



Tópicos Contemporâneos em Finanças e Governança Corporativa

Leonardo dos Santos Bandeira
(Organizador)



Tópicos Contemporâneos em Finanças e Governança Corporativa

Leonardo dos Santos Bandeira
(Organizador)

Editora Chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Assistentes Editoriais

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto Gráfico e Diagramação

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremo

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

Imagens da Capa

Shutterstock

Edição de Arte

Luiza Alves Batista

Revisão

Os Autores

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2021 Os autores

Copyright da Edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.



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

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

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. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
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
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Instituto Internazionele delle Figlie di Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
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
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
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Ciências Agrárias e Multidisciplinar

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano
Profª Drª Carla Cristina Bauermann Brasil – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido

Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília

Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás

Profª Drª Débora Luana Ribeiro Pessoa – Universidade Federal do Maranhão

Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri

Profª Drª Elizabeth Cordeiro Fernandes – Faculdade Integrada Medicina

Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília

Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina

Profª Drª Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira

Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Prof. Dr. Fernando Mendes – Instituto Politécnico de Coimbra – Escola Superior de Saúde de Coimbra

Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras

Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria

Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia

Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco

Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Jefferson Thiago Souza – Universidade Estadual do Ceará

Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas

Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Profª Drª Maria Tatiane Gonçalves Sá – Universidade do Estado do Pará

Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma

Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federaci do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá

Prof. Dr. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados

Profª Drª Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino

Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora

Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto

Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás

Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná

Prof. Dr. Cleiseano Emanuel da Silva Paniagua – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás

Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia

Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Profª Drª Érica de Melo Azevedo – Instituto Federal do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá
Prof. Dr. Marco Aurélio Kistemann Junior – Universidade Federal de Juiz de Fora
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Priscila Tessmer Scaglioni – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

Linguística, Letras e Artes

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro
Profª Drª Carolina Fernandes da Silva Mandaji – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobbon – Universidade Estadual do Centro-Oeste
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

Conselho Técnico Científico

Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí
Prof. Dr. Alex Luis dos Santos – Universidade Federal de Minas Gerais
Prof. Me. Alessandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional
Profª Ma. Aline Ferreira Antunes – Universidade Federal de Goiás
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão
Profª Ma. Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa
Profª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico
Profª Drª Andrezza Miguel da Silva – Faculdade da Amazônia
Profª Ma. Anelisa Mota Gregoleti – Universidade Estadual de Maringá
Profª Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco
Profª Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar

Profª Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Me. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo
Profª Drª Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas
Prof. Me. Clécio Danilo Dias da Silva – Universidade Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará
Profª Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília
Profª Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa
Profª Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita
Prof. Me. Ernane Rosa Martins – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí
Prof. Dr. Everaldo dos Santos Mendes – Instituto Edith Theresa Hedwing Stein
Prof. Me. Ezequiel Martins Ferreira – Universidade Federal de Goiás
Profª Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora
Prof. Me. Fabiano Eloy Atílio Batista – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas
Prof. Me. Francisco Odécio Sales – Instituto Federal do Ceará
Profª Drª Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária
Prof. Me. Givanildo de Oliveira Santos – Secretaria da Educação de Goiás
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro
Profª Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza
Profª Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia
Prof. Me. Javier Antonio Alborno – University of Miami and Miami Dade College
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco
Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFGA
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis

Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná
Profª Ma. Luana Ferreira dos Santos – Universidade Estadual de Santa Cruz
Profª Ma. Luana Vieira Toledo – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Ma. Luma Sarai de Oliveira – Universidade Estadual de Campinas
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos
Prof. Me. Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva – Governo do Estado do Espírito Santo
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Prof. Me. Pedro Panhoca da Silva – Universidade Presbiteriana Mackenzie
Profª Drª Poliana Arruda Fajardo – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Renato Faria da Gama – Instituto Gama – Medicina Personalizada e Integrativa
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal
Prof. Me. Robson Lucas Soares da Silva – Universidade Federal da Paraíba
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo
Profª Ma. Taiane Aparecida Ribeiro Nepomoceno – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

Tópicos contemporâneos em finanças e governança corporativa

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira
Bibliotecária: Janaina Ramos
Diagramação: Maria Alice Pinheiro
Correção: Mariane Aparecida Freitas
Edição de Arte: Luiza Alves Batista
Revisão: Os Autores
Organizador: Leonardo dos Santos Bandeira

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

T674 Tópicos contemporâneos em finanças e governança corporativa / Organizador Leonardo dos Santos Bandeira. – Ponta Grossa - PR: Atena, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5706-798-7

DOI 10.22533/at.ed.987212202

1. Finanças. I. Bandeira, Leonardo dos Santos (Organizador). II. Título.

CDD 658.1

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.

APRESENTAÇÃO

A obra “Tópicos Contemporâneos em Finanças e Governança Corporativa” reúne um conjunto de sete artigos em português e em espanhol, que apresentam discussões interdisciplinares que põem em diálogo as questões contemporâneas acerca de finanças corporativas, sob o foco das ferramentas e instrumentos que favorecem uma melhor gestão dos negócios, e de governança corporativa, na perspectiva da governabilidade, da sustentabilidade e da estrutura de poder nas organizações.

Os trabalhos aqui apresentados, de responsabilidade dos autores, apresentam essas discussões a partir das seguintes temáticas: análise do discurso acerca da governança corporativa; estudo da relação entre produção, poluição e reduções certificadas; recursos humanos e a gestão de pessoas; e controle de custos em agroindústrias familiares. Em seguida, os trabalhos apresentados em língua espanhola, abordam: relevância da renovação geracional para a sustentabilidade de cooperativas agroindustriais na Colômbia; análise da competitividade do comércio de tequila do México; e o impacto na renda do Equador a partir dos investimentos em pesquisa e desenvolvimento de instituições públicas e privadas.

A leitura é sugerida àqueles que desejam conhecer uma parte do amplo campo das discussões e temáticas que compõem as finanças e a governança corporativa.

Agradecemos aos autores pela colaboração, desejamos boa leitura e esperamos que a obra seja útil aos interessados nos temas aqui apresentados.

Leonardo dos Santos Bandeira

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
GOVERNANÇA E SEU DISCURSO CORPORATIVA: ESTUDO DE UM TEXTO DO RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE DO SANTANDER S.A	
Marta Cardoso de Andrade Hélder Uzêda Castro	
DOI 10.22533/at.ed.9872122021	
CAPÍTULO 2	14
PRODUÇÃO, POLUIÇÃO E REDUÇÕES CERTIFICADAS DE EMISSÕES NO BRASIL: UM ESTUDO CORRELACIONADO	
Ana Cândida Ferreira Vieira	
DOI 10.22533/at.ed.9872122022	
CAPÍTULO 3	29
JUST IN TIME – JIT E OS RECURSOS HUMANOS: APLICANDO A TEORIA DAS EXPECTATIVAS DE VROOM À PRÁTICA DA GESTÃO DOS COLABORADORES NO SISTEMA JIT	
Ettore de Carvalho Oriol Marcus Brauer	
DOI 10.22533/at.ed.9872122023	
CAPÍTULO 4	44
CONTROLE DE CUSTOS DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DE GUARANIAÇU - PR	
Andreia Helena Pasini Guareski Marlowa Zachow Marinês Luiza Guerra Dotto Luciana Oliveira de Faria	
DOI 10.22533/at.ed.9872122024	
CAPÍTULO 5	59
ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL TEQUILA EN MÉXICO	
Fátima Sarely Romo Pedroza	
DOI 10.22533/at.ed.9872122025	
CAPÍTULO 6	65
GOBERNABILIDAD EN EL SECTOR COOPERATIVO. RELEVO GENERACIONAL PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LAS COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES	
Gustavo Adolfo Rubio-Rodríguez Miguel Ángel Rivera González	
DOI 10.22533/at.ed.9872122026	
CAPÍTULO 7	77
INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE LOS ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS DE ECUADOR Y EL IMPACTO EN SUS INGRESOS, 2010-2016	
Víctor Eduardo Chinín Campoverde Erika Leticia Olaya Maza	

Franco Eduardo Hidalgo Cevallos
Fanny Yolanda González Vilela
Eduardo José Martínez Martínez
Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda
Ricardo Miguel Luna Torres
María Isabel Ordóñez Hernández

DOI 10.22533/at.ed.9872122027

SOBRE O ORGANIZADOR.....	100
ÍNDICE REMISSIVO.....	101

CAPÍTULO 1

GOVERNANÇA E SEU DISCURSO CORPORATIVA: ESTUDO DE UM TEXTO DO RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE DO SANTANDER S.A

Data de aceite: 04/02/2021

Data de submissão: 04/11/2020

Marta Cardoso de Andrade

Universidade Salvador
Salvador - Bahia

<http://lattes.cnpq.br/8667477201125880>

<https://orcid.org/0000-0003-4461-8139>

Hélder Uzêda Castro

Universidade Salvador
Salvador - Bahia

<http://lattes.cnpq.br/5151065642581544>

RESUMO: Este artigo objetiva pesquisar o discurso acerca da governança corporativa (GC), a partir da construção do *ethos* (via léxico) e da situação enunciativa explicitada em um texto publicado de um Relatório de Sustentabilidade de uma corporação de capital aberto, o Banco Santander. Para tanto, foi utilizado como aporte teórico pressupostos da Sustentabilidade e da Governança Corporativa, da Comunicação Empresarial, da Retórica e da Análise do Discurso de linha francesa, esta última também constitui-se da metodologia seguida para a feitura da pesquisa. Para se empreender este trabalho, foram realizadas três análises: a dos dados linguísticos, a dos argumentos usados e a das estratégias de comunicação utilizadas nesta produção textual. A GC, neste estudo, é entendida como pertencente à Responsabilidade Social, a qual compõe o tripé da Sustentabilidade Empresarial, junto com a Ambiental e Econômica.

PALAVRAS - CHAVE: Governança Corporativa. Análise do Discurso. Relatório de Sustentabilidade.

CORPORATE GOVERNANCE AND ITS DISCOURSE: STUDY OF A TEXT OF THE SANTANDER SUSTAINABILITY REPORT S.A

ABSTRACT: This article aims to study the discourse on corporate governance (CG) from the perspective of *ethos* (lexical route) and the enunciative situation explicated in a published text of a Sustainability Report of a publicly traded multinational, Santander. Theoretical assumptions of Corporate Sustainability, Corporate Governance, Corporate Communications, Rhetoric and Discourse Analysis of French line were addressed. The latter also constitutes the methodology used for the making of research. To undertake this work, three analyzes were performed: data linguistics, arguments and communication strategies used in the text production. The CG is understood as belonging to the social responsibility that makes up the tripod of Corporate Sustainability, along with Environmental and Economic.

KEYWORDS: Corporate governance. Discourse Analysis. Sustainability report.

1 | INTRODUÇÃO

A palavra sustentabilidade, nos últimos anos, adentrou vários textos que circulam tanto na sociedade como nas organizações e levantou várias questões, abordando, principalmente, os

limites e o “preço socioambiental” do atual modelo de Desenvolvimento Econômico imposto predominantemente pelo capitalismo e as práticas de Governança Corporativa (GC), fundamentando, entre outros aspectos, a ética no ambiente de negócios. Isso deu-se porque o homem contemporâneo encontra-se em um dilema sem precedentes: crescer financeira e economicamente, mas conservar o planeta vivo para manter a espécie humana e demais espécies, garantindo também a manutenção da matéria-prima e da produção industrial e, conseqüentemente, a perpetuação das companhias, das atividades empresariais e dos resultados econômico-financeiros almejados.

A insustentabilidade do modelo atual de desenvolvimento tornou-se tema de discussões nas mais diversas esferas da sociedade. No final do último século, a conservação do planeta passou a despertar maior preocupação, à medida que aumentavam as pesquisas científicas, cada vez mais precisas, em decorrência das novas tecnologias e dos fatos e dados, registrados e disponíveis, o que contribuiu para uma melhor compreensão da sociedade acerca das conseqüências negativas da degradação ambiental. Assim, as empresas incorporaram igualmente essa preocupação.

Ao se partir dessas inquietações e da necessidade de se analisar textos/discursos sobre a sustentabilidade empresarial (SE), mais especificamente que versam sobre a GC (item que contribui substancialmente para a SE e pertencente à Responsabilidade Social que compõe o tripé da SE), presentes no cotidiano das organizações de capital aberto, escolheu-se trabalhar com uma produção textual publicada no Relatório de Sustentabilidade (RS) de uma instituição bancária privada que tem representatividade no mercado brasileiro e mundial. Para tanto, foi utilizado como aporte teórico pressupostos da SE, da Comunicação Organizacional (especificamente da Dirigida), da Retórica/Nova Retórica e da Análise do Discurso de linha francesa. Esta última constituiu-se igualmente da metodologia usada para a feitura deste estudo.

Para se empreender este trabalho, foram observados, no texto escolhido, a construção do *ethos* (via léxico) e da situação enunciativa explicitada. Quanto à edificação daquele, sabe-se que, ao ser analisado, aproxima-se da construção da imagem organizacional, daí a sua importância discursiva para as empresas.

Igualmente, foram realizadas três análises: a dos dados linguísticos, a dos argumentos e a das estratégias de comunicação usadas no texto estudado.

Para empreender este artigo, far-se-á a seguir um pequeno percurso teórico acerca dos principais tópicos que foram abordados na análise realizada, a qual aparece logo após a explicitação do texto estudado, por fim, são levantadas as considerações finais deste trabalho.

2 | PERCURSO TEÓRICO

Conduzir os negócios de maneira sustentável, segundo Duarte (2008), é estabelecer

um compromisso de longo prazo com a integridade do meio ambiente e com os princípios de responsabilidade social. Esse pacto, que as empresas fazem com o futuro da Terra e dos homens, é mensurado por meio de iniciativas, as quais levam em conta o uso responsável dos recursos necessários, sejam esses humanos, econômicos, sociais ou ambientais, para que uma organização desenvolva suas atividades. Ainda de acordo com essa visão, uma postura empresarial como essa tal se reverte em diferencial de longo prazo para as corporações, pois confere vantagem competitiva e construção de imagem positiva. Dantas (2009, p. 86-87) adverte que

A estratégia de sustentabilidade empresarial (...) deve (...) basear-se no desenvolvimento de um vasto conjunto de práticas e processos, apoiados em três vertentes, que consideramos como de grande importância para as organizações – a econômica, a ambiental e a social (...).

Félix (2009, p. 12) ratifica a posição de Dantas ao verbalizar que “(...) o tripé da sustentabilidade chega, assim, para orientar as tomadas de decisão do primeiro, segundo e terceiro setores (...)”, sendo aquele formado pelos recursos ambientais, os sociais e os econômico-financeiros das organizações. Dessa maneira, observa-se que a “Responsabilidade social e ambiental pode ser considerada um dos pilares da sustentabilidade nos negócios” (SARDINHA, 2009, p. 45).

Cabe então entender o que vem a ser o termo “sustentabilidade”, o qual possui vários significados, mas que, para efeitos da proposta de estudo verbalizada neste documento, será entendido como

(...) prover o melhor para as pessoas e para o ambiente no presente e com vista ao futuro. Assim, a sustentabilidade está ligada a uma visão de longo prazo e se constitui em fator de motivação para a organização que consegue conduzir suas ações de forma ética.

A empresa precisa contribuir com o desenvolvimento da sociedade, monitorando os impactos econômicos, sociais e ambientais de suas ações em relação às diversas partes interessadas. A preocupação com seus *stakeholders* é primordial para as operações sustentáveis de uma organização (NAVES, 2009, p. 202).

Essa preocupação com os públicos de interesse e com a ética termina por gerar “(...) melhorias da qualidade de vida e um novo modo de pensar o bem-estar humano” (SARDINHA, 2009, p. 45), as quais são consequências naturais da Responsabilidade Social Empresarial (RSE). Assim, Sardinha afirma que

A adoção de práticas de RSE, mesmo que a empresa não obtenha ganhos econômicos, faz a empresa obter aumento do seu capital reputacional, afirma Zilberstajn (2000 apud DAHER et al., 2006), que enfatiza também que esse efeito se dará sem que haja um desarranjo entre os interesses dos acionistas e das outras partes interessadas. Assim, fica evidente que a responsabilidade social das empresas deve considerar todos os atores ou todas as pessoas que estão ou são interessadas em suas decisões e ações. (Idem)

Para se entender o que é o capital reputacional, cabe saber o que constitui a Reputação Corporativa. Para Blamer e Greyser (apud ALMEIDA, 2006, p. 232), essa “(...) é construída ao longo dos anos e tem como base as ações e os comportamentos da empresa”. Almeida (2006, p. 232) destaca que essa têm uma dimensão histórica, que reflete a percepção da consistência da ação e do comportamento da corporação na linha do tempo. Isso porque representa um julgamento de valor que o público imputa sobre as qualidades empresariais que são construídas no decorrer de um período relativamente extenso, ou seja, constitui-se a partir da cristalização das imagens corporativas na linha do tempo.

Destaca-se também o conceito de governança corporativa (GC), que surgiu a partir de uma ação reflexa da ética e versa sobre a discussão acerca das relações entre o mundo corporativo e a sociedade, entre as empresas de uma mesma cadeia de negócios e, dentro das companhias, entre os acionistas, os conselhos e a direção executiva. Dessa forma, a GC aparece como sendo um

(...) conjunto de princípios e práticas que procuram minimizar os potenciais conflitos de interesse entre acionistas controladores e minoritários não controladores, bem como entre os demais *stakeholders*, com o objetivo de maximizar o valor da empresa e, conseqüentemente (sic), aumentar o retorno para seus acionistas (ANDRADE; ANDRADE, 2012).

Segundo o IBGC (s.f.), a GC “(...) é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas”, centrando-se em uma postura ética e inserindo-se na denominada Responsabilidade Social.

