período, pressupõe que se assistiu, no período, um processo de primarização da pauta exportadora brasileira, acompanhada de um processo de desindustrialização, o que, segundo os estruturalistas do desenvolvimento, compromete o processo de desenvolvimento econômico do país.

Para efeito comparativo e para entendermos o que foi apresentado na Tabela 2, elaboramos uma tabela contendo as seguintes informações: Participação dos principais produtos, divididos por categoria, no total das exportações brasileiras, além dos índices de Complexidade do Produto (PCI) e o índice de Vantagens Comparativas Revelada (RCA), para os anos de 2001 e 2016.

Produto	% na Exportação		PCI		RCA	
	2001	2016	2001	2016	2001	2016
Alimentos e Animais Vivos	17,5%	23,4%	-	-	3,35	2,76
Bagaços e outros resíduos	4,1%	2,6%	-0,80	-1,13	24,1	12,5
Café e substitutos	2,1%	2,4%	-2,24	-1,68	17,2	11,7
Sucos de frutas ou vegetais	2,0%	1,3%	-0,86	-0,97	19,3	13,2
Açúcares, beterraba e cana-de-açúcar, crus, sólidos	2,5%	4,2%	-1,97	-1,87	28,7	43,6
Aves, miúdos, frescas, refrigeradas ou congeladas	1,8%	3,1%	0,57	-0,04	12,6	20,2
Carne bovina, refrigerada ou congelada	1,2%	2,2%	-0,51	-0,45	5,6	7,9
Commodities	17,6%	27,2%	-	-	2,4	2,6
Minério de ferro e seus concentrados	4,1%	7,6%	-0,96	-2,24	29,6	16,8
Grãos de Soja	4,7%	9,9%	-0,83	-1,37	25,9	28,0
Polpa de madeira química, soda ou sulfato	2,2%	3,2%	-0,04	0,04	8,9	16,5
Combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados	1,9%	6,9%	-	-	0,2	0,3
Óleos lubrificantes de petróleo e preparações	2,0%	0,7%	-0,72	-0,79	1,1	0,2
Petróleo bruto e óleos obtidos a partir de materiais betuminosos	1,4%	6,0%	-2,03	-2,39	0,3	1,6
Bens manufaturados	19,3%	11,5%	-	-	1,3	0,8
Placas e barras de ferro ou aço	1,6%	1,3%	-0,54	-0,61	9,4	9,6
Alumínio e ligas de alumínio, em formas brutas	1,7%	0,3%	-0,83	-1,19	4,4	1,2
Couro de outros bovinos e couros equinos	1,4%	1,0%	-1,10	-1,10	7,8	9,8
Ferro gusa, ferro fundido, spiegeleisen, em porcos, blocos, grumos, etc	0,8%	0,3%	-0,81	-0,82	33,1	12,6
Ferro-ligas	0,7%	1,2%	-0,62	-1,01	6,7	9,1
Maquinaria e transporte	25,2%	17,5%	-	-	0,7	0,7
Aviões com peso vazio de 2000 kg a 15000 kg	4,8%	2,1%	0,117	0,84	19,8	2,0
Veículos a motor de passageiros	3,2%	2,3%	1,49	0,88	0,6	0,5
Outras partes e acessórios	1,9%	0,9%	1,54	1,14	0,9	0,4

Televisão, radiodifusão; transmissores, etc	1,7%	0,0%	1,14	0,65	1,5	0,0
Veículos a motor para o transporte de mercadorias ou materiais	0,7%	1,0%	0,82	0,38	0,8	1,3

Tabela 3 | Participação dos produtos no total exportado pelo Brasil, Índice de Complexidade do Produto (PCI) e Vantagens Comparativas Revelada (RCA) de cada produto (2001 e 2016)

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Na Tabela 3, observa-se a crescente participação das exportações de minério de ferro e grãos de soja, que contribuíram para a elevação do total da categoria. É importante frisar que, estes dois produtos possuem uma baixa complexidade, PCI de -2,24 e -1,37, respectivamente.

Os motivos desta “escolha” das commodities carecem de uma investigação mais aprofundada, uma série de fatores podem ter contribuído para esse movimento, como o aumento da demanda mundial e, conseqüentemente, a elevação dos preços ou até mesmo uma política cambial voltada à extração de recursos naturais (Doença Holandesa).

Os produtos com maiores PCI's são os que apresentaram uma maior queda na exportação brasileira. E são aqueles que contribuíam com uma ampla vantagem comparativa para o país. O desempenho da produção de “aviões (2000 kg a 15000 kg)”, que apresenta a maior complexidade da pauta exportadora brasileira, foi de uma queda considerável, que é refletida no desempenho dessa categoria.

Um movimento interessante observado na análise foi o seguido pelo agrupamento de produtos “combustíveis, lubrificantes e materiais relacionados”, estes, apesar de possuírem uma baixa complexidade, apresentam uma alta vantagem comparativa, principalmente por ser produtos refinados e que apresentam uma rede produtiva mais ampla que a de commodities, por exemplo.

O que se deduz, no entanto, é que, no período analisado, ocorreu uma nova configuração da pauta exportadora brasileira. Produtos mais complexos foram perdendo sua participação diante das commodities e demais produtos de menor valor agregado, que apresentam baixa complexidade. As mercadorias com maior participação nas exportações de 2016 (minério de ferro e grãos de soja), apresentam uma baixa vantagem comparativa revelada, apesar de o Brasil possuir uma maior fatia destes mercados (22% do mercado de minério de ferro e 38% do mercado de grãos de soja).

As mercadorias que possuem uma alta vantagem comparativa revelada são aquelas que se situam em mercados com ampla concorrência. Utilizando a produção de “aviões (2000 kg a 15000 kg)” como exemplo, o Brasil exportava, em 2001, o equivalente a 21% do total exportado no mundo, 2º no ranking mundial, mesmo com um crescente índice de complexidade e de vantagem comparativa revelada, a posição brasileira em 2016 caiu para 5º no mercado mundial, com uma fatia de 9%. É por esta razão que o ACE sugere este produto como uma possibilidade produtiva, no sentido da intensificação da produção dele.

Para uma melhor visualização do nível de complexidade econômica do país, optou-se por apresentar os dados do atlas em números, organizados em tabelas. Porém, o Atlas da Complexidade Econômica os apresenta, primeiramente, em formato de mapa. Na figura 1 a seguir, apresentaremos a representação da pauta exportadora brasileira no ano de 2001.

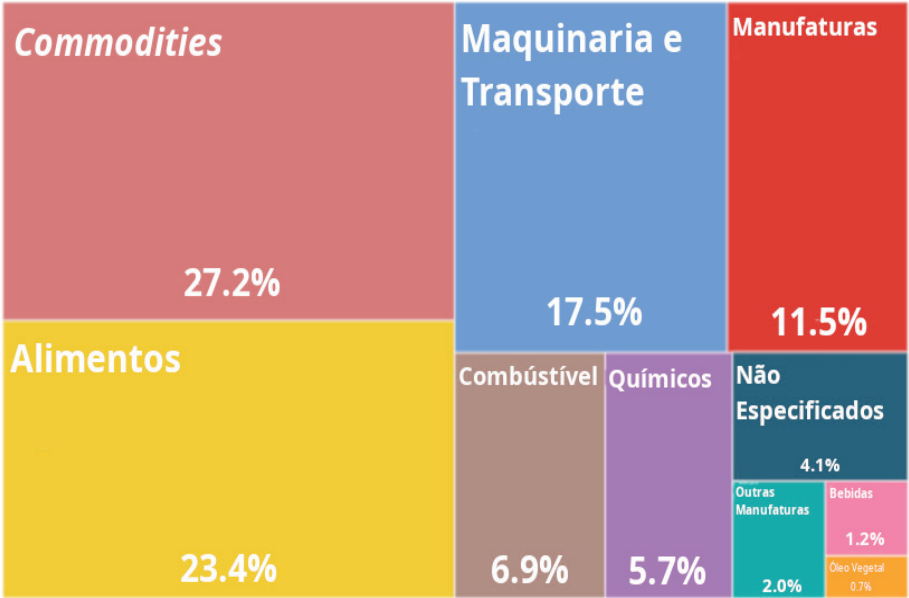


Figura 1 | Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2001

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Conforme se observa na Figura 1, corroborando com a discussão já estabelecida anteriormente, a pauta exportadora brasileira era, em 2001, liderada pelos produtos que compõe o grupo “maquinaria e transportes”, seguidos de “manufaturas”, “commodities” e “alimentos”. Tal quadro se modifica ao longo do período, alcançando a configuração observada na Figura 2 a seguir.

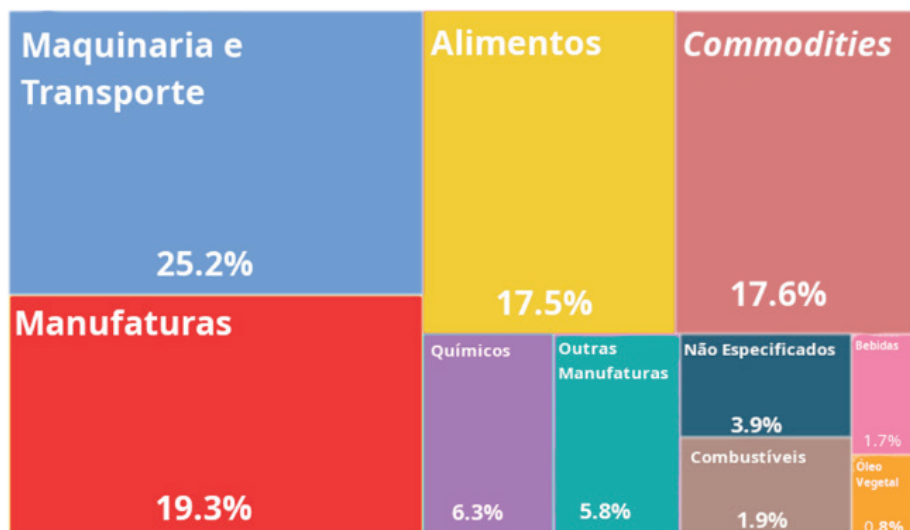


Figura 2 | Mapa da Complexidade Econômica das exportações brasileiras no ano de 2016, em 1 SITC4

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

De acordo com a Figura 2, constata-se a ascensão do comércio de “commodities” para a liderança na pauta exportadora brasileira. Crescimento notório também se observa no grupo de produtos denominado de “alimentos”, alcançando a segunda posição na pauta exportadora brasileira. A perda de participação do grupo “maquinaria e transportes” é observada se compararmos as Figuras 1 e 2, o grupo passa para a terceira posição, caindo 7,7 pontos percentuais.

Na Tabela 4, estão demonstrados o Índice de Complexidade do Produto e a Distância, além dos ganhos de oportunidade e o RCA de todos os produtos sugeridos como “possibilidade produtiva” e dos produtos que já compõem a pauta exportadora, assim como os que devem ter sua produção estimulada.

	PCI	Distância	Ganhos de Oportunidade	RCA
Possibilidades de Exportação				
Máquinas para indústrias especializadas e suas partes	2,03	0,84	0,60	0,1
Otras partes e acessórios	1,14	0,82	0,38	0,4
Microcircuitos Eletrônicos	1,09	0,87	0,32	0,0
Veículos a motor de passageiros	0,88	0,82	0,31	0,5
Papel de jornal	0,78	0,79	0,22	0,1
Televisão, radiodifusão; transmissores, etc	0,65	0,86	0,19	0,0
Medicamentos (incluindo medicamentos veterinários)	0,58	0,82	0,17	0,3
Outras colorantes	0,51	0,80	0,27	0,2
Produtos já exportados que devem ser estimulados				
Outras Aeronaves	0,93	0,79	0,00	2,2
Aviões com peso em vaziode 2000 kg a 15000 kg	0,84	0,73	0,00	2,0
Tratores rodoviários para semi-reboques	0,72	0,78	0,00	1,9
Vagões ferroviários ou de bonde	0,43	0,79	0,00	3,0
Veículos a motor para o transporte de mercadorias ou materiais	0,38	0,78	0,00	1,3

Tabela 4 | PCI, Distância, Ganhos de Oportunidade e RCA das possibilidades produtivas sugeridas pelo Atlas da Complexidade Econômica para 2016

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Atlas of Economic Complexity*

Com a Tabela 4, observa-se melhor a questão da complexidade econômica. Produtos complexos economicamente devem ter sua produção estimulada, mesmo que a distância seja elevada. “Máquinas para indústrias especializadas e suas partes” possuem o maior índice de complexidade, porém sua conectividade com outros produtos da pauta de exportação brasileira faz com que seu indicador de distância seja elevado, mas possui um potencial para ampliar a complexidade brasileira, principalmente por oferecer um elevado ganho de oportunidade e ampla vantagem comparativa revelada.

Outro ponto que deve ser observado é o RCA destes produtos. Todas as mercadorias sugeridas possuem um RCA muito baixo, que indica que estes apresentariam amplas vantagens comparativas frente aos outros países fornecedores desta mercadoria. Ao passo que os produtos já exportados apresentam um RCA baixo, porém superior aos dos produtos sugeridos.

O ACE está estruturado, logicamente, sob uma perspectiva da complexidade, portanto, os produtos que já são exportados e que devem ser estimulados são justamente aqueles que apresentam maior PCI. As commodities, apesar de apresentarem uma baixa distância, são produtos que possuem um baixo índice de complexidade, contribuindo pouco na incrementação da sofisticação da pauta exportadora do país.

Essas são algumas contribuições que o ACE oferece para a discussão da

complexidade econômica brasileira. A seguir, alguns comentários, à guisa de conclusão, serão feitos na tentativa de se explicar o desempenho da complexidade no Brasil, entre 2001 e 2016, e suas implicações no processo de desenvolvimento econômico da nação.

A nova configuração que se estabeleceu na pauta exportadora brasileira indica que os principais produtos exportados pelo Brasil em 2016, contém um grau de complexidade inferior ao que era exportado no início do século.

A perda de sofisticação produtiva é um reflexo do aumento da participação de produtos primários, como commodities e demais bens de menor valor agregado, no total exportado pelo país. Esse movimento pode ser visto de duas formas: ou entendemos o processo como ocorrido de fora para dentro, ou seja, o crescimento do setor menos complexo é causado por choques externos, como a ampliação da demanda global por estes produtos.

Ou se pode entender também como um desdobramento que ocorre de dentro para fora, ou seja, o estímulo à demanda agregada aumentou a procura por serviços em uma proporção maior que por produtos manufaturados, o que se refletiu na queda da complexidade brasileira. Também faz parte desse pensamento a ideia de que a complexidade é um fenômeno local, portanto as estruturas devem ser oferecidas para que se estimule a produção de produtos mais complexos.

Uma terceira possibilidade, que pode combinar os dois anteriores, pode ser explicado pela existência da Doença Holandesa. Uma demanda global ampliada e políticas econômicas voltadas à especialização na produção de bens primários, podem ter feito com que o país tenha diminuído seu grau de industrialização, em um movimento de reprimarização da pauta exportadora, tal movimento pode ser observado na (des) complexidade brasileira observada no período.

Por fim, cabe aqui discutir a complexidade como proxy do desenvolvimento econômico, ou seja, os indicadores da complexidade econômica de um país como reflexo do grau de desenvolvimento dele. A discussão sobre a mensuração do desenvolvimento é ampla, conforme já visto, no entanto, impende trazer algumas considerações sobre esta forma de se utilizar esta metodologia.

Esta não é uma característica exclusiva deste comércio, é uma configuração que se acentuou na pauta exportadora brasileira ao longo do século XXI. A Balança Comercial superavitária e os ganhos de Vantagens Comparativas Reveladas podem justificar esta nova configuração da política comercial brasileira. Transformações geopolíticas que impulsionaram a demanda por produtos primários também estão atreladas a essa modificação.

De forma geral, pode-se observar uma redução significativa nos indicadores de complexidade econômica da pauta de exportação brasileira, fazendo com que o Brasil caísse algumas posições no Ranking da Complexidade Econômica mundial. O que significa que o Brasil tem exportado produtos com carga de complexidade econômica cada vez

menor.

A perda de complexidade desses produtos pode ter relação direta com o que entendemos da metodologia de análise que é a complexidade econômica. Ou seja, os produtos exportados pelo Brasil neste período podem ter perdido capacidade de diversificação na própria estrutura produtiva brasileira ou, no mesmo período, os produtos exportados perderam cada vez mais raridade no mercado mundial. Os dados analisados apontam para o primeiro movimento. No período, aumentou-se a exportação de commodities em seu estágio mais primário, com cada vez menos tratamento dos produtos.

Como se destacou na apresentação dos indicadores de complexidade econômica, estes são construídos de acordo com a diversificação e ubiquidade do produto em escala global, o que poderia significar uma maior interferência da concorrência global do produto (diminuindo a raridade do mesmo para um país), porém, conforme observado anteriormente, o Brasil têm aumentado a sua participação no mercado de seu principal produto (soja em grãos) e, apesar de ter perdido uma parcela do mercado de minério de ferro, este se concentrou no comércio de alguns países. Esta constatação reforça a explicação da perda de diversificação na estrutura produtiva como resultado da queda da complexidade econômica da pauta exportadora do país.

Finalmente, no que concerne à complexidade econômica, se faz necessário que consideremos a própria complexidade como uma metodologia de análise e não como um modelo de desenvolvimento, até por não ser considerado desta forma em sua definição. Utilizarmos a complexidade para explicar fenômenos que vão para além dos limites da própria metodologia, como é o caso da doença holandesa (que ajuda a explicar, mas não é suficiente), pode contribuir para esta seja utilizada como uma panaceia para problemas que mereçam uma análise mais profunda.

No entanto, se a utilizarmos como uma metodologia de análise, esta fornecerá informações precisas sobre quadros de diversificação produtiva, conectividade, redes de produção, vantagens comparativas reveladas, sofisticação produtiva, dentre outros. Porém, a mesma ainda se torna limitada na explicação de fatores como distância, transporte, definição de políticas comerciais, impacto de tarifas no comércio e uma série de outros elementos que, inclusive, não figuram na definição original da complexidade econômica.

CONCLUSÃO

De acordo com as novas teorias do comércio internacional, deve-se pensar o comércio internacional para além de modelos fechados que desconsideram as assimetrias e as relações políticas dos países.

Neste sentido, a conectividade no setor produtivo importa mais que a diversificação. Isto é, o investimento na indústria de transformação de produtos primários, em caso de países primário-exportadores, possui um impacto maior na complexidade econômica, que

uma diversificação produtiva em produtos não correlatos, uma vez que, por não haver essa conectividade, os novos setores produtivos perdem competitividade no cenário global.

Utilizando o cenário brasileiro como exemplificação, um investimento em uma indústria de transformação ou de produção de máquinas e equipamentos que auxiliem no cultivo e extração de produtos primários (soja e minério de ferro, por exemplo) podem contribuir de uma forma mais efetiva na complexidade econômica (não que este seja o objetivo final e sim o crescimento e desenvolvimento econômico), do que o investimento em setores como produção de microchips de computadores, que não possuem correlação com outros produtos produzidos no país e, portanto, teria baixa produtividade e competitividade no mercado global.

REFERÊNCIAS

FURTADO, Celso. **Teoria e Política do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

GALA, Paulo. **Complexidade econômica**: uma nova perspectiva para entender a antiga questão da riqueza das nações. Rio de Janeiro: Contraponto; Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2017.

LANGE, Oskar. **Ensaio sobre planificação econômica**. São Paulo: Nova Cultural, 1986.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). **The Trade and Development Report (TDR) 2016**: Structural transformation for inclusive and sustained growth. Geneva: United Nations, 2016.

Base de dados consultada:

THE ATLAS OF ECONOMIC COMPLEXITY: <https://atlas.cid.harvard.edu/>

A POLÍTICA PARA O DESENVOLVIMENTO DAS REDES ELÉTRICAS INTELIGENTES NO BRASIL: UM ESTUDO A PARTIR DE INSTITUIÇÕES-CHAVE

Data de submissão: 09/11/2023

Data de aceite: 02/05/2023

Robson Luis Mori

Universidade Estadual de Maringá (UEM)

Maringá - Paraná

<http://lattes.cnpq.br/0619480594637042>

RESUMO: O presente trabalho tem como objetivo central apresentar e discutir as principais políticas que vêm sendo realizadas no Brasil com potenciais impactos no desenvolvimento das redes elétricas inteligentes, a partir de três instituições-chave: ANEEL, BNDES e FINEP. Tais políticas têm sido observadas em muitos países visando o aumento da eficiência do sistema elétrico e de suas externalidades econômicas e ambientais. O trabalho, de caráter descritivo, é realizado com base na literatura pertinente e em documentos oficiais das instituições envolvidas. Como principais resultados, o trabalho aponta que as políticas para o desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil ainda são incipientes e bem restritas ao âmbito regulatório tradicional e à programas ligados à fundos setoriais, mas que há espaços de expansão dentro e fora destes campos de atuação.

PALAVRAS-CHAVE: Política; Redes Elétricas Inteligentes; Instituições-chave; Brasil.

THE POLICY FOR THE DEVELOPMENT OF SMART ELECTRICAL GRIDS IN BRAZIL: A STUDY FROM KEY INSTITUTIONS

ABSTRACT: The main objective of this work is to present and discuss the main policies that have been implemented in Brazil with potential impacts on the development of smart electrical networks, based on three key institutions: ANEEL, BNDES and FINEP. Such policies have been observed in many countries aiming to increase the efficiency of the electrical system and its economic and environmental externalities. The work, of a descriptive nature, is carried out based on relevant literature and official documents from the institutions involved. As main results, the work points out that policies for the development of smart electrical grids in Brazil are still incipient and very restricted to the traditional regulatory scope and programs linked to sectoral funds, but that there are spaces for expansion within and outside these fields of activity.

KEYWORDS: Policy; Smart Electrical Grids; Key institutions; Brazil.

INTRODUÇÃO

A discussão sobre políticas para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes no Brasil começou a avançar com o aprofundamento do debate e os primeiros passos políticos dados na Europa e nos Estados Unidos na segunda metade da década de 2000. Entre esses passos está a publicação dos documentos Green Paper (2005), Green Paper (2006) e COM (2007) 723 Final, na União Europeia, e Energy Policy Act (2005) e Energy Independence and Security Act (2007), nos Estados Unidos¹.

Dentro deste contexto, em 2010 o Ministério de Minas e Energia (MME) criou, por meio da Portaria nº 440, de 15 de abril de 2010, um grupo de trabalho com o objetivo de analisar e identificar ações necessárias para subsidiar possíveis políticas para a implantação de um Programa Brasileiro de Rede Elétrica Inteligente - “Smart Grid”. O grupo foi composto por representantes do MME, da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), do Centro de Pesquisas de Energia Elétrica (CEPEL), da Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) e do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS)² (MME, 2010).

Como resultado, o grupo apresentou uma conclusão otimista para a realização de políticas para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes no Brasil por meio de diversas instituições: ANEEL, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Ministério da Fazenda, entre outras. A ANEEL, por exemplo, poderia ter um papel relevante nos requisitos de arquitetura em diversas áreas: comunicação de dados, modelo de dados, segurança da informação, capacidade de processamento e armazenamento, medidores eletrônicos, enlaces de comunicação, gerenciamento de medição, manutenção e monitoração de equipamentos, barramento de serviços, entre outros. Além disso, fundos ligados ao setor, como o Reserva Global de Reversão (RGR) e o Conta de Consumo de Combustíveis (CCC), poderiam ser usados como fontes de recursos para as referidas políticas.

Já o BNDES poderia assumir um papel relevante no financiamento de projetos de desenvolvimento de tecnologias inteligentes principalmente para as concessionárias de serviço público de distribuição de energia, as prováveis principais demandantes desta política. O banco, além de ter linhas de financiamento específicas para a indústria que poderiam ser aplicadas aos fornecedores de insumos para a implantação das redes elétricas inteligentes, poderia desenvolver uma política específica para essas redes a fim de melhorar as condições de financiamento dos investimentos.

O Ministério da Fazenda, por sua vez, poderia contribuir com políticas de incentivo de cunho tributário, a exemplo dos Regimes Especiais de Tributação, como o Regime Especial de Incentivo ao Desenvolvimento à Infraestrutura (REIDI), ou do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (PADIS), já usados

¹ Para maiores informações sobre esses documentos, ver União Europeia (2005; 2006; 2007) e United States (2005; 2007).

² Para maiores informações sobre o trabalho do grupo de estudos, ver MME (2010).

por outros segmentos da indústria que fornecem bens e serviços para operadores do setor elétrico.

Os anos que se seguiram, no entanto, foram marcados, no âmbito econômico, pelos maus resultados no crescimento do país. Nesta nova realidade, as políticas industriais e tecnológicas perderam espaço e as expectativas de desenvolvimento de redes elétricas inteligentes precisaram ser revistas. De qualquer forma, alguns espaços políticos continuaram abertos, como na regulação tradicional e nos fundos do setor ou mesmo no BNDES.

Dentro deste contexto, o presente trabalho tem como objetivo central apresentar e discutir as principais políticas que vêm sendo realizadas no Brasil com potenciais impactos no desenvolvimento das redes elétricas inteligentes, a partir de três instituições-chave: ANEEL, BNDES e Financiadora de Produtos e Projetos (FINEP). O trabalho, de caráter descritivo, é realizado com base na literatura pertinente e em documentos oficiais das instituições envolvidas.

Visando cumprir este objetivo, o trabalho está estruturado em três partes, além desta introdução e de suas considerações finais. Na primeira delas é apresentada uma breve revisão da literatura sobre o tema. Na segunda são exibidos os aspectos metodológicos seguidos no trabalho. Na terceira são apresentadas as principais políticas de impacto para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes no âmbito da ANEEL, do BNDES e da FINEP.

BREVE REVISÃO DA LITERATURA

A literatura sobre políticas para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes no Brasil ainda é escassa. Os poucos trabalhos disponíveis apresentam estágios de desenvolvimento e/ou avaliam potenciais políticas em sentido amplo (CGEE, 2012; Galo et al., 2014; Dias et al., 2018; Di Santo et al., 2015; Dantas et al., 2018; Dranka e Ferreira, 2020) ou mais restrito (estudos de caso, muitas vezes), envolvendo tecnologias, serviços, negócios, entre outras variáveis (Macedo et al., 2015; Drude, Pereira Júnior e Rüther, 2014; Guerhardt et al., 2020). Alguns trabalhos tratam do caso brasileiro juntamente com casos de outros países (Fadaeenejad et al., 2014; Ponce-Jara et al., 2017).