Para públicos externos, o movimento da governança procura ainda fazer com que as empresas transparentes e sustentáveis em relação a seus resultados financeiros e impactos não financeiros, bem como assegurar a todos os acionistas o exercício pleno de seus direitos (SILVEIRA, 2015, p. 3).

Castro e Andrade (2015, p. 31-32) apontam quatro principais objetivos e princípios básicos da GC, mas, para efeitos deste trabalho, enfocar-se-á apenas o de *compliance*, o qual versa sobre o

(...) ■ respeito ao cumprimento das leis ou responsabilidade corporativa, no qual os “(...) conselheiros executivos devem zelar pela visão de longo prazo e sustentabilidade da organização” (SILVA, 2005, p. 23); é a visão mais ampla da estratégia empresarial, contemplando todos os relacionamentos com a comunidade em que a sociedade atua(...).

Assim, neste artigo, estudou-se como o discurso acerca da GC (a qual perpassa pela Responsabilidade Social que compõe a SE, focando-se no pilar daquela intitulado de *compliance* e no capital reputacional gerado pelas práticas da GC) é construído num texto

que versa sobre esse assunto e foi publicado no RS do Santander S.A.

Dessa forma, o RS visa cumprir esse interesse e comunicar os atos sustentáveis empresariais e se transformaram na principal ferramenta de Comunicação Dirigida (CD) com essa finalidade. Segundo Duarte (2008, p. 85), esse tipo de Relatório é

Resultado de um conjunto de dados e de indicadores dos investimentos, além das iniciativas de cunho social direcionadas aos diversos públicos com os quais a empresa interage, esses relatórios cumprem a função de conferir transparência e dar visibilidade desses feitos, levando informações não apenas aos acionistas das companhias (*shareholders*, no jargão do mercado), mas também a um número maior de públicos estratégicos (*stakeholders*) (...).

Para realizar este trabalho, utilizar-se-á ainda dois outros campos do saber, a Retórica/Nova Retórica e a Análise do Discurso (AD) de linha francesa.

Aristóteles define a primeira como sendo a que se ocupa "(...) da arte da comunicação, do discurso feito em público com fins persuasivos" (ARISTÓTELES. [V a.C.] 1998, p. 22), sendo entendida também como a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso em específico cuja finalidade seja persuadir.

Segundo Meyer, Carrilho e Timmermans (2002, p. 50), a maior inovação impressa por aquele pensador está na "(...) sistematicidade através da qual ele integra três elementos fundamentais do discurso (...)": o *ethos* – quem fala (ou escreve) –, o *lógos* – argumento apresentado – e o *páthos* – a quem se dirige. Aristóteles afirmou que a persuasão fornecida pelo discurso pode ser de três espécies, mas se deterá a atenção, neste estudo, apenas no primeiro desses casos: a que reside no caráter moral do orador, ou seja, no *ethos*.

Assim, sabe-se que, para se conseguir persuadir pelo caráter, o discurso deve ser montado/proferido de tal forma a passar a impressão de que o orador é digno de fazê-lo. Aristóteles ([V a.C.] 1998) acreditava que o ser humano está sempre mais propenso a acreditar com maior firmeza/convicção e de maneira mais rápida em pessoas tidas como de bem e honestas – na atualidade, essas podem também ser organizações ou ainda pessoas tidas como competentes no exercício de suas atividades ou profissões – ou seja, um dos segredos da persuasão está no orador passar uma imagem favorável de si mesmo, imagem essa que deve seduzir o auditório e captar a benevolência e a simpatia deste. Esta representação do orador é o próprio *ethos*, equivalendo, por sua vez, ao caráter que o orador atribui a si mesmo pelo modo como exerce sua atividade retórica. Trata-se da aparência que lhe confere a fluência, bem como a escolha das palavras e dos argumentos. O *ethos* funcionaria como um elemento que reforçaria a plausibilidade da argumentação exposta, o que, não se deve tanto aos aspectos morais do orador, mas sim àquilo que é resultado do próprio discurso, o que é vital, neste tocante, é que a confiança imputada no orador seja um "efeito" do discurso deste. Essa concepção de *ethos* é muito importante para as organizações, uma vez que essas precisam construir discursos que causem os efeitos desejados por estas, imputando confiança em si e seus *stakeholders* (aqui, o

considerado como sendo o *páthos*) podendo formar essa percepção (isto é, imagem) que deve ser positiva.

A argumentação igualmente termina por auxiliar na construção do *ethos*. Para Breton (1999, p. 26), “(...) argumentar é raciocinar, propor uma opinião aos outros dando-lhes boas razões para aderir a ela”. Sobre o ato de argumentar, então, pode-se afirmar que esse pressupõe um orador (*ethos*), um discurso (*logos*) e um auditório (*páthos*), salientando-se, todavia, que as premissas da argumentação não são evidentes, mas resultam de um acordo entre quem argumenta com o seu auditório, formando-se as “opiniões” das quais falava Aristóteles ([V a.C.] 1998).

Para fazer esta análise, também alguns conceitos da AD de linha francesa devem ser levantados. Assim, urge entender o que constitui a AD, que é entendida como um campo do saber relativamente recente, originando-se na França na década de 1960, constituindo-se num espaço de questões criadas a partir da relação entre três campos do conhecimento: a Linguística, o Marxismo e a Psicanálise. Como o nome indica, seu foco centra-se no estudo discursivo.

Visto isso, cabe entender o que vem a ser o estudo desse discurso. Orlandi (2002) o conceitua como sendo “(...) efeitos de sentido entre locutores” (p. 21), sabendo-se que “(...) tem sua regularidade, tem seu funcionamento que é possível apreender se não opomos o social e o histórico, o sistema e a realização, o subjetivo ao objetivo, o processo ao produto” (p. 22). Todo discurso tem condições de produção específicas e estas são denominadas de enunciações e determinam a elocução de um discurso e não de outros, uma vez que se referem a “(...) determinadas circunstâncias, a saber, o contexto histórico-ideológico e as representações que o sujeito, a partir da posição que ocupa ao enunciar, faz de seu interlocutor, de si mesmo, do próprio discurso etc.” (MUSSALIM; BENTES, 2001, p. 116). O discurso pode ser concebido como a inclusão de um texto em seu contexto (= condições de produção e recepção).

Num discurso, deve-se identificar o “enunciador”. Na visão de Ducrot (1987, p. 193), esse seria um ser de pura enunciação, que determina o ponto de vista a partir do qual os acontecimentos são apresentados. Salienta-se que o enunciador é, aqui, um efeito do enunciado, admitindo-se que há enunciados sem enunciadores, já que estes podem ou não se manifestar naqueles. Nesse plano de enunciação, os eventos/textos “comunicam” por si mesmo.

Se o enunciador é responsável pela produção do discurso, existe o “co-enunciador” o qual se responsabiliza pela recepção discursiva. O co-enunciador corresponde ao que se denominaria de “destinatário direto” (MAINGUENEAU; CHARAUDEAU, 2004, p. 156) do discurso.

Benveniste (1995) afirma, a subjetividade “(...) é a capacidade (...) [de] se propor como ‘sujeito’ e identifica as formas disponibilizadas pela língua para essa finalidade: o pronome “eu”, que é a própria consciência de si mesmo; o pronome “tu”, que advém do

contraste com o “eu” (esses dois constituem a denominada “intersubjetividade”); as formas temporais; as indicadoras da dêixis e os verbos modalizadores conjugados na primeira pessoa. Ou seja, apresenta-se assim a embreagem textual. Entretanto, só algumas características desses são levadas em consideração, aquelas que são definidoras da situação de enunciação linguística, que são: enunciadores e co-enunciadores, o momento e o lugar da enunciação. Esses elementos formam a denominada embreagem textual à situação de enunciação, sendo apresentadas comumente pelo “EU” e “TU” – embreagem de pessoa – pelo “agora” – embreagem de tempo –, e pelo “aqui” – embreagem de espaço.

Ao ampliar esse inventário de marcadores de subjetividade, Kerbrat-Orecchioni (1993) acrescenta, aos propostos por Benveniste (1995), os modalizadores/caracterizadores/adjetivos – os quais são formas indicadoras da atitude do sujeito falante frente a seu interlocutor, a si mesmo e o seu próprio enunciado, assim como uma classificação que divide os adjetivos em “objetivos”, aqueles que visam apenas descrever, e “subjetivos”, os quais são as formas indicadoras da subjetividade enunciativa.

Percebe-se que toda enunciação pressupõe uma situação de enunciação, que se refere “(...) ao conjunto de condições que organizam a emissão de um ato de linguagem” (MAINGUENEAU; CHARAUDEAU, 2004, p. 50).

Quando se pensa sobre a questão do tempo, Benveniste apresenta a ideia de “tempo linguístico”, cuja singularidade está

(...) organicamente ligado ao exercício da fala, o fato de se definir e de se organizar como função do discurso (...) Cada vez que um locutor emprega a forma gramatical do “presente” (...), ele situa o acontecimento como contemporâneo da instância do discurso que o menciona (BENVENISTE, 1989, p. 75-76).

Sobre a embreagem temporal, Fiorin (2002) assevera que todo discurso instaura um “agora”, o qual equivaleria ao momento da enunciação, que transcorre no tempo presente linguístico, no qual há uma “concomitância” entre o acontecimento narrado e o momento da narração e há aqueles em que ocorre a “não-concomitância”, a qual se subdivide em “anterioridade” e “posterioridade” ao momento “agora”. A temporalidade instaurada pela língua se refere também às relações de sucessividade entre estados e transformações representados na própria produção textual. Dessa forma, como ainda chama atenção Fiorin (p. 146), nota-se que há na língua dois sistemas temporais, mas, para efeitos deste trabalho, só observar-se-á o enunciativo, o qual está “(...) relacionado diretamente ao momento da enunciação (...)”, organizado a partir do presente que está implícito ou explícito na enunciação. Assim, percebe-se que, quando o momento de referência (MR) e o de enunciação (ME) são coincidentes, usa-se o sistema enunciativo.

Ao se chegar ao fim deste percurso teórico, deve-se lembrar que o objetivo principal deste trabalho é observar se construção do *ethos* e da situação enunciativa auxiliam na elaboração do discurso persuasivo em um texto sobre a GC publicado num RS de uma

grande corporação brasileira e mundial, no caso o Santander S.A.

Feitas essas breves considerações introdutórias referentes à teoria que embasou a análise, passa-se a seguir à leitura do texto escolhido e, logo depois, para a análise propriamente dita.

3 | O TEXTO A SER ANALISADO

Gestão do risco reputacional e conformidade

A gestão de risco reputacional e de *compliance* é um fator chave da política global de riscos do Grupo, caracterizada por um risco médio-baixo e previsível.

- 5 O risco de *compliance* é o risco de receber sanções, sejam elas econômicas ou não, ou de ser objeto de outro tipo de medidas disciplinares por parte de organismos de supervisão, em virtude do descumprimento de leis, regulamentos, normas, padrões de autorregulação da organização e códigos de conduta aplicáveis à atividade em questão.
- 10 O risco reputacional está associado à percepção do Grupo pelos diversos grupos de interesse com os quais o Banco se relaciona, tanto internos como externos, no desenvolvimento de suas atividades, e que possam ter um impacto adverso sobre os resultados ou as expectativas de desenvolvimento dos negócios. Dentre eles encontram-se aspectos jurídicos, econômico-financeiros, éticos, sociais e ambientais.
- O objetivo do Grupo em termos de risco de *compliance* é: (i) a minimização da probabilidade do surgimento de irregularidades; e (ii) que eventuais irregularidades sejam identificadas, comunicadas e resolvidas imediatamente.
- 15 Quanto ao risco reputacional, tendo em conta a diversidade de fontes potenciais, o propósito da gestão é identificar essas fontes e garantir que sejam devidamente tratadas, de modo a reduzir a probabilidade de ocorrência e minimizar eventuais impactos.

O texto em questão foi o do Relatório de Sustentabilidade 2013 do Banco Santander, podendo ser encontrado na página 18 desse documento, a saber:

4 | ANÁLISE PROPRIAMENTE DITA

Pela enunciação da produção proposta, observa-se que o texto analisado “encarna” as propriedades associadas comumente aos gestores com preocupações em relação à formação de uma imagem positiva da empresa que administram junto aos seus públicos de interesse, mais especificamente os investidores e os acionista, alcançando outros igualmente, uma vez que o RS é uma CD utilizada pelo Santander S.A. para tais fins.

Com esse intuito, no texto publicado no RS de 2013 do Santander S.A., o *ethos* construído é de uma empresa que se preocupa com a minimização tanto do risco reputacional quanto do de *compliance* frente as suas ações enquanto entidade jurídica que se relaciona com os seus públicos de interesse.

A seguir, buscou-se apontar os traços linguísticos que marcam a situação enunciativa e os argumentos utilizados para se obter essa construção. Assim, a análise propriamente dita inicia-se com os dados linguísticos.

No texto selecionado para estudo, não há embreantes de tempo propriamente ditos. Sabe-se, contudo, como foi já mencionado, que os tempos verbais também auxiliam neste tipo de embreagem (FIORIN, 2002, p. 142-171). Assim, nesta produção, encontram-se, em totalidade, tempos relacionados ao sistema enunciativo no tempo presente (Quadros 1 e 2). Essa absoluta totalidade desse tempo verbal cria, para o co-enunciador/leitor, a impressão

de que igualmente faz parte do momento da enunciação. Fato também confirmado pelo uso dos semitempos neste mesmo sistema. Tem-se conhecimento que estes últimos só expressam aspecto quando ligados aos tempos plenos que terminam por lhes determinar a ancoragem temporal. Com isso, nota-se que os semitempos da mesma forma servem para contribuir com a embreagem temporal discursiva, reforçando um resultado similar ao exposto no quadro 1.

Concomitância MR Presente	Linhas
Concomitância MA Presente	é (2, 4, 13, 17); sejam (4, 14, 17); está (8); relaciona (9); possam (10); encontram (11)

Quadro 1. Tempos Plenos. Sistema Enunciativo
Sistema Enunciativo

Anterioridade MR Pretérito	Linhas
Concomitância MA Presente	[é] caracterizada (2); [é] receber (4); [é] ser (4); [está] associado (8); [possam] ter (10); tendo [é] (16); [é] identificar (17); [é] garantir (17); [sejam] tratadas (17); [sejam] reduzir (17); [sejam] minimizar (17)

Quadro 2. Semitempos. Sistema Enunciativo
Sistema Enunciativo

Quanto aos embreantes de lugar, não foram encontrados dêiticos explícitos na produção analisada. Todavia, de forma interpretativa, por conhecimento de mundo, sabe-se que o verbalizado no referido texto acontece nas agências e sedes de funcionamento do Santander S.A. Há uma menção, entretanto, ao espaço interno e externo (linha 9) de atuação do Banco, marcando uma possível geografia de públicos e conduzindo a uma espacialidade extensa que perpassa por todos os locais em que a referida instituição bancária está presente.

Quanto às marcas a presença do “EU” e do “TU”, nota-se que essas sofreram quase total apagamento dos seus possíveis indicadores. Nota-se, acerca dos adjetivos, pelo próprio foco discursivo da produção textual analisada, percebeu-se que há uma predominância total dos objetivos: 21 ocorrências para os adjetivos (Quadro 3) e 24, para as locuções adjetivas (Quadro 4). Isso acontece quando se quer apagar a subjetividade enunciativa em prol de uma voz organizacional, a qual não deve possuir subjetividade e deve impessoalizar o enunciador, que, no caso, é o próprio Santander. Contudo, há a presença de três adjetivos avaliativos não-axiológicos, os quais indicam uma relativa subjetividade enunciativa de quem está escrevendo o texto em questão, no caso os profissionais do referido Banco que redigiram o texto em questão.

Classificação dos Adjetivos	Linhas
Objetivos / Descritivos	reputacional (1, 2, 8); conformidade (1); chave da política global de risco do Grupo (2); global de risco do Grupo (2); previsível (3); econômicas ou não (4); outro (5); disciplinares (5); aplicáveis à atividade em questão (7); jurídicos (11); econômico-financeiros (11); éticos (11); sociais (11); ambientais (12); eventuais (14, 18); reputacional (16); potenciais (16); essas (17)
Avaliativos não-axiológicos	médio-baixo (3); baixo (3); diversos (8)

Quadro 3. Classificação dos Adjetivos

Classificação das Locuções Adjetivas	Linhas
Objetivos / Descritivos	do risco reputacional e conformidade (1); do risco reputacional (2); [do risco] de <i>compliance</i> (2, 4); da política global de risco do Grupo (2); de risco do Grupo (2); do Grupo (2, 8, 13); de receber sanções (4); de ser objeto de outro tipo de medidas disciplinares (4-5); de outro tipo de medidas disciplinares (4-5); de medidas disciplinares (5); de organismos de supervisão (5); de supervisão (5); de autorregulamentação da organização (6); da organização (6); de conduta aplicáveis à atividade em questão (6-7); em questão (7); de interesse (8); de desenvolvimento dos negócios (10-11); dos negócios (11); de risco de <i>compliance</i> (13); de fontes potenciais (16)

Quadro 4. Classificação das Locuções Adjetivas

Resta ainda realizar a análise argumental. Nota-se que três parágrafos (o 1º, 2º e 3º) do texto analisado são construídos dentro do argumento de definição, sabendo-se que esse pertence ao “(...) campo das escolhas possíveis” (BRETON, 1999, p. 96). Breton (1999, p. 97) afirma que definir “(...) é um elemento chave de reenquadramento do real, que implica em uma certa criação, ao menos em uma escolha entre situações possíveis [...]” para o que está sendo conceituado. No caso da produção textual estudada, define-se o que se entende por risco reputacional e por *compliance*. Dessa forma, chega-se na compreensão do que são esses termos na visão do *ethos* organizacional investigado.