O documento “Redes Elétricas Inteligentes: Contexto Nacional”, publicado pelo Centro de Gestão e Estudos Estratégicos (CGEE), em 2012, é um dos primeiros trabalhos que trazem informações amplas sobre iniciativas e estágios de desenvolvimento de projetos de redes elétricas inteligentes no Brasil, incluindo iniciativas de PD&I nacionais, projetos de concessionárias, atividades em universidades e centros de pesquisa e empresas atuantes na área. Embora não trate especificamente de políticas, o panorama apresentado pelo trabalho mostra, por exemplo, projetos catalogados pela ANEEL e iniciativas de universidades públicas para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes.

O trabalho de Galo et al. (2014), por sua vez, procura desenvolver uma metodologia de seleção de sistemas elétricos que podem ser implantados em redes elétricas inteligentes no Brasil, usando o método Delphi, com base em aplicações técnicas, financeiras e de recursos humanos e ambientais. O objetivo do trabalho é criar um fator de prioridade para determinar uma ordem de implantação das redes elétricas inteligentes a fim de atingir o melhor custo-benefício nos sistemas elétricos avaliados. Já Dias et al. (2018) avaliam o potencial impacto das políticas em diferentes objetivos. Também por meio do método Delphi, os autores consideram opiniões de 28 especialistas da área, que são traduzidas em pesos conforme os critérios pré-definidos.

Di Santo et al. (2015) realizam uma análise do desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil, apresentando esforços de política, regulamentação e investimentos, bem como estudos de projetos de concessionárias do setor elétrico. Para os autores, a implementação completa das redes elétricas inteligentes pode levar décadas e requer esforços de vários atores: governo central, agência reguladora, consumidores, entre outros.

Dantas et al. (2018), por sua vez, aplicam um questionário para um grupo de especialistas do setor elétrico a fim de identificar a relevância de uma série de políticas para redes elétricas inteligentes. As políticas consideradas mais relevantes foram as de incentivos para promoção do gerenciamento do lado da demanda, geração distribuída e armazenamento, mudanças regulatórias para fomentar a inovação no setor de energia e regulação de novos modelos de negócios. As políticas apontadas como menos relevantes na pesquisa foram: implementação obrigatória de medidores inteligentes e estabelecimento de padrões de qualidade para a indústria de telecomunicações.

Já Dranka e Ferreira (2020) avaliam as potencialidades tecnológicas, de regulamentos e de políticas para o desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil. Destacam que as políticas de geração distribuída, gerenciamento do lado da demanda e novos esquemas tributários estão avançando no país, mas que a implantação de tecnologias de armazenamento está em um ritmo mais lento. Também destacam a necessidade do desenvolvimento de novos modelos de negócios para atender as várias tecnologias e serviços de energia descentralizados que estão surgindo no setor.

Macedo et al. (2015), por sua vez, discutem o uso do gerenciamento do lado da demanda em um ambiente de rede inteligente no Brasil, bem como apresentam uma simulação para a criação de padrões de curvas de carga utilizando a técnica k-means, a partir de dados de consumidores de uma concessionária do sistema elétrico brasileiro. Já Drude, Pereira Júnior e Rüther (2014) analisam a transferência de energia do veículo para a rede (V2G) em um ambiente de redes elétricas inteligentes. O trabalho foca no mercado de pico de demanda de energia para V2G na região urbana de Florianópolis, descrevendo conceitos conhecidos de V2G e apresentando estratégias de despacho que podem ser adotadas no mercado de energia brasileiro.

Já Guerhardt et al. (2020) estudam a política da ANEEL de consumo consciente de energia elétrica por meio de uma nova modalidade de tarifa de energia sustentável (a tarifa branca), baseada no uso fora dos horários de pico. Entrevistas e análises documentais foram realizadas em um parque tecnológico que utiliza apenas a tarifa branca e em condomínios que usam a tarifa branca por meio de um grupo gerador ou de um sistema de célula fotovoltaica. O projeto de rede elétrica inteligente mostrou-se eficiente em termos de redução do consumo de energia ao longo do tempo tanto no caso do grupo gerador, quanto no sistema de célula fotovoltaica.

Fadaeenejad et al. (2014), por sua vez, analisam os desenvolvimentos iniciais de políticas em redes elétricas inteligentes em diversos países, incluindo o Brasil, e chega à conclusão de que o país, juntamente com China e Índia, teve planejamento e desenvolvimento inicial adequados para essas tecnologias. Já Ponce-Jara et al. (2017) destacam que o Brasil tem sido tomado como um exemplo de conceito e de desenvolvimento em redes elétricas inteligentes. No entanto, enfatiza que o país, ao contrário dos Estados Unidos e de países europeus, que lideram o desenvolvimento de sistemas de redes elétricas inteligentes no mundo, depende fortemente de tecnologias e investimentos estrangeiros.

Diante deste contexto teórico, cabe ressaltar que o presente trabalho se insere na linha de discussão mais ampla sobre o tema, procurando discutir o estado da arte das aplicações das políticas capazes de impactar no desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil, com base em instituições-chave.

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Dada a proposta deste trabalho de apresentar e discutir as principais políticas que vêm sendo realizadas no Brasil com potenciais impactos no desenvolvimento das redes elétricas inteligentes a partir de instituições-chave, são observados no âmbito dessas instituições documentos diversos, como lançamento de programas, abertura de editais, entre outras ações institucionais que possam ser configuradas como políticas relevantes para o escopo considerado.

No âmbito da ANEEL são observados tanto os documentos de regulamentação de serviços, tecnologias, etc., quanto os relacionados aos fundos setoriais de competência da autoridade de regulação. No BNDES são apresentados programas e produtos da instituição, bem como dados sobre desembolsos para o setor elétrico, a fim de identificar a sua participação (ou potencial participação) na política de financiamento de atividades no setor elétrico. Na FINEP são destacados os principais programas e produtos da instituição que envolvem ou podem envolver o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes, incluindo chamadas públicas.

INSTITUIÇÕES-CHAVE

ANEEL

A ANEEL pode exercer papéis relevantes no desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil tanto nas regulamentações dos produtos/serviços pertinentes, abrindo espaços, por exemplo, para a aplicação de novas tecnologias no mercado, quanto na gestão dos recursos providos da Lei nº 9.991, de 24 de julho de 2000. Esta lei obriga as concessionárias e permissionárias de serviços públicos de distribuição de energia elétrica a aplicar, no mínimo, 0,75% de sua receita operacional líquida em pesquisa e desenvolvimento no setor elétrico e 0,25% em programas de eficiência energética no uso final (BRASIL, 2000).

Em relação às regulamentações, um passo importante da ANEEL nos serviços relacionados ao desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil foi dado pela Resolução Normativa nº 482, de 17 de abril de 2012. Esta resolução estabeleceu as condições gerais para o acesso da microgeração e da minigeração aos sistemas de distribuição de energia elétrica e ao sistema de compensação de energia elétrica. Resoluções normativas posteriores, como a nº 517, de 11 de dezembro de 2012, a nº 687, de 24 de novembro de 2015, e a nº 786, de 17 de outubro de 2017, fizeram ajustes à resolução inicial (ANEEL, 2012a; 2015 e 2017). A Lei nº 14.300, de 6 de janeiro de 2022, por sua vez, trouxe um novo marco regulatório para as atividades de microgeração e minigeração de energia elétrica no Brasil (BRASIL, 2022).

Outro passo importante da ANEEL na regulamentação dos serviços da área foi dado por meio da Resolução nº 502, de 07 de agosto de 2012. Esta resolução definiu que, em dezoito meses, caso fosse de interesse dos consumidores residenciais, exceto os pertencentes aos grupamentos de baixa renda, deveriam ser instalados medidores inteligentes com as seguintes características mínimas: (i) mensuração de energia ativa; (ii) diferenciação tarifária em quatro pontos (conhecida por “tarifa branca”); e (iii) visualização, para o consumidor, da mensuração de energia. A resolução definiu também que os consumidores poderiam adquirir equipamentos com outras funcionalidades, como aferição de tensão e corrente de cada fase e data e horário das interrupções de fornecimento, desde que assumissem o ônus financeiro por tais serviços adicionais (ANEEL, 2012b).

A ausência de algumas definições na resolução, no entanto, foi vista, principalmente por empresas do setor, como fatores desmotivantes para o desenvolvimento de produtos/serviços ligados às redes elétricas inteligentes. Rivera, Esposito e Teixeira (2013), por exemplo, destacam que a resolução não trata da obrigatoriedade de um sistema de comunicação de dados nos medidores do Grupo B (consumidores de baixa tensão, exceto baixa renda e iluminação pública), deixa a troca de medidores submetida à adesão voluntária dos consumidores e não estabelece um cronograma para a substituição integral dos medidores.

Além disso, as concessionárias de energia elétrica indicaram como outros fatores desmotivantes a falta de definição de um equacionamento dos gastos na instalação das redes elétricas inteligentes entre o consumidor (com tarifas mais elevadas, por exemplo) e o governo (com desonerações tributárias, por exemplo) e a limitação de 10% dos lucros auferidos na prestação de serviços diferentes da comercialização de energia, conforme a política de modicidade tarifária adotada no setor (RIVERA, ESPOSITO e TEIXEIRA, 2013).

No que tange ao atendimento da Lei nº 9.991, de 24 de julho de 2000, para incentivo à P&D, a ANEEL conta com o Programa de Pesquisa e Desenvolvimento (PPD). Este programa visa a alocação de recursos humanos e financeiros em projetos originais, aplicáveis, relevantes e viáveis economicamente, abrangendo produtos e serviços nos processos e usos finais de energia. Seu foco é no estímulo à P&D e à inovação que contribuam com a segurança no fornecimento de energia elétrica, para a modicidade tarifária e para a redução dos impactos ambientais e da dependência tecnológica do país no setor. Em 2020, a movimentação financeira da ANEEL na área de P&D (em termos de P&D realizado) foi de R\$ 888,4 milhões. Em 2019 este valor superou R\$ 1 bilhão (ANEEL, 2023).

BNDES

O BNDES tem um amplo histórico de financiamento nos setores de infraestrutura do Brasil, incluindo papéis relevantes nos processos de reestruturação setorial na energia elétrica, como nas privatizações ocorridas no setor a partir da segunda metade da década de 1990. No entanto, após um período de forte expansão de seus desembolsos gerais desde o início dos anos 2000, com maior aceleração entre 2007 e 2013, a partir de 2014 o banco apresentou uma forte redução nestes recursos (ver Tabela 1).

Apesar desta queda, ainda há no âmbito do BNDES vários instrumentos de financiamento que podem ser acessados por agentes visando o desenvolvimento de atividades ligadas às redes elétricas inteligentes. Dada a amplitude das possibilidades, cabe aqui apenas alguns destaques sobre estes instrumentos.

Dentro da área de infraestrutura, as demandas por financiamento consideradas pelo BNDES podem envolver a realização de projetos, a implantação de planos de negócios, a aquisição de equipamentos para as empresas, reforço de capital, despesas correntes e reestruturação de dívidas, inovação, exportação e internacionalização, sustentabilidade social e ambiental e apoio à cultura (BNDES, 2023a). Todas estas demandas podem ser acessadas em maior ou menor grau por agentes envolvidos no desenvolvimento de redes elétricas inteligentes. De qualquer forma, dado o caráter inovativo das redes elétricas inteligentes, o tema inovação parece ser o mais próximo à realidade dessas atividades.

Para este segmento de inovação, o BNDES conta com três programas: o BNDES Finem – Crédito Inovação Direto, com financiamento a partir de R\$ 10 milhões para

investimentos em inovação, o BNDES Exim Pré-Embarque Empresa Inovadora, com financiamento à empresas inovadoras para exportação de bens de capital, bens de consumo e serviços de tecnologias da informação desenvolvidos no país, e o BNDES Finame Máquinas 4.0, com financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos com tecnologia 4.0 que tenham características de serviços de manufatura avançada e de internet das coisas (IoT) (BNDES, 2023a).

A importância das atividades do setor elétrico nos produtos do BNDES pode ser verificada pelo valor total das operações de financiamento contratadas pelas concessionárias de energia elétrica junto ao banco. A Tabela 1 apresenta os desembolsos anuais total e para o setor de energia elétrica, do BNDES, no período 1995-2022.

Ano	Desemb. totais	Desemb. para o setor de energia elétrica	% dos desemb. totais (setor de energia elétrica)	Ano	Desemb. totais	Desemb. para o setor de energia elétrica	% dos desemb. totais (setor de energia elétrica)
1995	7.098	648	9,12	2009	136.356	14.165	10,38
1996	9.673	1.441	14,89	2010	168.423	13.600	8,07
1997	17.894	5.736	32,05	2011	138.873	15.958	11,49
1998	18.991	3.673	19,34	2012	155.992	18.887	12,10
1999	18.052	1.813	10,04	2013	190.419	19.935	10,46
2000	23.046	1.337	5,80	2014	187.837	19.018	10,12
2001	25.217	1.130	4,48	2015	135.942	21.899	16,10
2002	37.419	8.750	23,26	2016	88.257	9.607	10,88
2003	33.534	5.027	14,99	2017	70.751	13.842	19,56
2004	39.834	6.500	16,31	2018	69.303	15.841	22,81
2005	43.980	4.589	9,76	2019	55.314	13.163	23,79
2006	51.318	3.207	6,24	2020	64.921	14.821	22,82
2007	64.892	6.371	9,81	2021	64.302	15.798	24,56
2008	90.878	8.644	9,51	2022	97.521	16.716	17,13

Tabela 1 – Desembolsos anuais total e para o setor de energia elétrica, do BNDES, no período 1995-2022 (em milhões de R\$)

Fonte: BNDES (2023b).

Apesar da variabilidade dos dados apresentados na Tabela 1, decorrentes de diferentes momentos do setor de energia elétrica, como o avanço nas privatizações nos últimos anos da década de 1990 ou as crises energéticas ocorridas em 2001 e 2013, bem como do movimento de expansão dos desembolsos totais do banco a partir do primeiro governo Lula (2003-2007) até meados do primeiro governo Dilma (2011-2014), e depois a sua queda significativa, os dados da Tabela 1 mostram primeiramente que o setor conta com uma participação significativa nos desembolsos totais do BNDES ao longo do período.

Em segundo lugar, mostram um crescimento da importância relativa do setor no volume de desembolsos totais do banco no período de menor disponibilidade de recursos (2017-2021).

Dada a importância que o setor de energia elétrica vem recebendo no portfólio de desembolsos do BNDES, bem como o avanço da aplicação das redes elétricas inteligentes em nível internacional, o banco pode, nos próximos anos, assumir uma posição de destaque ainda maior para a aplicação dessas redes em território brasileiro.

FINEP

A FINEP pode contribuir para as políticas de desenvolvimento de redes elétricas inteligentes no Brasil principalmente por meio de sua atuação em vários programas e produtos reembolsáveis e não reembolsáveis que contam com recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT), muitas vezes em parceria com outras instituições, como a própria ANEEL e o BNDES.

A participação da FINEP no apoio à CT&I no setor de energia elétrica ocorre inclusive por meio de chamadas públicas. As áreas abrangidas pela FINEP são: Infraestrutura de C&T, Projetos de Pesquisa Científica, Bolsas de Pesquisa, Fomento ao Empreendedorismo Inovador, Desafios Relevantes da Sociedade, Cooperação ICT-Empresa, Desenvolvimento de Novos Produtos e Processos, Estratégia de Inovação e Aquisição de Serviços e Aquisição de Produtos de Empresas Inovadoras³ (FINEP, 2023a).

Entre os programas e produtos da FINEP que podem englobar interesses do setor elétrico estão: Centelha, Finep Startup, Finep Tecnova, Finep Inovacred Expresso, Finep Inovacred, Finep Inovacred 4.0, Chamadas Temáticas, Finep Conecta, Finep Aquisição Inovadora, Finep IoT, Finep Educação, Finep Inova Empresa, Apoio Direto à Inovação e Apoio Direto à Pré-Investimento. Estes programas e produtos se enquadram em diferentes áreas, perfis e tamanhos de empresas⁴ (FINEP, 2023a).

No que tange às chamadas públicas, um exemplo de abertura a projetos que poderia envolver redes elétricas inteligentes foi a Chamada Pública MCTI/FINEP/Ação Transversal Materiais Avançados e Minerais Estratégicos 2020, que teve como objetivo geral apoiar projetos de PD&I, executados por ICTs, com recursos não reembolsáveis, na área de materiais avançados e minerais estratégicos (FINEP, 2023b).

Outro exemplo foi a Seleção Pública MCTI/FINEP/FNDCT Subvenção Econômica à Inovação – 05/2020 Materiais Avançados, que apresentou quatro linhas temáticas: a) performance de produtos em termos de resistência, desempenho, leveza, durabilidade e/ou armazenamento de energia; b) competitividade, por meio da aplicação de materiais avançados em componentes, processos e sistemas produtivos, c) impacto ambiental de produto ou processo industrial; e d) nova aplicação (processo, infraestrutura, ambiente

³ Para maiores informações sobre as áreas abrangidas pela FINEP, ver FINEP (2023a).

⁴ Para maiores informações sobre os programas e produtos da FINEP, ver FINEP (2023a).

operacional, mercado e modelo de negócios) resultante do desenvolvimento de novas tecnologias (FINEP, 2023c).

Editais mais amplos da FINEP também puderam receber propostas de projetos ligados às redes elétricas inteligentes. Este foi o caso, por exemplo, da Seleção Pública MCTI/FINEP/FNDCT Subvenção Econômica à Inovação – 04/2020 Tecnologias 4.0, principalmente no que tange à tecnologias habilitadoras, no item Armazenamento de Energia (FINEP, 2023d). Nestes casos, no entanto, a abrangência das chamadas públicas de projetos da FINEP normalmente coloca os projetos que envolvem redes elétricas inteligentes em competição com projetos de outras áreas ou naturezas, o que pode dificultar a escolha dos primeiros em tais editais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A apresentação das principais políticas que vêm sendo realizadas por três instituições-chave (ANATEL, BNDES e FINEP) que podem impactar o desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil mostraram, primeiramente, que o país ainda está em uma fase incipiente de realização dessas políticas, sendo que os problemas de crescimento da economia brasileira nos últimos anos tornaram as condições para o avanço das políticas menos favoráveis.

Com relação especificamente às instituições estudadas, é possível inicialmente destacar os primeiros esforços regulatórios da ANEEL no que tange à regulamentação de produtos e serviços ligados às redes elétricas inteligentes, como nos casos do estabelecimento das condições gerais para o acesso de microgeração e minigeração aos sistemas de distribuição de energia elétrica e ao sistema de compensação de energia elétrica (Resolução Normativa nº 482, de 17 de abril de 2012), bem como aos medidores eletrônicos (Resolução nº 502, de 07 de agosto de 2012). Mais recentemente, a Lei nº 14.300, de 6 de janeiro de 2022, trouxe um novo marco regulatório para as atividades de microgeração e minigeração de energia elétrica no Brasil. Este papel de regulamentação de produtos/serviços da ANEEL será fundamental para o aproveitamento das oportunidades de mercado do país nas redes elétricas inteligentes nos próximos anos.

Além disso, a ANEEL realiza a gestão dos programas relacionados à Lei nº 9.991, de 24 de julho de 2000, que determina o destino de um percentual das receitas das concessionárias e permissionárias de energia elétrica para o incentivo à P&D e à eficiência energética. Tais programas podem ser usados para o desenvolvimento de redes elétricas inteligentes, sendo estes recursos um dos mais estáveis do ponto de vista de política pública para o segmento.

O BNDES, por sua vez, apresentou uma queda significativa no volume total de desembolsos a partir de 2014. O setor elétrico, no entanto, aumentou significativamente sua participação relativa nestes desembolsos até 2021. Embora estes recursos para o

setor não sejam necessariamente voltados à área tecnológica e muito menos às redes elétricas inteligentes, o avanço dessas redes em nível internacional pode fazer com que o banco assuma uma posição de destaque no financiamento de atividades nesta área, principalmente no que tange à aplicação de produtos e serviços no mercado.

Já a FINEP, ao possuir uma extensa linha de programas e produtos de financiamento de atividades inovativas e gerir o FNDCT, pode apresentar uma política mais estável de incentivo ao desenvolvimento de CT&I no setor elétrico, abrindo espaços para apoio ao desenvolvimento de redes elétricas inteligentes.

Em suma, apesar de estas instituições já exercerem atualmente políticas capazes de impactar o desenvolvimento das redes elétricas inteligentes no Brasil, é possível destacar que as políticas específicas para o segmento ainda são incipientes e bem restritas ao âmbito regulatório e à programas ligados à fundos setoriais. No entanto, o próprio crescimento dos mercados no segmento em nível internacional deve abrir, nos próximos anos, novos espaços de expansão para tais políticas dentro e fora destes campos de atuação.

REFERÊNCIAS

ANEEL. **Resolução Normativa nº 482, de 17 de abril de 2012**, 2012a. Disponível em: <<http://www2.aneel.gov.br/cedoc/ren2012482.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

ANEEL. **Resolução Normativa nº 502, de 07 de agosto de 2012**, 2012b. Disponível em: <<http://www2.aneel.gov.br/cedoc/ren2012502.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

ANEEL. **Resolução Normativa nº 687, de 24 de novembro de 2015**, 2015. Disponível em: <<https://www2.aneel.gov.br/cedoc/ren2015687.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

ANEEL. **Resolução Normativa nº 786, de 17 de outubro de 2017**, 2017. Disponível em: <<http://www2.aneel.gov.br/cedoc/ren2017786.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

ANEEL. **P&D - Programa de Pesquisa e Desenvolvimento: Movimentação Financeira**, 2023. Disponível em: <<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrJoiMjY0NTdkYTEtNzM1OC00MGZmLWFKZGUtMDU3ZjBjMmIwYTZhliwidCI6IjQwZDZmOWI4LWVjYTctNDZhMi05MmQ0LWVhNGU5YzAxNzBIMSIsImMiOiR9>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

BNDES. **Soluções para o seu negócio: infraestrutura**, 2023a. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

BNDES. **Estatísticas Operacionais do Sistema BNDES**, 2023b. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/estatisticas-desempenho/estatisticas-operacionais-sistema-bndes>>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.991, de 24 de julho de 2000**, 2000. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9991.htm>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

BRASIL. **Lei nº 14.300, de 6 de janeiro de 2022**, 2022. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato1999-2022/2022/lei/l14300.htm>. Acesso em: 7 de nov. de 2023.

CGEE. **Redes elétricas inteligentes: contexto nacional**. Série Documentos Técnicos, nº 16. Centro de Gestão de Estudos Estratégicos, Brasília-DF, 2012.

DANTAS, Guilherme A. et al. Public policies for smart grids in Brazil. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, v. 92, 2018.

DIAS, Luis C. et al. A multi-criteria approach to sort and rank policies based on Delphi qualitative assessment and Electre Tri: the case of smart grids in Brazil. **Omega**, v. 76, p. 100-111, 2018.

DI SANTO, Katia G. et al. A review on smart grids and experiences in Brazil. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, v. 52, p. 1072-1082, 2015.

DRANKA, Géremi G. FERREIRA, Paula. Towards a smart grid power system in Brazil: challenges and opportunities. **Energy Policy**, v. 136, 2020.

DRUDE, Lucas. PEREIRA JUNIOR, Luis. C. RÜTHER, Ricardo. Photovoltaics (PV) and Electric Vehicle-to-Grid (V2G) strategies for peak demand reduction in urban regions in Brazil in a smart grid environment. **Renewable Energy**, v. 68, p. 443-451, 2014.

FADAEENEJAD, M. et al. The present and future of smart power grid in developing countries. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, v. 29, p. 828-834, 2014.

FINEP. **Matriz de programas e produtos**, 2023a. Disponível em: <http://download.finep.gov.br/matriz_programas.html>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

FINEP. **Chamadas Públicas: Materiais Avançados e Minerais Estratégicos**, 2023b. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/chamadas-publicas/chamadapublica/655>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

FINEP. **Chamadas Públicas: Subvenção Econômica à Inovação – 05/2020 Materiais Avançados**, 2023c. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/chamadas-publicas/chamadapublica/645>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

FINEP. **Chamadas Públicas: Seleção Pública MCTI/FINEP/FNDCT – Subvenção Econômica à Inovação – 04/2020 – Tecnologia 4.0**, 2023d. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/chamadas-publicas/chamadapublica/643>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

GALO, Joaquim J. M. et al. Criteria for smart grid deployment in Brazil by applying the Delphi Method. **Energy**, v. 70, p. 605-611, 2014.

GUERHARDT, Flavio. et al. A smart grid system for reducing energy consumption and energy cost in buildings in São Paulo, Brazil. **Energies**, v. 13, 2020.

MACEDO, Maria N. Q. et al. Typification of load curves for DSM in Brazil for a smart grid environment. **International Journal of Electrical Power & Energy Systems**, v. 67, p. 216-221, 2015.

MME. **Relatório Smart Grid: Grupo de Trabalho de Redes Elétricas Inteligentes – Ministério de Minas e Energia**, 2010. Disponível em: <<http://antigo.mme.gov.br/documents/36148/342584/RELAT%C3%93RIO+SMART+GRID/cf509d1b-b503-5eda-5392-97738fe6f45a?version=1.0>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

PONCE-JARA, Marcos A. et al. Smart grid: assessment of the past and present in developed and development countries. **Energy Strategy Reviews**, v. 18, p. 38-52, 2017.