Igualmente, nos 4º e 5º parágrafos, encontra-se o argumento pragmático, o qual “(...) permite apreciar um ato ou um acontecimento consoante suas consequências (sic) favoráveis ou desfavoráveis” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, [1958] 2002, p. 303). A partir do momento em que a ligação *fato-consequência* (sic) é constatada, a argumentação se torna válida” (p. 304). Para Breton (1995), “(...) consiste em argumentar sobre a pertinência, a necessidade ou a legitimidade de um ato, de uma instituição, em função das consequências (sic) esperadas (...)” (p. 128). Dessa forma, Perelman e Olbrechts-Tyteca advogam que a consequência funciona, neste caso, como uma condição do fato e termina por favorecer a defesa deste frente a uma possível desconfiança ou má vontade por parte do auditório. Para comprovar isso, apresenta-se as vantagens de mitigar os riscos de *compliance* e reputacional. Fato que constrói um *ethos* empresarial preocupado

com minimização de irregularidade e, mesmo quando essas existirem sejam resolvidas e comunicadas rapidamente, o que diminui substancialmente os impactos que influenciam na reputação corporativa.

Ainda se observa que esses dois argumentos foram colocados para atestar que diminuir os riscos citados é um indicativo importante para o Santander S.A. no tocante a construção da sua SE, pois essa constrói um *ethos* organizacional que expressa uma preocupação com os grupos com os quais se relaciona e com as regras de GC a serem seguidas pela corporação em questão, fazendo com que o co-enunciador sinta-se seguro quanto à conduta da instituição bancária em questão.

5 | CONCLUSÕES

Após a análise empreendida, observou-se que, na produção textual escolhida, foi construído o *ethos* de uma empresa (responsável pela construção discursiva apresentada na produção textual estudada) que “encarna” a preocupação a qual começa a circular na sociedade em torno da responsabilidade social, focada em mitigar risco reputacionais e de *compliance*, sendo isso preconizado pela GC.

Portanto, o que foi observado é que o *ethos* do Santander S.A. é o de uma organização com ações voltadas para sua sustentabilidade empresarial, oriundas da teoria produzida para essa área ou da dinâmica inerente ao próprio mercado no qual essas instituições estão localizadas, que tem como principal foco é a formação de uma imagem corporativa positiva, a qual é construída discursivamente a partir da construção desse *ethos*. Criando-se essa imagem, pode-se afirmar que esse elemento retórico foi construído de forma preponderante para persuadir o co-enunciador do discurso, no caso os investidores e acionistas, os quais se destinam precipuamente o RE, sendo elaborado a partir tanto das escolhas linguísticas quanto da argumentativas.

Pode-se ainda afirmar que os textos da área empresarial são um rico material de estudo não só para os profissionais da Comunicação e das Relações com Investidores, bem como para os de Letras, outrossim até para os administradores, aos quais cabem entender a melhor maneira de construí-los. Assim, saber como produções como a analisada são elaboradas e como devem ser lidas, usando-se as pistas nelas deixadas pelo enunciador, deve ser tarefa desses profissionais – tendo consciência do que está elaborado nas empresas para essas informarem de suas ações aos seus *stakeholders* – são as contribuições deixadas por este trabalho.

Por fim, alcançou-se o objetivo demarcado para esse estudo que era o de observar a construção do *ethos*, conseqüentemente, da imagem organizacional, e da situação enunciativa, os quais terminam por auxiliar na elaboração textual que explicita o discurso acerca da GC com vistas a SE. Chegando-se a conclusão que essas entidades, retórica e discursiva, são peças imprescindíveis para se construir um discurso organizacional

consciente de suas responsabilidades consciente de suas responsabilidades, notadamente a social.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, A. L. C. Identidade, imagem e reputação organizacional. In: KUNCH, M. M. K. (Org.). **Comunicação Organizacional: linguagem, gestão e perspectivas**. v. 2. São Paulo: Saraiva, 2009.

ANDRADE, G. A. R.; ANDRADE, A. R. **Governança corporativa: estudo de escândalos corporativos no Brasil e no mundo** (2012). Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/artigos05/251_Governanca%20Corporativa.pdf>. Acesso em: 15 out. 2016.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Tradução de M. Alexandre Júnior et al. Lisboa: Imprensa Nacional/Casa da Moeda, [V a.C.] 1998.

BENVENISTE, É. Problemas de linguística geral I. 4. ed. Tradução de M. G. Novak e M. L. Neri. Campinas, SP: Pontes, 1995.

BENVENISTE, É. **Problemas de linguística geral II**. Tradução de E. Guimarães et al. Campinas, SP: Pontes, 1989.

BRETON, P. **A argumentação na comunicação**. Tradução de V. Ribeiro. Bauru, SP: EDUSC, 1999.

CASTRO, H. U.; ANDRADE, M. C. de. **Fatores que contribuem para o desenvolvimento da governança tributária: um estudo de caso sobre a estruturação da administração tributária da Petrobras**. São Paulo: Scortecci, 2015.

DANTAS, E. B. Imagem organizacional e imagem de marca. In: FÉLIX, J. B.; BORDA, G. Z. (Orgs.). **Gestão da Comunicação e Responsabilidade Socioambiental: uma nova visão de Marketing e Comunicação para o desenvolvimento sustentável**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 51-94.

DUARTE, S. O. **Informação S/A: o valor da comunicação para companhias abertas e para investidores**. São Paulo: Saraiva, 2008.

DUCROT, O. **O dizer e o dito**. Tradução de E. Guimarães. Campinas, SP: Pontes, 1987.

FÉLIX, J. B. Comunicação e movimento ambiental. In: FÉLIX, J. B.; BORDA, G. Z. (Orgs.). **Gestão da Comunicação e Responsabilidade Socioambiental: uma nova visão de Marketing e Comunicação para o desenvolvimento sustentável**. São Paulo: Atlas, 2009. p. 3-14.

FIORIN, J. L. **As astúcias da enunciação: as categorias de pessoa, espaço e tempo**. 2. ed. São Paulo: Ática, 2002.

HALLIDAY, T. L. Discurso organizacional: uma abordagem retórica. In: KUNCH, M. M. K. (Org.). **Comunicação Organizacional: linguagem, gestão e perspectivas**. v. 2. São Paulo: Saraiva, 2009. p. 31-52.

IBGC. *Governança Corporativa* (s.f.). Disponível em: <<http://www.ibgc.org.br/inter.php?id=18161>>. Acesso em: 15 out. 2016.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. **La enunciación**: de la subjetividad en el language. 2. ed. Tradução de G. Ânfora e E. Gregores. Buenos Aires: Edicial, 1993.

MAINGUENEAU, D.; CHARAUDEAU, P. **Dicionário de análise do discurso**. Coordenação da Tradução de F. Komesu. São Paulo: Contexto, 2004.

MEYER, M., CARRILHO, M. M. & TIMMERMANS, B. **História da Retórica**. Lisboa: Temas e Debates, 2002.

MUSSALIM, F. Análise do discurso. In: MUSSALIM, F.; BENTES, A. C. (Orgs.). **Introdução à lingüística**: domínio e fronteira. v. 2. São Paulo: Cortez, 2001. p. 101-142.

NAVES, R. Responsabilidade social, sustentabilidade e governança corporativa em um contexto ético. In: KUNSCH, M. M. K.; OLIVEIRA, I. L. (Orgs.). **A comunicação na gestão da sustentabilidade das organizações**. São Caetano do Sul, SP: Difusão, 2009. p. 197-209. (Pensamento e Prática, 2).

ORLANDI, E. P. **Análise do discurso**: princípios e procedimentos. 4. ed. Campinas, SP: Pontes, 2002.

PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação**: a nova retórica. Tradução de M. E. G. G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

SARDINHA, G. Sustentabilidade nas organizações. In: FÉLIX, J. B.; BORDA, G. Z. (Orgs.). **Gestão da Comunicação e Responsabilidade Socioambiental**: uma nova visão de Marketing e Comunicação para o desenvolvimento sustentável. São Paulo: Atlas, 2009. p. 37-50.

SILVEIRA, A. D. M. **Governança Corporativa no Brasil e no mundo**: teoria e prática. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

CAPÍTULO 2

PRODUÇÃO, POLUIÇÃO E REDUÇÕES CERTIFICADAS DE EMISSÕES NO BRASIL: UM ESTUDO CORRELACIONADO

Data de aceite: 04/02/2021

Ana Cândida Ferreira Vieira

Universidade Federal da Paraíba – UFPB/
Campus IV/Litoral Norte/Mamanguape-PB
Departamento de Ciências Sociais Aplicadas -
DCSA

RESUMO: O artigo tem o objetivo de estudar a relação de correspondência entre produção através do PIB, Poluição e Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) geradas através das Empresas Certificadas do MDL no Brasil, de 2008 a 2017. A metodologia é indireta através da bibliográfica e documental, com observações diretas intensivas. Justifica-se a pesquisa pelas inquietações existentes de estudos na temática envolvida, e busca despertar atenção para o setor empresarial e gestores públicos do Brasil, no que diz respeito à tecnologia de preservação ambiental e mitigação climática no país. Com base nos dados e tempo de estudo da pesquisa, considera-se que à medida que a produção cresce através do PIB, cresce o quantitativo de toneladas de poluição até 2013, anos posteriores decrescem com o crescimento recessivo da economia, e as RCEs através das empresas do MDL proporcionam um abatimento de toneladas em relação as emissões de poluição. Mostrando em algum momento a presença de tecnologias ambientais utilizadas para o crescimento econômico do processo de produção no Brasil.

PALAVRAS - CHAVE: Produção; Poluição;

Empresas de Reduções Certificadas de Emissões (RCEs)

ABSTRACT: The article has the objective of studying the relation of correspondence between production through GDP, pollution and Certified Emission Reductions (CERs) generated through CDM Certified Companies in Brazil, from 2008 to 2017. The methodology is indirect through bibliographical and documentary, with intensive direct observations. The research is justified by the existing concerns of studies on the theme involved, and seeks to arouse attention to the business sector and public managers in Brazil, regarding the technology of environmental preservation and climate mitigation in the country. Based on the data and study time of the research, it is considered that as production increases through GDP, the amount of tons of pollution increases until 2013, subsequent years decrease with the recessive growth of the economy, and the CERs through CDM companies provide a reduction of tons in relation to pollution emissions. Showing at some point the presence of environmental technologies used for the economic growth of the production process in Brazil.

KEYWORDS: Production; Pollution; Certified Emissions Reduction (CERs) Companies.

1 | INTRODUÇÃO

O processo de industrialização de países e empresas ao longo de séculos vem utilizando tecnologias desenvolvidas através de combustíveis fundamentados em

aproveitamento de depósitos de hidrocarbonetos (HFC), como máquinas de fiação e tecelagem, máquinas a vapor, locomotivas de numerosas máquinas e ferramentas em função das atividades econômicas. A Revolução Industrial foi motivo de um longo processo de transformações no âmbito das forças produtivas e um dos motivos de consequências e alterações no efeito estufa da Terra.

Essas alterações provocaram o aquecimento global que desencadearam consequências que ocasionaram impactos no aspecto social, econômico e ambiental, principalmente nos países em desenvolvimento que buscam obter a sustentabilidades nos três aspectos mencionados. Com a preocupação do avanço da produção e consequências geradas pela poluição, várias conferências e reuniões foram planejadas com o propósito de sanar dificuldades ocasionadas pelo homem e pelo processo produtivo geral das nações, no sentido de encontrar soluções que norteie homens, empresas e nações para novas tecnologias ambientais.

Até 1960, a discussão sobre tais problemas ainda era incipiente. Já na década de 70, ganha nova dimensão com a reunião preparatória da Conferência de Estocolmo, realizada em *Fournex*, na Suíça, em 1971. Nessa Conferência, evidenciou-se a divergência entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo este um dos pontos a ser discutido, em Estocolmo-72.

Na Conferência de Estocolmo-72, foram firmadas as bases para a nova relação entre o ambiente e o desenvolvimento e fizeram-se presentes as organizações governamentais, não governamentais e instituições internacionais.

Essa nova relação possibilitou um novo tipo de desenvolvimento denominado de ecodesenvolvimento, que surgiu segundo Barbieri (1997) de uma polêmica dupla: de um lado os que estão voltados para o crescimento selvagem e, de outro, os que estão a favor dos critérios ecológicos, defendendo o crescimento zero.

Apolêmica possibilitou inquietações nos países desenvolvidos e em desenvolvimento, mas a ideia de ecodesenvolvimento foi um convite para valorizar o ideal de pensar globalmente e agir localmente, preservando soluções para os recursos e as situações de cada região, construindo um novo estilo de desenvolvimento, que garantisse a equidade, a justiça social e a proteção ambiental.

Em 1980, surge pela primeira vez o termo Desenvolvimento Sustentável, trazendo no seu bojo a busca por um desenvolvimento econômico e sua relação com o meio ambiente. Isso significa dizer que se deve crescer economicamente preservando a natureza, pois é através dela que se pode garantir um crescimento econômico para as gerações futuras.

No Brasil, a difusão do modelo de Desenvolvimento Sustentável se deu por ocasião da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (CNUMAND-92), realizada no Rio de Janeiro, em 1992. Resultou na aprovação de vários documentos, principalmente a Agenda 21, voltada para o problema de hoje, gerado pelo modelo de crescimento econômico acelerado, e tem o objetivo, ainda, de preparar o mundo

para os desafios do próximo século, recomendando novas práticas sociais, econômicas e políticas (BARBIERI, 1997).

A Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento realizada no Rio de Janeiro, constituiu-se em um marco de inclusão da temática ambiental no rol de preocupações internacionais. O que contribuiu para o amadurecimento de ideias e a formulação do Protocolo de Quioto, que surgiu em 1997 através da terceira Convenção-Quadro sobre Mudanças Climáticas - COP 3, em Quioto no Japão. Pela primeira vez em um protocolo foram incluídas metas obrigatórias para diminuição das emissões de gases causadores do efeito estufa, e 37¹ países industrializados ratificaram o Protocolo. (UNFCC, 2011)

No Protocolo de Quioto ficou estabelecida a divisão dos países em dois grupos: Países Integrantes do Anexo I: países mais industrializados, grandes emissores de dióxido de carbono (CO₂); e, Países Não Integrantes do Anexo I: países considerados em desenvolvimento que, para atender as necessidades básicas, precisam aumentar a sua oferta energética e, potencialmente, suas emissões.

Com essa divisão ficou determinado que os países que estão no Anexo I devem assumir o compromisso de reduzir as suas emissões de gases em 5,2%, tendo como base os níveis de emissão do ano de 1990, para o período de 2008 até 2012. Essa foi caracterizada a primeira fase do protocolo, que tenta reverter à tendência histórica de crescimento das emissões iniciadas pelos países desenvolvidos, através da adoção de mecanismos de flexibilização de mercado. Nesse contexto, o Brasil faz parte dos Países Não Integrantes do Anexo I.

Em cada Conferência o Protocolo de Quioto começa a ser aperfeiçoado na busca de sua execução diante dos países industrializados. Assim, a pesquisa em estudo indaga: Como estabelecem a relação de Produção (PIB), Poluição e Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) geradas no Brasil, de 2008 até 2017?

Para obtenção da resposta o artigo tem o objetivo de estudar a relação de correspondência entre produção através do PIB, Poluição e Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) geradas através das Empresas Certificadas do MDL no Brasil, de 2008 até 2017.

A finalidade do estudo é contribuir com informações para o âmbito acadêmico, agentes públicos e particulares, incluindo mercados que buscam preservar o meio ambiente. Além de instiga e nortear outros pesquisadores a realizarem pesquisa que destacam a economia e o meio ambiente.

Na estrutura do artigo, consta além dessa parte introdutória, o estudo bibliográfico

1 Alemanha, Austrália, Áustria, Belarus, Bélgica, Bulgária, Canadá, Comunidade Europeia, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Estônia, Federação Russa, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Islândia, Itália, Japão, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda do Norte, República Tcheco – Eslováquia, Romênia, Suécia, Suíça, Turquia e Ucrânia (PROTOCOLO DE QUIOTO, 2010).

com prol para o crescimento econômico da produção e empresas certificadas de emissões do MDL no Brasil; em seguida a metodologia com os procedimento e etapas para a realização da pesquisa; posteriormente análise e resultados acerca da relação entre produção, poluição e RCEs no Brasil, 2008 até 2017. Por fim, as considerações finais.

2 | ASPECTOS TEÓRICOS

2.1 Crescimento Econômico e Empresas Certificadas do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil

O mercado competitivo é o espaço onde ocorre a relação de troca entre os agentes do sistema econômico capitalista, nesse processo as empresas buscam a sua alocação para a obtenção de sua sobrevivência e lucro. Como a sobrevivência da empresa é gerar o produto e ofertar no mercado, a sua produção deve ser realizada através de tecnologias e técnicas que mitiguem a redução de poluição na atmosfera, apesar de ser notório empresas não se ajustar a menos impactos ao meio ambiente.

As empresas ao longo das revoluções industriais, em sua maioria, desenvolveram um processo produtivo baseado no uso de energia extraído da queima de carvão, seja mineral e/ou vegetal, além do petróleo, gás natural, etc. O uso em excesso da queima para a geração de energia da produção final, através da matriz energética, proporcionaram impactos no meio ambiente e social como um todo, mas seus impactos tem suas particularidades na geração do produto final nas fronteiras de uma nação, em um determinado tempo. Esse produto final é conhecido como Produto Interno Bruto – PIB.