RIVERA, Ricardo. ESPOSITO, Alexandre. S. TEIXEIRA, Ingrid. **Redes elétricas inteligentes (smart grid): oportunidade para adensamento produtivo e tecnológico local**, 2013. BNDES, Biblioteca Digital. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/2927/1/RB%2040%20Redes%20el%C3%A9tricas%20inteligentes_P.pdf>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **Livro verde sobre a eficiência energética ou “fazer mais com menos” (COM(2005) 265 Final)**, 2005. Disponível em: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005DC0265&from=EN>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **Green Paper: a european strategy for sustainable, competitive and secure energy (COM(2006) 105 final)**, 2006. Disponível em: <https://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com2006_105_en.pdf>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

UNIÃO EUROPEIA. **Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões (COM(2007) 723 Final)**, 2007. Disponível em: <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52007DC0723&from=EN>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

UNITED STATES. **Energy Policy Act. Public Law 109-58 – Aug. 8**, 2005. Disponível em: <<https://www.congress.gov/109/plaws/publ58/PLAW-109publ58.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

UNITED STATES. **Energy Independence and Security Act of 2007. Public Law 110-140 – Dec.19**, 2007. Disponível em: <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/PLAW-110publ140/pdf/PLAW-110publ140.pdf>>. Acesso em: 6 de nov. de 2023.

AValiação DO DESEMPENHO ECONOMICO-FINANCEIRO - UM ESTUDO DE CASO

Data de aceite: 02/05/2023

Nádia Maria Chico Augusto Sitole Maico

Neusa Tomé Maunda

Omar Abdulrehemane

RESUMO: O objectivo deste trabalho centra-se na avaliação económico-financeira das empresas a partir dos indicadores de desempenho financeiro como forma de medir a capacidade de uma empresa em gerar excedentes financeiros superiores a rentabilidade exigida pelos proprietários e accionistas. Foi realizado um estudo empírico, da empresa Cervejas de Moçambique, com recurso as demonstrações financeiras no período de 2017 a 2021, onde foram calculados vários índices de avaliação financeira que permitiram obter uma visão sobre a evolução desta empresa no quinquénio proposto. Este estudo levou a conclusão que a empresa ora em estudo vem apresentando ao longo dos anos um declínio da sua performance em criar excedentes superiores para remunerar os seus investidores.

PALAVRAS-CHAVE: Indicadores, Evolução, Económico-financeira, Rentabilidade.

ABSTRACT: The objective of this work is centered on the economic-financial evaluation of companies based on financial performance indicators as a way of measuring a company's ability to generate financial surpluses greater than the profitability required by owners and shareholders. An empirical study was carried out by the company Cervejas de Moçambique, using the financial statements for the period from 2017 to 2021, where several financial evaluation indices were calculated that allowed to obtain a view on the evolution of this company in the proposed five-year period. This study led to the conclusion that the company under study has shown over the years a decline in its performance in creating superior surpluses to remunerate its investors.

KEYWORDS: Indicators, Evolution, Economic-financial, Profitability.

INTRODUÇÃO

Ao longo dos tempos a realidade do mercado sofreu varias alterações e como resultado disso, as organizações começam a dar maior importância ao estudo dos factores não financeiros

e intangíveis ligados as organizações e ao seu sucesso, no entanto, as medidas de avaliação de desempenho financeiro, para as entidades com fins lucrativos, continuam sendo os parâmetros mais importantes e eficazes na sua avaliação, estas medidas são um instrumento prático para resumir dados e comparar o desempenho das empresas com impacto nas decisões da gestão e na capacidade de criação de valor. Entenda-se criação de valor como sendo as estratégias utilizadas para aumentar o valor percebido de uma determinada empresa, produto, marca ou serviço.

O estudo de caso irá recair sobre as demonstrações financeiras da empresa Cervejas de Mocambique, que de acordo com a revista 100 Maiores de Mocambique de 2021, está é a maior empresa no ramo alimentar e a quinta classificada no ramo da indústria em geral.

A investigação deste trabalho, será constituída por três partes distintas, sendo a primeira caracterizada pela revisão bibliográfica, que irá abordar as perspectivas mais referenciadas sobre a avaliação economico-financeira e seus indicadores, a segunda irá apresentar os objectivos do estudo, procedimentos metodológicos. E por último será apresentado o estudo empírico, os resultados da pesquisa e as principais conclusões.

REVISÃO BIBLIOGRAFICA

Avaliação do desempenho financeiro e criação de valor

Para Santos (2008), a avaliação do desempenho financeiro tem como base as demonstrações financeiras provenientes da Contabilidade, nomeadamente, Balanço, Demonstração de Resultados e Demonstração de Fluxo de Caixa. Pois, apartir destes instrumentos é possível calcular diversos indicadores que conduzem a obtenção de um retrato mais elucidativo sobre o desempenho financeiro das entidades.

Neves (2011), afirma que, existe uma preocupação cada vez maior de criação de valor em detrimento de uma simples análise de lucros, ou seja, a ideia de que só os resultados são benéficos para continuidade e prosperidade de uma organização se os mesmos conseguirem remunerar os capitais próprios investidos, havendo criação de valor se os mesmos excedentes superarem o custo do investimento feito na organização.

Avaliação do desempenho financeiro baseado nos resultados contabilísticos

Para Mota e Custodio (2008), a Demonstração de Resultados é uma das formas mais elementares de avaliação de desempenho, pois, possibilitam a verificação dos resultados gerados a partir da diferença entre os rendimentos e os gastos de um determinado período.

Neves (2011), advoga que os indicadores normalmente referidos na bibliografia e estudos são os resultados operacionais (RO), os resultados operacionais líquidos antes de impostos (ROLI), os resultados antes de impostos (RAI), os resultados líquidos (RL), os resultados por acção (RPA) e os *earnings before interest, taxes, depreciation and*

amortization (EBITDA), que normalmente ajustam os resultados operacionais, adicionando-lhes os custos não desembolsáveis, amortizações e depreciações, imparidades e provisões do exercício.

Jordan (2008), refere que a medição do desempenho financeiro apenas com base nos resultados contabilísticos, apresenta um condicionamento de não comparar a capacidade de criar lucro com as necessidades de investimento associadas, limitando desse modo a visão sobre a performance financeira das organizações, sugerindo assim outras perspectivas de avaliação do desempenho financeiro conforme veremos seguidamente.

Avaliação do desempenho financeiro baseada em indicadores financeiros

De acordo com Ross et al (1998), os indicadores financeiros tradicionais se encontram agrupados nas seguintes categorias:

1. **Medidas de solvência de curto prazo ou liquidez** cuja finalidade é medir a capacidade da empresa pagar as suas contas à curto prazo. Incluem: Índice de Liquidez Corrente, Índice de Liquidez Seca e Índice de Caixa;
2. **Medidas de solvência de longo prazo** que objectivam medir a capacidade da empresa de saldar suas obrigações a longo prazo. Incluem: Índice de Endividamento Geral, Cobertura de Juros e Cobertura de Caixa;
3. **Medidas de gestão de activos ou giro** cuja finalidade é determinar a eficiência ou intensidade que a empresa utiliza seus activos para gerar vendas. Incluem o calculo do Giro de Estoques, Giro de Contas a Receber e Giro do Activo total.
4. **Medidas de Rentabilidade** que visam medir a eficiência com que a empresa usa seus activos e administra suas operações. Incluem Margem de Lucro, Taxa de Retorno do Activo, e Taxa de Retorno do Capital Próprio.

O cálculo dos índices financeiros é frequente em análises económico-financeiras das empresas, pois eles permitem que as análises sejam efectuadas de forma simples e compreensível para os destinatários, possibilitam aferir sobre a evolução económico-financeira de uma empresa entre anos de actividade e comparar valores entre empresas do mesmo ramo (Brigham e Wenston, 2000).

Medidas de solvência de curto prazo

Segundo Brigham e Weston (2000), estes indicadores permitem medir a capacidade de uma empresa em solver os compromissos de curto prazo, normalmente são estes indicadores que as instituições financeiras usam para aferir a capacidade da empresa reembolsar o valor da dívida e só assim decidir se é viável ou não conceder empréstimos.

- Índice de Liquidez Corrente

Para Gitman (2010) e Neves (2012), este índice relaciona através do quociente,

os activos e passivos circulantes, permitindo apurar a aptidão da empresa em saldar as dívidas de curto prazo com recurso aos activos também de curto prazo. Um valor superior a **1** significa que pode utilizar os activos líquidos para pagar as dividas de curto prazo e um valor inferior a **1** significa que a empresa tem dificuldades de tesouraria.

- Índice de Liquidez Reduzida

De acordo com Gitman (2010) e Neves (2012), a elaboração deste índice ameniza a limitação do Índice de Liquidez Corrente, pois exclui ao activo circulante os valores dos inventários por ser o item de menor conversão dentro dos activos correntes. Consideram-se bons valores os que se situam entre **0,9** e **1,1**.

- Índice de Liquidez Imediata

Gitman (2010) e Neves (2012), consideram que este índice representa mais um passo na direcção de uma medida satisfatória da liquidez de uma empresa, pois mede a capacidade da empresa em satisfazer os compromissos de curto prazo com recurso as disponibilidades. Um valor superior a **0,9** poderá ser considerado elevado e significar uma má aplicação dos fundos da tesouraria.

Medidas de solvência de longo prazo

Visam medir a capacidade da empresa em saldar as suas dividas de longo prazo.

- Índice de Endividamento

De acordo com Brigham e Weston (2000), este índice relaciona a divida total aos activos totais. Quanto mais baixo o índice, maior a protecção contra a perda dos credores numa eventual liquidação.

- Índice de Cobertura de Juros

Este índice relaciona os lucros antes dos juros e impostos (LAJIR) e os encargos com juros. Mede a capacidade da empresa de atender aos pagamentos de juros anuais.

Medidas de gestão de activos ou giro

Medem a eficiência das decisões da gestão da empresa sobre os recursos disponíveis.

- Índice de Rotação de Inventário

Este índice calcula o numero de vezes que os inventários são renovados num determinado período, relacionando as vendas liquidas e os estoques. Um valor elevado

deste índice pode ser encarado como um indicador de eficiência como também pode significar rupturas frequentes de estoques (Neves, 2012).

- Prazo Médio de Recebimentos

De acordo com Neves (2012), este índice calcula o numero efectivo de dias que os clientes têm para cumprir com suas obrigações através da relação entre as contas a receber e as vendas liquidas, mede o tempo que separa as vendas dos recebimentos. Um índice alto coloca em causa a capacidade do departamento de cobranças e o poder negocial da empresa perante seus clientes.

- Giro dos Activos

Este índice relaciona as vendas liquidas e os activos totais, revela a capacidade que a empresa utiliza seus activos para gerar vendas. Se o índice for elevado pode indiciar que a empresa está a trabalhar no limite das suas capacidades e o contrário pode indiciar um desaproveitamento de recursos (Gitman, 2010).

Medidas de Rentabilidade

São os indicadores que permitem avaliar os resultados financeiros em relação aos retornos dos proprietários e aos investidores. São calculados com base em valores retirados da Demonstração de Resultados e do Balanço Patrimonial.

- Retorno sobre Investimento

Segundo Brigham e Winston (2000), este índice que relaciona lucro liquido com os activos totais, representa a lucratividade que a empresa proporciona em relação aos investimentos totais realizados. Caracterizando o lucro como um premio pelo risco assumido no negocio, a sua interpretação é quanto maior esse indicador, melhor.

- Retorno sobre o Património

Para Brigham e Winston (2000), o índice tem como propósito apontar qual é a taxa de retorno dos accionistas, relacionando o lucro liquido e o património liquido. Quanto maior for o retorno, mais interessante é a acção da empresa.

METODOLOGIA

Objectivos e procedimentos metodológicos

O objectivo do presente trabalho consiste em estudar a evolução económico-financeira da empresa Cervejas de Moçambique para tal, pretende-se analisar e confrontar

os diversificados resultados dos indicadores de desempenho financeiro nas perspectivas abordadas na revisão bibliográfica.

Para além da consulta da bibliografia que aborda os indicadores financeiros como método de avaliação do desempenho económico-financeiro das empresas, o estudo de caso foi realizado tendo em conta a informação disponível na página oficial (site) da empresa estudada e os relatórios e contas com referência aos anos de 2017 a 2021.

A empresa estudada

A Cervejas de Moçambique, SA (CDM) é uma subsidiária do grupo AB Inbev e tem a totalidade do seu capital social cotado na Bolsa de Valores de Moçambique (BVM). As acções representativas do capital social da CDM podem ser transaccionadas sem quaisquer restrições estatutárias nas sessões da Bolsa de Valores. O capital social da CDM é de 243.540.516 MT, sendo representado por 121.770.258 acções ordinárias cada uma com o valor nominal de 2,00 MT. Informações sobre o preço das acções da CDM na BVM podem ser obtidas no website da Bolsa.

A história da empresa como Cervejas de Moçambique iniciou em 1995. Foi neste ano que a CDM foi vendida ao grupo Sul-Africano, South African Breweries International, tendo este sido um dos primeiros investimentos externos efectuados em Moçambique na sequência de privatizações conduzidas pelo Governo. Após vários anos de operação a partir de Maputo e Beira, em 2009, a CDM expandiu as suas infraestruturas para a região Norte, com a construção da fábrica de Nampula. Um dos últimos capítulos desta história acontece em Outubro de 2016, quando a Anheuser-Busch InBev (AB InBev) fundiu-se com a SABMiller Plc, tornando-se assim, indirectamente, o accionista principal da CDM.

Recolha de dados e tratamento da informação

A recolha de dados foi efectuada através da leitura dos relatórios e contas consolidadas da CDM. Tendo em conta que a empresa está cotada na Bolsa de Valores de Moçambique, os relatórios e contas anuais se encontram disponíveis no site da empresa e da bolsa.

No que diz respeito ao período em análise, compreendeu o intervalo de 2017 a 2021, totalizando 5 exercícios económicos, facto que permitiu obter uma imagem sustentada da evolução da actividade da empresa.

Para o cálculo dos índices, a partir da leitura às demonstrações financeiras foram sendo transcritos os elementos necessários para o apuramento dos diversos indicadores e os resultados foram agrupados em planilhas de excel de modo a possibilitar uma leitura por ordem cronológica de sua evolução.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste ponto, iremos aferir o desempenho financeiro da CDM no período de tempo analisado, isto é, de 2017 a 2021. Para tal iremos observar a evolução dos indicadores anteriormente referidos, medidas de solvência a curto prazo ou liquidez, medidas de solvência a longo prazo, medidas de gestão de activos ou giro, medidas de rentabilidade e medidas de valor de mercado.

- Avaliação do desempenho das medidas de solvência de curto prazo ou liquidez

Apos leitura das Demonstrações Financeiras da CDM de 2017 a 2021, apresentamos no quadro 1, os resultados apurados dos índices de solvência de curto prazo:

Índice	2017	2018	2019	2020	2021
LC	0.56	0.40	0.49	0.48	0.54
LR	0.24	0.20	0.32	0.28	0.31
LI	0.10	0.13	0.21	0.12	0.15

Tabela 1: Evolução das medidas de solvência de curto prazo

Fonte: Adaptado pelo autor.

Ao longo do período em análise, as medidas de solvência de curto prazo, nomeadamente, Liquidez Corrente (LC), Liquidez Reduzida (LR) e Liquidez Imediata (LI) tiveram uma tendência idêntica, isto é, se apresentaram muito abaixo dos níveis desejáveis definidos na literatura, o que implica dizer que a empresa apresenta uma fraca capacidade financeira para satisfazer as necessidades de curto prazo.

- Avaliação do desempenho das medidas de solvência de longo prazo

Apos leitura das Demonstrações Financeiras da CDM de 2017 a 2021, apresentamos no quadro 2, os resultados apurados dos índices de solvência de longo prazo:

Índice	2017	2018	2019	2020	2021
E	42%	53%	42%	42%	40%
CJ	5.04	8.85	3.66	1.41	3.23

Tabela 2: Evolução das medidas de solvência de longo prazo

Fonte: Adaptado pelo autor.

Em média o índice sobre o endividamento da empresa foi de 44%, ou seja, empresa depende naquela taxa de capital externo para desenvolver suas actividades. No entanto

essa tendência parece estar a decrescer já que em 2021 alcançou o valor mais baixo do quinquénio em estudo.

Relativamente ao índice de cobertura de juros a partir dos lucros antes de juros e impostos, a tendência apresenta-se oscilante, com altos e baixo durante o quinquénio, sendo de destacar o ano de 2020 em que os juros pagos quase se equivaleram aos resultados antes de juros e impostos alcançados pela empresa e 2021 nota-se uma ligeira melhoria neste indicador.

- Avaliação do desempenho das medidas de gestão de activos ou giro

Apos leitura das Demonstrações Financeiras da CDM de 2017 a 2021, apresentamos no quadro 3, os resultados apurados dos índices de solvência de longo prazo:

Índice	2017	2018	2019	2020	2021
RS	11.19	11.35	8.51	7.36	8.02
PMR	14.86	10.97	12.96	14.15	22.85
GA	1.48	1.22	0.61	0.63	0.73

Tabela 3: Evolução das medidas de gestão de activos

Fonte: Adaptado pelo autor.

Relativamente as medidas de gestão de activos, em média a empresa efectuou quase 9 vezes ao ano a rotação dos estoques e o prazo médio de recebimento de seus clientes situou-se em média 15 dias. Enquanto o giro do activo total apresentou uma tendência decrescente deste índice durante os primeiros quatro anos estudados demonstrando uma clara ineficiência em extrair o máximo de capital possível no seu negocio, pese embora ter se verificado uma ligeira melhoria de 2020 para 2021, esse valor continua muito abaixo dos valores verificados nos primeiros anos do estudo.

- Avaliação do desempenho das medidas de rentabilidade

Apos leitura das Demonstrações Financeiras da CDM de 2017 a 2021, apresentamos no quadro 4, os resultados apurados dos índices das medidas de rentabilidade:

Índice	2017	2018	2019	2020	2021
ROI	0.18	0.14	0.04	0.01	0.05
ROE	0.31	0.30	0.07	0.02	0.09

Tabela 4: Evolução das medidas de rentabilidade

Fonte: Adaptado pelo autor.

Ao longo do período em análise a evolução dos indicadores de rentabilidade, ROI e ROE, tiveram uma tendência idêntica, ou seja, de 2017 a 2020 tiveram uma diminuição nos valores, tendo essa queda se acentuado em 2019 e finalmente houve uma ligeira recuperação em 2021, contudo, sem conseguir alcançar os valores dos primeiros anos analisados. De realçar que em 2017 foi o exercício económico foi o ano onde se registou o maior retorno nos dois indicadores e 2020 registou os valores mais baixos do quinquénio.

O ROI revela que a empresa teve uma rentabilidade média do investimento de aproximadamente 8% no período estudado, ou seja, a actividade operacional da empresa conseguiu remunerar 8.00Mt, por cada metical investido.

Analisando a rentabilidade na óptica dos capitais próprios constatamos que a diminuição ocorrida em 2019 resultante da diminuição dos resultados, condicionou muito os valores obtidos, passando de 30% em 2018 para 7% em 2019.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ficou evidenciado que as medidas de desempenho financeiro continuam sendo as mais usadas na avaliação económico-financeira das empresas com fins lucrativos por permitirem a sua avaliação entre exercícios económicos sucessivos e por serem de fácil manuseio e entendimento.

No que diz respeito ao empírico da Cervejas de Moçambique, verificou-se que a empresa ao longo do período em análise perdeu capacidade para criar excedentes superiores para remunerar os seus investidores. Sendo de destacar pela negativa o exercício económico de 2019 em que ao analisar o desempenho financeiro anual, verificamos a destruição do valor económico aliada a incapacidade revelada pela empresa ao longo do período em saldar os seus compromissos de curto prazo.

Contudo, se considerarmos os 5 anos estudados em relação aos pressupostos definidos para o estudo podemos considerar que a empresa ainda se encontra em patamares positivos.

REFERÊNCIAS

Brigham, Eugene F., Weston J. Fred. (2000). Fundamentos da Administração Financeira. 10ª Ed. Makron Books

Gitman, J.L. (2010). Princípios da Administração Financeira Essencial. 12ª Ed. São Paulo. Atlas

Neves, João C. (2011). Avaliação e Gestão da Performance Estratégica da Empresa. 2. Ed. Lisboa. Texto Editora.

Neves, João C. Análise e Relato Financeiro. (2012). Uma visão integrada de gestão 5. Ed. Lisboa. Texto Editora.

Ross, Stephen A. Ross, Westerfield, Randolph W., Jordan, Bradford D. (1998).
Princípios de Administração Financeira. São Paulo: Editora Atlas.

Santos, António J. R. (2008). Gestão Estratégica – Conceitos, modelos e instrumentos. Lisboa:
Escolar Editora.

Silva, Eduardo S.; Queirós, Mário. (2010). Gestão Financeira – Análise de Investimentos. Porto, Vida
Económica.

CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DE RONDONÓPOLIS NO PERÍODO DE 2001 A 2021: UMA ANÁLISE DA COMPOSIÇÃO DA PAUTA EXPORTADORA

Data de aceite: 02/05/2023

Alisson Junio Silva Espíndola

Estudante do Curso de Ciências Econômicas. Universidade Federal de Rondonópolis

Alicia Cechin

Docente do Curso de Ciências Econômicas. Universidade Federal de Rondonópolis

RESUMO: O presente trabalho tem como objetivo analisar o crescimento das exportações do município de Rondonópolis no período de 2001 a 2021, percorrendo sobre a composição da pauta exportadora do município, apresentando os principais produtos relevantes para o crescimento, assim como, seus principais parceiros comerciais durante as duas décadas. O aporte teórico e metodológico buscou explicar essa análise econômica durante o período considerado. Destaca-se que a grande produção de produtos pertinentes ao ramo agrícola, à logística de escoamento para exportação do município e empresas voltadas a agroindústria são as principais variáveis que contribuem para o destaque da cidade, juntamente as políticas comerciais adotadas e a importância do

agronegócio na atualidade para a pauta exportadora brasileira, tornam o município um dos maiores exportadores do estado de Mato Grosso. Esse destaque vem da criação e integração de políticas públicas, fiscais e econômicas adotadas ao longo dos anos, consolidando o município no mercado internacional, e tornando-se um dos principais exportadores de commodities agrícolas do país.

PALAVRAS-CHAVE: Exportação; Rondonópolis; Commodities; Agrícola.

ABSTRACT: This paper aims to analyze the growth of exports from the city of Rondonópolis in the period 2001 to 2021, discussing the composition of the export agenda of the city, presenting the main products relevant to growth, as well as its main trading partners during the two decades. The theoretical and methodological contribution sought to explain this economic analysis during the period considered. It is noteworthy that the large production of products pertinent to the agricultural branch, the logistics of outflow for export from the municipality and companies focused on agribusiness are the main variables that contribute to the prominence of the city, together with the trade policies adopted and

the importance of agribusiness today for the Brazilian export agenda, make the city one of the largest exporters in the state of Mato Grosso. This prominence comes from the creation and integration of public, fiscal, and economic policies adopted over the years, consolidating the municipality in the international market, and becoming one of the main exporters of agricultural commodities in the country.

KEYWORDS: Export; Rondonópolis; Commodities; Agricultural.

INTRODUÇÃO

Existem evidências históricas que mostram que as exportações geram saldos positivos na balança comercial nacional e regional, sendo de grande contribuição principalmente sobre a renda e o emprego doméstico, nos quais colaboram para o dinamismo da economia. No início do século XXI, o crescimento do comércio ao nível mundial foi muito significativo, ao decorrer dos anos 2000 podemos analisar o caso brasileiro, chamado boom das commodities, aumento esse, relacionado ao bom desempenho das exportações principalmente na área da agropecuária brasileira. Tais efeitos ganharam aumento da competitividade no mercado internacional, ligados também à modernização tecnológica e consequentemente ao aumento da produtividade (MARANHÃO et al., 2016).

Além da compreensão das relações entre o comércio exterior e o crescimento econômico notado na própria formação econômica do Brasil que apresenta grandes exemplos, o que se verifica nas várias fases de crescimento das economias regionais decorrentes das expansões dos setores exportadores, tais como as experiências relacionadas às atividades de cana-de-açúcar no Nordeste, do café na Região Sudeste e da borracha na Região Norte. Na atualidade, o exemplo mais emblemático das relações entre exportações crescimento econômico é observado pela expansão da soja nos estados da Região Sul e nos cerrados da Região Centro-Oeste a partir da década de 1970, com um efeito marcante já nos cerrados nordestinos (BNDES, 2006).

A participação dos produtos agropecuários brasileiros no mercado internacional deve-se a combinação de vários fatores, tais como desenvolvimento de tecnologia voltada ao clima tropical, ampliação de investimento em novos conhecimentos, disponibilidade de recursos escassos (terras agricultáveis) e sustentação do crescimento da produtividade. O país se tornou um dos líderes na economia agrícola mundial, ao lado da União Europeia e dos Estados Unidos, estimulado pelo rápido crescimento da demanda por alimentos, fibras e energia (FRIES; CORONEL, 2014; MARTINELLI et al, 2011).

A Região Centro-Oeste, em especial o Mato Grosso, foi se desenvolvendo em ritmo acelerado, representando, nos dias de hoje, um especialista principalmente na produção de commodities agrícolas exportáveis como a soja, milho, algodão e outros produtos provenientes de atividade primária. Estes produtos e seus derivados representam mais de 80% das receitas de exportações do estado (PALUDO, 2018). Dada à importância econômica da atividade agrícola exportadora, pressupõe-se que está tenha relevância no crescimento também do município de Rondonópolis.

A exportação Rondonopolitana tem como suas principais naturezas, produtos derivados da agricultura, conhecida popularmente também por ser a via de escoação desses produtos entre os principais portos do país, através de duas principais rodovias federais. É também um dos principais polos industriais e comerciais da região sul do estado de Mato Grosso, trazendo como investimentos e principais exportadores, empresas esmagadoras de soja, frigoríficos, polo misturador de fertilizantes e nutrição animal, além do complexo intermodal do município (MACEDO et al, 2013).

A pauta exportadora do município de Rondonópolis concentra-se basicamente em: Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja (mais conhecida como farelo de soja); Soja, mesmo triturada; Algodão, não cardado nem penteado; Milho; Carnes de animais da espécie bovina, congeladas; Óleo de soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados. Esses são os principais produtos exportados durante o período de estudo deste artigo, com base no Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) (MACEDO et al, 2013).

Nesse sentido, considerando-se a evolução das exportações do município de Rondonópolis nos últimos vinte anos questiona-se: quais as políticas adotadas e quais setores contribuíram para esse crescimento? O objetivo geral da pesquisa consiste em analisar o crescimento das exportações do município de Rondonópolis e discorrer sobre a composição da pauta exportadora e importadora entre os anos de 2001 e 2021. E os objetivos específicos são compostos por: Analisar o crescimento das exportações do município de Rondonópolis entre o período mencionado anteriormente; Apresentar os principais produtos destinados à exportação do município; Avaliar o crescimento das exportações da cidade frente ao crescimento do estado de Mato Grosso, dado as políticas comerciais adotadas; Mostrar os principais parceiros comerciais durante essas duas décadas; e Ressaltar as principais variáveis que contribuem para o destaque do município no mercado internacional.

O presente estudo está dividido em quatro seções. Além da introdução, a segunda seção aborda a importância do agronegócio para o estado do Mato Grosso, bem como para o município de Rondonópolis. A terceira seção traz os aspectos metodológicos e a quarta seção a análise dos resultados e suas respectivas discussões. Por fim, fazem-se as considerações finais e elencam-se as referências bibliográficas utilizadas na construção do estudo.

A IMPORTÂNCIA DO AGRONEGÓCIO PARA A ECONOMIA MATO-GROSSENSE

Com o acirramento da globalização, a desconsideração pelo mercado externo pode levar a significativas perdas de competitividade. Para atividades produtivas, as exportações são importantes fontes de economia de escala, ao permitir o crescimento do nível de produção. Porém, ainda mais importante é o conhecimento de novas ideias e tecnologias,

fatores essenciais ao aumento da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade da empresa/produtor (PINHEIRO, 2002).

Em contexto mundial, um dos maiores problemas enfrentados por países em transição para o regime de economia aberta é o desenvolvimento de uma cultura exportadora. Além das condições básicas, adequação das redes de infraestrutura com regulação eficiente e estruturas burocrático-fiscalizadoras adaptadas para o novo ambiente. Há a necessidade de ações específicas e direcionadas para aqueles setores que demonstrem capacidade de reagir rapidamente frente a oportunidades e de aumentar suas vendas no mercado internacional (LIMA, 2000).

Davis e Weinstein (2001) admitem que, no campo da economia internacional, a análise empírica teve modesta influência sobre o desenvolvimento da teoria pura em comércio internacional. Originalmente, essa nova teoria foi motivada pela observação de que grandes fluxos de comércio ocorrem entre países com proporções de fatores similares, e que uma significativa porção desse comércio ocorre na forma de comércio intraindústria. Segundo os autores, esse novo campo teórico de comércio internacional busca explicar esses padrões de comércio em um ambiente em que os mercados são imperfeitos, portanto, sujeito a possibilidades de ganhos de troca provenientes de especialização em variedades distintas de um mesmo produto.

Greenway e Kneller (2007) chegaram à conclusão que a decisão de exportar é induzida pela perspectiva de aumento no lucro e market-share em uma economia integrada (aberta). Por outro lado, para as firmas que não exportam a perspectiva de lucro e participação de mercado em uma economia aberta é de declínio. Wagner (2007) também confirma em seus estudos que existem diferenças em níveis e em taxas de crescimento da produtividade entre exportadores e não exportadores e que as firmas mais produtivas tendem a se auto selecionar para o mercado externo. Ou seja, futuros estreantes no mercado externo tendem a apresentar diferenciais positivos de produtividade, em relação às firmas não exportadoras, antes propriamente de sua entrada nesses mercados.

As exportações trouxeram para o mercado brasileiro a competição internacional e desafiou os agricultores a ombrearem com os melhores do mundo. (ABREU, 2015). Considerando a importância das exportações do ramo do agronegócio no Brasil, a análise autor mostra que o resultado dessa consideração solidificou a presença do Brasil no mercado internacional de alimentos, fibras e bioenergéticos e criaram fortes vínculos e interdependências. Contribuindo assim para o desenvolvimento do Brasil, gerando divisas indispensáveis à compra de insumos da indústria e ao pagamento de responsabilidades externas. Por essa razão, exportar passou a ser muito importante para a política econômica brasileira. No ramo do agronegócio brasileiro, Moura et al. (1999) também realizaram estudos indicando que o setor agrícola pode gerar um efeito benéfico para o resto da economia ao ser estimulado, ou seja, emana efeitos indutores positivos para os demais setores.

O agronegócio se refere a todas as atividades econômicas relacionadas ao comércio de produtos agrícolas, também conhecida pelo seu nome adotado internacionalmente como agrobusiness. Para Callado (2006), o agronegócio é um conjunto de empresa que produzem insumos agrícolas, as propriedades rurais, as empresas de processamento e toda a distribuição. Davis e Goldberg (1957) definem, o agronegócio como sendo a soma total das operações de produtos e distribuição de suprimentos agrícolas; das operações de produção na fazenda; do armazenamento; processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles.

Conforme estudo realizado por Maranhão (2016), o Brasil atende o mercado interno com 80% da sua produção e exporta o excedente para mais de 180 países, ocupando papel de destaque no cenário internacional de produtos agropecuários. Os maiores parceiros comerciais são a União Europeia, a China, os Estados Unidos, o Japão, a Rússia e a Arábia Saudita (CENTRO DE GESTÃO E ESTUDOS ESTRATÉGICOS (CGEE), 2014). O setor que mais contribuiu para a obtenção de divisas foi à cadeira do agronegócio. Em 1994, o PIB do agronegócio foi estimado em R\$ 904 Bilhões e, em 2013, esse valor atingiu R\$ 1,3 trilhão, conforme elenca o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea, 2014). O saldo do comércio internacional do agronegócio (exportações menos importações) passou de aproximadamente US\$ 11 bilhões, em 1989, para US\$ 82,9 bilhões em 2013. Esses dados mostram que, no período estudado, a demanda por alimento no mundo vem crescendo significativamente.

Já em 2019, perante análise de Mesquita (2021) o agronegócio ganhou importância na pauta exportadora brasileira: as commodities agropecuária responderam, em 2019, por 8 dos 10 produtos mais exportados pelo Brasil, em ordem foram: soja, petróleo, minério de ferro, milho, celulose, farelo de soja, carne bovina, frango, café, cana de açúcar. O conceito do agronegócio envolve as atividades industriais e de serviços ligadas ao setor agropecuário. Para os cenários dos anos de 2020 e 2021, a pandemia da Covid-19 trouxe consigo uma fortíssima redução da atividade econômica e do comércio internacional. Segundo Mota (2021) os impactos da Covid-19 nas exportações brasileiras foram marginais, quando comparados com as demais economias mundiais, em virtude da forte demanda chinesa. O saldo comercial com a China, em 2020, foi superavitário em US\$ 33,7 bilhões e o total transacionado entre exportações e importações atingiu US\$ 101,8 bilhões; entretanto, com os Estados Unidos, o saldo de comércio apresentou um *déficit* de US\$ 2,6 bilhões e um total transacionado de US\$ 45,6 bilhões.

Conforme estudos realizados por Cagnin (2022), apesar dos fenômenos climáticos adversos, que afetaram significativamente a agropecuária brasileira, as exportações do agronegócio cresceram 19,7% em valor, atingindo US\$ 120,6 bilhões em 2021, novo recorde nacional. De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab, 2022a), estima-se que no Brasil, a produção de grãos na safra 2021/2022 está em 271,2 milhões de toneladas, um aumento de aproximadamente 14,5 milhões de toneladas, em comparação a

safras anteriores. No que se refere às primeiras projeções para a produção total de grãos para a safra 2022/2023 (divulgadas em 24 de agosto de 2022), de acordo com a Conab (2022b) espera-se uma colheita de 308 milhões de toneladas. Resultado esse impulsionado pelo desempenho satisfatório de produtos como milho, soja, arroz, feijão e algodão.

Como mostram os estudos de Piaia (1999), Pereira (1995) e Borges (2001), o desenvolvimento da economia Mato-Grossense pautou-se por um modelo primário-exportador, assentado na produção de excedentes agropecuários destinados ao consumo alimentar interno e para exportação. Um fator de grande contribuição para esse modelo citado anteriormente foi o preço baixo da terra na região. Entretanto, a ocupação do cerrado só foi possível devido a avanços nas pesquisas desenvolvidas para tal região, que viabilizaram tecnicamente a produção de soja, milho e algodão, um dos seus principais produtos exportados, pelo uso de novas variedades adaptadas às condições edafoclimáticas de latitudes do cerrado (SOUZA, 1990).

Ao longo do tempo, os resultados permitiram identificar segundo Figueiredo (2005), um terceiro papel desempenhado pela agricultura no processo de crescimento econômico regional, cumprido pelo setor agrícola do estado de Mato Grosso, que é de atrair ganhos cambiais ao Brasil por meio de suas exportações. Verificou-se que as vendas principalmente de soja do estado a outros países, além de impactarem positivamente na produção de diversos outros setores pertencentes tanto ao próprio estado quanto ao restante do país, contribuindo para o crescimento econômico.

O aumento da produção agrícola mato-grossense refletiu também no aumento da riqueza do estado, o Produto Interno Bruto (PIB) do estado cresceu acima do brasileiro no período de 2002 a 2014 conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia (IBGE, 2017). Enquanto o PIB nacional cresceu 3,91 vezes, o do estado do Mato Grosso cresceu 4,83 vezes, isto é, 23,52% a mais que o nacional. O reflexo desse crescimento superior se deve ao incremento da participação da atividade agrícola.

Dentre as exportações do Mato Grosso, a soja é o produto com o maior volume exportado pelo estado “o carro chefe”, sendo responsável por 25% do volume total exportado pelo Brasil em 2021, de acordo com a Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (Anec, 2022), foram mais de 86 milhões de toneladas de soja exportadas pelo Brasil em 2021. Os principais países destinos das exportações de soja mato-grossenses estão no continente europeu e asiático. A China é o país para o qual o Mato Grosso exporta o maior volume de grão e seus derivados. Para a região Centro-Oeste, local objeto deste estudo, os três principais produtos de exportação da agricultura (soja, milho e algodão) tiveram investimento que resultaram em produtividade aumentada. Além da pesquisa realizada pela Embrapa em 1965 para impulsionar o melhoramento genético das plantas e o desenvolvimento de tecnologias de cultivo, empresas privadas passaram a investir no melhoramento genético e na transgeniases, facilitando os tratamentos culturais e aumento das produtividades e posterior aumento de exportação. (PALUDO, 2018).

Através de estudos e pesquisas realizadas no 2º trimestre de 2021, o período foi de recordes para as exportações agropecuárias brasileiras, dentre os produtos mais exportado pelo Mato Grosso, temos o complexo de soja, que soma as exportações de soja em grão, farelo e óleo, sendo responsável por 20% das exportações totais do país, o milho com a representatividade de 40% de todo volume exportado, o algodão com 78% do volume exportador e por fim a carne bovina in natura, in natura desossada industrializada e miudezas, salgadas, tripas, que no geral representou cerca de 16% de todo volume exportado pelo país, volume esse mensurado por tonelada e divulgado pelo Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária (IMEA, 2021).

O bom desempenho no crescimento da economia mato-grossense e no comércio exterior esbarram em restrições de infraestrutura, especialmente transportes, sendo os gargalos do modelo exportador mato-grossense. Para melhor compreensão, é um estado desfavoravelmente localizado geograficamente quanto ao acesso a regiões portuárias para as exportações de seus produtos, comprometendo o custo de produção e a competitividade internacional (PALUDO, 2018).

O modal de transportes, predominante rodoviário, eleva o custo de transporte até os terminais portuários de exportação. Dos municípios do sul do estado, são mais de 1.400 quilômetros até o Porto de Santos e mais até Paranaguá. Para a região Médio Norte, essa distância alcança 2.000 ou mais quilômetros até esses mesmos portos. A outra alternativa para os produtos do Mato Grosso é a saída para o norte do país pelo Porto de Miritituba no Rio Tapajós, porém ainda depende da conclusão da pavimentação da BR 163 no estado do Pará.

O custo do combustível e dos pedágios, como também as condições de conservação das rodovias encarecem os valores relativos aos fretes para os exportadores, diminuindo a renda dos produtores. O Mato Grosso, por sua localização no centro do Brasil, é entre os locais exportadores dentro dos países que mais exportam grãos, e que se localiza mais distante dos portos escoadores (IMEA, 2015)

O município de Rondonópolis ocupa uma posição de destaque na economia exportadora do estado de Mato Grosso, um fator muito importante para essa ocupação, segundo Tesoro (1993), vem da posição geográfica estratégica do município localizado no entroncamento de duas rodovias federais, a BR 163 e a BR 364, que ligam as regiões Norte e Sul do país. A pauta de exportação da economia Rondonopolitana se concentra principalmente nos produtos primários. Em 2021, considerando o total das exportações de Rondonópolis, sete produtos foram responsáveis por 98,9% das exportações, como pode ser observado na Tabela 2. O Farelo de soja foi responsável por 49,64% das exportações totais rondonopolitanas, seguida da soja em grão com 25,16%, o algodão com 9,09%, do milho, com 6,47%, da carne bovina congelada com 4,18%, do óleo de soja (3,75%) e da carne bovina fresca ou refrigerada (0,58%) (MDIC, 2022).

Diante uma visão macroeconômica do estudo, a agricultura brasileira também tem uma trajetória longa e crescente de relação com o comércio internacional. A competição com o mercado internacional tem sido um dos determinantes do padrão de crescimento do setor, impondo uma necessidade de ganhos de produtividade e eficiência no processo produtivo. Em função disso, os principais desafios colocados para o setor atualmente dizem respeito à diminuição da assimetria das relações comerciais, ao apoio à reestruturação e modernização e à melhoria da logística e da infraestrutura (CALIXTRE, 2014).

As vantagens competitivas do Estado de Mato Grosso e do município de Rondonópolis no comércio internacional, estão intimamente ligadas aos resultados obtidos pela exportação de commodities. Nesse sentido, há de que se destacar a importância dos incentivos governamentais destinados à exportação desses produtos, como por exemplo, a criação da Lei Kandir (1996), que isenta de ICMS a comercialização no exterior de produtos primários e semielaborados (Dos santos, 2014). Partindo por uma outra análise, Sampaio e Pereira (2009) oferecem evidências de que a classe dos produtos básicos apresentou uma tendência de crescimento do quantum exportado superior ao crescimento das classes de manufaturados e semimanufaturados paralelamente à valorização da moeda doméstica, após 2002.

Outro meio de elevação a competitividade no mercado internacional são as políticas públicas, com o melhoramento na infraestrutura nacional (portos, estradas, entre outros fatores que ocorram para o avanço de armazenamento e dos transportes dos produtos deste setor) e a geração também de novas tecnologias que visem elevar a produtividades e que contribuam para a agregação de valor nos bens deste setor (CONCEIÇÃO, 2014).

METODOLOGIA

A presente pesquisa iniciou-se com a revisão de literatura no qual segundo Trujillo (1974) ressalva que este tipo de pesquisa tem como objetivo “tentar conhecer e explicar os fenômenos que ocorrem no mundo existencial”. A revisão neste tipo de produção é realizada através de bibliografia, onde Gil (1999) explica que a pesquisa bibliográfica é desenvolvida mediante material já elaborado, principalmente livros e artigos científicos já tornada pública em relação ao tema de estudo. Posteriormente foi utilizada a pesquisa descritiva com fonte de informações bibliográficas e com métodos de análise de estatística descritiva.

Andrade (1997) destaca que a pesquisa descritiva se preocupa em observar fatos, registrá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los, e o pesquisador não interfere neles. Assim, os fenômenos do mundo físico e humano são estudados, mas não manipulados pelo pesquisador. O autor também ressalta algumas finalidades primordiais deste objetivo de trabalho, como: proporcionar maiores informações sobre o assunto que vai investigar; facilitar a delimitação do tema de pesquisa; orientar a fixação dos objetivos e a formulação

das hipóteses ou descobrir um novo tipo de enfoque sobre o assunto.

Os dados para a análise de estatística descritiva foram obtidos através do MDIC, órgão integrante da estrutura da administração pública federal direta, as consultas e extração de dados do comércio exterior brasileiro foram realizadas através do sistema *Comex Stat*, onde são divulgados mensalmente os dados detalhados das exportações e importações brasileiras, sendo considerado o período de 2001 a 2021 para análise neste estudo.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

O setor primário das economias em crescimento sempre foi de suma importância para o país e região como uma grande fonte geradora de recurso para estes países. Durante as últimas duas décadas observa-se a implementação de políticas no sentido de potencializar investimentos em pesquisa para o desenvolvimento de produtos voltados à exportação, especialmente em produtos primários do ramo agrícola, como soja, milho e o algodão na intensão de explorar o bioma cerrado da região Centro-Oeste (PALUDO, 2018).

A expansão do setor agropecuário no estado de Mato Grosso começa a ser demonstrado a partir da década de 70 através da expansão das fronteiras agrícolas. Segundo Pereira (2012), a transferência de fronteira agrícola ocorreu por causa da crescente demanda por alimentos. Justificando com base na multiplicação da população principalmente nas regiões sul e sudeste do país e pelo fato dos solos dessas regiões terem sofrido esgotamento. Trazendo neste sentido, o fator chave para a expansão das fronteiras agrícolas em Mato Grosso que foi a ociosidade de terras no estado naquele período.

Este investimento na expansão da região pode ser observado também quanto ao número de habitantes nas quais residem nesta região, principalmente na região do estado de Mato Grosso onde a população total do estado de acordo com o IBGE (2016), no ano de 2000 era de 2.560.933 habitantes, no censo de 2010 a população passou a ser de 3.035.122 e para o ano de 2017 uma estimativa de 3.344.544 habitantes. organizado em 22 microrregiões, dividindo-se em 141 municípios. Devido ao crescimento econômico propiciado pelas exportações, Mato Grosso tornou-se um dos principais produtores e exportadores de soja do Brasil, tendo Rondonópolis como o maior município exportador do Estado (IBGE, 2016). Já no censo de 2021 a população Mato-grossense passou a ser de 3.567.234 pessoas segundo o IBGE. Para as projeções da população do estado de Mato Grosso nas próximas décadas, estima-se que o estado terá 4.350.498 habitantes para o ano de 2050, e em 2060 a população será de 4.433.798 habitantes segundo projeções e estimativas da população do Brasil e das Unidades da Federação (IBGE, 2022).

Desta forma, Paludo (2018) compreende que a racionalidade da ocupação produz efeitos localizados como demanda por fatores de produção, trabalho e matérias-primas, demanda por serviços especializados como transportes e na contrapartida, a oferta dos

bens e serviços finais. As sinergias destes elementos são fundamentais para o crescimento da região. O crescimento desta capacidade produtiva na produção de bens e serviços, pode-se traduzir em um aumento da oferta, permitindo que o excedente do mercado interno seja disponibilizado ao mercado externo.

O estado do Mato Grosso destaca-se no mercado internacional, principalmente por sua significativa participação na produção e exportação de produtos do agronegócio. A Figura 1 demonstra a evolução das exportações no estado do Mato Grosso durante o período 2001 a 2021.

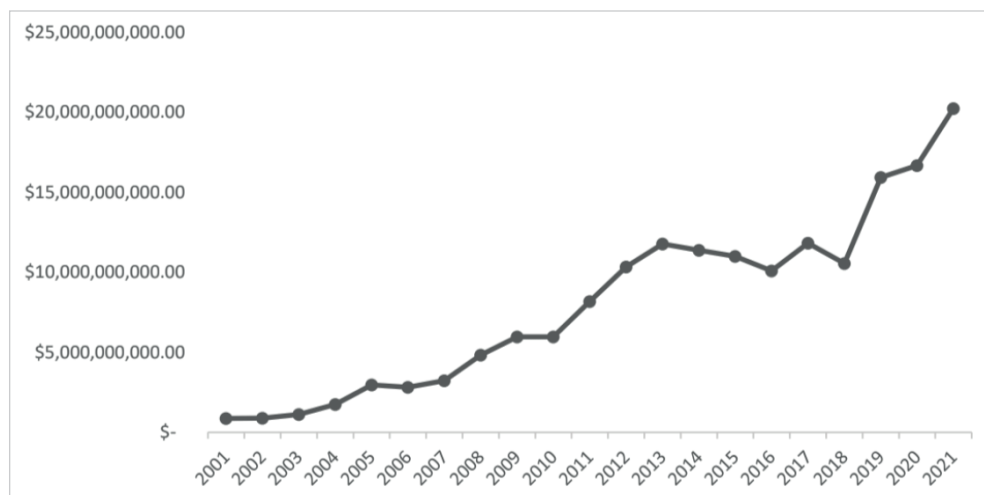


Figura 1 – Evolução das Exportações do Mato Grosso no período de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Através da Figura 1, visualiza-se que do ano de 2001 a 2013 têm-se um crescimento contínuo das exportações do estado, logo em 2013, conforme análise do IMEA (2019), as exportações mato-grossenses de soja em grãos e milho tiveram recorde de produção. Cabe também ressaltar que as exportações de algodão e carnes também tiveram grande relevância neste crescimento, esses produtos tiveram como principal destino a China, demanda essa justificada onde o desenvolvimento da economia chinesa tem motivado grandes transformações em sua estrutura interna de consumo de produtos agrícolas. Os principais produtos exportados da economia mato-grossense em 2021 concentram-se em seis produtos, onde representaram 93,78% das exportações totais (Tabela 1). No que se refere aos principais destinos de exportação para o produto soja em grãos, 12 países representaram aproximadamente 90% de todos os destinos em 2021, conforme se elucida na Figura 2, tendo a China com uma participação de 51,50%.

Produto (Descrição SH4*)	Participação
Soja, mesmo triturada	48.22%
Milho	14.37%
Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja	11.42%
Algodão, não cardado nem penteado	11.20%
Carnes de animais da espécie bovina, congeladas	6.84%
Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	1.73%

Nota: *SH4 significa Sistema Harmonizado, ou seja, os produtos estão classificados ao nível de 4 dígitos do SH.

Tabela 1 – Participação dos Principais Produtos na Exportação Total do Mato Grosso em 2021

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

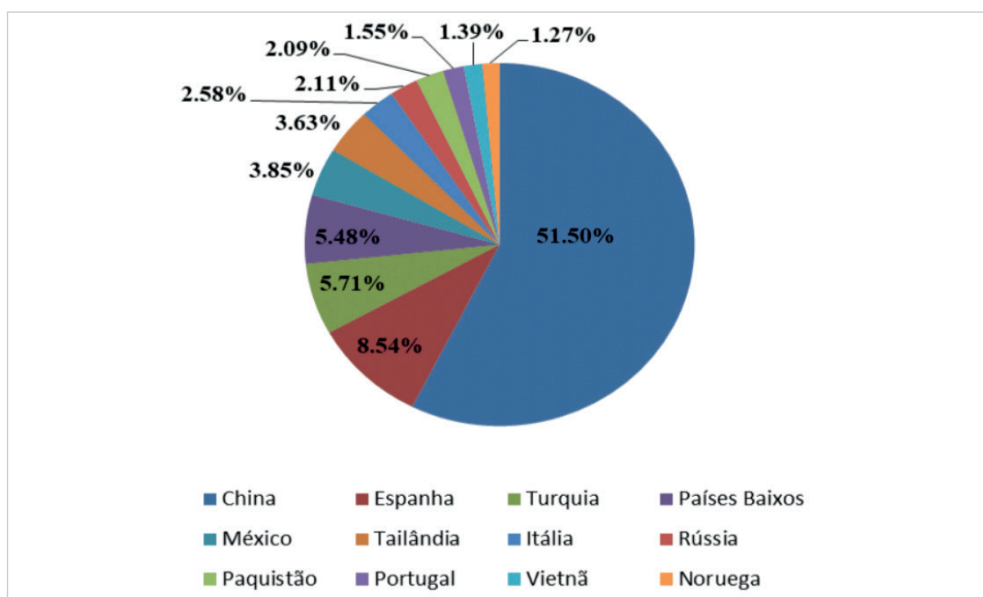


Figura 2 – Principais destinos da exportação da Soja em Grão do estado do Mato Grosso em 2021 (em %)

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do Agrostat (2022)

O perfil do consumo chinês de alimentos revela características associadas à velocidade dessas mudanças e ao tamanho da população chinesa, já acima de 1,3 bilhão de pessoas (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU), 2009). A mudança no perfil da demanda de alimentos pode ser também parcialmente explicada pelo processo de urbanização da economia chinesa, conforme elenca Tian (2007). Esse processo se relaciona a um aumento do número de pessoas que passa a viver em comunidades com uma área de extensão territorial relativamente pequena, o expressivo volume das

exportações dos grãos foi um reflexo de uma dessas demandas mundiais aquecida. A partir do ano de 2014 a 2016 pode-se notar uma queda nas exportações, essa retração, pode ser interpretada devido ao câmbio desfavorável, cotações agrícolas depreciadas, retração do preço e demanda da soja e milho.

Nas exportações de Algodão, houve redução nas exportações principalmente para a China, em virtude dos estoques altos de pluma no país asiático. Ressalva-se também que no ano de 2015, a crise econômica foi acompanhada pela crise política, onde Paula (2019) cita que a causa fundamental da desaceleração econômica foi devido à forte contração dos investimentos públicos, contração fiscal e monetária no primeiro mandato da presidente Dilma. Onde se teve como consequência em termos de Produto Interno Bruto (PIB), uma retração estimada pelo mercado em 3,62%, afetando os principais setores da economia brasileira, como a indústria, comércio e serviços. As exportações do setor agropecuário foram afetadas pela queda dos preços das commodities no mundo, recuando ao nível das exportações do ano de 2011.

Na Figura 3, pode-se analisar os principais municípios do estado de Mato Grosso que tiveram maior contribuição durante os anos de estudo deste artigo em questão e o crescimento de cada um deles. Conforme mencionado anteriormente, o município de Rondonópolis vem liderando esse *ranking* durante esse período, sendo responsável por 12% do volume total exportado pelo estado durante os anos de pesquisa, afrente de Sorriso com 10%, Cuiabá com 7% e Primavera do Leste com 5%.