A medida do PIB de um país ou região representa a produção total de todas as unidades produtoras da economia (empresas públicas e privadas produtoras de bens e prestadoras de serviços, trabalhadores autônomos, governo etc.) num dado período (ano ou trimestre, em geral) a preço de mercado". (FEIJÓ e RAMOS, 2017; 25-26)

Mankil (2009: 123), assevera que: “para medir o crescimento econômico, os economistas utilizam dados sobre o produto interno bruto, que mede a renda total de todas as nações”. Logo é o indicador que mostra o desempenho de um país ao longo do tempo em termos de produção e economia em valores.

Os economistas e os formuladores de política econômicas não se preocupam apenas com a produção total de bens e serviços da economia. Também se interessa pela distribuição entre os usos alternativos. A contabilidade da renda nacional divide o PIB em quatro amplas categorias de gastos: Consumo (C), Investimento (I), Compras do Governo (G), Exportações Líquidas (NX). Assim, representando o PIB por $Y = C+I+G+NX$. (MANKIL, 2003; pags.18 – 19).

O aumento da produção ofertada no mercado tem na sua essência o próprio consumo, que surte como um efeito gerador da produção. Esse consumo reflete no aumento da capacidade produtiva de uma nação e dependendo da técnica ou tecnologia, e até energias

que utilizem, podem causar poluição atmosférica, dentre outras circunstâncias.

Nesse contexto, a maneira de gerar a produção através de tecnologias a base de queima de carvão, petróleo e gás possibilitam consequências que devem ser sanadas através de procedimentos técnicos e tecnologias ambientais. Observando esses processos, as Conferências e Convenções sobre Mudanças do Clima surgiram com o propósito de encontrar soluções que mitiguem os impactos no meio ambiente como um todo.

Assim, Vianna apud Giddens (2010; p. 07) afirmam que “o caminho para economia de baixo teor de carbono venha a ser uma das mais aceleradas transições tecnológicas da história.” Todavia, esse caminho para ser organizado faz-se necessário uma produção baseada em tecnologias ambientais, que no processo capitalista inclui formação de preços de economia de mercado global.

Abandonar o paradigma de desenvolvimento industrial dos séculos XIX e XX e adotar um paradigma novo, regional e específico de baixo teor de carbono pode representar um caminho eficiente em direção ao desenvolvimento e ao aumento da qualidade da democracia e do bem-estar na sociedade brasileira. (VIANNA apud GIDDENS, 2010; p. 15)

O Brasil na proposta de baixo teor de carbono tem vantagens competitivas através das Empresas Certificadas de Emissões, reconhecidas através do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo - MDL, criado como um dos mecanismos de flexibilização para o Mercado de Crédito de Carbono, via países em desenvolvimento que não possui metas obrigatórias para reduções de emissões, tem seu papel como voluntário para este acordo.

2.2 Empresas de Reduções Certificadas de Emissões do MDL no Brasil

As empresas certificadas dos países em desenvolvimento para fazer parte do MDL elaboram um projeto com estrutura econômica, financeira, social e ambiental em diversas atividades de produção, possibilitando alternativa para um novo padrão de produção com eficiência energética renovável e a superação das energias sujas com potencial de consubstanciar inovação de produção, com ambiente sustentável para a sociedade e o ser humano em geral.

Os projetos de MDL devem envolver a substituição de energia de origem fóssil por outra de energia renovável, a racionalização do uso de energia, serviços urbanos e outras atividades, devendo promover o desenvolvimento sustentável e reduzir ou ajudar no controle dos seguintes gases de efeito estufa estabelecidos pelo Protocolo de Quioto: dióxido de carbono (CO₂), metano (CH₄), óxido nitroso (N₂O), hidrofluorcarbonos (HFCs), hexafluoreto de enxofre (SF₆) e perfluorcarbonos (PFCs). Os projetos de MDL podem ser os mais variados e no Brasil se destacam a implantação de alguns tipos de projetos como: usinas eólicas, pequenas centrais hidrelétricas, aterro sanitário, tratamento de dejetos, uso de biomassa para geração de energia entre outros (MCTI, 2014; p. 01).

Conforme os Status do MDL (2016), os projetos podem ser divididos em duas

categorias: atividades de projetos e programa de atividades.

1. Atividade de projeto é uma medida, operação ou ação que tenha por objetivo reduzir emissões de GEE.

2. Programa de Atividades, é uma ação voluntária, coordenada por uma entidade pública ou privada, que implementa políticas/medidas ou objetivos estabelecidos. Ele incorpora, dentro de um só programa, um número ilimitado de atividades programáticas com as mesmas características – essas atividades são denominadas CPAS. Ou seja, o PoA constitui um programa (um guarda-chuva de atividades de projeto) que engloba diversas CPAs semelhantes. (STATUS DO MDL, MCTI, 2016; p. 01).

Conforme o *Status* do MDL no Brasil (MCTI, 2016) o responsável pela avaliação dos projetos é a Comissão Interministerial de Mudanças Globais de Clima (CIMGC), a qual considera os seguintes aspectos: participação voluntária de cada parte envolvida, Documento de Concepção de Projeto (DCP), Relatório de Validação e a contribuição do projeto para o desenvolvimento sustentável do país. Os projetos para obter a certificação, conforme figura 1, percorrem as seguintes etapas, para a RCEs.

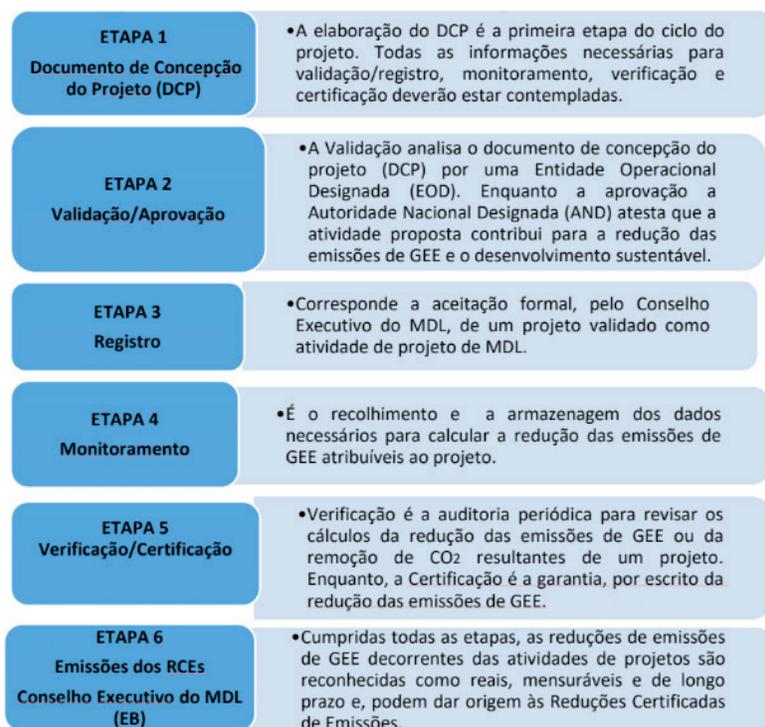


Figura 1: Ciclo de Desenvolvimento de Projeto de MDL no Brasil

Fonte: Elaboração própria, baseada no *Status* do MCTI de 31 de janeiro de 2016, e Fundação Banco do Brasil, 2010.

Conforme figura 1, em cada etapa critérios, orientações, cálculos e fiscalizações são realizadas e trabalhadas. No entanto, a obtenção da RCEs surgem quando o Conselho Executivo do MDL ao recebe um relatório de certificação de uma EOD, emite em três semanas contadas, a partir da data de recebimento da solicitação de emissão, o número solicitado de RCEs (FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL, 2010).

O propósito dos projetos com certificação de reduções de emissões correspondem a venda de RCEs no mercado de crédito de carbono via Países não Integrantes do Anexo 1. Segundo Vieira, Barros e Toscano (2015), os projetos elaborados pelas empresas certificadas do MDL no Brasil mesmo não sendo comercializadas em sua quase totalidade, benefícios de conservação ao meio ambiente estão sendo gerados por estes, além da alternativa de substituição de energia de origem fóssil por outra de energia renovável o que incentiva e promove o desenvolvimento sustentável e ajudar no controle e redução dos GEEs, do local ao global.

3 | METODOLOGIA

A pesquisa tem como método científica a documentação indireta através da pesquisa bibliográfica e documental, com estudos exploratórios e explicativos. O exploratório é realizado através de levantamento de dados qualitativo-quantitativo, e o explicativo através dos resultados obtidos da estatística trabalhada com base nos dados secundários.

A pesquisa bibliográfica contribuiu para a elaboração da fundamentação através de livros, artigos científicos, dentre outros acerca do tema de estudo. Como parte complementar da construção da fundamentação, fez-se uso da pesquisa documental com relatórios do Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação (MCTIC), IPEAdata, IBGE, SEEG, dentre outros.

Os dados secundários extraídos para a estatística do estudo, vão de 2008 até 2017, e são: produção, emissão de poluição e Redução Certificada de Emissões (RCEs). Para a produção utilizou-se o PIB de 2008 até 2017 na moeda nacional, reais (R\$), coletados no IPEAdata.

Os dados em toneladas de poluição vêm das emissões dos setores de energia, agropecuária, processos industriais, resíduos e mudança de uso da Terra e Florestas, extraídos dos Sistema de Estimativas de Emissões e Remoções de Gases de Efeito Estufa – SEEG de 2008 até 2017. O ano de 2018 não foi tabulado devido à ausência dos dados publicados.

As RCEs de 2008 até 2017 foram obtidos através das empresas com certificação do MDL, através do Relatório de *Status* do MDL do Ministério de Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação (MCTIC). Após obtenção dos dados a estatística trabalhada é a descrita com resultados absolutos e relativos, que ilustram a produção via PIB, emissão de poluição e RCEs. Em seguida é feita a relação entre os resultados absolutos, através das fórmulas:

$$QPO = \frac{PIB}{Tondepoluição}$$

$$REsPo = \left(\frac{RCEs}{TondePoluição} \right) * 100$$

Onde:

QPO = Quantidade produzida em valores (R\$) por toneladas de poluição

REsPo = Toneladas de Emissões de RCES por toneladas de poluição

Com isso, é possível observar a relação que existe entre

Produção, Poluição e Redução Certificada de Emissões (RCES). A pesquisa salienta que não foi possível obter os dados em quantidade da produção, e sim a quantidade de produção em valores reais do PIB no Brasil restringindo a extensão do estudo.

4 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

Conforme figura 1, as produções em valores de 2008 (R\$ 264.404.800.000) até 2017 (R\$588.490.100.000) do PIB apresentaram uma ascendência dos bens e serviços finais ofertados nas fronteiras do Brasil a cada ano de estudo, e nesse processo a emissão de poluição de 2008 (2.502.035.874 Ton.) até 2017 (2.070.923.739 Ton.) acompanharam o crescimento econômico com movimentos pequenos de oscilações, no entanto com redução na emissão de poluição de 82,77%, tendo como base os anos de 2008 e 2017.

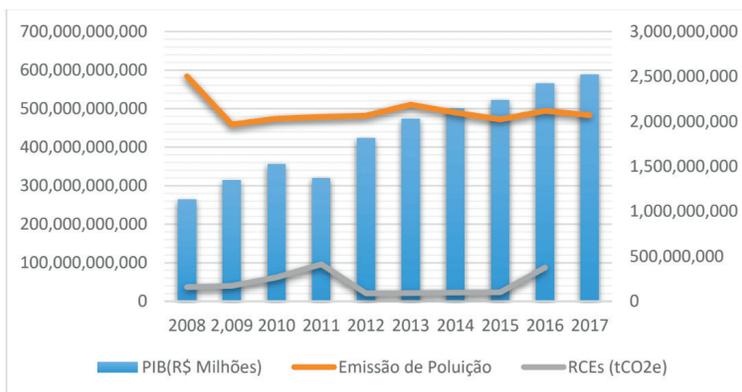


Figura 1: Cenário do PIB, Poluição e RCES no Brasil

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados extraídos do IPEADATA e SEEG (2008 – 2017)

Relacionando produção e poluição é possível obter a média de produção por poluição gerados nas fronteiras do Brasil, que mostram-se crescentes e com oscilações.

Ou seja, em 2008 a média foi de R\$ 105,6758 de produção por poluição, ascendendo o valor em 2010 para R\$ 175,134 de produção por poluição, e em 2011 volta a declinar com R\$ 155,8259 devido a redução do PIB. Anos posteriores aumentam, e em 2017 chega a R\$ 284,1679, conforme figura 2.

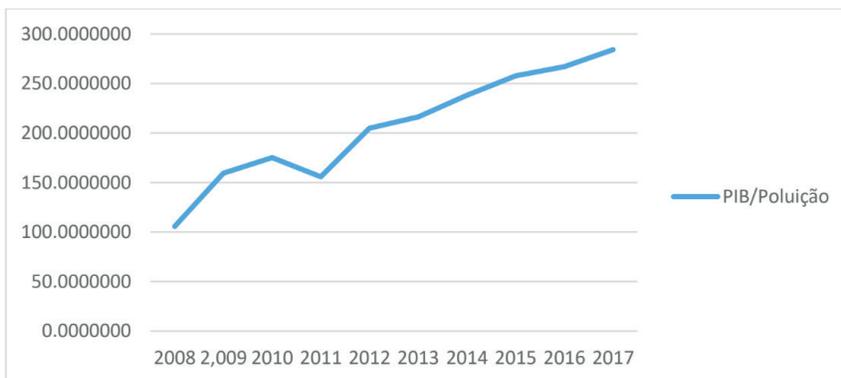


Figura 2: PIB por Emissão de Poluição no Brasil

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados extraídos do IPEADATA, SEEG e STATUS DO MCTIC (2008 – 2017)

Mesmo com ascendência de crescimento da média de produção por poluição no Brasil, com base nas discussões das Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento, o Brasil fazendo parte dos Países Não Integrantes do Anexo I, através do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), começaram a destacar na quantidade em nível internacional, ocupando a posição de terceiro lugar, perdendo para China e Índia.

Percebe-se que o Brasil assume uma ótima posição nas atividades de projetos do MDL a nível de mundo, sendo o terceiro colocado, atrás da China e Índia. A atuação do país reflete no cenário nacional do MDL, evidenciado que os números de atividades de projeto progrediram de 2007 a 2016. (DIAS SEGUNDO; VIEIRA, 2019; p. 87)

Através dos projetos do MDL é possível a contribuição com a redução de CO₂ na atmosfera. Na tabela 1, o quantitativo de projetos para a obtenção da certificação foi aumentando a cada ano e ao longo do tempo proporcionando toneladas de Redução Certificada de Emissões no Brasil.

Ano	Projetos em Validação/Aprovação	RCEs (em Ton.)	REsPo
2008	318	159.097.178	7,27%
2009	420	170.765.969	8,68%
2010	447	267.249.291	13,15%
2011	499	412.197.677	20,10%
2012	300	88.615.311	4,29%
2013	323	90.782.658	4,17%
2014	330	97.746.745	4,66%
2015	337	100.493.158	4,97%
2016	339	374.868.055	17,69%

Tabela 1: Quantidade de Projetos no MDL e RCEs no Brasil

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados extraídos dos Status do MDL de 2008 – 2017

Conforme *Status* do MDL (2008-2012) elaborados pelo MCTIC, o Protocolo de Quioto foi adotado em 1997 através da *United Nations Framework Convention on Climate Change – UNFCCC*, apenas em 2005 os projetos começam a ser apresentados ao MDL e registrados, as metas de quantificação de redução e limitação de emissão de gases de efeito estufa foi definida em 5,2% em relação aos níveis de GEE de 1990. Essas metas deveriam ser atingidas no período compreendido entre 2008 e 2012, conhecido como 1º período de compromissos do Protocolo de Quioto.

Conforme tabela 1, relacionando as toneladas de RCEs por poluição no Brasil, em 2008 7,27% de RCEs por poluição foi abatido, ascende a percentagem e chega ao ponto máximo em 2011, com 20,10% de RCEs em relação a poluição, em 2012 último ano para atingir a meta, chega a 4,29%. Essa queda, conforme tabela 1, é ocasionada pela redução da quantidade de projetos em validação e aprovados em 2011, que existiam 499 projetos e 2012 existiam 300 projetos. Essas reduções de projetos ocasionaram quedas na RCEs e mostraram o significado da participação do Brasil no Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), principalmente na mitigação do aquecimento climático no Brasil.

No decorrer de quatro anos, após a queda na porcentagem de RCEs por poluição, em 2016, 339 projetos estão no ciclo de obtenção de créditos, que podem ser de no máximo 10 anos para projetos de período fixo ou de 7 anos para projetos de período renovável. A quantidade de RCEs aumentam e proporcionam 17,69% de RCEs por poluição, alcançando o segundo maior aumento de RCEs por poluição nos períodos de estudo.

Cada tipo de projeto elaborado pela empresa a sua execução abrange diversas áreas e cabe a cada empresa especificar no projeto a sua atuação, das quais são: hidroelétrica, biogás, usina eólica, gás de aterro, biomassa energética, substituição de combustível fóssil, metano evitado, decomposição de N2O, utilização e recuperação de calor, reflorestamento e florestamento, uso de materiais, energia solar fotovoltaica, eficiência energética, substituição SF6, redução e substituição de PFC. Cada uma das áreas apresentam um

ciclo de tempo para se obter a RCEs.

As RCEs são emitidas pelo Conselho Executivo e creditadas aos participantes de uma atividade de projeto na proporção por eles definida e, dependendo do caso, podendo ser utilizadas como forma de cumprimento parcial dos compromissos quantificados de redução e limitação de emissão de gases de efeito estufa por parte dos países desenvolvidos (Anexo I da Convenção sobre Mudança do Clima). (STATUS DO MDL, MCTI, 2011; 03)

Observando as Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) gerados pelas empresas certificadas e destacando a quantidade de emissão de poluição pelos setores de energia, agropecuária, processos industriais, resíduos, mudança de uso da terra e florestas é perceptível a dispersão das toneladas de poluição em relação a RCEs.