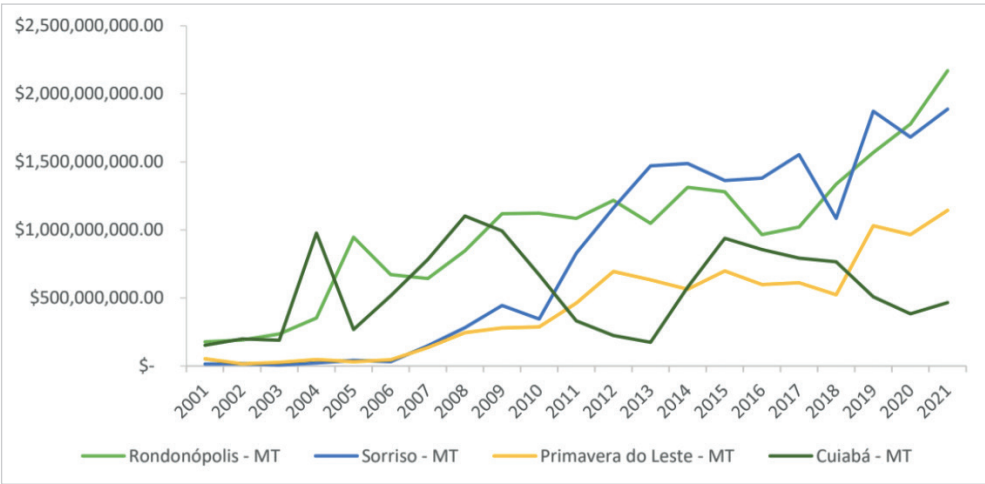


Figura 3 – Evolução das Exportações dos principais municípios do Estado de Mato Grosso no período de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Em relação ao município de Rondonópolis, a Figura 4 mostra a evolução das exportações totais, com sua respectiva taxa de crescimento ao longo dos anos. Destaca-se que de 2001 á 2021, a taxa média anual de crescimento das exportações foi de 18,14%. Em observância aos últimos anos, elucida-se que de 2017 para 2018 a taxa de crescimento das exportações foi de 30,84%, de 2018 para 2019 foi 17,48%, de 2019 para 2020 foi de 13,26% e de 2020 para 2021 a taxa média de crescimento das exportações foi de 22,07%. Salienta-se que, igual ao que ocorre no estado do Mato Grosso, a dependência do setor do agronegócio na composição da pauta exportadora do município de Rondonópolis é muito expressiva, conforme demonstra a Tabela 2.

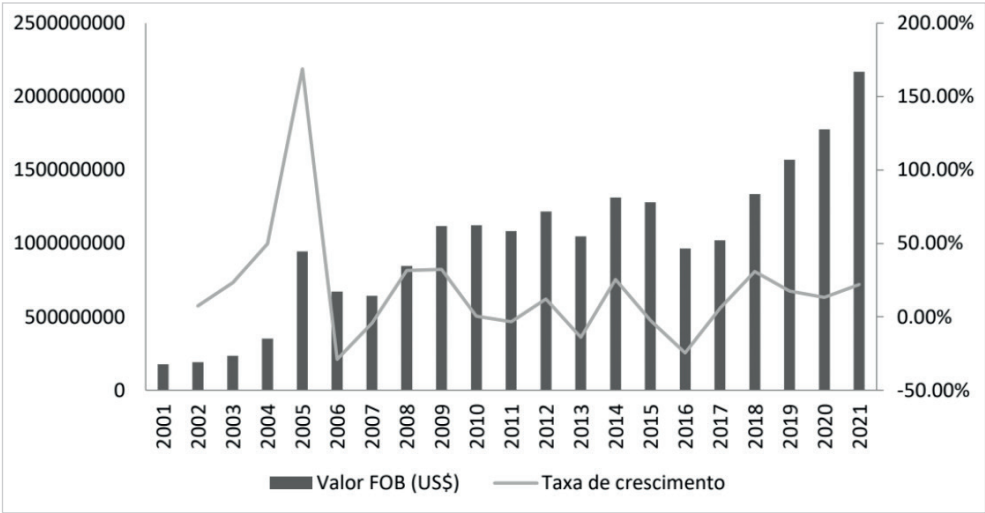


Figura 4 – Evolução das Exportações de Rondonópolis no período de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$)) e a Taxa de Crescimento das Exportações em %

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Código SH4	Produto (Descrição SH4*)	Total das Exportações - Valor FOB (US\$)	Participação %
2304	Tortas e outros resíduos sólidos da extração do óleo de soja (Farelo de Soja)	\$ 11.461.633.180,00	54,76%
1201	Soja, mesmo triturada (Soja em Grão)	\$ 3.991.959.076,00	19,07%
5201	Algodão, não cardado nem penteado	\$ 1.959.232.003,00	9,36%
1005	Milho	\$ 1.497.829.544,00	7,16%
1507	Óleo de soja e respectivas fracções, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	\$ 1.210.657.845,00	5,78%
0202	Carnes de animais da espécie bovina, congeladas	\$ 451.228.733,00	2,16%
0203	Carnes de animais da espécie suína, frescas, refrigeradas ou congeladas	\$ 174.665.577,00	0,83%
1520	Glicerol em bruto; águas e lixívia, glicéricas	\$ 74.462.260,00	0,36%
0206	Miudezas comestíveis de animais das espécies bovina, suína, ovina, caprina, cavalar, asinina e muar, frescas, refrigeradas ou congeladas	\$ 69.634.864,00	0,33%
1207	Outras sementes e frutos oleaginosos, mesmo triturados	\$ 37.963.369,00	0,18%

Tabela 2 – Exportação total dos 10 principais produtos do município de Rondonópolis dos anos de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Na Tabela 2, verifica-se que todos os principais produtos exportados pelo município são dos ramos da agricultura e pecuária, no panorama das exportações de algodão, a cotonicultura ganhou espaço na região devido às condições favoráveis de solo e clima para a cultura, em ambiente onde a produção era mais resistente às doenças, tornando-se uma cultura rentável (Conab, 2018). Para o panorama do Milho, este é um produto que se destaca por ser o cereal mais consumido no mundo, segundo a CONAB (2014) esse produto tem grande fluência na cadeia dos principais produtos exportadores devido ao bom desenvolvimento tecnológico associados com as condições climáticas favoráveis, no qual proporciona um aumento significativo na área cultivada, produção e refletindo no volume ofertado ao comércio exterior.

No que tange as exportações de soja, a região é umas das maiores produtoras do estado de Mato Grosso, uma vez que é decorrente da diversificação produtiva de seu uso que se ramifica tanto a venda de soja em grão, farelo e óleo, ambas ramificações têm a participação de 79,62% de todo volume exportado entre os principais produtos conforme analisado na Tabela 2. Já na análise de exportação de carnes e miúdos, o município tem grandes frigoríficos que atende a padrões internacionais de qualidade, além de usufruir de técnicas de manejo que permitem criar os animais e fazer o plantio de grãos na mesma propriedade.

Dentre os principais destinos de exportação do município de Rondonópolis, apresentam-se no Quadro 1, os três principais países com maior participação nas importações durante essas duas décadas de estudo, juntamente com os produtos mais exportados pelo município.

Soja em grãos			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
China	1201	\$2.658.088.320,00	84%
Espanha	1201	\$287.591.714,00	9%
Países Baixos (Holanda)	1201	\$216.422.774,00	7%
Farelo de Soja			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
Tailândia	2304	\$2.782.946.671,00	36%
Países Baixos (Holanda)	2304	\$2.603.161.717,00	34%
Indonésia	2304	\$2.305.795.033,00	30%
Milho			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
Irã	1005	\$447.392.379,00	58%
Vietnã	1005	\$164.431.506,00	21%
Japão	1005	\$155.896.749,00	20%
Algodão			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
China	5201	\$397.934.188,00	43%
Indonésia	5201	\$323.346.944,00	35%
Paquistão	5201	\$198.060.840,00	22%
Óleo de Soja			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
China	1507	\$239.752.451,00	42%
Índia	1507	\$181.526.093,00	32%
Irã	1507	\$143.025.710,00	25%
Carne Bovina			
<i>País</i>	<i>SH4</i>	<i>Valor FOB (US\$)</i>	<i>Participação (%)</i>
China	0202	\$177.378.576,00	49%
Rússia	0202	\$102.172.165,00	28%
Hong Kong	0202	\$85.137.067,00	23%

Quadro 1 – Principais destinos da exportação Rondonopolitana (os seis principais produtos) durante os anos de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

A China é um dos principais países importadores do nosso município, se destaca em primeiro lugar nos setores de consumo de carne bovina (49%), algodão (43%), óleo de soja (42%) e soja em grãos (84%), além de outros países do continente asiático como Irã no qual se destaca como principal importador de milho do município (58%) e a Tailândia como a principal importadora do farelo de soja (36%). Outros países do continente europeu como Espanha, Holanda e Rússia também tem grande relevância nas exportações de produtos como soja em grãos, farelo de soja e carne bovina.

Os principais países destinos das exportações do município de Rondonópolis estão no continente europeu e asiático (SCOLARI, 2006). Acredita-se que uma parte substancial desse mercado foi conseguido a partir do crescimento da demanda, em função ao aumento de renda de vários países, e de problemas de produção e comercialização em países tradicionalmente ofertadores de produtos agropecuários no mercado internacional. Além disso, segundo Vinholis (2012), do lado da demanda, o aumento da renda *per capita* média combinado com o crescimento da população gerou resultados de um aumento da demanda por alimentos, particularmente nos países em desenvolvimento. A elevação de renda teria propiciado não apenas no aumento de consumo de produtos básicos, mas também a diversificação de consumo, incluindo na dieta mais carnes, produtos lácteos e óleos vegetais.

No que se refere à pauta importadora de Rondonópolis, a Tabela 3 apresenta os 10 produtos com maior participação na importação durante essas duas décadas de estudo. Os principais produtos importados no município são Adubos e fertilizantes. Somente os adubos potássicos representam 45,72% das importações, destaca-se essa grande demanda devido ao município ser um dos principais produtores de soja do estado, com uma demanda intensa desses produtos na região, além da importante participação dos adubos e fertilizantes como principal insumo na produção agrícola. A busca por inseticidas também se destaca devido à necessidade de controle de pragas e insetos que atacam e prejudicam as lavouras, são essenciais desde o início do plantio até a atividade pós-colheita.

Código SH4	Descrição SH4	Valor total das Importações - Valor Fob US\$	Participação %
3104	Adbus (fertilizantes) minerais ou químicos, potássicos	\$ 5.276.885.054,00	45,72%
3105	Adbus (fertilizantes) minerais ou químicos, contendo dois ou três dos seguintes elementos fertilizantes: azoto (nitrogénio), fósforo e potássio; outros adubos (fertilizantes);	\$ 2.676.459.570,00	23,19%
3102	Adbus (fertilizantes) minerais ou químicos, azotados	\$ 2.378.969.442,00	20,61%
3103	Adbus (fertilizantes) minerais ou químicos, fosfatados	\$ 778.446.952,00	6,74%
3808	Inseticidas, rodenticidas, fungicidas, herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas.	\$ 134.332.514,00	1,16%
7302	Elementos de vias férreas, de ferro fundido, ferro ou aço;	\$ 88.236.182,00	0,76%
8802	Outros veículos aéreos (por exemplo: helicópteros, aviões);	\$ 73.080.604,00	0,63%
8602	Outras locomotivas e locotractores; ténederes	\$ 54.244.531,00	0,47%
8445	Máquinas para preparação de matérias têxteis; máquinas de bobinar (incluídas as bobinadeiras de trama) ou de dobar matérias têxteis	\$ 42.913.260,00	0,37%
8479	Máquinas e aparelhos, mecânicos, com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste capítulo	\$ 38.031.391,00	0,33%

Tabela 3 – Principais produtos importados pelo município de Rondonópolis durante os anos de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Além disso, analisou-se os valores de exportação e importação do município durante as duas décadas de pesquisa e o quanto a exportação é relevante na balança comercial da cidade de Rondonópolis, como pode ser observado na Figura 5. Pode-se mencionar, que em todo período de análise, o município apresentou superávit na balança comercial, ou seja, exportou mais do que importou.

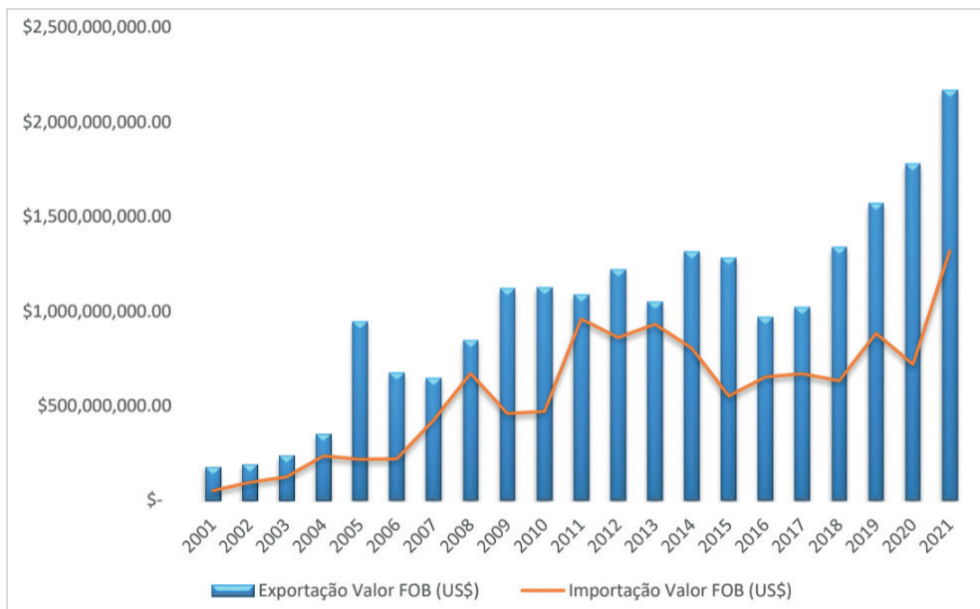


Figura 5 – Balança comercial do município de Rondonópolis entre o período de 2001 a 2021 (em Valor FOB (US\$))

Fonte: Elaboração do autor através dos dados do MDIC (2022)

Durante os anos, o país passou por um processo de abertura comercial, intensificando negociações comerciais internacionais, acordos esses sendo contemplados entre blocos regionais, em que podemos destacar o caso das negociações entre Mercosul e União Europeia, negociações bilaterais, como por exemplo a China, ambos gerando oportunidades aos estados e municípios de levarem seus produtos para o mercado internacional. Para a economia Rondonopolitana, nota-se uma vantagem comparativa devida à produção agrícola forte da região. Para as exportações das commodities agroindustriais, existem elevadas barreiras e proteções, esses acordos comerciais têm como efeito trazer maior acesso a mercados e regras de comércio mais equilibradas para o país competir internacionalmente.

Conceição (2014) salienta que existem diversas barreiras de comércio aos produtos agrícolas brasileiros que devem ser contestados nos organismos internacionais. Ademais, as regulamentações sanitárias em todo mundo são variáveis e complexas, o que requer uma harmonização de princípios e procedimentos. Sendo assim, devido ao volume expressivo de produtos agrícolas exportados para países em desenvolvimento, é necessária a atuação estratégica por parte dos governos, na busca de garantias de mercados para os produtos nacionais.

Inúmeras variáveis como Incentivos fiscais e econômicos, estrutura para escoamento da produção, investimentos em técnicas de melhoramento e cultivo e o crescimento das agroindústrias no município, podem ajudar na explicação do motivo pelo qual o município

de Rondonópolis se consolidou como um dos principais exportadores do Estado de Mato Grosso. Pode-se considerar essa evolução a partir do processo em que empresas ligadas a agroindústria começaram a se instalar no município, este processo da industrialização da agricultura passou basicamente por três segmentos (indústria montante, agricultura e indústria jusante), conforme analisada e denominadas por Santos (2016). A primeira chamada indústria montante, onde há empresas que se incumbem da produção de bens de capital e de insumos industriais para o setor rural, ou ainda, oferecem produtos e serviços para a agricultura; a segunda é a agricultura, onde o termo de origem latina significa “arte de cultivar os campos” tendo como principal objetivo a produção de alimentos e por último a indústria a jusante que se refere ao fornecimento de matéria prima agrícola para a agroindústria.

A industrialização da agricultura em resumo significa a integração do capital agropecuário ao capital industrial. A criação de políticas públicas de investimento de ocupação com linhas de crédito e isenção fiscal foi um dos fatores que possibilitou esta integração, na região sul do estado de Mato Grosso, esse impulso se deu a através principalmente do PRODEI (Programa de Desenvolvimento Industrial de Mato Grosso) lançado pelo governo estadual com o principal objetivo de fomentar a atividade industrial no estado por meio de incentivos fiscais de investimento e também infraestrutura, trazendo para o município, empresas como *Archer Daniel Midlands* (ADM), Bunge e Cargill, principais empresas esmagadoras de soja do país, além de empresas ligadas ao setor Têxtil, Cervejaria, e serviços, tornando uma região polarizada (SANTOS, 2016).

Uma outra variável muito importante é a logística de escoamento para exportação do município. A empresa que investiu no terminal ferroviário de Rondonópolis chama-se ALL (América Latina Logística), e viabilizava com a sua construção tanto as importações como as exportações de produtos e tinha como principais clientes de commodities agrícolas as empresas do próprio município como ADM, Amaggi, Bunge, Cargil, Ipiranga, Raizen, Petrobrás, Noble do Brasil e Brado logística, empresas essas com funcionamento vigente no município na época de sua instalação, segundo estudos realizados por Macedo (2013).

Políticas fiscais também foram necessárias para o impulso das exportações municipais, temos como caso, a Lei Kandir cujo seu objetivo era a exoneração do ICMS (Imposto sobre mercadoria e Serviços) sobre as exportações de produtos primários e semielaborados ou serviços em vigor a partir do ano de 1996, levando em consideração que os principais produtos pautados na lista de exportação de Rondonópolis são provenientes de produtos primários, o município obteve de vantagens competitivas no comércio internacional ligado aos resultados obtidos pela exportação das commodities Dos Santos (2014) ressalva que partindo-se dos objetivos primordiais de concepção da Lei Kandir, isto é, do fato de que, a partir das exportações o crescimento econômico do município seria estimulado, ao passo que de a desoneração dos produtos primários, ao oportunizar o aumento das divisas adquiridas no comércio internacional.

Segundo Teixeira Junior (2017) a isenção fiscal refere-se à situação em que certas atividades ou setores são liberados temporariamente do pagamento da totalidade ou de certa parcela de determinados tributos, em razão da decisão do Estado de fomentar atividades ou regiões, ou ainda, determinados empreendimentos que atendam às condições fixadas na lei concessiva da isenção, sendo que a isenção de um tributo, em geral, significa inexistência de outros.

Políticas econômicas também tiveram importância no que faz Rondonópolis estar entre as maiores cidades exportadoras, uma das principais adotadas pelo município foi a utilização de políticas de crédito rural ofertada para produtores conseguirem financiar sua produção, entre essas necessidades surgem o crédito de custeio, o crédito de investimento e o crédito de comercialização. O crédito de custeio é utilizado para suprir a necessidade de capital de giro para as atividades agrícolas; o crédito de investimento refere-se aos elementos relacionados à infraestrutura da produção, tais como a construção de instalações e compra de equipamentos; e o crédito de comercialização está relacionado à política de preços mínimos (BACHA, 2012). Para Campos (2012) condições edafoclimáticas propícias são indispensáveis para o cultivo de commodities altamente exigentes em investimentos e insumos modernos, o que leva os riscos do empreendimento. As regiões e, nelas, os municípios, onde predominam áreas de cerrado com solos planos e profundos e clima regular, concentram o grosso da demanda por crédito agrícola. A expansão da logística de transportes finda por incorporar novas áreas ao cultivo de commodities e responde assim por uma maior dispersão do crédito rumo às fronteiras do *Agrobusiness*. Para os pequenos produtores a demanda pelo crédito rural foi uma forma de investir em novos equipamentos e animais no caso da pecuária, e custear matéria prima para o cultivo no caso do ramo agrícola, através de linhas de crédito do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura familiar), PRONAMP (Programa Nacional do Médio Produtor, MODERFROTA (Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados a Colhedoras).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O crescimento econômico de uma região está intimamente ligado à sua dotação de recursos, sejam eles naturais ou construídos, no caso Rondonopolitano, o impulso do setor agropecuário foi fundamental para o município se tornar destaque no comércio internacional. O mesmo utilizou-se de incentivos fiscais e econômicos para promover suas exportações, assim como estruturas para escoamento de sua produção como o terminal ferroviário e utilização das duas principais rodovias ligadas aos principais portos do país. Além disso, empregou investimentos em técnicas de melhoramento e cultivo para o aumento da produtividade. As agroindústrias também têm um espaço importante nesse crescimento, pois são provenientes dos principais produtos exportados pelo município e pelo estado.

Seu investimento no setor do agronegócio foi extremamente importante, em nível nacional, os produtos mais exportados vêm da natureza, de produtos primários, e suas principais demandas vêm de países onde o elevado crescimento da população gera resultados de um aumento da demanda por alimentos, tornando-se cada vez maior a demanda por commodities agrícolas. Nota-se pelos trabalhos apresentados sobre as promoções das exportações e análises estatísticas trazidas neste artigo, que durante o período abordado desta pesquisa, a pauta de produtos primário exportador do município de Rondonópolis não se alterou durante os anos, assim como seus principais destinos de exportação.

Nesse sentido, dada a crescente integração dos mercados, torna-se importante à análise do estudo em questão, com o intuito de contribuir para a formulação de políticas públicas que tenham como foco o desenvolvimento do agronegócio mato-grossense e, em específico, do município de Rondonópolis. Devido a pouca literatura encontrada nessa área e à importância que uma análise econômica possui tanto para a sociedade quanto para o desenvolvimento de um país, se faz relevante o passo dado no presente estudo e as contribuições de futuras pesquisas.

REFERÊNCIAS

ABREU, Kátia. A importância das exportações. *Revista de Política Agrícola*, v. 24, n. 3, p. 3-6, 2015.

AGROSTAT - Estatísticas de Comércio Exterior do Agronegócio Brasileiro, 2022. Disponível em: <<https://indicadores.agricultura.gov.br/agrostat/index.htm>>. Acesso em: 20 de outubro de 2022.

ANDRADE, Maria Margarida de. Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação. São Paulo: Atlas, 1997.

ANEC - Associação Nacional dos Exportadores de Cereais, 2022. Disponível em: <<https://anec.com.br/article/anec-relatorio-anual-de-exportacoes-2021>>. Acesso em: 20 de outubro de 2022.

BACHA, C. J. C. Economia e política agrícola no Brasil. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BORGES, Fernando Tadeu de Miranda; SAES, Flávio Azevedo Marques de. Do extrativismo à pecuária: algumas observações sobre a história econômica de Mato Grosso (1870 a 1930). 1991.

CAGNIN, Pedro Roberto. O Mercado de soja. 2022.

CALLADO, Antônio André Cunha; CALLADO, Aldo Leonardo Cunha. Mensuração e controle de custos: um estudo empírico em empresas agroindustriais. *Sistemas & Gestão*, v. 1, n. 2, p. 132-141, 2006.

CALIXTRE, André Bojikian; BIANCARELLI, André Martins; CINTRA, Marcos Antonio Macedo. *Presente e futuro do desenvolvimento brasileiro*. 2014.

CAMPOS, Indio et al. A distribuição do crédito rural no estado de Mato Grosso no período de 2004 a 2012 (Paper 337). *Papers do NAEA*, v. 23, n. 1, 2014.

CEPEA – CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. Faturamento e volume exportado do agronegócio brasileiro são recordes em 2013. Piracicaba, São Paulo: Cepea, 2014. 10p.

CGEE – CENTRO DE GESTÃO E ESTUDOS ESTRATÉGICOS. Sustentabilidade e sustentação da produção de alimentos no Brasil: o papel do país no cenário global. Brasília: CGEE, v. 1, 2014. 148p.

COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. Produção de grãos atinge recorde na safra 2021/22 e chega a 271,2 milhões de toneladas, 2022a. Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/ultimas-noticias/4744-producao-de-graos-atinge-recorde-na-safra-2021-22-e-chega-a-271-2-milhoes-de-toneladas>>. Acesso em: 12 de setembro de 2022.

_____. Safra 2022/23: Produção de grãos pode chegar a 308 milhões de t impulsionada pela boa rentabilidade de milho, soja e algodão, 2022b. Disponível em: <<https://www.conab.gov.br/ultimas-noticias/4731-safra-2022-23-producao-de-graos-pode-chegar-a-308-milhoes-de-toneladas-impulsionada-pela-bona-rentabilidade-de-milho-soja-e-algodao>>. Acesso em: 10 de setembro de 2022.

_____. Acompanhamento da safra brasileira, v.5, 2018. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/infoagro/safras/graos/boletim-da-safradegraos/item/download/19461_3e293e81ebe05101ef167a494fe67dd6>. Acesso em 27 de outubro de 2022.

_____. Perspectivas para a Agropecuária. v.2. 2014. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/perspectivas-para-a-agropecuaria/item/download/2528_45a28ea93bea39ae2b3183a7c812701d>. Acesso em 27 de outubro de 2022.

CONCEIÇÃO, Júnia Cristina Peres R.; da Conceição, Pedro Henrique Zuchi (2014): Agricultura: Evolução e importância para a balança comercial Brasileira, Texto para Discussão, No. 1944, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, mar. 2014.

DAVIS, D. R.; WEINSTEN, D. E. What Role for Empirics in International Trade. NBER Working Paper 8453, 2001.

DAVIS, J. H; Goldberg, R. A. A concept of agribusiness. Boston: Harvard University. 1957.

DOS SANTOS, Dannielle Almeida; MARTA, Jose Manuel Carvalho. A Lei Kandir e o desenvolvimento de Mato Grosso: análise do período 1990-2009. Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 10, n. 1, 2014.

FIGUEIREDO, Margarida Garcia de et al. Relação econômica dos setores agrícolas do Estado do Mato Grosso com os demais setores pertencentes tanto ao Estado quanto ao restante do Brasil Revista de Economia, v. 43, n. 03, p.557-575 Rio de Janeiro, julho/set 2005.

FRIES, C. D.; CORONEL, D. A. A competitividade das exportações gaúchas de soja em grão (2001-2012). Pesquisa e Debate, v. 25. n. 1, p. 163-189, 2014.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GREENWAY, D.; KNELLER, R. "Firm Heterogeneity, Exporting, and Foreign Direct Investment". The Economic Journal, v. 117, p. 134-161, 2007.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: Cidades e Estados. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/mt.html>>. Acesso em: 20/11/2022.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: Produto Interno Bruto dos Municípios 2002-2014. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pibmunic/tabelas>>. Acesso em: 23/7/2022.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística: Projeções e estimativas da população do Brasil e das Unidades da Federação. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/index.html>>. Acesso em: 29/11/2022.

IMEA – Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária: Agronegócio no Brasil e no Mato Grosso. 2019. Disponível em: <https://www.imea.com.br/imea-site/view/uploads/relatorios-mercado/R405_Apresenta%C3%A7%C3%A3o_MT_e_Outlook_Portugu%C3%AAs.pdf>. Acesso em: 27 de outubro de 2022

IMEA – Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária: Relatório Agro econômico do Centro-oeste 3º Trimestre de 2021. 2021. Disponível em: <<https://publicacoes.imea.com.br/relatorio-de-mercado/alg-conjunturaeconomia/4>>. Acesso em 27 de outubro de 2022.

IMEA – Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária: Agronegócio no Brasil e Mato Grosso. Cuiabá, 2015. Disponível em: <http://www.imea.com.br/imea-site/view/uploads/relatoriosmercado/R405_Apresentação%20MT>. Acesso em: 22 de outubro de 2022.

LIMA, Eriksom Teixeira; CARVALHO JUNIOR, Mario Cordeiro de. Ações para acelerar a expansão das exportações. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 7, n. 14, p. [253]-272, dez. 2000. Disponível em: <<http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/11096>>. Acesso em: 25 de outubro de 2022.

MACEDO–COORDENADOR, Luís Otávio Bau et al. diagnóstico dos impactos do complexo intermodal da ferronorte ao município de Rondonópolis/MT. Rondonópolis, set. 2013.

MARANHÃO, Rebecca Lima Albuquerque; Vieira Filho, José Eustáquio Ribeiro. A dinâmica do crescimento das exportações do agronegócio brasileiro, Texto para Discussão, No 2249, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Brasília, p.1-14, nov. 2016.

MARTINELLI, A. et al. Sugar and ethanol production as a rural development strategy in Brazil: evidence from state of Sao Paulo. Agricultural Systems, v. 104, n. 5, p. 419-428, 2011.

MESQUITA, Romeu Bonk; MERLO, Edgard Monforte; GREMAUD, Amaury Patrick. Panorama do comércio exterior brasileiro: evolução dos principais parceiros e produtos (1997-2020). Brazilian Journal of Latin American Studies, v. 20, n. 39, p. 414-440, 2021.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). (2022). Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home/>>. Acesso em: 20 de Agosto de 2022.

MOTA, José Aroudo. Impacto da Covid-19 nas exportações das principais commodities brasileiras. 2021.

MOURA, J. G.; CÂMARA, S. F.; LIMA, R. C. Eficiência alocativa e crescimento econômico: o papel do setor agrícola (compact disc). In: Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. 1999.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). Population Divison. Department of Economic and Social Affairs, 2009

PALUDO, Nadir João. A relevância da agricultura de exportação para o desenvolvimento econômico do Estado do Mato Grosso. 2018.

PAULA, Flávio Alves de et al. As causas da grande recessão brasileira (2014-2016). 2019.

PEREIRA, Benedito D. A Industrialização da Agricultura em Mato Grosso. EdUFMT, 1995.

PEREIRA, Benedito Dias et al. Especialização e vantagens competitivas do estado de Mato Grosso no mercado internacional: um estudo de indicadores de comércio exterior no período 1996-2007. Revista de Economia, v. 35, n. 3, 2009.

PIAIA, Ivane Inêz. Geografia de MT. Cuiabá: EdUNIC, 1999.

PINHEIRO, Armando Castelar; MARKWALD, Ricardo A.; PEREIRA, Lia Valls (Org). O desafio das exportações. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2002. 702 p. Disponível em: < <http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/2064> >. Acesso em: 25 de outubro de 2022.

REVISTA DO BNDES. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2006-. Semestral. Continuação de Revista do BNDE. ISSN 0104-5849 Disponível em: <<http://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/921>>. Acesso em: 25 de outubro de 2022.

SAMPAIO, D. P.; PEREIRA, V. V. Doença holandesa no Brasil: uma sugestão de análise conceitual comparada. ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, v. 4, 2009.

SANTOS, Daniela Tatiane dos; BATALHA, Mário Otávio; PINHO, Marcelo. A evolução do consumo de alimentos na China e seus efeitos sobre as exportações agrícolas brasileiras. Revista de Economia Contemporânea, v. 16, p. 333-358, 2012.

SANTOS, Roberto Souza. A MICRORREGIÃO GEOGRÁFICA DE RONDONÓPOLIS-MT E SUA POLARIZAÇÃO NA ECONOMIA REGIONAL/The microregion geographic of Rondonópolis-MT and your economic polarization regional/La micro región geográfica de Rondonópolis-MT y su sesgo en la economía regional. Revista nera, n. 33, p. 155-180, 2016.

SCOLARI, Dante DG. Produção agrícola mundial: o potencial do Brasil. 2006.

SOUSA, Ivan SF. Condicionantes da modernização da soja no Brasil. Área de Informação da Sede-Artigo em periódico indexado (ALICE), 1990.

TEIXEIRA JÚNIOR, Waine et al. Políticas públicas e cotonicultura nos municípios da bacia do rio Vermelho no Estado de Mato Grosso no período de 1990 a 2014. 2017.

TESORO, Luci Lea Lopes Martins; MESGRAVIS, Laima. Rondonopolis-mt: um entroncamento de mão única; o processo de povoamento e de crescimento de Rondonópolis na visão pioneiros, 1902-1980. 1993.

TIAN, W. Agricultural development in China. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE AGRIBUSINESS AND INSTITUTE FOR INTERNATIONAL TRADE NEGOTIATIONS, 1, São Paulo. Anais...São Paulo, 2007.

TRUJILLO, A Metodologia da Ciência.2 ed. Rio de Janeiro: Kenedy 1974.

VINHOLIS, M. M. B. Fatores determinantes da adoção da certificação SISBOV/traces na pecuária de corte. São Carlos, 2012. Mimeografado.

WAGNER, Joachim. Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data. World Economy, v. 30, n. 1, p. 60-82, 2007.

EFFECTS OF THE PRICE OF FUEL ON ECONOMIC GROWTH: PERUVIAN CASE, 2010 - 2022

Data de aceite: 02/05/2023

Yudy Huacani-Sucasaca

Professional School of Economics and
International Business
Andean University Néstor Cáceres
Velásquez
Juliaca, Peru
<https://orcid.org/0009-0008-3275-5586>

Valdivia Castillo Luis Antony

Andean University Néstor Cáceres
Velásquez
Juliaca, Peru

RESUMEN: Objetivo: Explicar los efectos del precio del combustible en el crecimiento económico en el Perú, período 2010 - 2022. **Material y método:** Se presenta un esquema de corte cuantitativo, no experimental, diseño longitudinal, de carácter explicativo, abarca un total de 150 observaciones provenientes de fuente primaria de las estadísticas de la autoridad monetaria en el país. **Resultados:** El modelo econométrico explica que el precio del combustible gasohol de 84, 90, 95, 97 octanos, gas doméstico, petróleo diesel y GLP vehicular tiene un efecto significativo en el crecimiento económico, según el ajuste R cuadrado, la estimación del modelo es robusto y teóricamente coherente al 5% de nivel de significancia. **Conclusiones:**

Los precios de combustibles merecen especial atención para el bienestar de la economía, tienen impacto significativo en el crecimiento económico.

PALABRAS-CLAVE: Gasohol, gas doméstico, petróleo diesel, crecimiento económico, precio del combustible regresión lineal.

ABSTRACT: Objective: Explain the effects of the price of fuel on economic growth in Peru, period 2010 - 2022. **Material and method:** A quantitative, non-experimental cut scheme, longitudinal design, of an explanatory nature, covers a total of 150 observations. from the primary source of the statistics of the monetary authority in the country. **Results:** The econometric model explains that the price of gasohol fuel with 84, 90, 95, 97 octane, domestic gas, diesel oil and vehicular LPG has a significant effect on economic growth, according to the R square adjustment, the model estimate is robust and theoretically consistent at the 5% significance level. **Conclusions:** Fuel prices deserve special attention for the well-being of the economy, they have a significant impact on economic growth.

KEYWORDS: Gasohol, domestic gas, diesel oil, economic growth, fuel price linear regression.

INTRODUCTION

In the world economy there have been changing events in the last three years (Panzer and Postiglione, 2022), the pandemic in 2020, the drop in Russian oil production, the war in Ukraine, the reduction in crude oil, the rise of diesel and gasoline stocks, presented variations in fuel prices (Supervisory Agency for Energy and Mining Investment [OSINERGMIN], 2021; International Monetary Fund [IMF], 2022). Thus affecting the growth of the Peruvian economy with lower growth and bankruptcies due to the health crisis (Central Reserve Bank of Peru [BCRP], 2022).

The international increase in the price of fuels had an impact on the prices of the Peruvian economy, inflation was above the 3% range with increases in the price of food (BCRP, 2021; Cornejo and Florian, 2022). According to Gallardo et al. (2005) and Jiménez (2010), the price of fuel has effects on economic aggregates, the well-being of the population (macroeconomic effect) and on the production costs of companies (microeconomic effect). Fuels have low substitutability, the central bank faces variations in this product (Castillo et al., 2020). The price of fuels from the beginning of 2022 increased notably, for the same reason that it is imported and the internal supply does not cover the national demand.

The content of the article presents five sections: introduction, followed by the approach of materials and methods, development of the results, discussion and finally, the conclusions.

MATERIALS AND METHODS

The study is based on the quantitative, non-experimental, longitudinal, explanatory research design, deductive method, linear regression econometric method (Gujarati and Porter, 2010), population and sample collects 150 observations from January 2010 to July 2022 for the variable economic growth and fuel price from the Central Reserve Bank of Peru (BCRP, 2022). The data is taken from the real indices of the price of gasohol fuel of 84, 90, 95, 97 octane, domestic gas, diesel oil and vehicular LPG (BCRP, 2022).

RESULTS

The estimation of the econometric model with the linear regression on the implication of the price of gasohol fuel of 84, 90, 95 and 97 octane in the economic growth of Peru, with the following statistics (table 1):

- a. Significance of F-test. - It is less than 0.05, it is statistically significant, it shows that the model is robust to explain the economic growth variable.
- b. r squared. - It is 0.84, it reveals that the model is explained by 84% by the variable price of the 84 octane gasohol fuel.

- c. Significance of t-test. - The 84 octane gasohol fuel price variable is less than 0.05, is highly significant and is related to economic growth.
- d. Beta coefficient. - The positive sign of the sales coefficient of 0.13 indicates that if there were changes in the gasohol fuel price variable of 84, 90, 95, and 97 octane then it will affect economic growth.

Dependent Variable: Economic growth				
Method: Least Squares				
Included observations: 150 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.575791	4.757184	-1.802703	0.0735
Fuel price G84	0.131814	0.048674	2.708101	0.0076
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-8.570373	4.293995	-1.995897	0.0478
Fuel price G90	0.135173	0.044966	3.006132	0.0031
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.915955	4.313316	-1.835236	0.0685
Fuel price G95	0.133512	0.047031	2.838790	0.0052
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-7.644930	4.429664	-1.725849	0.0865
Fuel price G97	0.129310	0.047884	2.700491	0.0077

Note: Run on Eviews V.12.

Table 1

Econometric estimate of the price of gasohol fuel of 84, 90, 95 and 97 octane in the economic growth of Peru: 2010-2022

Next, the regression model on the implication of the price of domestic gas fuel in the economic growth of Peru is estimated, with the following statistics (table 2):

- a. Significance of F-test. - It is less than 0.05, it is statistically significant, it shows that the model is robust to explain the economic growth variable.
- b. r squared. - It is 0.88, it reveals that the model is explained by 88% by the domestic gas fuel price variable.
- c. Significance of t-test. - The domestic gas fuel price variable is less than 0.05, is highly significant and is related to economic growth.
- d. Beta coefficient. - The positive sign of the sales coefficient of 0.30 indicates that if there are changes in the domestic gas fuel price variable then it will affect economic growth.

Dependent Variable: Economic growth				
Method: Least Squares				
Included observations: 150 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.275114	4.327442	-1.450075	0.1492
Domestic gas fuel price	0.108991	0.044569	2.445471	0.0156

Note: Run on Eviews V.12.

Table 2

Econometric estimation of the price of domestic gas fuel in the economic growth of Peru: 2010-2022

Regarding the econometric estimation of the implication of the price of diesel oil fuel in the economic growth of Peru, the following statistics were obtained (table 3):

a. Significance of F-test. - It is less than 0.05, it is statistically significant, it shows that the model is robust to explain the economic growth variable.

b. r squared. - It is 0.83, it reveals that the model is explained by 83% by the diesel oil fuel price variable.

c. Significance of t-test. - The diesel oil fuel price variable is less than 0.05, is highly significant and is related to economic growth.

d. Beta coefficient. - The positive sign of the sales coefficient of 0.10 indicates that if there were changes in the diesel oil fuel price variable then it will affect economic growth.

Dependent Variable: Economic growth				
Method: Least Squares				
Included observations: 150 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.275114	4.327442	-1.450075	0.1492
Diesel oil fuel price	0.108991	0.044569	2.445471	0.0156

Note: Run on Eviews V.12.

Table 3

Econometric estimate of the price of diesel oil fuel in the economic growth of Peru: 2010-2022

The estimation of the implication model of the price of vehicular LPG fuel in the economic growth of Peru, shows the following statistics (table 4):

a. Significance of F-test. - It is less than 0.05, it is statistically significant, it shows that the model is robust to explain the economic growth variable.

b. r squared. - It is 0.81, it reveals that the model is explained by 81% by the vehicular LPG fuel price variable.

c. Significance of t-test. - The vehicular LPG fuel price variable is less than 0.05, is highly significant and is related to economic growth.

d. Beta coefficient. - The positive sign of the sales coefficient of 0.19 indicates that if there are changes in the vehicular LPG fuel price variable, then it will affect economic growth.

Dependent Variable: Economic growth				
Method: Least Squares				
Included observations: 150 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-14.10060	4.610788	-3.058177	0.0026
Vehicle LPG fuel price	0.199368	0.049768	4.005970	0.0001

Note: Run on Eviews V.12.

Table 4

Econometric estimate of the price of vehicular LPG fuel in the economic growth of Peru: 2010-2022

Figures 1 and 2 compare the behavior of the price of gasohol fuel of 84, 90, 95, 97 octane, domestic gas, diesel oil and vehicular LPG.

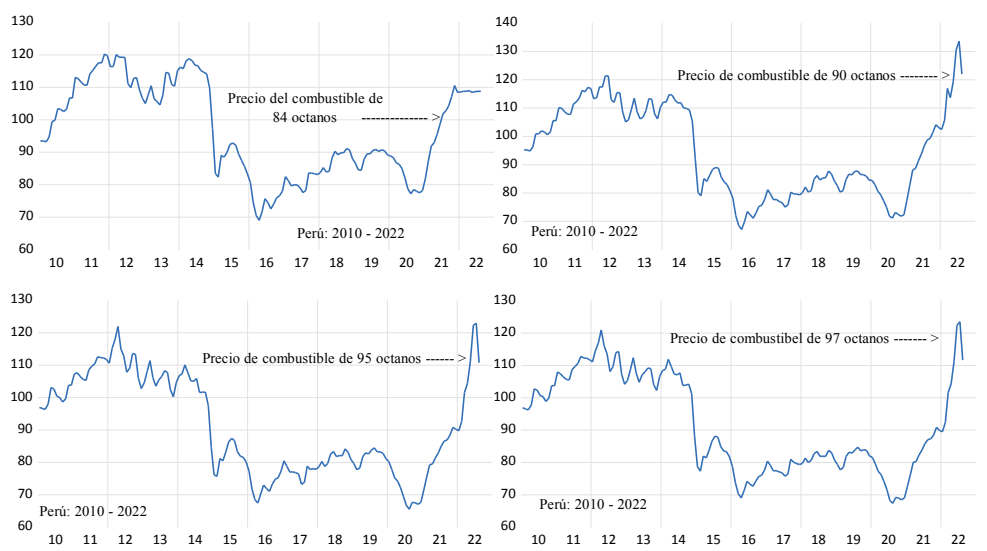


Figure 1. Gasohol fuel price 84, 90, 95 and 97 octane, Peru: 2010 – 2022

(Real fuel price index, 2010 = 100)

Source: Estimated in the EVIEWS program.

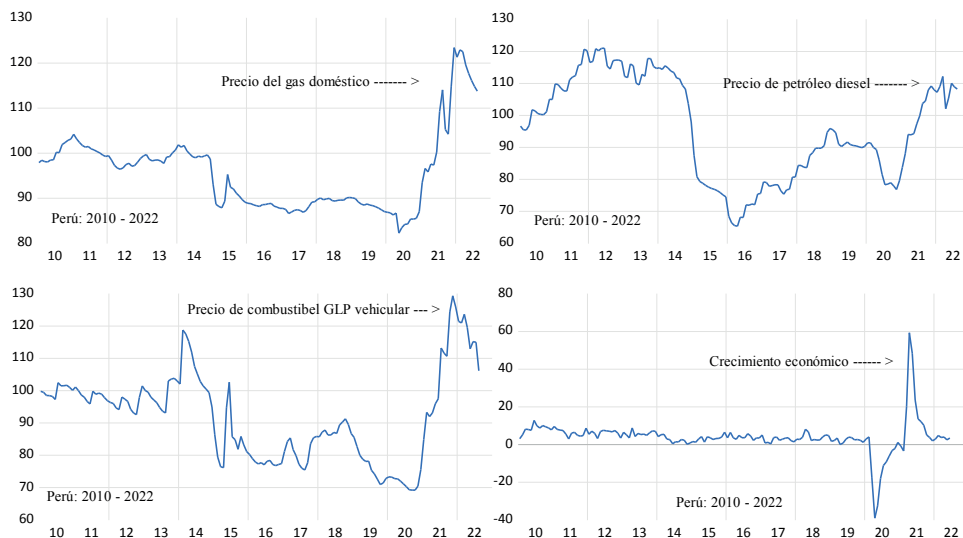


Figure 2. Price of domestic gas, diesel oil, LPG fuel and economic growth

Source: Estimated in the EViews program.

DISCUSSION

The price of fuel is variable, depending on international or national events (Parkin, 2007; Samuelson and Nordhaus, 2015), such as what happened in 2022, the armed conflict between Russia and Ukraine, affected the rise in fuel prices worldwide. This situation produced an increase in the price of oil, also causing an increase in the price of food (Gestión, 2022).

Castillo et al. (2022) argue that increases in production costs reduce the gross domestic product, affecting the economy. The findings obtained in the econometric estimation argue at the 5% level of significance the existence of a relationship between the price of fuels and economic growth (Gallardo et al., 2005).

Peru is a country that depends on the international oil market, the low production leads to imports for refining and distribution (República, 2022). The increase in the price of fuels at the international level affected the economic activities of our country, raising the cost of the supply chain due to the use of transportation. Figure 3 presents the parallel behavior that causes the rise or fall in the price of fuels in economic growth.

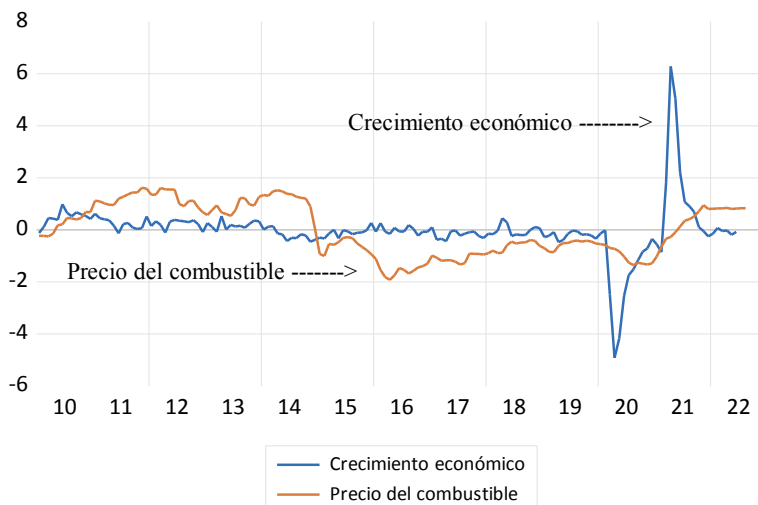


Figure 3. Economic growth and the price of fuel, Peru: 2010 – 2022 (Percentage variations)

Note: Run on Eviews V.12.

CONCLUSIONS

The linear regression model reveals at 5% significance that the price of gasoline fuel of 84, 90, 95 and 97, domestic gas, diesel oil and vehicular LPG have a significant implication on the economic growth of Peru, through the significance F- test, R square, significance of t-test and beta coefficient.

REFERENCES

- Banco Central de Reserva del Perú. (2021). *Memoria 2021*. 302.
- Banco Central de Reserva del Perú. (2022). Evolución de la solvencia del sistema financiero luego del inicio de la crisis del COVID-19. *Revista Moneda, Junio*, 128–131.
- Castillo, P., Montoro, C., y Tuesta, V. (2020). Inflation, oil price volatility and monetary policy. *Journal of Macroeconomics*, 66. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2020.103259>
- Cornejo, G., Florian, D., y Florian, D. (2022). *La dinámica de la inflación doméstica ante cambios en cotizaciones internacionales de commodities , expectativas de inflación y tipo de cambio*. Working Pa.
- Fondo Monetario Internacional (2022). Un rompecabezas económico. *Revista Finanzas y Desarrollo, Junio*, 64.
- Gallardo, J., Cordano, A. V., y Medina, L. B. (2005). La problemática de los precios de los combustibles. *Osiner, Doc N° 11*, 103. https://www.ariae.org/sites/default/files/2017-05/DT11-OEE-OSINERG_2.pdf
- Gestitón (2022). Diez consejos prácticos para evitarr que el alza de los combustibles afecte el presupuesto familiar.

Gujarati, D., y Porter, D. (2010). *Econometría*. McGraw-Hill.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. In *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53, 9. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Jiménez, J. R. P. (2010). El impacto de los precios del petróleo sobre el crecimiento económico en Colombia. *Revista de Economía Del Rosario*, 13(1), 75–116.

La República (2022). Porqué aumenta el precio de combustible en el Perú. *Economía*.

OSINERGMIN (2021). Variación semanal de precios de referencia de combustibles a nivel mayorista. *Nota de prensa*.

Panzer, D., y Postiglione, P. (2022). The impact of regional inequality on economic growth: a spatial econometric approach. *Regional Studies*, 56(5), 687–702. <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1910228>

Parkin, M. (2007). *Macroeconomía* (M. Pearson Educación (ed.); Séptima edición.

Samuelson, P., y Nordhaus, W. (2015). Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica. In M.-H. I. E. S. a. de C.V. (Ed.), *Syria Studies*, Decimo nov, 7, 1.

FINANZAS SOSTENIBLES Y GENERACIÓN DE VALOR ECONÓMICO EMPRESARIAL: APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

Data de submissão: 09/10/2023

Data de aceite: 02/05/2023

Hernán Arturo Montes González

Contador Público de la Corporación Universitaria Adventista, Especialista en Gerencia Financiera de Esumer, Magister en Finanzas de Esumer. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Corporación Universitaria Adventista (UNAC), Medellín, Colombia
<https://orcid.org/0000-0002-5754-1313>

RESUMEN: Objetivo: A través de este capítulo de libro, se busca presentar de manera teórica, las publicaciones sobre el impacto de las finanzas sostenibles en la generación de valor económico en las organizaciones, aunque las finanzas sostenibles abarcan además el valor social y ambiental, el enfoque de este trabajo es definir teóricamente su impacto desde lo económico en el campo organizacional. Método: el método adoptado fue la revisión sistemática de literatura. El tipo de revisión fue cualitativa. La pregunta que orientó la búsqueda y selección de la información fue: ¿qué papel juegan las finanzas sostenibles en la generación de valor económico empresarial? Para responder a la pregunta se utilizó el método propuesto por Shaffril et

al. (2021), que consta de tres sub-procesos: identificación, selección y elegibilidad. Se revisaron un total de 56 artículos publicados en revistas indexadas en la base de datos SCOPUS, entre 2004 y 2023. En el análisis se identificaron dos conceptos principales “value generation” y “sustainable finance” Resultados: los hallazgos indican que la definición del término “finanzas sostenibles” es de adaptación a las particularidades del enfoque, en este caso, los enfoques más recurrentes fueron: empresas sociales, empresas sostenibles y empresas lucrativas. En ese contexto, la definición de finanzas sostenibles se entiende desde tres enfoques principales: a) “sostenibilidad social” como la capacidad de la organización de crear bienestar para la sociedad y futuras generaciones; b) el segundo enfoque es “sostenibilidad ambiental” entendida como la capacidad de la organización de impactar de manera positiva el medioambiente; y c) “sostenibilidad financiera” que es la capacidad de la organización de generar rentabilidad al largo plazo. Conclusiones: se concluye que el término “finanzas sostenibles” a nivel empresarial sigue siendo muy limitado, principalmente por el tamaño y reputación de las empresas de conforman el tejido empresarial (MIPYMES), y, aunque

hay vestigios de apoyo a nivel gubernamental, una propuesta como esta, obliga a que existan cambios a niveles de políticas estatales, así las cosas, no se evidencia un enfoque teórico sólido cuando se refiere al concepto, lo que limita una medición al mismo.