Conforme o Observatório de Clima (2018:01), “As emissões brasileiras de gases de efeito estufa caíram 2,3% em 2017 em comparação com o ano anterior. O país emitiu 2,071 bilhões de toneladas brutas de gás carbônico equivalente (CO₂e1) no ano passado, contra 2,119 bilhões de toneladas em 2016”. A redução ocorreu devido à queda da taxa de desmatamento na Amazônia, e conforme Observatório do Clima (2018: 01) “As emissões brutas por perda de floresta na Amazônia caíram de 601 milhões de toneladas de CO₂ e no ano retrasado para 529 milhões em 2017. Isso fez as emissões por mudança de uso da terra, setor que responde por quase metade do total nacional de gases-estufa, recuarem 5,5% em 2017.”

Quase todos os outros setores da economia também tiveram aumento nas emissões em 2017, ano em que o Brasil começou a sair da pior recessão de sua história. A elevação mais expressiva (4%) foi no setor de processos industriais, que saiu de 95,6 milhões de tCO₂ e para 99 milhões de tCO₂e. O setor de energia viu suas emissões subirem mais discretamente, cerca de 2%, de 424 milhões para 431 milhões de tCO₂ e. O setor de resíduos teve alta de 1,5% (de 89 milhões para 91 milhões de tCO₂e), mas suas emissões absolutas são as menores: apenas 4% do total nacional. O setor de agropecuária, que responde por 24% das emissões do Brasil, oscilou para baixo 0,9%. Suas emissões totais caíram de 500 milhões para 495 milhões de tCO₂e. (OBSERVATÓRIO DO CLIMA, 2018; 1)

Com base nos relatórios e dados obtidos as Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) gerados pelas empresas certificadas e destacando a quantidade de emissão de poluição pelos setores supracitados no Brasil é perceptível a dispersão dos dados através das linhas de poluição e RCEs, e nítida as pequenas oscilações em cada linha de emissão e redução durante os anos estudados. Todavia, há discrepância considerável entre as duas linhas de poluição e RCEs.

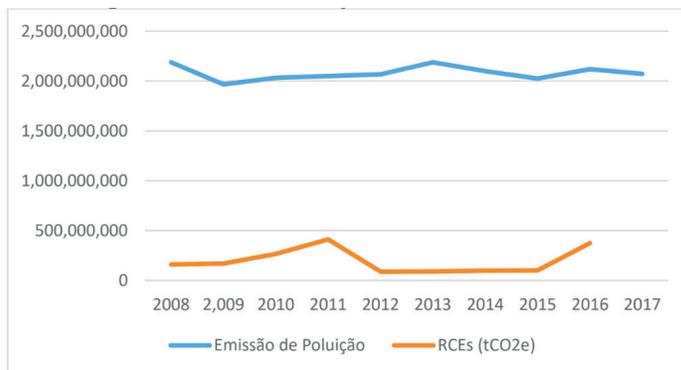


Figura 3: Emissão de Poluição e RCEs do MDL no Brasil

Fonte: Elaboração própria, com base nos dados extraídos dos Status do MDL e SEEG de 2008 - 2017

Essa discrepância da linha de poluição e da linha de RCEs é plausível devido ao número restrito de empresas certificadas no MDL brasileiro e a quantidade de empresas de bens e serviços no Brasil.

5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de organização entre os agentes e setores da economia correspondem ao próprio sistema econômico, que se inter-relacionam com o propósito de estabelecer a economia em um sistema local, nacional e global.

A base da movimentação do sistema econômico capitalista, destacam-se pela produção como um processo de gerar riqueza e refletir na despesa de uma região. Desde as mudanças provocadas pelas Revoluções Industriais para o processo produtivo que há necessidade da geração de energia para acirrar a produção das empresas, que predominava desde o século XVIII, através da queima do carvão com o objetivo de transformar energia térmica em energia mecânica.

Nessa base de preocupação com o meio ambiente, discussões surgiram no âmbito de Conferências Internacionais no século XXI, devido ao aquecimento global ocasionado em grande parte pela emissão de gás carbônico através da queima de energias não renováveis. Nesse foco, o artigo foi direcionado para observar a relação de produção através do PIB, poluição para gerar a produção por setores da economia e empresas que buscam a certificação através de um dos mecanismos de flexibilização, o MDL no Brasil, elaborado e destacado no Protocolo de Quioto.

É notório através dos dados em estudo, que a relação entre PIB, poluição e RCEs são relevantes porque a medida que a produção através do PIB de 2008 até 2017 crescem, a emissões de poluição acompanham, mas não de maneira excretante e sim de maneira que destacam uma redução da poluição em relação a produção de 2016 e 2017. Demonstrando

hipoteticamente que o uso da energia em algumas empresas vem sendo as renováveis e com tecnologia que agridem menos o meio ambiente, apesar dos dados de poluição do setor industrial brasileiro terem aumentado de 4% de 2016 para 2017.

Relacionando as empresas que buscam a certificação para obtenção da RCEs, através do MDL no Brasil, é possível observar o quanto o coletivo em estudo contribuem para a mitigação climática no Brasil. Haja vista que as metas de quantificação de redução e limitação de emissão de gases de efeito estufa devem ser reduzidas em pelo menos 5,2% em relação aos níveis de GEE de 1990. Pelos dados abordados na relação de poluição e RCEs é possível observar um combate no Brasil que destacam nas contas de “dois pesos para uma medida”.

Nesse contexto, o Brasil no estudo da pesquisa que relaciona RCEs com poluição retratam que em 2008 houve 7,27% de RCEs em relação a poluição, em 2011 chega a 20,10%, em 2012 reduz para 4,29% de RCEs por poluição e em 2016, chega a 17,69%. Isso significa a contribuição das empresas certificadas na RCEs no combate à poluição de outras empresas que ambientalmente fogem do padrão para mitigação climática. Além disso, a ressalva é de que as empresas de bens e serviços finais no Brasil superam a quantidade das empresas do MDL do país

Nesse contexto, o artigo em estudo norteia a importância das empresas desenvolverem sua produção no âmbito da implantação de tecnologias ambientais com o uso de energias renováveis, até porque não é possível reduzir o crescimento econômico de um país, devido a poluição emitida pelas empresas não ambientais. Todavia, faz-se necessário políticas públicas que direcionem com orientações, regras, normas e taxas punitivas aos agentes poluidores que fazem parte do crescimento econômico do país. A sustentabilidade faz-se necessária desde ontem, mas é preciso via implantação de tecnologias e energias renováveis o envolvimento dos agentes do sistema econômico como um todo.

REFERÊNCIAS

BARBIERI, J. C. Desenvolvimento e Meio Ambiente: as estratégias de mudanças da agenda 21. Petrópolis: Vozes, 1997

DIAS SEGUNDO, Edilberto Martins; VIEIRA, Ana Cândida Ferreira. Desempenho das Atividades de Projeto no Mecanismo de Desenvolvimento Limpo no Brasil: uma análise sequências dos dados de 2007 A 2016. In: Terra–Políticas Públicas e Cidadania. Ituiutaba: Barlavento, 2019.

FEIJÓ, Carmem Aparecida; RAMOS, Roberto Luís Olinto Ramos. (Org.) Contabilidade Social: referência atualizada das contas nacionais do Brasil. 5ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2017

FUNDAÇÃO BANCO DO BRASIL. Guia para Elaboração de Projetos de MDL: com geração de trabalho e renda. 2010.

GUIDDENS, Anthony. A Política da Mudança Climática. Rio de Janeiro: Zahar, 2010.

IPEADATA. Produto Interno Bruto – PIB (1990.01 – 2018.11). Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em 01 de janeiro de 2019.

LOPES, Luiz Martins; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de. (Org.). Manual de Macroeconomia: básico e intermediário. 2ª. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

MANKIL, N. Gregory. Macroeconomia. 5ª ed. LTC, 2003

MCTI - Ministério da Ciência Tecnologia e Inovação. Atividades de Projetos de MDL Aprovados nos Termos da Resolução N°1. Brasília, 2014.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Statu atual das atividades de projeto no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo*. 2007. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/status-projetos-mdl131107.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status atual das atividades de projeto no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo*. 2008. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/Status_MD1_Port300908.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status atual das atividades de projeto no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo*. 2009. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/STATUS-MDL-Port-041109.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status atual das atividades de projeto no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo*. 2010. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/STATUS-MDL-Port-010510.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status atual das atividades de projeto no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo*. 2011. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/STATUS-MDL-Port-300611.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status dos projetos no âmbito do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil e no mundo – 1º Período de compromisso do Protocolo de Quioto (2008-2012)*. 2012. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/Status_MD1-1periodoKP.pdf>. Acesso em: 07 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status dos projetos do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil*. 2013. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/Status_MD1-Dezembro_2013.pdf>. Acesso em: 08 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status dos projetos do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil*. 2014. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md1/Status_MD1-Nov_2014.pdf>. Acesso em: 08 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status dos projetos do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil*. 2015. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md/Status-MDL-marco-2015.pdf>. Acesso em: 08 de março de 2019.

MCTIC – Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação. *Status dos projetos do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) no Brasil*. 2016. Disponível em: <http://www.mctic.gov.br/mctic/export/sites/institucional/ciencia/SEPED/clima/arquivos/status_md/Status-janeiro-2016.pdf>. Acesso em: 08 de março de 2019.

Observatório do Clima. *Emissões do Brasil caem 2,3% em 2017*. In: <http://www.observatoriodoclima.eco.br/emissoes-brasil-caem-23-em-2017/>. Acesso em 04 de abril de 2019.

PROTOCOLO DE QUIOTO. 1997. In: <www.mctic.gov.br>. Acesso em: 05 de março de 2019.

Sistema de Estimativas de Emissão de Gases - SEEG. Emissões Totais (1990 – 2017). In: http://plataforma.seeg.eco.br/total_emission. Acesso em: 04 de março de 2019.

UNFCCC. Ficha informativa: El Protocolo de Kyoto. Disponível em: <<http://www.unfccc.int>>. Acesso em: 24 fev.2011

VIEIRA, Ana Cândida F.; BARROS, Marcos Elias Michelotti de Souza; TOSCANO, Rogério Aires Urquiza. (Des)Comercialização das Reduções Certificadas de Emissões dos Projetos no Mecanismo de Desenvolvimento Limpo do Brasil. In: *Ensaio nas Ciências Agrárias e Ambientais* [recurso eletrônico] Ponta Grossa (PR): Atena Editora, 2019. (v. 4)

CAPÍTULO 3

JUST IN TIME – JIT E OS RECURSOS HUMANOS: APLICANDO A TEORIA DAS EXPECTATIVAS DE VROOM À PRÁTICA DA GESTÃO DOS COLABORADORES NO SISTEMA JIT

Data de aceite: 04/02/2021

Data de submissão: 23/12/2020

Ettore de Carvalho Oriol

EAESP-FGV – São Paulo

<http://lattes.cnpq.br/0057011893600305>

Marcus Brauer

MADE/UNESA – UNIRIO

UERJ – Rio de Janeiro

<http://lattes.cnpq.br/2653989487816833>

RESUMO: Este artigo relaciona a Teoria das Expectativas de Vroom (1968) e a filosofia *Just in Time* - JIT na busca de uma prática para os gestores em relação à motivação dos colaboradores. O objetivo deste trabalho foi apresentar as afinidades entre a filosofia JIT e a Teoria Motivacional de Expectativas de Vroom, na gestão dos colaboradores para o atingimento do sucesso na implantação e sustentação no longo prazo do JIT. Para se atingir este objetivo foi aplicado o método indutivo, combinando os conhecimentos explícitos, consolidados, para a criação de um novo conhecimento (NONAKA; TAKEUCHI, 2008). Os resultados indicaram uma proposta para a aplicação da Teoria das Expectativas de Vroom no dia-a-dia do gestor para a motivação dos seus colaboradores levando em consideração as características da filosofia JIT.

PALAVRAS - CHAVE: JIT, Motivação, Satisfação no Trabalho, Teoria Motivacional de Expectativas, Vroom.

JUST IN TIME - JIT AND HUMAN
RESOURCES: APPLYING THE
VROOM'S EXPECTANCY THEORY
TO THE PRACTICE OF EMPLOYEE
MANAGEMENT IN THE JIT SYSTEM

ABSTRACT: This article relates the Vroom Expectations Theory (1968) and the Just in Time - JIT philosophy in the search for a practice for managers in relation to employee motivation. The objective of this work was to present the affinities between the JIT philosophy and the Motivational Theory of Vroom's Expectations, in the management of the collaborators to attainment the success in the implantation and long-term support of JIT. In order to achieve this goal, the inductive method was applied, combining the explicit and consolidated knowledge to create a new knowledge (NONAKA; TAKEUCHI, 2008). The results indicated a proposal for the application of Vroom's Theory of Expectations in the day to day of the manager for the motivation of its employees considering the characteristics of the JIT philosophy.

KEYWORDS: JIT, Motivation, Job satisfaction, Motivation's Expectations Theory, Vroom.

1 | INTRODUÇÃO

A gestão dos colaboradores em qualquer empresa é um assunto muito delicado e apresentar soluções que facilitem esta gestão é de grande valor. Os recursos humanos de uma empresa podem lhe garantir vantagem competitiva, mas muitas delas apresentam essa preocupação apenas no discurso, não levando

realmente a sério tal necessidade. (BARNEY; WRIGHT, 1998).

Ao considerarmos as novas maneiras de organizar a produção, como no caso deste estudo, que aborda o *Just in Time* - JIT, a gestão dos colaboradores de forma eficiente se faz essencial ao atingimento do sucesso, tanto na implantação, quanto na sustentação de longo prazo (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 488).

Teorias motivacionais que possam ajudar os gestores a melhorarem seu desempenho na gestão dos colaboradores é um campo do conhecimento bastante explorado, elas remontam a Grécia Antiga com Aristóteles, mas foi a partir do final do século XIX que estas teorias foram mais exploradas, surgindo diversas teorias com esta finalidade. Estas teorias se prestam mais ao estudo de forma genérica, buscando criar uma ferramenta que se encaixe em todas as situações. Teorias com aplicação mais prática também foram desenvolvidas e a busca por torná-las mais acessíveis e mais próximas das necessidades do dia-a-dia dos gestores tem levado os acadêmicos a buscarem dar significado prático aos seus estudos (ULRICH; DAVE, 2015).

A exploração das teorias existentes e sua combinação é o caminho indicado pelos teóricos para a solução desta lacuna existente, sempre buscando sua aplicação em resposta às necessidades dos gestores. (ULRICH; DAVE, 2015). Neste artigo, tem-se objetivo de apresentar as afinidades entre a filosofia JIT, em relação à necessidade de motivação dos colaboradores, e a Teoria das Expectativas de Vroom (1968) para o atingimento do sucesso na implantação e sustentação no longo prazo do JIT.

A abordagem da gestão de colaboradores na filosofia do sistema de produção JIT é adicionada a Teoria das Expectativas de Vroom (1968) criando um guia prático para o gestor lidar, no dia-a-dia, com os colaboradores, identificando e interferindo nos aspectos da motivação, buscando atingir os objetivos propostos por essa filosofia.

Para atingir o objetivo proposto foi utilizado o método indutivo, buscando combinar os conhecimentos explícitos, teorias existentes e consolidadas, para a formação de um novo conhecimento (NONAKA; TAKEUCHI, 2008).

Ao se combinar estas teorias com o foco na prática, buscou-se apresentar ao gestor uma ferramenta para a gestão dos colaboradores no aspecto motivacional que tenha um impacto efetivo em seu dia-a-dia, apresentando as afinidades entre as teorias estudadas e uma forma de aplicação da Teoria das Expectativas de Vroom (1968) no atingimento do sucesso na implantação e sustentação deste sucesso no longo prazo.

Este artigo foi estruturado em 5 seções: introdução, referencial teórico, onde foram apresentadas as teorias estudadas bem como a literatura que serve de base para o atingimento do objetivo proposto. Em seguida, descreve-se a metodologia aplicada, mostrando qual a forma de tratamento das informações levantadas durante o referencial teórico. As suposições apresentadas durante o referencial teórico são desenvolvidas durante a seção “Discussão das Suposições”, construindo uma ferramenta guia de aplicação prática para a motivação dos colaboradores. Por fim, temos a conclusão onde

são apresentados os resultados, a contribuição teórica, a contribuição prática, as limitações do estudo e indicações de caminhos para novos estudos.

2 | FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Teorias Motivacionais

As primeiras abordagens para entender a motivação humana datam do tempo dos filósofos gregos e enfocam o conceito de hedonismo como uma força motriz do comportamento. (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO,2004). Para Aristóteles, em *Ética a Nicômaco*, todas as pessoas, em todas as suas escolhas, buscam um bem, uma satisfação, tomando como fim de todas as ações esse bem, sendo que viver uma boa vida é cumprir o propósito de vida para que foram criados.

No final do século XIX, com o início do desenvolvimento da psicologia, o estudo da motivação se deslocou da filosofia para um novo campo. Com isso, a ideia do hedonismo como motivação passa a ser encarado com restrições, pois segundo Vroom (1964), determinar o que produz prazer ou dor é de difícil identificação, tornando esta teoria não testável. Hoje em dia estas teorias apresentam pouca relevância.

Os estudiosos, então, começaram a procurar por outros caminhos desenvolvendo teorias instintivas, as quais emanam da teoria evolutiva de Darwin, que segundo Lobos,

a noção darwiniana dos instintos foi incorporada às explicações sobre o comportamento humano, sendo os principais deles Freud e McDougall. Ainda que as teorias instintivas sejam relevantes, seus defensores não parecem ser numerosos. Um fator que determina esta falta de apoio tem sido o sempre crescente número de instintos necessários para explicar a conduta das pessoas (LOBOS, 1975).