PALABRAS-CLAVE: Finanzas sostenibles, generación de valor y rentabilidad

SUSTAINABLE FINANCE AND THE GENERATION OF ECONOMIC BUSINESS VALUE: A CONCEPTUAL APPROACH

ABSTRACT: Objective: Through this book chapter, we seek to theoretically present the publications on the impact of sustainable finance on the generation of economic value in organizations, although sustainable finance also includes social and environmental value, the focus of this work is to theoretically define its impact from the economic point of view in the organizational field. Method: the method adopted was the systematic literature review. The type of review was qualitative. The question that guided the search and selection of information was: what role does sustainable finance play in the generation of corporate economic value? To answer the question, the method proposed by Shaffril et al. (2021) was used, which consists of three sub-processes: identification, selection and eligibility. A total of 56 paper published in journals indexed in the SCOPUS database, between 2004 and 2023, were reviewed. Two main concepts were identified in the analysis: “value generation” and “sustainable finance”.

Results: the findings indicate that the definition of the term “sustainable finance” is adaptive to the particularities of the approach, in this case, the most recurrent approaches were: social enterprises, sustainable enterprises and for-profit enterprises. In this context, the definition of sustainable finance is understood from three main approaches: a) “social sustainability” as the organization’s capacity to create well-being for society and future generations; b) the second approach is “environmental sustainability” understood as the organization’s capacity to positively impact the environment; and c) “financial sustainability” which is the organization’s capacity to generate long-term profitability. Conclusions: it is concluded that the term “sustainable finance” at the business level is still very limited, mainly due to the size and reputation of the companies that make up the business fabric (MSMEs), and, although there are traces of support at the governmental level, a proposal such as this one requires changes at the state policy level, thus, there is no evidence of a solid theoretical approach when referring to the concept, which limits its measurement.

KEYWORDS: Sustainable finance, value generation y profitability

INTRODUCCIÓN

Los impactos generados por el hombre en el desarrollo de actividades industriales y comerciales a través de los años, ha tenido consecuencias significativamente desfavorables para la sociedad y el medio ambiente, lo anterior en vista que el enfoque de las organizaciones ha sido generalmente utilitarista, donde se busca la rentabilidad económica pese a las consecuencias que pueda suponer para las futuras generaciones.

Buscando mitigar los efectos producidos en materia medioambiental y en la sociedad, que van en detrimento de la calidad de vida y, como consecuencia, en detrimento de las

próximas generaciones, en el cumplimiento a los objetivos de desarrollo sostenible - ODS. Los gobiernos han estado trabajando en la generación de estrategias que fortalezcan el sector empresarial para que, como miembro activo de la sociedad, pueda contribuir en la consecución de las metas trazadas en escenarios multilaterales.

Una de esas estrategias es la incursión en las finanzas sostenibles, socialmente responsables; mediante proyectos que busquen además más que una rentabilidad económica en el corto plazo, un bienestar social y como consecuencia una estabilidad financiera en el largo plazo, cumpliendo el objetivo financiero más allá de una mirada netamente capitalista.

Como es de esperarse, en proyectos de esta envergadura intervienen agentes que, al validarlos, evidencian riesgos en materia económica, ambiental y/o social, por lo cual se convierten en agentes objeto de estudio e intervención.

Dado lo anterior, se pretende abordar la generación de valor para los diferentes interesados en proyectos que sean financieramente sostenibles, sin menospreciar el impacto social y ambiental en el desarrollo de sus actividades, viendo el aspecto financiero como un medio y no como un fin per se.

METODOLOGÍA

La investigación es de carácter exploratorio con un enfoque documental cuyo énfasis es identificar los aspectos más sobresalientes del tema a estudiar. La fuente de información elegida fueron los artículos publicados en revistas indexadas por bases de datos científicas validadas por la comunidad científica a nivel internacional.

El método de investigación adoptado fue la revisión sistemática de literatura. El tipo de revisión fue cualitativa, debido a que presentarán los resultados en forma descriptiva sin análisis estadístico. La pregunta que orientó la búsqueda de la información fue: ¿qué papel juegan las finanzas sostenibles en la generación de valor económico empresarial?

Se siguió el proceso metodológico propuesto por Shaffril et al. (2021), una vez aclarada la pregunta orientadora, propone tres subprocesos a saber: 1. identificación, 2. selección y 3. elegibilidad. *La fase de identificación* comprende a) la selección de las palabras clave y b) las bases de datos a consultar. En este caso, las palabras clave seleccionadas fueron “finanzas sostenibles y generación de valor” que en este caso fue la ecuación de búsqueda inicial: TITLE-ABS-KEY “sustainable AND finance AND value AND generation” aplicada a la base de datos SCOPUS, debido a su alto nivel de cobertura en publicaciones indexadas de alta calidad. La búsqueda inicial dio como resultado un total de 64 artículos. *La fase de selección* consistió en la aplicación de los siguientes criterios de inclusión: a) Subject área: Business, Management and Accounting, Social Sciences y Economics, Econometrics and Finance; Document type: article; Language: English. *La fase de elegibilidad* se centró en la clasificación de los artículos acuerdo con el año de publicación, de allí se creó una matriz

de datos en excel con: título de la revista, el título del artículo, nombre del autor, año de publicación y abstract. seguidamente se procedió a la identificación de las definiciones de los conceptos “sustainable finance” y “value generation” lo que permitió que el rango de búsqueda arrojará un total de 56 artículos que fueron las unidades de análisis con las que se trabajó.

RESULTADOS

Finanzas sostenibles: Una Revisión Conceptual

Las finanzas sostenibles son un enfoque financiero novedoso ampliamente debatido en la literatura, que considera la inversión en proyectos y empresas promoviendo el desarrollo económico, social y ambiental sostenible. Se trata de una estrategia financiera que busca maximizar el rendimiento financiero a largo plazo y mitigar los riesgos relacionados con asuntos sociales y ambientales (Aspinall et al., 2018), (Ferreira et al., 2016).

En este marco, se puede hablar de inversiones verdes, préstamos sociales, bonos sostenibles, financiamiento de proyectos de energías renovables, entre otros. En consecuencia, las finanzas sostenibles son aquellas que toman en consideración los denominados factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo (factores ASG) para la toma de decisiones en el ámbito financiero (Schoenmaker, 2017).

Estas buscan mejorar la manera como se miran las finanzas, pues las finanzas sostenibles suelen asociarse con bajos rendimientos financieros, tienden a limitar el acceso a fuentes de financiación, por lo cual, su costo de capital tiende a ser elevado, lo anterior conlleva directamente a un impacto en la generación de valor. En este sentido, (Taghizadeh-Hesary et al., 2021), haciendo referencia a una de esas fuentes de financiación como los denominados bonos verdes, manifiesta que constituye fuente de financiación que facilita la puesta en marcha de proyectos socialmente responsables. Autores como Mankata et al. (2022), Agliardi & Agliardi (2021), Verma & Bansal (2021), Wang et al. (2020), Zhou & Cui (2019) coinciden en que estos impactan positivamente en el precio de las acciones, rentabilidad de la empresa, desempeño operativo, capacidad de innovación y la responsabilidad empresarial.

Por otro lado, las finanzas sostenibles pueden generar valor combinado, es decir, generan rendimientos financieros y permiten mejorar las condiciones sociales y ambientales (Lichtenberger et al., 2022), (Agliardi & Agliardi, 2019), (Chiesa & Barua, 2019), así las cosas, es vista como una forma de lograr rentabilidad ambiental desde un ámbito financiero (Adekoya et al., 2021).

En términos de riesgos, la revisión sistemática a la literatura demuestra que las finanzas sostenibles son en términos económicos, de mayor riesgo que las finanzas tradicionalmente capitalistas, debido a factores como la calificación crediticia de la deuda,

el periodo y tamaño de emisión de bonos, lo que supone que los rendimientos para los inversionistas sean mayores, no así, los rendimientos enmarcado en las inversiones sostenibles son más bajos en comparación con otros activos considerados de menor riesgo según lo manifiestan (Taghizadeh-Hesary et al., 2021), (Zhou & Cui, 2019).

Finanzas Sostenibles: Rentabilidad Social y Financiera

Como ya se ha mencionado, las finanzas sostenibles son mecanismos que permiten la financiación de proyectos socialmente sostenibles y al mismo tiempo, la generación de valor económico. Las diferentes alternativas existentes pueden derivar en una cultura empresarial socialmente responsable.

Es dominante el concepto que, este tipo de rentabilidades se enfoca en el sector estatal, por el propósito mismo de las entidades que lo conforman, sin embargo, actualmente es de gran relevancia en el sector privado, pues el fin principal en la evaluación económica es lograr una distinción de si un proyecto se considera socialmente rentable, sin buscar una exactitud en la identificación de su tasa interna de retorno (Harberger, 1967). Por su parte De Rus (2009) asevera que, “El primer paso para someter un proyecto a evaluación económica es preguntarse si dicho proyecto es el más adecuado para alcanzar el objetivo que se persigue” (p. 194). Así mismo, al seleccionar proyectos rentables, es necesario asegurar el desestimar aquellos que socialmente no son deseables y, por el contrario, que disminuya costos y que impacte en un nivel de calidad determinado, en beneficio social y así se refleje de manera más humana (Rojas-Rojas et al., 2021).

Finanzas Socialmente Responsables

El sistema financiero capitalista, por muchos años ha marcado el actuar de las empresas a nivel mundial, incluso, es posible decir que el sistema se basa en que el ser humano por naturaleza es egoísta, por ello puede sobreponer los beneficios particulares sobre los comunes. Pese a ello, existen corrientes que han tomado gran fuerza en los últimos años donde se puede evidenciar un actuar más solidario y cooperativo. Al vincular estos dos elementos, se da inicio a una responsabilidad social, que busca dar respuesta a necesidades financieras, sociales, éticas y económicas (Ziolo et al., 2021), (Vega & Tamayo, 2020).

Una empresa responsablemente rentable cumple el objetivo básico financiero comúnmente conocido en finanzas de corrientes netamente capitalistas, pero, a su vez tiene impactos o consecuencias sociales positivas (Saavedra, 2011), algunas de ellas según Gómez (2007) son las oportunidades de empleo, oferta de bienes y servicios de valor hacia la sociedad y rentabilidades gravadas. Este tipo de estrategias ha tenido una evolución como se muestra en la Tabla 1.

Año	Detalle
1950	Los grupos religiosos cuáqueros, decidieron empezar a diferenciar sus políticas de inversión y dejar de invertir en aquellas actividades que de acuerdo con sus ideas dañaban el tejido moral de la sociedad (Tabaco, Alcohol, pornografía y juegos)
1970	Grupos activistas en contra de la guerra de Vietnam, coincidieron en que la inversión era un instrumento de presión empresarial y se podrían adicionar estímulos a cambio de estas, puesto que el dinero estaba contribuyendo al financiamiento de suministro de armamentos.
1980	Se toman iniciativas contra empresas que trabajaban en Sudáfrica durante el régimen de Apartheid, evitaban financiar las actividades que rechazaban.
1997	Aparecen estándares voluntarios promulgado por CEPAA (Council Economic Priorities Accreditation Agency), buscando una producción de bienes y servicios con carácter ético, relacionando derechos humanos y condiciones de trabajo, e incorpora la ISO 9000 para su aseguramiento continuo
2000	En julio se modifica la legislación británica y existía transparencia informativa de los gestores de fondos de pensiones, informando factores sociales que eran tomados en cuenta al invertir o desinvertir en títulos valores.
2003	El 90% aproximadamente de los gestores de fondos de pensiones británicos valoran la responsabilidad social empresarial, como capital reputacional y marca.

Tabla 1. Evolución de la Inversión Social con Responsabilidad.

Fuente: (De la Cuesta, 2005) y (Devoto, 2005)

Dado lo anterior es posible afirmar que las finanzas socialmente responsables, constituyen un mecanismo para facilitar el cumplimiento a los objetivos de desarrollo sostenible. Los recursos que se adquieren pueden ser utilizados en proyectos que disminuyan el impacto ambiental, la conservación de los recursos naturales, entre otros (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2021), mismos que serán utilizados para la generación de valor económico en el tiempo.

Generación de valor

La generación de valor es un concepto que está íntimamente relacionado con los inversionistas de las organizaciones y luego a los demás stakeholders.

Así las cosas, se afirma que una empresa genera valor económico cuando después de sufragar sus costos, genera rentabilidad para los dueños. En este sentido, García Serna (2003), Baena Toro (2014) argumentan que existen al menos cinco formas de generar valor incrementando la utilidad operativa después de impuestos: a) sin realizar inversiones adicionales, b) realizando inversiones que tengan un retorno superior al costo del capital, c) vendiendo activos ociosos, d) desinvirtiendo si no se obtiene retorno superior al costo del capital y e) realizando gestión al costo del capital.

Por otro lado, alineado con los ODS propuestos por la OCDE donde se promueve el gobierno corporativo y la generación de transparencia como organizaciones socialmente responsables, la generación de valor se establece colocando en primera medida la satisfacción de las necesidades de los públicos interesados. Lo anterior implica asignar a los colaboradores salarios justos, y apoyar en su educación; ver a clientes como seres

integrales; dar un trato a los proveedores con ética y responsabilidad; contribuir con la protección de la comunidad y el medio ambiente y finalmente generar valor económico a largo plazo para el inversionista (Lazovska, 2019). En procura de ese objetivo, existen como una estrategia de impacto general, las denominadas Empresas B Corp “Benefit Corporation” que son empresas que se adhieren a un estándar de desempeño social y ambiental verificado, y buscan un equilibrio entre el éxito comercial y el impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. La consigna de estas empresas y su compromiso legal es tomar decisiones que beneficien no solo a sus inversionistas, sino también a sus empleados, comunidades y al planeta, es decir a su público interesado.

Hay estudios que demuestran que el sector financiero es el que mayormente incursiona en estrategias de generación de valor para los diferentes públicos, con emisión de deuda responsable como los bonos verdes (Flammer, 2020), (Azhgaliyeva et al., 2022) este último autor además menciona indica que la mayor cuota de mercado la conservan las empresas de servicios públicos, lo que denota una posibilidad latente de las empresas sin importar su tamaño, para que se constituyan como inversionistas.

En este mismo sentido, (Agliardi & Agliardi, 2021) manifiesta que este tipo de inversiones denota un interés recurrente de los inversionistas por minimizar los impactos ambientales, en pro de un desarrollo sustentable, son considerados una manera útil que utilizan las empresas para que las externalidades ambientales puedan ser internalizadas (Ehlers & Packer, 2017).

En términos de rentabilidad, este tipo de inversiones para el inversionista, denota un costo elevado, lo que va en contraposición con la lógica financiera, pues esta indica que se debe realizar inversiones en activos menos riesgosos y que supongan un mayor rendimiento. Pese a ello, existe una correlación positiva y significativa los costos por primas y tasas (Sheng et al., 2021).

En términos de riesgos, la revisión sistemática a la literatura demuestra Zhou & Cui (2019), Taghizadeh-Hesary et al. (2021) las finanzas sostenibles denotan un mayor riesgo que las finanzas convencionales, debido a diferentes factores, dentro de ellos: la calificación del emisor es la de mayor relevancia, el periodo de la inversión y tamaño de la misma, lo que por lógica tendría un mayor retorno, pese a ello, los rendimientos en cuanto a finanzas sostenibles se refiere son más bajos en comparación con, activos considerados de menor riesgo.

Con base en lo previamente expresado surge un interrogante que valdría la pena revisar, en ese contexto ¿Qué motiva a un inversionista para asumir un alto riesgo a bajos retornos en comparación con otros activos? De modo que autores como Azhgaliyeva et al. (2022), Fu & Ng (2021), Taghizadeh-Hesary et al. (2021), Verma & Bansal (2021), plantean la urgente necesidad de establecer políticas tributarias y financieras, que potencien las finanzas sostenibles, minimizando su riesgo, lo que, según ellos, influye la aceleración de actividades económicas, la estabilización tasa del desempleo y el incremento del recaudo para el Estado.

Es de resaltar que el tejido empresarial en el mundo, caso que no es ajeno en Colombia y de América Latina en general está mayormente constituido por los MIPYMES, las cuales poseen dificultades de financiación e ingreso al mercado de valores (Zhou & Cui, 2019), así las cosas, se insta desde la literatura a los gobiernos a servir avalista garante en la adquisición de préstamos y emisión de deuda (Taghizadeh-Hesary et al., 2021).

En ese contexto, China ha ejercido un liderazgo, generando estrategias en búsqueda del fortalecimiento y potencialización del desarrollo de las finanzas sostenibles (Fu & Ng, 2021). Esta situación ayuda cerrar la brecha, producto de la asimetría de información, lo que denota una disminución de los costos de financiación (Kuo et al., 2015).

Rentabilidad

Las organizaciones con un enfoque diferenciador, buscan que la rentabilidad sea una consecuencia del propósito y no que sea un fin per se, es decir, se intenta evitar una corriente netamente utilitarista, como es el común denominador de las teorías financieras más conocidas hasta el momento, bajo esa premisa, Kuei y Lu (2013) consideran la necesidad de adoptar normas que se enfoquen en la calidad del servicio en un contexto de demanda cambiante, buscando generar un bienestar en todos los públicos interesados.

Aunque un estudio llevado a cabo por Aznar y Rocafort (2016), para el sector hotelero rechaza la hipótesis que la calidad del servicio impacta positivamente la rentabilidad de la empresa, es prudente evidenciar que, cuando las organizaciones implementan procesos en búsqueda de la mejorar continua, como consecuencia tiene un efecto positivo sobre el nivel de satisfacción (Chen y Kao, 2010), (Sadikoglu y Zheir, 2010), (Bernardo et al., 2013). En consecuencia, una organización que implementa un enfoque diferenciador de servicio, logrará un impacto positivo en sus colaboradores, que conlleva a un grupo de stakeholders satisfechos y un efecto positivo en los resultados deseados.

CONCLUSIONES

En la literatura es evidente que las empresas que actualmente tienen un enfoque netamente utilitarista a través de las finanzas tradicionales, son económicamente más rentables, sin embargo, se hace necesario una concientización empresarial y políticas financieras y fiscales que permitan premiar aquellas que buscan dejar un bienestar a las futuras generaciones con sus prácticas financieras sostenibles, que a su vez, generen rentabilidad a largo plazo, cumpliendo así con el objetivo básico financiero.

Los sectores que más aportan en la actualidad a las finanzas sostenibles son en primer lugar, el sector financiero, que se está comprometiendo con la financiación de proyectos que sean social y medioambientalmente responsables y, por otro lado, las organizaciones de servicios públicos, que buscan mitigar el daño ambiental en la prestación de sus servicios.

El mecanismo de financiación, que se conoce cuando se habla de finanzas sostenibles son los bonos verdes, pero para acceder a ello como fuente de financiación, se requiere que la organización sea de riesgo bajo, caso que es de difícil acceso para la mayoría de las empresas por el tamaño y trayectoria de las mismas.

Finalmente, el país que más esfuerzos ha realizado por mejorar sus políticas para el acceso a fuentes de financiación que ayuden a las empresas a incursionar en temas relacionados con las finanzas sostenibles es China, es necesario que los demás gobiernos se unan a este tipo de iniciativas, donde se establezcan políticas públicas de acceso a financiación especialmente para las MIPYMES, en ese contexto los gobiernos pueden actuar como garantes, aunque vale la pena ser revisado de manera detallada, porque esto puede suponer un detrimento patrimonial de estado.

FUTURAS INVESTIGACIONES

Es relevante la necesidad de continuar investigando sobre estrategias y modelos financieros que permitan a las empresas aún de tamaño pequeño aportar al desarrollo sostenible.

En el auge de modelos de negocios sostenibles, es de suma importancia que se tenga en consideración aquellos que permitan a las empresas generar además de un impacto positivo en la sociedad y el ambiente, generar valor económico sostenible.

REFERÊNCIAS

Adekoya, O. B., Oliyide, J. A., Asl, M. G., & Jalalifar, S. (2021). **Financing the green projects: Market efficiency and volatility persistence of green versus conventional bonds, and the comparative effects of health and financial crises.** *International Review of Financial Analysis*, 78, 101954. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101954>

Agliardi, E., & Agliardi, R. (2019). **Financing environmentally-sustainable projects with green bonds.** *Environment and Development Economics*, 24(6), 608-623. <https://doi.org/10.1017/S1355770X19000020>

Agliardi, E., & Agliardi, R. (2021). **Corporate Green Bonds: Understanding the Greenium in a Two-Factor Structural Model.** *Environmental and Resource Economics*, 80(2), 257-278. <https://doi.org/10.1007/s10640-021-00585-7>

Aspinall, N. G., Jones, S. R., Mc Neill, E. H., Werner, R. A., & Zalk, T. (2018). **Sustainability and the financial system.** Review of literature 2015. *British Actuarial Journal*, 23, e10. <https://doi.org/10.1017/S1357321718000028>

Azhgaliyeva, D., Kapsalyamova, Z., & Mishra, R. (2022). **Oil price shocks and green bonds: An empirical evidence.** *Energy Economics*, 112, 106108. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.106108>

Aznar, J. P., Bagur, L., & Rocafort, A. (2016). **Impacto de la calidad del servicio en la competitividad y rentabilidad: El sector hotelero en la costa catalana.** *Intangible Capital*, 12(1), 147-166. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54943657007>

Baena Toro, D. (2014). **Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones (Segunda ed.)**. Bogotá: Ecoe Ediciones. doi:978-958-771-017-7

Bernardo, M.; Llach, J.; Marimon, F.; Alonso-Almeida, M. M. (2013). **The balance of the impact of quality and recovery on satisfaction: The case of e-travel**. *Total Quality Management & Business Excellence*, 24, 11-12. <http://dx.doi.org/10.1080/14783363.2013.799327>

Chen, C.F., Kao, Y.L. (2010). **Relationships between process quality, outcome quality, satisfaction, and behavioural intentions for online travel agencies—evidence from Taiwan**. *The Service Industries Journal*, 30(12): 2081-2092. <http://dx.doi.org/10.1080/02642060903191108>

Chiesa, M., & Barua, S. (2019). **The surge of impact borrowing: The magnitude and determinants of green bond supply and its heterogeneity across markets**. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 9(2), 138-161. <https://doi.org/10.1080/20430795.2018.1550993>

De la Cuesta, M. (2005). **Las inversiones socialmente responsables como palanca de cambio económico y social**. *Revista Futuros*, III (11), consultado el 10 de junio de 2011 en http://www.revistafuturos.info/futuros_11/inversiones1.htm

De Rus, G. (2009). **La medición de la rentabilidad social de las infraestructuras de transporte**. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, (14), 187-210. <https://www.redalyc.org/pdf/289/28911696008.pdf>

Devoto, P. (2005). **El concepto de responsabilidad social empresaria (RSE) frente al trabajo decente**. *Red Académica para el Diálogo Social*: <http://www.oit.org.ar>.

Ehlers, T., & Packer, F. (2017). **Green bond finance and certification**. *BIS Quarterly Review*, 89-104. <https://ssrn.com/abstract=3042378>

Ferreira, M. C., de Carvalho, R., Amorim, S. V., Kimura, H., & de Moraes Barboza, F. L. (2016). **Asystematic review of literature about finance and sustainability**. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 6(2), 112–147. <https://doi.org/10.1080/20430795.2016.1177438>

Flammer, C. (2020). **Corporate green bonds**. *Journal of Financial Economics (JFE)*, *Forthcoming*, 41, 1-54. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3125518>

Fu, J., & Ng, A. W. (2021). **Scaling up renewable energy assets: Issuing green bond via structured public-private collaboration for managing risk in an emerging economy**. *Energies*, 14(11), 3076.

García Serna, O. L. (2003). **Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA**. Medellín: Digital Express Ltda.