A partir do início do século XX, com o começo do estudo da administração científica por Taylor, com seu *“Homem Econômico”* (1911) novas teorias passam a ser formuladas e testadas, sendo que tanto teorias de conteúdo quanto teorias de processo se desenvolvem a partir destes testes (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004).

Segundo Lobos (1975) as teorias de conteúdo englobam especificamente variáveis individuais ou situacionais que se supõe responsáveis pela conduta. O mesmo autor identifica que as teorias de processo objetivam explicar o processo pelo qual a conduta se inicia, se mantém e termina. As teorias de conteúdo e de processo constroem fortemente entre si, pois,

enquanto as de conteúdo identificam os fatores associados à motivação do trabalho de um ambiente relativamente estático, as de processo vêem a motivação do trabalho de uma perspectiva dinâmica e buscam relações causais entre o tempo e os eventos, na medida em que se relacionam com o comportamento humano no local de trabalho (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004).

2.2 Teorias de Conteúdo

A mais famosa teoria de conteúdo desenvolvida foi a de Maslow (1954), nela o autor trabalha a motivação a partir das necessidades fisiológicas do ser humano. Logo no primeiro exemplo que usa para mostrar sua teoria motivacional, Maslow parte do apetite natural do ser humano por alimentos e como a falta de um tipo específico de vitamina no corpo leva a uma necessidade de certo tipo de alimento (Maslow, 1954, pag. 36). Ele associa isto ao comportamento motivacional do ser humano criando a Teoria da Hierarquia das Necessidades, onde as necessidades do ser humano, ao serem identificadas, devem ser atendidas para que novas necessidades ganhem relevância e possam ser atendidas.

Ele criou uma escala de necessidades que posteriormente foram transformadas em uma pirâmide, que conforme Bridgman, Cummings, Ballard (2017), Maslow nunca a representou desta forma, tendo em vista que para se compor uma pirâmide é necessário que a próxima etapa seja menor em “volume” que a anterior, o que não acontece com as necessidades de Maslow. Essa escala é formada por 5 níveis, que conforme Maslow (1954) são as necessidades fisiológicas, as necessidades de segurança, as necessidades de afeto, as necessidades de status e as necessidades de auto realização.

Alderfer (1969) conceitua uma outra teoria a partir dos estudos da Teoria da Hierarquia das Necessidades de Maslow, que ele chama de ERG – Existence, Relatedness and Growth (existência, relacionamento e crescimento). Segundo Alderfer (1969), diferente de Maslow (1954), para que os indivíduos passem a valorizar os atributos de um novo nível de necessidades não é necessário que o anterior seja plenamente satisfeito, o que leva a uma interação entre os níveis de necessidades. Alderfer (1969) também agrupa os níveis iniciais e finais de Maslow transformando em apenas 3 níveis conforme mostrado pelo próprio nome da teoria.

Diversas outras teorias de conteúdo foram desenvolvidas. Um exemplo dessas é a Teoria dos Dois Fatores de Herzberg (1966), em que o autor afirma que existem dois grupos de premissas que influenciam a motivação dos indivíduos. O primeiro grupo é dos fatores motivacionais ou intrínsecos. Esses fatores agem para gerarem satisfação, não sendo o seu contraponto a insatisfação, mas sim a neutralidade.

O segundo grupo é o dos fatores higiênicos ou extrínsecos, que na sua falta, geram insatisfação, mas são neutros para a geração de satisfação. Segundo Steers, Mowday e Shapiro (2004) essa teoria merece crédito, pois trouxe o enriquecimento do trabalho como fator chave para a motivação. Até hoje ainda se usa esta noção de satisfação e insatisfação no trabalho como balizadores aos gestores na busca de melhorias nas dimensões constatadas como insuficientes. (BRAUER et AL, 2018).

2.3 Teorias de processo

Durante a década de 60, se desenvolveram algumas teorias que abandonavam a perspectiva do conteúdo e passaram a focar em delinear os processos subjacentes à motivação para o trabalho (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004). Para estes autores,

os teóricos do processo vêem a motivação do trabalho de uma perspectiva dinâmica e buscam relações causais entre o tempo e os eventos, na medida em que se relacionam com o comportamento humano no local de trabalho (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004).

Várias teorias foram desenvolvidas a partir deste enfoque, sendo que duas delas são a Teoria da Equidade e a Teoria da Expectativa. (LOBO, 1975; STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004)

A Teoria da Equidade advoga que a noção de equidade surge da chamada teoria da dissonância, em que um indivíduo ao perceber cognitivamente que existe uma dissonância persegue sua pronta remoção (LOBO, 1975). Esta teoria identifica que o indivíduo se compara tanto a si mesmo em outras situações análogas, quanto a outros indivíduos, gerando assim um parâmetro de equidade, onde ele pode estar tanto abaixo, igual ou acima da base de comparação, levando-o a comportamentos que visam remover as desigualdades ou mesmo conformar-se à situação.

A Teoria da Expectativa, como uma teoria cognitiva, sendo uma das mais reconhecidas, se baseia nos trabalhos de Lewin (1938) e de Tolman (1959), que viam o comportamento como intencional, dirigido por objetivos e guiado conscientemente por intenções (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004). Segundo Lobos (1975) o foco desta teoria é

a noção de que os indivíduos têm expectativas acerca dos resultados que advirão em consequência de suas ações. Ainda mais, devido a preferência de certos resultados dentre outros, as pessoas elegem condutas dentre as alternativas de acordo com as probabilidades de ocorrência e o valor que se atribui a estes resultados (LOBOS, 1975).

Esta teoria está baseada em dois construtos, valência e expectativa. A valência se refere à utilidade do que se obtém ao final do esforço, e a expectativa se refere à percepção que o indivíduo tem do vínculo que existe entre o esforço para a implementação de uma elevação em seu desempenho e as mudanças no nível de desempenho percebidos, recompensas auferidas (LOBOS, 1975).

Vroom (1964) foi o primeiro autor a apresentar uma organização sistemática da Teoria da Expectativa relacionada ao local de trabalho, ele analisou que os funcionários avaliam as possibilidades e o quanto de esforço necessitam para cada uma delas e tomam as decisões que denotam maior expectativa de retorno, portanto a escolha da melhor opção perpassa por esse julgamento onde a atratividade da atividade depende da energia

investida e do retorno esperado.

Porter e Lawler (1968) expandem esse trabalho introduzindo mais 4 elementos, sendo eles; as diferenças individuais; a clareza das funções na vinculação do esforço de trabalho ao desempenho real; a relação entre desempenho e satisfação subsequente e por fim a introdução do ciclo de *feedback*.

Desde o início da formulação da teoria da Expectativa, vários autores vêm contribuindo para o seu desenvolvimento, incluindo novas perspectivas ou testando a sua eficiência em testes empíricos (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004).

Nestas pesquisas, chegou-se a 3 elementos que explicam a motivação (Expectativa x Instrumentalidade x Valência). Expectativas, referem-se a quão bem a pessoa acredita que pode desempenhar uma tarefa. Instrumentalidade, refere-se a quão bem a pessoa acredita que o desempenho levará a um certo resultado. E por fim, valência refere-se ao valor que a pessoa dá ao resultado que será alcançado com seu esforço. (DUBRIN, 1998). Nesta fase, tanto os aspectos explícitos como implícitos agem para compor os valores dados aos objetivos (MENEGON; CASADO, 2006).

Outras pesquisas que testam as teorias, com um olhar mais prático, vêm identificando os aspectos motivacionais que os colaboradores dão maior valor na hora de tomarem decisões de escolhas na aplicação de esforços em tarefas. Um exemplo é o trabalho feito por Bianchetto, Coltre, Mello (2017), em que são identificados fatores que os colaboradores tratam como valiosos para a motivação.

3 | JUST IN TIME (JIT)

Just in time - JIT (Justo no Tempo) tem em seu cerne a ideia de “produzir bens e serviços exatamente no momento em que são necessários” (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 482). Esta premissa leva a mudanças drásticas na forma tradicional de produção, pois esta deixa de ser empurrada por planos mestres e passa a ser puxada pela demanda dos pedidos dos clientes. Ela passa a ser definida pelas necessidades e preferências do cliente-final (SOUZA; SANTOS; CHAVES, 2013).

Segundo Corrêa e Gianesi

o Just-in-Time (JIT) surgiu no Japão, nos meados da década de 70, sendo sua ideia básica e o seu desenvolvimento creditado à Toyota Motor Company, a qual buscava um sistema de administração que pudesse coordenar, precisamente, a produção com a demanda específica de diferentes modelos e cores de veículos com o mínimo atraso (CORRÊA; GIANESI, 1993, p. 52).

Ainda, segundo Slack, Chambers e Johnston (2002, p. 486 e 487), poderia ser outra a causa que contribuiu para a criação da filosofia JIT.

No final dos anos 50 e início dos anos 60, o excesso de capacidade dos produtores de aço japoneses possibilitava aos estaleiros solicitar entregas de aço apenas no momento em que eram necessárias. Em virtude disso, os estaleiros melhoraram os métodos de produção de modo a reduzir seus estoques de aço, de aproximadamente um mês para três dias. Como as vantagens da redução dos estoques tornaram-se bastante visíveis, a ideia espalhou-se para outros setores da indústria japonesa (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 487)

Corrêa e Giansesi (1993, p. 52) coloca que algumas expressões são geralmente usadas para traduzir aspectos da filosofia JIT: a) produção sem estoques; b) eliminação de desperdícios; c) manufatura de fluxo contínuo; e d) esforço contínuo na resolução de problemas.

A filosofia JIT está fundamentada em se fazer a coisa bem-feita, desde a primeira vez, de forma simples, cada vez melhor, e eliminando todos os desperdícios, tanto de tempo como de defeitos, buscando um atravessamento do produto pela produção com o menor tempo possível. (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 486).

Segundo estes mesmos autores JIT está dividida em 3 aspectos distintos. No primeiro, o JIT é visto como uma filosofia de produção/serviços em que se tem como princípios, a eliminação de desperdícios, o envolvimento de todos e aprimoramento contínuo. No segundo aspecto, o JIT é tido como um conjunto de técnicas para a gestão da produção, onde se encontram ferramentas, práticas básicas de trabalho como, um projeto para manufatura, o foco na produção/serviço, a opção por máquinas pequenas e simples, o arranjo físico e fluxo, a Manutenção Produtiva Total (MTP), a redução de *set-up*, o envolvimento total das pessoas, a visibilidade e, por fim, o fornecimento JIT. No terceiro aspecto, o JIT é visto como um método de planejamento e controle, onde as seguintes ferramentas específicas são utilizadas: programação puxada, controle *Kanban*, programação nivelada, modelos mesclados e sincronização.

3.1 Filosofia JIT

Como apresentado por Slack, Chambers e Johnston (2002 p.487) os três princípios da filosofia JIT são apresentados e tem em seu escopo diversos fatores a serem levados em conta.

Em relação a eliminação de desperdícios, é preciso primeiramente identificá-los, sendo que sua definição no sistema JIT é qualquer atividade que não agrega valor ao produto/serviço. Esta identificação é feita observando-se o processo, buscando as etapas que podem ser eliminadas ou mesmo melhoradas. Tempos de transporte, por exemplo, não agregam valor ao produto e devem ser reduzidos ou eliminados ao máximo, diminuindo assim o custo e o tempo de produção (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 487).

Já em relação ao envolvimento de todos, a filosofia JIT é normalmente vista como um sistema “total”. Todas as pessoas e todos os processos são tratados de forma a tornar a produção a mais enxuta possível, objetivando o máximo aproveitamento dentro e fora da

produção (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 488). Para se atingir tal objetivo, o envolvimento de todos é primordial ao sucesso (GUPTA; SNYDER, 2009).

Por último, o aprimoramento contínuo parte do pressuposto que sempre se podem melhorar os processos, mesmo que eles já estejam enxutos, pois através deles pode-se “atender à demanda no momento exato com qualidade perfeita, e sem desperdício”. Este processo de melhoria contínuo é dado o nome de *Kaisen* e é uma parte-chave da filosofia JIT. (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 489).

3.2 Técnicas JIT

O JIT tem uma coleção de ferramentas e técnicas que são a forma de operacionalizar as filosofias propostas. Suas principais ferramentas segundo Slack, Chambers e Johnston (2002, p. 489) são:

- Práticas Básicas de Trabalho – Esta ferramenta se caracteriza por ser as práticas que proporcionam a implementação do sistema JIT na empresa. Ela é composta de diversos aspectos, sendo eles; disciplina, criação de padrões rígidos; flexibilidade, busca de qualidade através do empoderamento tanto dos gerentes quanto dos empregados; autonomia, também na linha do empoderamento, mas com maior ênfase na produção, com autoridade para parar a linha, programar materiais, coletar dados e resolver problemas sem consultar a alta gerência; desenvolvimento pessoal, voltado para a capacitação dos funcionários; qualidade de vida, identificando que um funcionário satisfeito produz clientes satisfeitos (SNELL; DEAN, 1992); e por fim, criatividade, elemento indispensável da motivação, através do aprimoramento constante do trabalho realizado. (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 489 e 490).
- Controle da Qualidade – esta é outra ferramenta muito importante para o JIT, pois dentro dela se observam todos os aspectos da produção, começando pelo; controle do processo, que busca controlar de forma padronizada todas as fases do processo; visibilidade da qualidade, onde os padrões são estabelecidos a partir de características mensuráveis; disciplina de qualidade, busca da adesão de todos as metas de qualidade estabelecidas; padronização das linhas, que busca a total qualidade dos produtos em detrimento das quantidades produzidas; correção dos próprios erros, visto que os funcionários que produzem são os primeiros responsáveis pelas correções necessárias; inspeção 100%, já que cada um que produz é um inspetor de qualidade; lotes pequenos, o que possibilita a chegada rápida dos produtos ao posto posterior de produção; organização e limpeza como parte de um processo de qualidade na produção; excesso de capacidade, o que possibilita a parada da linha de produção ou sua menor velocidade em caso de problemas a serem resolvidos para a manutenção da qualidade total e por fim a verificação diária dos equipamentos, que diminuem os problemas de quebras e manutenções corretivas. (CORRÊA; GIANESI, 1993, p.79 a 81)

3.3 Planejamento e Controle JIT

O planejamento e controle de todo o processo de produção no JIT é baseado na filosofia do não desperdício. Sendo assim, foram desenvolvidas ferramentas para o alcance deste objetivo. Uma destas ferramentas desenvolvida é o *Kanban* palavra japonesa que significa cartão e que tem a função de organizar a produção que passou a ser “puxada” e que deixou de ter estoques. (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 493. e CORRÊA; GIANESI, 1993, p.92).

O *Kanban* se caracteriza por ser um sistema visual de programação através de cartão, o que facilita a operacionalização de todo o sistema, e que associado a outras técnicas e filosofias cria um ambiente propício ao desenvolvimento do JIT.

4 | SUPOSIÇÕES

Entender a importância de aproximar as diversas teorias com o intuito de gerar conhecimento e facilitar a prática gerencial é tratado por Ulrich, Kryscynski (2015) como o ponto central de um trabalho acadêmico na área de administração, que busca facilitar a prática diária dos gerentes. Para operacionalizar esta premissa os acadêmicos devem construir suas perguntas sobre os desafios substantivos do negócio analisado, tornando as questões significativas para as pessoas que as irão aplicar na prática (ULRICH; KRYSCYNSKI, 2015).

Tendo isto em mente, surgem as questões que irão guiar a exploração do encontro entre a Teoria da Expectativa e o JIT neste trabalho:

Questão 1: Qual a importância da gestão dos colaboradores para o sucesso do JIT?

Questão 2: No Processo de gestão, qual a importância da motivação dos colaboradores?

Questão 3: Como a Teoria da Expectativa pode ajudar o gestor a criar as condições para a motivação dos colaboradores na direção de se atingir o sucesso do JIT?

5 | METODOLOGIA

Este trabalho se caracteriza por ser uma pesquisa qualitativa, que se inicia com uma pesquisa bibliográfica (VERGARA, 2016, p. 03) das teorias abordadas pelo estudo.

Após esta parte inicial de pesquisa, identificou-se teorias específicas de dois campos de estudo, sendo eles, teorias motivacionais e teorias de produção Just in Time, buscando os pontos de intersecção entre elas, em relação a motivação dos colaboradores, através de um raciocínio indutivo que tem como objetivo generalizar teorias, e não estabelecer com que frequência o fenômeno ocorre (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007 p.44). O objetivo deste estudo é desenvolver uma gama de princípios para a aplicação prática à motivação dos colaboradores em sistemas JIT.

Segundo Nonaka e TaKeuchi (2008) a gestão do conhecimento pode ser alcançada com o encontro de dois conhecimentos explícitos, que irão gerar um novo conhecimento, dando a este processo o nome de combinação.

6 I DISCUSSÃO SOBRE AS SUPOSIÇÕES

Partindo-se das questões levantadas no item 3, procurar-se-á buscar construir, a seguir, um modelo que oriente os gestores como motivar seus colaboradores em um sistema JIT.

Questão 1: Qual a importância da gestão dos colaboradores para o sucesso do JIT?

O sistema JIT como uma filosofia, está embasado em premissas, sendo a mais importante “produzir bens e serviços exatamente no momento em que são necessários” (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 482), e têm em suas práticas gerenciais, sua base de aplicação (CORRÊA; GIANESI, 1993). Gupta e Snyder (2009) ao discutirem qual sistema de produção, entre os existentes, é melhor, chega à conclusão de que cada um irá se adaptar melhor dependendo da situação da empresa, mas que qualquer que seja escolhido terá dificuldades exatamente com a implementação, pois dependem diretamente da participação e apoio completo de toda a equipe.

Entender a principal diferença entre os sistemas tradicionais de produção Taylor-Fordista, onde os colaboradores são considerados como meras extensões das máquinas, e o sistema JIT, onde os colaboradores são fundamentais ao funcionamento de todo o sistema, proporcionando o empoderamento dos colaboradores, que passam a tomar decisões durante todo o processo, o que garante a qualidade dos produtos finais, como apresentado por Slack, Chambers e Johnston;

Esse enfoque do JIT à gestão dos recursos humanos tem também sido chamado de sistema “de respeito pelos homens”. Ele incentiva (e normalmente requer) a resolução de problemas por equipes, o enriquecimento de cargos (por meio da inclusão de tarefas de manutenção e set-up na atividade dos operadores), a rotação de cargos e multi-habilidades. A intenção é encorajar alto grau de responsabilidade pessoal, engajamento e ownership do trabalho (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 488).

A base das ferramentas do JIT está na eliminação do desperdício sob o ponto de vista do cliente final. Assim, dentro de um processo produtivo é necessário definir o que é valor, isto é, o que o cliente está disposto a pagar no produto final. A análise visa descobrir os processos que realmente agregam valor para o produto final (SOUZA; SANTOS; CHAVES, 2013).

Segundo Snell e Dean,

Trabalhar em um ambiente JIT envolve um escopo mais amplo de responsabilidade para tomada de decisões, solução de problemas e melhoria contínua. Como Zipkin colocou, “a idéia é que estoques mais apertados,

linhas de fornecimento mais curtas, displays de qualidade e assim por diante tornam as contribuições de cada trabalhador essenciais” (ZIPKIN, 1990 p.46). Uma vez que, sob a manufatura integrada, os empregados têm um impacto maior no produto acabado - ou afirmados diferentemente, a produtividade sofreria mais se os funcionários tivessem um desempenho ruim - o impacto econômico do trabalho é maior do que na fábrica tradicional (JAIKUMAR, 1986). A implicação dessas tendências é que a contribuição potencial dos funcionários em ambientes de produção integrada é maior do que na fábrica tradicional, o que torna os investimentos em capital humano mais atraentes para os empregadores. Supondo que os gerentes façam investimentos de capital com base nos retornos esperados, eles estarão mais propensos a investir em funcionários em um ambiente de produção integrado (SNELL; DEAN, 1992).

Todas estas implicações colocam os colaboradores como o centro do processo de JIT e mostram que eles são a essência do sucesso de todo o processo.

Questão 2: No Processo de gestão, qual a importância da motivação dos colaboradores?

Compreender que para o bom funcionamento e sucesso do JIT os colaboradores são essenciais é importante (GUPTA; SNYDER, 2009), mas também é de suma importância entender que ter empregados motivados é o que operacionaliza este sucesso. São as ferramentas do JIT que operacionalizam a sua filosofia, mas é a motivação que operacionaliza o desempenho dos colaboradores levando ao sucesso de todo o processo.

Dentro de todo o processo de gestão, o gerenciamento dos colaboradores é a parte mais sensível do processo. Segundo Snell e Dean (1992), a empresa possui todos os fatores de produção, no entanto, elas não “possuem” o capital humano, eles são incorporados aos empregados, que são livres (dentro de limites) para se deslocar de uma empresa para outra. Mesmo que os funcionários permaneçam com uma empresa, sua contribuição depende da motivação que dispõe para realizar as tarefas.

Motivar e manter toda a equipe motivada é o maior desafio de qualquer gestor, isso porque vários fatores agem sobre as pessoas direcionando os seus objetivos. Dentro desta perspectiva todos os aspectos envolvidos no processo tanto explícitos como implícitos foram os principais fatores para a motivação e desmotivação dos funcionários (MENEGON; CASADO, 2006). Esta ótica é abordada pelas teorias de processo, pois enfocam os aspectos que levam as pessoas a se motivarem, tendo em vista que ninguém consegue motivar outra pessoa, é ela mesma quem se motiva. O que o gestor pode fazer é criar as condições para este processo. Pesquisas realizadas mostram que fatores como sobrevivência pessoal e familiar, justiça no trabalho, auto expressão e realização pessoal formam os fatores com mais alto grau de valor (BIANCHETO; COLTRE; MELLO, 2017), mostrando que a valência dada a cada um desses fatores depende diretamente dos próprios indivíduos.

Questão 3: Como a Teoria da Expectativa pode ajudar o gestor a criar as condições para a motivação dos colaboradores na direção de se atingir o sucesso do JIT?

Após apresentar a influência dos colaboradores para o sucesso da implantação e manutenção do JIT e evidenciar a importância do gestor manter os colaboradores motivados, faz-se necessário criar um referencial para o gestor resolver seus problemas cotidianos. Ou seja, identificar uma teoria que se conecte, conforme argumentam Ulrich e Kruscynski (2015).

A Teoria da Expectativa se presta a este papel. Baseada em 3 elementos chave, valência, instrumentalidade e expectativa (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004). Como uma teoria da motivação de processo, ela busca influenciar a motivação dos funcionários através da identificação do que tem valor ao funcionário, o que ele valoriza como recompensa, tanto de ordem intrínseca quanto extrínseca, como este funcionário enxerga a possibilidade de atingimento desta recompensa e por fim a expectativa de quanto esforço o funcionário necessitará aplicar para atingir tal recompensa (PORTER; LAWLER, 1968).

Toda esta teorização pode ser plenamente aplicada a motivação dos colaboradores no sistema JIT. Segundo Snell e Dean (1992);

os dados coletados mostram que as empresas que utilizam a manufatura integrada exercem mais esforços no desenvolvimento de suas operações e funcionários de qualidade por meio de práticas de gerenciamento de recursos humanos do que as empresas envolvidas na manufatura tradicional (SNELL; DEAN, 1992).

Isso demonstra que motivar e manter a motivação desses colaboradores é considerada importante e que as ferramentas da teoria da expectativa se encaixa bem para a identificação e interferência nesta questão específica.

Cada elemento da Teoria da Expectativa se caracteriza como um aspecto a ser observado individualmente nos colaboradores e tratado de forma individual;

1. Valência – é o elemento em que são identificados os aspectos intrínsecos e extrínsecos que motivam cada indivíduo, a utilidade que se espera ter quando os objetivos são atingidos (LOBOS, 1975), buscando alinhá-los aos objetivos do JIT, através da demonstração das vantagens de se trabalhar com maior liberdade, maior poder de decisão e com maior flexibilidade nas tomadas de decisão; ou seja, o empoderamento do empregado. Alguns aspectos descritos por Bianchetto, Coltre, Mello, (2017) como os que colaboradores mais valorizam em seu ambiente de trabalho se encaixam com os objetivos do JIT, sendo eles, auto expressão e realização pessoal, pois o empoderamento diminui a sensação de mera extensão dos equipamentos existentes nos sistemas de produção tradicional.

2. Instrumentalização – “refere-se à percepção que um indivíduo tem a respeito da probabilidade de ocorrência de um certo resultado caso ele consiga lograr determinado nível de desempenho” (LOBOS, 1975). Isto é plenamente apresentado pela filosofia JIT, ao demonstrar que os ganhos adquiridos com sua implementação implicam em mudanças na forma como os colaboradores são vistos, tornando o esforço aplicado para o atingimento destes objetivos mais recompensáveis, como apresentado por Snell e Dean (1992), em que a qualidade e esforço do empregado

são mais valorizados em sistemas JIT que em manufaturas tradicionais.

3. Expectativa – refere-se à percepção que o indivíduo tem do vínculo que existe entre as recompensas e o seu nível de desempenho e a quantidade de esforço dispendido para este desempenho (STEERS; MOWDAY; SHAPIRO, 2004). Dentro deste elemento, o JIT age como um impulsionador em vários aspectos, pois proporciona ao colaborador um menor esforço para o atingimento dos mesmos objetivos, tornando mais fácil auferir os ganhos propostos e aumentando a expectativa de atingimento. Neste ponto, os gestores tem mais possibilidades de ação para criar as condições de atingimento das expectativas dos colaboradores, pois como os colaboradores têm mais responsabilidade, os gestores vêem-se com mais bases para recompensas individuais. Segundo Snell e Dean (1992),

(...) em empresas com manufatura integrada, onde os níveis de habilidade são mais altos e o desempenho pode variar drasticamente entre os empregados, o impacto econômico das diferenças individuais é maior. Essas empresas podem estar dispostas a pagar salários proporcionalmente maiores aos indivíduos para motivar mão-de-obra superior. Nessa linha, Kaus escreveu que "como as habilidades se tornam mais importantes e são recompensadas financeiramente, as diferenças de desempenho entre indivíduos com as mesmas habilidades formais ou treinamento também se tornam mais importantes e são recompensadas financeiramente. Quanto mais valioso for o treinamento, maior a desigualdade de renda entre aqueles com o mesmo treinamento (SNELL; DEAN, 1992).

7 | CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi apresentar as afinidades entre a filosofia JIT, em relação à necessidade de motivação dos colaboradores, e a Teoria das Expectativas de Vroom (1968) para o atingimento do sucesso na implantação e sustentação no longo prazo do JIT. Explorar as teorias existentes e suas combinações é o caminho indicado pelos teóricos para a solução da lacuna existente entre a prática e a teoria na busca de uma aplicação prática em resposta às necessidades dos gestores. (ULRICH; DAVE, 2015). Ao se aplicar tal pressuposto, o objetivo inicial foi atingido.

O resultado apresenta uma solução prática do uso da Teoria das Expectativas de Vroom (1968) para a motivação dos colaboradores no intuito de proporcionar aos gestores ferramentas significativas para o atingimento do sucesso na implantação e na manutenção desse sucesso, no longo prazo, dentro do sistema JIT, garantindo uma vantagem competitiva à empresa através da gestão dos recursos humanos (BARNEY; WRIGHT, 1998).

A contribuição teórica se faz ao buscar os pontos convergentes entre as teorias motivacionais, selecionando a que apresenta maior afinidade com o sistema de produção estudado, e o sistema de produção JIT, onde a filosofia JIT é tomada como base para essa análise, principalmente em seu aspecto da necessidade de envolvimento de todos os

colaboradores para que o sucesso seja atingido (SLACK; CHAMBERS; JOHNSTON, 2002, p. 488).

Já a contribuição prática se mostra na busca de conexão constante entre a teoria e a prática. Essa contribuição é apresentada ao responder as questões, chegando ao final com uma prescrição para uso do gestor em seu dia-a-dia. Uma prática de monitoramento dos aspectos apresentados pela Teoria das Expectativas de Vroom (1968), relacionados à motivação dos colaboradores dentro do sistema JIT, empregando estes aspectos durante a atuação na gestão da motivação dos colaboradores.

Houve algumas limitações para este estudo. O estudo é baseado apenas em teorias consolidadas e é necessário pesquisas empíricas mais profundas, principalmente por meio de modelos quantitativos que possam testar as prescrições apresentadas. Além disso, como foi apresentado, a motivação é influenciada tanto por aspectos explícitos quanto implícitos (MENEGON; CASADO, 2006), logo, é a própria pessoa quem dá este valor aos objetivos, dependendo de sua percepção de valor. Este aspecto limita a influência do gestor sobre a motivação do colaborador, tornando parte das ações implementadas ineficientes.

Finalmente, propõe-se que sejam feitas novas pesquisas, principalmente quantitativas, para se aprofundar no tema da motivação dos colaboradores no sistema JIT, tendo em vista que o envolvimento de todos os colaboradores é muito importante para o seu sucesso. Também, se sugerem estudos voltados especificamente para a Teoria das Expectativas de Vroom (1968) aplicada ao sistema JIT, procurando mais evidências de sua efetiva aplicabilidade. Ainda pode-se buscar novas teorias motivacionais que possam exercer este papel de forma mais efetiva, ou mesmo a agregação de aspectos novos a teoria adotada que possam melhorar seu desempenho facilitando ainda mais a gestão motivacional dos colaboradores.

REFERÊNCIAS

ALDEFER, C. P. An Empirical Test of a New Theory of Human Needs. **Organizational Behavior and Human Performance**, v. 4, p. 142-175, 1969.

BARNEY, J. B.; WRIGHT, P. M. On Becoming a Strategic Partner: The Role of Human Resources in Gaining Competitive Advantage. **Human Resource Management**, v. 37, n. 1, p. 31-46, 1998.

BIANCHETO, J. M.; COLTRE, S. M.; MELLO, G. R. Estudo sobre o Fator Valorativo do Trabalho. **Revista Capital Científico - Eletrônica**, v. 15, n. 3, p. 59-72, 2017.

BRAUER, M.; BRAUN, F.; GRADIM, M. N.; SILVA N. G. Satisfação no trabalho: Uma análise dos servidores técnicos administrativos da Faculdade de Administração e Finanças da UERJ. **Revista Vianna Sapiens**, v. 9, n. 1, p. 137-158, 2018.

BRIDGMAN, T., CUMMINGS, S., BALLARD, J. Who Built Maslow's Pyramid? A History of the Creation of Management Studies' Most Famous Symbol and Its Implications for Management Education. **Academy of Management Learning & Education** (In-Press). Disponível em: < <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/amle.2017.0351>>. Acessado em: 05/10/2018.

CERVO, A; BERVIAN, P.; DA SILVA, R. **Metodologia Científica**. São Paulo; Pearson, 6ª ed., 2007.

CORRÊA H. L.; GIANESI I. G. N. **Just in Time, MRPII e OPT: Um enfoque estratégico**. 2. ed. Atlas. São Paulo, 1993.

DUBRIN, A. J. **Princípios da administração**. 4ª ed., Rio de Janeiro: LTC, 1998.

GUPTA, M.; SNYDER, D. Comparing TOC with MRP and JIT: a literature review. **International Journal of Production Research**, v. 47, n. 13, 1 Jul. 2009.

Herzberg, F. **Work and the Nature of Man**. ed. World Publishing Co., Cleveland- USA, 1966.

LOBOS, J. Teorias sobre a Motivação no Trabalho. **RAE - Revista de Administração de Empresas**, v. 15, n. 2, mar./abr. 1975.

MASLOW, A. H. **Motivation and Personality**. Harper & Row, Publishes, Inc., New York, 1954.

MENEGON, L.F.; CASADO, T. O contrato psicológico como ferramenta para a gestão de pessoas. **Revista de Administração**, v. 41, n. 2, p.125-135, abr./maio/jun. 2006.

NONAKA, I; TAKEUCHI, H. **The Knowledge-Creating Company: How Japanese companies create the dynamics of innovation**. Oxford University Press, New York, 2008.

PORTER, L. W.; LAWLER E. E. **Managerial attitudes and performance**. Dorsey, Homewood. USA, 1968.

SLACK, N.; CHAMBERS, S.; JOHNSTON, R. **Administração da Produção**. São Paulo, Atlas, 2ª ed., 2002.

SNELL, S. A.; DEAN Jr, J. W. Integrated manufacturing and human resource management: A human capital perspective. **The Academy of Management Journal**, v. 35, n. 3, p. 467-504, 1992.

STEERS, R. M.; MOWDAY, R. T.; SHAPIRO, D. L. Introduction to special topic forum: The future of work motivation theory. **The Academy of Management Review**, v. 29, n. 3, p. 379-387, 2004.

TAYLOR, F. W. **The Principles of Scientific Management**. Harper & Row, Publishers, Incorporated., 1911.

ULRICH, D.; KRYSZYNSKI, D. Making strategic human capital relevant: A time sensitive opportunity. **Academy of Management Perspective**, v. 29, n. 3, p.357-369, 2015.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: GEN/ Atlas, 16ª ed., 2016.

VROOM, V. **Work and motivation**. New York: Willey, 1964

CONTROLE DE CUSTOS DAS AGROINDÚSTRIAS FAMILIARES DE GUARANIAÇU - PR

Data de aceite: 04/02/2021

Data da submissão: 15/11/2020

Andreia Helena Pasini Guareski

Unifacear, Curitiba-PR;
<http://lattes.cnpq.br/9070165830340893>

Marlowa Zachow

Universidade Estadual do Oeste do Paraná; Cascavel-PR; <http://lattes.cnpq.br/2687140621723678>

Marinês Luiza Guerra Dotto

Universidade Estadual Oeste do Paraná;
Cascavel- PR
<http://lattes.cnpq.br/1761929548039017>

Luciana Oliveira de Faria

Universidade Estadual do Oeste do Paraná;
Cascavel-PR
<http://lattes.cnpq.br/2043990245681647>

RESUMO : O mundo globalizado exige das organizações um grande investimento na gestão, com sua atenção voltada a novos processos, tecnologias e sistemas que são cada vez mais eficientes. Neste cenário, estão inseridas as agroindústrias familiares, que em geral produzem em uma escala menor, possuem menores recursos, e ainda, desconhecem ou pouco sabem sobre o gerenciamento e o controle de custos. Neste sentido, o objetivo deste artigo foi o de identificar o controle de custos que são realizados pelos produtores das agroindústrias rurais familiares de Guaraniaçu – PR. Para que

o objetivo proposto fosse atingido, foi realizada uma pesquisa de campo com 28 agroindústrias nos dias 14 e 15 de junho de 2018, com a aplicação de questionário com perguntas relacionadas aos controles de custos. Para a análise dos questionários, foi utilizado o software SPSS. A pesquisa apresentou que os alguns produtores tentam realizar o controle de custos, no entanto, não tem conhecimento sobre o rateio, e como deve ser realizado, controlando apenas a entrada e saída de dinheiro. O preço de venda dos praticado tem como base o preço praticado pela concorrência, e não considerando os custos e margem de lucro de cada produto. Acredita-se que o controle de custos, se realizado, é de grande importância para que as agroindústrias tenham a possibilidade de adequar o valor de comercialização e ainda a lucratividade da empresa.