Gómez, E. (2007). **La Responsabilidad Social Empresarial una alternativa para mejorar los niveles de vida de una sociedad y sus limitaciones**. En las Memorias del XII Conferencia Anual de ética, Economía y Dirección, Jaén 3 y 4 de junio. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_nlinks&ref=000181&pid=S0120-4645201100020000400015&lng=en

Harberger, A.C (1967): **“Techniques of project appraisal”**, Conference on Economic Planning. Universities National Bureau Committee for Economic Research. 131-152. <http://www.nber.org/books/mill67-1>

- Kuei, C.H.; Lu, M.H. (2013). **Integrating quality management principles into sustainability management**. *Total Quality Management & Business Excellence*, 24(1-2): 62-78. <http://dx.doi.org/10.1080/14783363.2012.669536>
- Kuo, L., Yu, H.-C., & Chang, B.-G. (2015). **The signals of green governance on mitigation of climate change – evidence from Chinese firms**. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 7(2), 154-171. <https://doi.org/10.1108/IJCCSM-07-2013-0083>
- Lazovska, D. (23 de Octubre de 2019). <https://www.expoknews.com/>. Obtenido de <https://www.expoknews.com/como-pueden-crear-valor-las-empresas-para-las-partes-interesadas/>
- Lichtenberger, A., Braga, J. P., & Semmler, W. (2022). **Green Bonds for the Transition to a Low-Carbon Economy**. *Econometrics*, 10(1), 11. <https://doi.org/10.3390/econometrics10010011>
- Mankata, L. M., Owusu-Manu, D.-G., Hosseini, M. R., & Edwards, D. J. (2022). **Analysis of success-dependent factors for green bond financing of infrastructure projects in Ghana**. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 12(3), 832-848. <https://doi.org/10.1080/20430795.2020.1803640>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2021). **Marco de referencia de bonos verdes soberanos de Colombia**. Marco de referencia, Bogotá. Obtenido de https://www.irc.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-169891
- Rojas-Rojas, W., Ospina-Zapata, C. M., Cardona, J. D., Ocampo-Salazar, C. A., & García, D. (2021). **Perspectivas para la reconceptualización de la Contabilidad en el marco de las necesidades humanas**. *Innovar*, 31(82), 233–243. <https://doi.org/10.15446/innovar.v31n82.98424>
- Saavedra García, M. L. (2011). **La responsabilidad social empresarial y las finanzas**. *Cuadernos de Administración (Universidad del Valle)*, 27(46), 39-54. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-46452011000200004
- Sadikoglu, E.; zehir, C. (2010). **Investigating the effects of innovation and employee performance on the relationship between total quality management practices and firm performance: An empirical study of Turkish firms**. *International Journal of Production Economics*, 127(1): 13-26. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijpe.2010.02.013>
- Schoenmaker, D. (2017). **Investing for the common good: A sustainable finance framework. Bruegel essay and lecture series**. https://bruegel.org/wp-content/uploads/2017/07/From-traditional-to-sustainable-finance_ONLINE.pdf
- Shaffril, H. et, al., (2021) **The ABC of systematic literature review: the basic methodological guidance for beginners**. *Quality and Quantity*, 55(4), 1319–1346.
- Sheng, Q., Zheng, X., & Zhong, N. (2021). **Financing for sustainability: Empirical analysis of green bond premium and issuer heterogeneity**. *Natural Hazards*, 107, 2641-2651.
- Taghizadeh-Hesary, F., Yoshino, N., & Phoumin, H. (2021). **Analyzing the Characteristics of Green Bond Markets to Facilitate Green Finance in the Post-COVID-19 World**. *Sustainability*, 13(10), 5719. <https://doi.org/10.3390/su13105719>
- Vega Cadena, U. J., & Tamayo Garza, J. F. (2020). **Finanzas socialmente responsables**. *Revista Nicolaitade Estudios Economicos*, 15(2), 45+. <https://link.gale.com/apps/doc/A690452362/IFME?u=anon~bbfcd18f&sid=googleScholar&xid=77c13c8c>

Verma, R. K., & Bansal, R. (2021). **Stock Market Reaction on Green-Bond Issue: Evidence from Indian Green-Bond Issuers.** *Vision: The Journal of Business Perspective*, 097226292110225. <https://doi.org/10.1177/09722629211022523>

Wang, J., Chen, X., Li, X., Yu, J., & Zhong, R. (2020). **The market reaction to green bond issuance: Evidence from China.** *Pacific-Basin Finance Journal*, 60, 101294. doi:10.1016/j.pacfin.2020.101294

Zhou & Cui. (2019). Green Bonds, **Corporate Performance, and Corporate Social Responsibility.** *Sustainability*, 11(23), 6881. <https://doi.org/10.3390/su11236881>

Ziolo M., Filipiak B. Z., Bak I., Cheba K., **The role of sustainable finance in achieving sustainable development goals: does it work?** *Technological and Economic Development of Economy*. ISSN: 2029-4913 / eISSN: 2029-4921. 2021 Volume 27 Issue 1: 45–70. <https://doi.org/10.3846/tede.2020.13863>

SOCIAL MARKETING OF THE COFFEE CREAM LIQUOR IN THE ASSOCIATION OF AGROINDUSTRIAL ENTREPRENEURS OF CHALLOHUMA OF SAN JUAN DEL ORO

Data de aceite: 02/05/2023

Yudy Huacani-Sucasaca

Professor at the Professional School of
Economics and International Business
Faculty of Accounting and Financial
Sciences
Andean University Néstor Cáceres
Velásquez
Juliaca, Peru
<https://orcid.org/0009-0008-3275-5586>

Gina Iris Halanoca Tipula

Graduate in Economics and International
Business
Andean University Néstor Cáceres
Velásquez
Juliaca, Peru

RESUMEN: El estudio tiene por finalidad explicar los factores que determinan el marketing social de licor de crema de café en la Asociación de Emprendedores Agroindustriales de Challohuma en el Distrito de San Juan del Oro del Departamento de Puno (Sur de Perú). El diseño metodológico especifica un tipo de enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, de corte transversal, por encuestas en un total de 41 socios de la asociación. Los resultados demostraron que los factores que

determinan significativamente el marketing social del licor crema de café son los factores de marketing en los consumidores individuales (atributos del producto, asignación de marca, empaque, etiquetado y servicios de apoyo al producto), sobre la sociedad (compromiso con la salud, con el medio ambiente y con los colaboradores), y sobre la empresa (la calidad interna del servicio, empleados de servicio satisfecho y productivos, mayor valor del servicio, clientes satisfechos y leales y utilidades y crecimiento saludables). El coeficiente de Pearson explica en el nivel de significancia de que los factores del marketing social del licor crema de café de la Asociación de Emprendedores Agroindustriales de Challohuma en San Juan del Oro, están correlacionadas positiva y considerablemente con el factor consumidor individual, social y de empresa, aceptándose la hipótesis alterna. Se concluye que, se debe implementar planes de marketing social para impulsar el crecimiento de la empresa.

PALABRAS-CLAVE: Marketing social, emprendedores agroindustriales, consumidores, licor, crema de café.

ABSTRACT: The purpose of the study is to explain the factors that determine the social marketing of coffee cream liquor in the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in the San Juan del Oro District of the Department of Puno (Southern Peru). The methodological design specifies a type of quantitative approach, with a non-experimental, cross-sectional design, through surveys in a total of 41 members of the association. The results demonstrated that the factors that significantly determine the social marketing of coffee cream liqueur are the marketing factors on individual consumers (product attributes, brand assignment, packaging, labeling and product support services), on society (commitment to health, to the environment and to collaborators), and about the company (the internal quality of the service, satisfied and productive service employees, greater value of the service, satisfied and loyal customers and healthy profits and growth). The Pearson coefficient $r=0.746$ explains at the significance level of $\alpha=0.01$ that the social marketing factors of the coffee cream liquor of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro, are positively and considerably correlated with the factor individual, social and business consumer, accepting the alternative hypothesis. It is concluded that social marketing plans must be implemented to boost the growth of the company.

KEYWORDS: Social marketing, agro-industrial entrepreneurs, consumers, liquor, coffee cream.

INTRODUCTION

Social marketing in recent years has become relevant due to the success it has been achieving; it is a tool used by companies and has great influence on consumer behavior from individuals, society and the company itself (Shawky et al., 2022; Kotler & Armstrong, 2012). Proper application has impacts on improving well-being, society and the environment by promoting recycling. Although social marketing is about creating value for customers, it enhances a strong relationship between the company and the customer (Kotler & Armstrong, 2012). In the last decade it has been changing impressively due to the rise of telecommunications, connecting customers globally (Rodrigues & Kamlot, 2022).

Social marketing is related to business ecosystems, important for the development of the organization, it involves interest groups, the microenvironment and the business macroenvironment, it is used in the field of planning, as a strategy for achieving benefits (Rodrigues & Kamlot, 2022).

Zeta (2018) developed the papaya and passion fruit liquor process under the initial concentration of 30°Brix and fermentation medium dilution of 1:1:2 with the same participation of pulp, whose findings in the manipulation of the factors experience significance. Likewise, estimates compare the average. Demonstrates physical and chemical qualities of ° Brix, pH and acidity of raw material before starting the process. It has defined organoleptic properties for its light, clean and deep yellow color, its own smell of passion fruit and alcohol, sweet, fresh and structured flavor, consistent and balanced appreciation. According to the evaluation, the production costs for each bottle of papaya and passion fruit liquor is 14.79 soles, the estimated sales price in the market is 18 soles.

Moya & Vinueza (2011), analyze the melon cream liquor at the Zamorano Pan American Agricultural School, the findings indicate that the cream is an oil-in-water emulsion of fat droplets from melon production in Honduras, a production that is highly significant, oriented to export markets such as: the United States and Europe.

Alarcón & Gonzales (1998) in their research on the determination of Cream-Liquor from the Blackberry, maintains the importance of industrializing the blackberry as an Andean fruit in Colombia, after testing at the pilot level, performs the tasting, and also analyzes the characteristics organoleptics of flavor and aroma from a hedonic test, demonstrating acceptance in bottling and sealing as an adequate process suitable for human consumption.

Sáenz (2015) in his study on curuba-flavored cream liqueur explains that the cream liqueur uses fresh milk cream with 48% fat content, as well as alcohol, sodium caseinate, modified starch and sugar. Check for high scores regarding appearance, color, texture, aroma and flavor; fresh pulp provides organoleptic characteristics, with greater preference.

This study addresses the social marketing of coffee cream liquor, it contains burning water, coffee and cream milk, it is produced by the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Chalohuma in the San Juan de Oro District. Coffee as a beverage is obtained from roasting grain and ground.

Theoretical framework

Currently, social networks are a valuable tool for marketing and providing information in libraries, as is the case of Cape Town in South Africa, social media plays an important role in providing information to improve the service. In the survey of 102 librarians to identify the use of social networks, and their relationship with library users, as well as the promotion of events, a lack of guidance was identified in the use of platforms with social media, recommending the implementation of social media platforms. social media to foster engagement with users and the community (Masizana & Salubi, 2022). A particular case is the one that analyzes the marketing characteristics of social networks in the consumer's purchasing decision in the region of the Arab Emirates, arguing that trust in the brand influences marketing on social networks for interactivity and information, as well as purchasing decisions. Most buyers prefer to browse social media channels to search for brands and interact with each other, due to the low costs, quick reach, and breadth to interact with numerous users (Hanaysha, 2022).

Axes of social marketing

Social marketing has effects on goal achievement (Kotler & Armstrong, 2012). However, it requires knowledge of the market needs, it influences interest groups simultaneously (Rodrigues & Kamlot, 2022), it is characterized by concern for the whole, and not just for specific individuals or companies. That is, it incorporates into society, ideas and desires of consumers, needs and interests in the long term (figure 1).

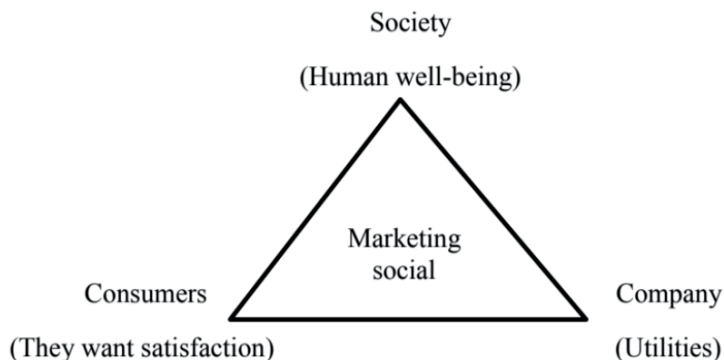


Figure 1. Axes of social marketing

Source: (Kotler & Armstrong, 2012).

The individual consumer axis depends on decisions about product attributes, branding, packaging, labeling, and product support services (Kotler & Armstrong, 2012). Product attributes are the benefits offered by the product, differentiated by attributes such as product quality (level of customer satisfaction), product features (value creation of new products), and product style and design (external aesthetics of the product). The brand refers to the product name, term, sign, symbol, and size of the product. The packaging details the design and wrapping of the product, it has a direct impact on the immediate purchase. Labeling must show simplicity, identify the brand. The product support service identifies the needs and preferences of customers through means such as the internet, email, telephone and technologies to offer customer support services (p. 234).

The axis of the company is the commitment to health, the environment and its collaborators. And the axis of the company requires, for adequate service, satisfying employees and customers from the internal quality of the service, satisfied and productive service employees, greater value of the service, satisfied and loyal customers, healthy profits and growth.

Coffee Cream Liqueur

The production process of the Coffee Cream Liqueur of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro begins with the collection, mixing of water, skim milk, sugar, cinnamon, liquor, then it goes to a thermal treatment, homogenization, filtering and packaging (figure 2).

Stocked

Mixed 1

Water, Sodium caseinate
5 minutes, 2000 rpm

Mixed 2

Skim milk, Heavy cream, Whole milk powder
5 minutes 2000 rpm

Mixed 3

Aguaje pulp, sugar, cinnamon
5 minutes, 2000 rpm

Mixed 4

Schnapps
5 minutes, 2000 rpm

Heat treatment (Heated)

75°

Homogenized

75°, 150 bar

Filtered out

0,25 mm filter

Packing

500 ML glass bottles

Figure 2. Production process of the Coffee Cream Liqueur of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Chalohuma in San Juan del Oro

Source: Chalohuma Agroindustrial Entrepreneurs Association (2022).

MATERIALS AND METHODS

The type of research used is quantitative, explanatory in nature, the population is made up of 41 members of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma located in the San Juan del Oro District of the Province of Sandia in the Department of Puno (Peru) of which 6 are directors and 35 partners. The company was registered on September 10, 2021, it began its operating activities since September 10, 2021, the ISIC 4799 classification corresponds to retail sales activities, its sales address is located in the Challohuma Sector - Community Hall (a 1 half km from the school), RUC: 20602100899, Registration number: 29112109 (Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma, 2022). The sample is calculated from a finite population, it constitutes 37 partners. The technique for data collection is the survey, the ballot of questions was applied, the questionnaire has a Likert scale format for each dimension. The dimension of social marketing in individual consumers uses the Likert scale: bad, average, good and excellent; the dimension of social marketing in society: never, sometimes, almost always and always and the dimension of social marketing in the company: never, sometimes, almost always and always. Validation was done by 2 experts and the reliability for the application of the instrument was with Cronbach's Alpha, with a strong reliability of 0.87 (Gujarati & Porter, 2010; Hernández et al., 2014).

RESULTS

Dimension of social marketing in individual consumers

Social marketing in individual consumers depends on the attributes of the coffee cream liquor are the assignment of branding, packaging, labeling and support services, and that profits are obtained from it for the company's partners.

The results in the category of product attributes are highly accepted by respondents, being rated between good and excellent. Product quality is related to the level of customer satisfaction, understanding that the product is free of defects. However, greater product value must continue to be created by improving the aesthetics and attractive style of the coffee cream liquor.

Regarding the brand category of the coffee cream liqueur, be it the name, the term, the sign, the symbol and the size, they present ratings between good and excellent, with which the quality of customer purchases would be guaranteed.

Regarding the packaging of the coffee cream liqueur, it shows that the packaging is rated by respondents in response categories between good and excellent, acceptable for immediate purchase, contributing to brand recognition. The company must take into account how fundamental the packaging of the coffee cream liqueur is to avoid causing inconveniences in the purchase, from now on the partners must make decisions about the innovation of the packaging to capture the attention of customers and, above all, achieve advantages before the competitors.

The labeling of coffee cream liqueur, like the other categories, presents responses between good and excellent. These responses are favorable, because they confirm that the product labeling shows simplicity and identifies the product brand. They are useful for placing the price or other relevant information.

The rating in the new service category has responses between good and excellent. Members' decisions must take into account this very important attribute since it is related to the implementation of return policies, the use of the Internet, and other technologies. customer support.

Dimension of social marketing in society

Social marketing is determined with aspects of health, environment and collaborators, the responses argue for a compromise between good and excellent. The commitment to health is linked to the healthy style that the company offers, while minimizing the environmental impacts in the production of coffee cream liquor. Currently, the company has been promoting recycling in the coffee cream liquor product process.

In the production of coffee cream liquor, rationalizing water and energy consumption is encouraged, with the purpose of contributing to the environment. In the future, partners must make decisions with greater emphasis on this point, since the optimization of resources will allow minimizing production costs in favor of obtaining greater profits.

The commitment to employees is permanent, the company supports employees in their productive development as well as in improving their potential. The responses affirm that there is excellent commitment to employees, that is, the company encourages the staff's efforts.

Dimension of social marketing in the company

Social marketing is supported by the company's management, offering an adequate service, where clients and collaborators must be satisfied. The responses regarding the internal quality of the coffee cream liquor rate between good and excellent.

Referring that the company promotes a healthy lifestyle and a pleasant work environment. For the purposes of achieving the company's goals, the permanent training of collaborators is necessary, since the best treatment of customers depends on them, there being a link between satisfied, loyal and also productive employees.

The quality of product delivery is another important element for social marketing in the company, efficiency is important for achieving results. Everything leads to the improvement of the company's profit and growth, so the production of coffee cream liquor is subject to the good performance and efficiency offered.

Pearson coefficient

To explain whether the factors that significantly determine marketing in individual consumers of the coffee cream liquor of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro are: product attributes, brand assignment, packaging, labeling and support services to the product at a significance level of $\alpha=0.01$, a Pearson correlation coefficient $r=0.815$ was obtained, demonstrating that the two variables are positively and considerably correlated, if the management of product attributes, brand assignment, packaging, labeling and product support services are carried out efficiently, then social marketing will increase, and therefore, the profitability of the company (table 1).

		Marketing to individual consumers	Product attributes, branding, packaging, labeling, and product support services
Marketing to individual consumers	Pearson correlation	1	,815**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	41	41
Product attributes, branding, packaging, labeling, and product support services	Pearson correlation	,815**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	41	41

**The correlation is significant at the 0.01 level (two-sided).

Table 1. Estimation of the Pearson coefficient between marketing on individual consumers and product attributes, brand assignment, packaging, labeling and product support services

To demonstrate whether the factors that significantly determine marketing on the society that consumes coffee cream liquor from the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro are: commitment to health, the environment and collaborators, to a significance level of $\alpha=0.01$, the estimated Pearson correlation coefficient $r=0.658$ were considerably correlated, that is, if the commitment to health, the environment and collaborators is carried out correctly, then social marketing will increase. and as a consequence the profits for the company (table 2).

		Marketing about society	Commitment to health, the environment and collaborators
Marketing about society	Pearson correlation	1	,658**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	41	41
Commitment to health, the environment and collaborators	Pearson correlation	,658**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	41	41

**The correlation is significant at the 0.01 level (two-sided).

Table 2. Estimation of the Pearson coefficient between marketing about society and commitment to health, the environment and collaborators

To explain if the factors that significantly determine the marketing of the company that produces the coffee cream liquor of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro, are: the internal quality of the service, satisfied and productive service employees, greater value of the service, satisfied and loyal customers and healthy profits and growth, at a significance level of $\alpha=0.01$, the Pearson correlation coefficient $r=0.813$ indicates that the variables are considerably correlated, that is, if the value of the service improves, with satisfied and loyal customers, the profits and growth of the company will be adequate, elevating social marketing (table 3).

		Marketing about the company	Internal quality of service, satisfied and productive service employees, increased service value, satisfied and loyal customers, and healthy profits and growth
Marketing about the company	Pearson correlation	1	,813**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	41	41
Internal quality of service, satisfied and productive service employees, increased service value, satisfied and loyal customers, and healthy profits and growth	Pearson correlation	,813**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	41	41

**The correlation is significant at the 0.01 level (two-sided).

Table 3. Estimation of the Pearson coefficient between marketing about the company and internal quality of service, satisfied and productive service employees, greater service value, satisfied and loyal customers, and healthy profits and growth

DISCUSSION

Social marketing associates a healthy, healthy life with well-being (Shawky et al., 2022), for this segmentation and communication strategies are important. Social marketing corroborates social aspects, is related to health, and has the purpose of achieving social good. Since the 1960s, promotion has been focused on health messages.

Using the potential of social marketing generates positive results for the company, guaranteeing the success of the company. In the research, individual consumer, society and company factors were applied to identify the potential of the coffee cream liquor, with Pearson correlation coefficients $r=0.746$ that present a significance level $\alpha=0.01$ of the upcoming social marketing. applying in the production of coffee cream liquor in the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro.

Smith et al. (2015) evaluates significant behaviors on employee perception, environment, and health in social marketing. The Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro has been producing the coffee cream liquor with the highest quality filters in health and the environment, as can be seen in the following photographs (figure 3).





Figure 3. Photograph of the production of coffee cream liquor
Source: Challohuma Agroindustrial Entrepreneurs Association (2022).

CONCLUSIONS

The Pearson coefficient $r=0.746$ determines at a significance level of $\alpha=0.01$ that the social marketing factors of the coffee cream liquor of the Association of Agroindustrial Entrepreneurs of Challohuma in San Juan del Oro (Puno, Peru), are positively correlated and considerably with the individual, social and company consumer factor, accepting the alternative hypothesis. Social marketing in individual consumers of coffee cream liquor is positively and considerably correlated by product attributes, brand assignment, packaging, labeling and product support services. Social marketing on the society that consumes coffee cream liquor is positively and considerably correlated with the commitment to health, the environment and collaborators. Social marketing about the company that produces coffee cream liquor is positively and significantly correlated with internal service quality, satisfied and productive service employees, higher service value, satisfied and loyal customers, and healthy profits and growth.

REFERENCES

Alarcón, F. & Gonzáles, D. E. (1998). Determinación de Crema-Licor a partir de la Mora. Corporación colombiana de investigación agropecuaria.

Asociación de Emprendedores Agroindustriales de Chalohuma (2022). Base de datos. Documentos.

Smith et al. (2015). An environmental social marketing intervention among employees: assessing attitude and behaviour change, *Journal of Marketing Management*, 31:3-4, 336-377, DOI: 10.1080/0267257X.2014.971045

Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría* (McGraw-Hil).

Hanaysha, J. R. (2022). Impact of social media marketing features on consumer's purchase decision in the fast-food industry: Brand trust as a mediator. *International Journal of Information Management Data Insights*, 2(2), 100102. <https://doi.org/10.1016/j.ijimei.2022.100102>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Pearson Educación (ed.); Decimocuar).

Masizana, F., & Salubi, O. G. (2022). Use of social media as a marketing and information provision tool by the City of Cape Town Libraries. *SA Journal of Information Management*, 24(1), 1–9. <https://doi.org/10.4102/sajim.v24i1.1513>

Moya, F. D. & Vinuesa, D. A. (2011). Desarrollo y estudio de vida anaquel de licor de crema de melón en la Escuela Agrícola Panamericana Zamorano. [Tesis de pregrado]. Universidad Zamorano, Honduras.

Rodrigues, M. A. de S., & Kamlot, D. (2022). Marketing Social E Ecossistemas De Negócios: Avaliação Reflexiva Para Proposição De Uma Visão Integrativa. *REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)*, 28(1), 180–207. <https://doi.org/10.1590/1413-2311.337.121018>

Sáenz, M. F. (2015). Desarrollo de un licor de crema con sabor a curuba. [Tesis de pregrado]. Universidad de La Salle.

Shawky, S., Krzysztof K., Dietrich, T. y Weaven, S. (2022). Is social media a panacea for social marketing communication? A scoping review. *Health Marketing Quarterly* 39:3, pages 297-313.

Zeta. D. (2018). Obtención y caracterización de licor a partir de la papaya y maracuyá. [Tesis de pregrado]. Universidad Nacional de Piura.

LUAN VINICIUS BERNARDELLI: Professor da Universidade Federal de Goiás. Graduado em Economia pela Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP). Mestre em Economia pela Universidade Estadual de Maringá. Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Maringá. Foi Visiting Scholar na Southern Cross University (Austrália). Atua nas áreas de Economia monetária e financeira, Economia Regional, Economia da Religião e Economia da Saúde. Também atua como revisor ad hoc em diversos periódicos nacionais e internacionais. Possui publicações em diversas áreas da economia, com trabalhos aprovados em revistas como Nova Economia, Journal of Religion & Health, Sustainability, Public Administration Quarterly, Economic Analysis of Law Review, Local Government Studies, Review of Applied Economics, Review of Social Economy, Estudos Econômicos, entre outras.

A

Agrícola 3, 102, 103, 105, 107, 110, 117, 119, 120, 121, 122, 124, 125, 157

B

Brasil 2, 9, 16, 28, 29, 32, 34, 36, 38, 42, 45, 46, 60, 61, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 72, 76, 77, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 87, 88, 89, 103, 105, 106, 107, 108, 110, 120, 122, 123, 124, 125

C

Comércio exterior brasileiro 66, 110, 124

Comércio internacional 66, 67, 68, 77, 105, 106, 109, 120, 121

Commodities 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 102, 103, 106, 109, 113, 119, 120, 121, 124, 132

Complexidade econômica 66, 67, 68, 69, 70, 73, 74, 75, 76, 77, 78

Consumidores 10, 15, 20, 21, 25, 33, 38, 82, 84, 146

Creme de café 159

Crescimento econômico 67, 68, 103, 107, 110, 120, 121, 124

D

Debate contemporâneo 17, 18, 25, 54

Desempenho financeiro 92, 93, 94, 97, 98, 100

Desenvolvimento econômico 7, 18, 19, 20, 25, 66, 67, 68, 71, 76, 78, 80, 124, 125

Diferencial competitivo 159

E

Economia 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 22, 26, 28, 30, 32, 45, 46, 60, 61, 67, 68, 69, 88, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 111, 112, 113, 119, 122, 123, 124, 125, 133, 158

Economia agrícola 103

Economia global 8

Econômico-financeira 159

Empreendedores agroindustriais 159

Evolução 29, 65, 92, 94, 96, 97, 98, 99, 100, 104, 111, 113, 114, 120, 123, 124, 125

Exportação 29, 33, 37, 40, 66, 71, 72, 75, 76, 77, 85, 86, 102, 104, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 115, 116, 118, 120, 122, 124

Extrativismo 60, 61, 65, 122

G

Gás doméstico 159

Guerra Fria 47, 48, 49, 53, 54, 55, 56, 57, 58

H

Historiografia 28, 39, 47, 55

I

Indicadores 70, 76, 77, 92, 93, 94, 96, 97, 98, 100, 122, 125

Instituições-chave 79, 81, 83, 84, 88

J

Jaborandi 60, 61, 62, 64, 65

M

Marketing social 146, 157

O

Óleo diesel 159

Ortodoxia 47, 48, 54, 55, 56, 57, 58

P

Países em desenvolvimento 17, 18, 22, 23, 24, 25, 117, 119

Política 5, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 32, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 57, 72, 76, 78, 79, 80, 82, 83, 85, 88, 89, 105, 113, 121, 122, 125

Política industrial verde 17, 19, 20, 23, 26

R

Redes elétricas inteligentes 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 87, 88, 89, 90, 91

Reflorestamento 60, 61

Regressão linear do preço dos combustíveis 159

Rentabilidade 92, 94, 96, 98, 99, 100, 123

Rondonópolis 102, 103, 104, 108, 109, 110, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 124, 125

S

Sementes 3, 60, 61, 63, 64, 68, 115

ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS



www.atenaeditora.com.br



contato@atenaeditora.com.br



[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora)



www.facebook.com/atenaeditora.com.br

Atena
Editora
Ano 2023



ECONOMIA GLOBAL:

MERCADOS, POLÍTICAS
E ESTRATÉGIAS



www.atenaeditora.com.br



contato@atenaeditora.com.br



[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora)



www.facebook.com/atenaeditora.com.br

 **Atena**
Editora
Ano 2023