PALAVRAS - CHAVE: Custos. Controle. Agroindústria familiar.

COST CONTROL OF FAMILY AGROINDUSTRIES IN GUARANIAÇU – PR

ABSTRACT: The globalized world demands from organizations a great investment in management, with its attention to new processes, technologies and systems that are increasingly efficient. In this scenario, family agro-industries are inserted, which in general produce on a smaller scale, have fewer resources, and still, know little or no about management and cost control. In this sense, the objective of this article was to identify the cost control that is carried out by the producers of the rural family agroindustries of Guaraniaçu - PR. In

order to achieve the proposed objective, a field survey was conducted with 28 agroindustries on June 14 and 15, 2018, with the application of a questionnaire with questions related to cost controls. For the analysis of the questionnaires, the SPSS software was used. The research presented that some producers try to control costs, however, have no knowledge about the apportionment, and how it should be carried out, controlling only the entrance and exit of money. The selling price of the practiced has as base the price practiced by the competition, and not considering the costs and profit margin of each product. It is believed that cost control, if carried out, is of great importance for the agribusinesses to have the possibility of adjusting the commercialization value and also the profitability of the company.

KEYWORDS: Costs. Control. Family Agribusiness.

1 | INTRODUÇÃO

O mundo globalizado fez emergirem grandes organizações, que tem altos investimentos em gestão. Essas grandes corporações têm a seu favor alguns itens como produção em escala, maior poder de negociação com fornecedores e até mesmo com o poder público. Competindo com essas organizações está a agroindústria familiar, que em geral tem uma escala de produção menor, entre outros desafios, tendo que competir com as gigantes multinacionais do alimento.

A agricultura familiar enfrenta desafios, já que tem restrição de área de plantio e também de mão de obra. Há também a grande competitividade em alguns produtos, especialmente commodities, que geralmente são produzidas por grandes fazendeiros, que tem acesso a custos mais baixos e maior escala de produção. Levando em consideração as reais dificuldades do agricultor rural, a agroindustrialização de alimentos surge como uma alternativa de agregação de valores tanto ao produto quanto ao meio produtivo. Para Maluf, (2004) as agroindústrias para a agricultura familiar são uma alternativa de elevação de renda, agregação de valor e geração de emprego para diversas famílias. Percebendo a oportunidade, muitos agricultores familiares passaram a realizar a industrialização de alguns produtos.

Conforme o censo agropecuário de 2006, nesse ano existiam cerca de 3 milhões de estabelecimentos rurais familiares. Desses, 279 mil obtém alguma receita com agroindústria, ou seja, pouco mais de 9%. A receita total da agroindústria rural familiar perfaz cerca de 1,5 bilhões de reais, ou cerca de 5 mil reais por propriedade (ao ano). Percebe-se com esse número a quantidade de pessoas que se beneficiam da agroindústria familiar rural. A receita obtida complementa a renda, e é injetada geralmente no comércio da região, fortalecendo o desenvolvimento local (IBGE, 2006).

As agroindústrias familiares também apresentam algumas particularidades que acabam por motivar a permanência do agricultor no campo. Isso se deve ao fato de haver uma redistribuição de tarefas no ambiente familiar, podendo criar novas funções para as mulheres e para os jovens.

As agroindústrias familiares rurais são pequenas, com pouca estrutura e pouca mão

de obra envolvida. Isso faz com que qualquer tipo de controle seja dificultado. Porém, por mais que as agroindústrias familiares não tenham recursos necessários para investimento em complexos sistemas de controle e gestão de custos, é sabido que uma empresa só irá se perpetuar se os seus preços forem superiores aos seus custos.

Nesse contexto é importante que as agroindústrias familiares conheçam os conceitos e consigam fazer a análise e gerenciamento dos seus custos.

Uma das principais etapas no processo quando se inicia a exploração de uma nova atividade é a formação de preço de venda, uma análise dos desperdícios, custos elevados, a margem de lucro pretendida e uma carga tributária que onera o valor do produto até chegar no consumidor final, como parte essencial na decisão de lançar um produto.

É necessário identificar todos os custos que envolvem a cadeia produtiva, dos produtos que fazem parte do processo, transformando crises, problemas, em oportunidades para diversificar as atividades e melhorar a renda da família.

A remuneração de uma família que vive no meio rural é questão essencial de sobrevivência, e preocupação de muitas famílias que pensam em aumentar o rendimento para melhorar suas condições financeiras, elas estão em constante busca por aperfeiçoar-se, isto faz parte da inovação das ideias, e de uma concepção entre pais e filhos, muito embora prevaleça existência da hierarquia, persiste uma ideia de continuidade e auxílio mútuo. Porém a unidade familiar está aberta aos experimentos que são apresentados para oferecer oportunidade de aumentar a produção com os devidos controles, especialmente os controles dos custos.

Levando-se em consideração a necessidade cada dia mais corrente de organização dos controles de produção das entidades familiares rurais, assim como são organizados os patrimônios, os investimentos coloca-se o seguinte problema de pesquisa: quais os controles de custos realizados pelos produtores das agroindústrias rurais das famílias que vivem da agricultura familiar no município de Guaraniaçu - Pr?

Os objetivos constituem ações da pesquisa, a maneira como se desenvolvem os estudos para responder ao problema. Neste enfoque, toma-se por base no presente estudo o objetivo geral é analisar o controle de custos realizado pelas agroindústrias familiares da cidade de Guaraniaçu/PR.

Este artigo é composto por 5 capítulos a partir dessa introdução. O próximo capítulo apresenta o referencial teórico que serviu de base para o desenvolvimento da pesquisa. O capítulo seguinte apresenta a metodologia utilizada para a aplicação da pesquisa, o capítulo quatro apresenta as discussões acerca dos resultados encontrados nas agroindústrias da Cidade de Guaraniaçu. No capítulo cinco são apresentadas as considerações finais sobre o estudo, seguido pelas referências utilizadas.

21 AGROINDÚSTRIA FAMILIAR RURAL

Desde os tempos remotos, os agricultores familiares enfrentam problemas relacionados ao escoamento de produção e a compra de insumos, devido ao isolamento pela falta de estradas, transporte, e a inexistência de um mercado. Neste sentido, os agricultores familiares passaram a buscar paralelamente ao trabalho da propriedade rural, algum tipo de atividade que pudesse suprir a necessidade, assim, eles começaram a industrializar os produtos disponíveis em suas propriedades (NAZZARI; BERTOLINI; BRANDALISE, 2007).

A agroindústria rural está relacionado a transformação e ao beneficiamento de produtos agropecuários de origem animal ou vegetal, que foram realizados em instalações próprias, comunitárias ou ainda de terceiros, a partir de matéria-prima que são produzidas no próprio estabelecimento agropecuária ou que são adquiridas de outros produtores, desde a destinação final estiver ligada ao produtor (IBGE, 2006).

A agroindústria, quando familiar, pode ser definida como uma unidade de transformação e/ou beneficiamento de produtos agropecuários produzidos pelos agricultores familiares. Ela é gerenciada pelos próprios agricultores e é constituída de instalações e equipamentos adequados à escala de produção não industrial tradicional, ou seja, de grandes agroindústrias (PREZOTTO, 1997).

Neste sentido, a agroindústria familiar rural é uma forma de organização no qual a família rural produz, processa e/ou transforma parte de sua produção agrícola e/ou pecuária, que com o objetivo de sua produção e a comercialização. A agroindústria familiar tem algumas características como a localização no meio rural, disponibilidade de máquinas e equipamentos em escalas menores, matéria-prima própria ou de vizinhos, além dos processos artesanais próprios, bem como a mão de obra é da família (MIOR, 2005). São as agroindústrias as responsáveis por transformar um único produto agropecuário em vários produtos diferentes destinados aos consumidores finais.

Complementando, a agroindústria familiar rural é a organização em que a família produz, processa e/ou transforma parte da produção agrícola e/ou pecuária, visando a produção de valor de troca que se realiza na comercialização. Neste contexto, é dentro da propriedade rural que acontecerá todo o processo de agroindustrialização, deixando o produto apto para a revenda (ARAÚJO, 2007). Segundo o autor,

Segundo Araújo (2007, p.93) existem dois grupos de agroindústrias, as alimentares e as não alimentares. No caso das primeiras são as que fabricam artigos que não são destinados ao consumo alimentar, como fibras, couros e óleos lubrificantes, já as alimentares são as fabricantes de artigos como sucos, polpas, farinhas e outros.

Há ainda as indústrias que só fazem beneficiamento, que são aquelas que dão algum tratamento ao produto sem alterá-lo ou transformá-lo, para Araújo (2007, p.93) “alguns produtos são submetidos a beneficiamentos, com objetivos de melhorar-lhes a

apresentação, evitar perdas, eliminar pragas, agregar-lhes valores, ou mesmo atender à preferência dos consumidores”.

A atividade da agroindustrialização dos produtos é de grande importância para o cotidiano dos agricultores, além de ser uma atividade importante social e econômica, uma vez que proporciona a ocupação da mão de obra familiar e ainda possibilita a geração de renda (ZAGO, 2002).

No presente trabalho tratar-se-á em específico das pequenas agroindústrias que exploram a atividade por meio da agricultura familiar rural, que são pessoas que compõem uma parte da sociedade que ainda permanece no campo, valorizando a permanência no ambiente que é próprio e que vem passando por várias gerações.

Para tanto, vale destacar que as famílias precisam de organização dos fatores de produção, que são os insumos, a tecnologia e a mão de obra, a identificação dos custos, investimentos e o retorno esperado.

2.1 Custos e Gestão

Para falarmos em custos primeiramente é importante destacarmos alguns conceitos, já que a palavra custo pode trazer diferentes interpretações conforme o leitor. A contabilidade de custos surgiu como ferramenta inicialmente de mensuração de estoques, mas que com o aumento da complexidade das operações industriais, passou a ter utilidade também para a tomada de decisões (MARTINS, 2003).

A primeira distinção a ser feita na terminologia é a diferenciação entre Custo e despesa. Pode-se dizer que custo é um gasto efetuado para a produção de outro bem. Sua apropriação é feita no momento em que o recurso é utilizado para a fabricação. Os custos podem ser classificados como diretos ou indiretos. Os diretos são aqueles que são utilizados diretamente no produto, e tem uma medida de consumo confiável para apropriação, como quilogramas de matéria prima consumida e horas de mão de obra por exemplo. Já os custos indiretos não possuem uma medida objetiva para apropriação ao produto e precisam de rateio para que sejam alocados. São exemplos de custos indiretos o aluguel e salários de supervisores (MARTINS, 2003).

Os custos podem ser classificados também como fixos e variáveis. Os variáveis variam em função da produção e os custos fixos que permanecem iguais independente do volume de produção no período (MARTINS, 2003).

As despesas são os gastos que são efetuados com objetivo de obtenção de receita, ou seja, não estão diretamente relacionados a produção. As despesas também podem seguir a classificação de variáveis e fixas, pois algumas despesas são fixas no período e outras podem variar em função da quantidade vendida, por exemplo (MARTINS, 2003).

A contabilidade de custos tem como objetivo fornecer informações para os diversos níveis gerenciais, auxiliando as funções de desempenho, planejamento e controle das operações (LEONE, 2000).

Dadas as definições e objetivos da contabilidade, podemos destacar três utilidades para o controle de custos: a análise de custos, formação de preço de venda e gestão estratégica de custos.

2.1.1 Análise de custos

A análise de custos é uma ferramenta utilizada para tomada de decisões, que pode ser útil em diversos aspectos da organização, tais como otimização da produção, formação de preço e valorização de estoques. Pode-se dizer que a análise de custos é o conjunto de atividades exercidas em uma organização, com objetivo principal de fornecer subsídios para a adequada apuração, controle, acompanhamento e gerenciamento dos custos inerentes aos diversos processos (PEREZ JR.; OLIVEIRA; COSTA, 2009).

A análise de custos é um processo complexo e necessita de um gerenciamento. Com o aumento da complexidade nas indústrias, as informações fornecidas pela contabilidade de custos são potencialmente úteis para o controle e para a tomada de decisões. Através da análise de custos é possível determinar a influência no lucro provocada pelas quantidades vendidas e pelos custos (BORNIA, 2010). Esse gerenciamento é necessário para que possam mensurar os custos de forma correta e planejar ações de melhoria para o futuro.

2.1.2 Gestão estratégica de custos

O gerenciamento dos custos auxilia no planejamento, e também na mensuração do desempenho da empresa. Isso ocorre através do conhecimento do custo unitário dos produtos, que é obtido através da contabilidade de custos (KUNH; FRANCISCO; KOVALESKI, 2011).

A Gestão Estratégica de custos é considerada como um avanço em relação a análise de custos. Ela trata de uma abordagem para melhoria contínua de desempenho, ao utilizar informações mais relevantes para as tomadas de decisões, em comparação com abordagens tradicionais das análises de custos. A Gestão Estratégica de Custos proporciona vantagens como: ser um poderoso instrumento para tomadas de decisão; a focalização dos esforços de melhoria, com resultados mensuráveis e o aprimoramento na capacidade da empresa de criar e agregar valores (PEREZ JR.; OLIVEIRA; COSTA, 2009).

A gestão estratégica de custos é uma análise de custos, porém mais ampla, pois explicita os elementos estratégicos. Procura-se através dela desenvolver estratégias com a finalidade de obter vantagem competitiva sustentável. Pode-se dizer que a Gestão Estratégica de Custos surgiu da mistura de três grandes temas, que são: análise da cadeia de valor; análise de posicionamento estratégico e análise de direcionadores de custos (GOVINDARAJAN; SHANK, 1997).

A cadeia de valor é um conjunto de atividades criadoras de valores independentes que vai da fonte da matéria prima, passando pelos fornecedores até ser entregues ao

consumidor final. O posicionamento estratégico é o rumo que é definido para a empresa. Quem define a estratégia da empresa é a alta administração que tem como objetivo elaborar um plano de ações que leve em consideração diversas variáveis, como o ambiente em que atua. Já a análise dos direcionadores de custo proporciona a reflexão de que uma escolha apropriada e racional para distribuir custos indiretos de fabricação (ao invés do uso do volume de produção) pode tornar a empresa mais competitiva (PINTO, 2011).

2.2 Formação do preço de venda

O preço de venda pode ser definido como o valor pelo qual um produto ou serviço pode ser trocado no mercado. Esse conceito deve sempre estar alinhado a perspectiva interna e externa. Perspectiva interna é a visão da empresa, que seria um piso, baseado no custo. Já pela perspectiva externa, deve-se levar em consideração quanto o consumidor está disposto a pagar pelo produto (BERNARDI, 2007).

Pode-se perceber que a formação do preço de venda inclui fatores que são externos, como por exemplo o valor percebido pelo cliente. Mas para formar preço primeiramente é necessário calcular o “piso”, cálculo que deve ser feito através dos custos e despesas dispendidos na produção. Um dos métodos utilizados para formar o preço a partir do custo se chama markup, e é muito utilizada, por permitir que insira no preço todos os custos e uma margem, de forma facilitada.

O markup é uma taxa de marcação que deve ser aplicada aos custos do produto, com objetivo de cobrir os custos, despesas e ainda gerar uma margem escolhida pelo vendedor. O markup é um valor adicionado ao custo, expresso em um percentual do preço de venda (BERNARDI, 2007).

Nesse método parte-se de uma base em valor, que deve conter tudo que puder ser apurado em unidades monetárias. Aquilo que não puder ser apurado na base, deve ser incluído ou nos custos e despesas percentuais, ou no lucro percentual. Dessa forma o preço cobrirá todos os custos e despesas e ainda formará uma margem de lucro.

3 | METODOLOGIA

A metodologia é a maneira de como os objetivos que foram propostos serão alcançados, evidenciar o tipo de pesquisa que será utilizado e como os dados serão coletados e analisados, ainda mostra a delimitação da pesquisa que será realizada e a definição do universo, da população e da amostra.

Pretende-se, por meio deste estudo, analisar o controle de custos realizado pelas agroindústrias familiares da cidade de Guaraniçu/PR. Ao tratar do assunto controle de custos, é preciso evidenciar todos os detalhes que envolvem as atividades desenvolvidas, para não distorcer os resultados.

Quanto aos tipos e métodos de pesquisa, terá uma abordagem qualitativa. Em

relação aos objetivos, é uma pesquisa descritiva e quanto aos procedimentos é uma pesquisa do tipo levantamento ou survey.

A pesquisa descritiva, segundo Cervo e Bervian (2006, p. 49), “[...] observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los”. A pesquisa descritiva tem a finalidade de descrever os itens relacionados aos controles de custos utilizados na agroindústria, pois irá identificar diversas situações que ocorrem nas atividades desenvolvidas pela agroindústria familiar rural.

A pesquisa qualitativa, para Cooper e Schindler (2016), refere-se ao método que pode ser definido como um conjunto de técnicas interpretativas, que procuram descrever, decodificar, traduzir e apreender o significado, e não a frequência, de certos fenômenos e/ou situações e neste estudo serão interpretados e analisados os questionamentos realizados para os gestores das agroindústrias.

Quanto aos procedimentos de coleta de dados, foi efetuado um levantamento (survey), que de acordo com Creswell (2007), neste estudo utilizou questionários, com questões estruturadas para a coleta de dados. A pesquisa survey é uma forma de obter dados ou informações sobre características ou opiniões de determinado grupo de pessoas, utilizando-se de um determinado instrumento de coleta de dados, que normalmente é o questionário. Neste trabalho foi utilizado para identificar como os gestores das agroindústrias rurais fazem para colocar seu produto no comércio e ainda a importância do conhecimento sobre os custos.

A população é definida por Richardson (1999), em termos estatísticos, como o conjunto de indivíduos que trabalham em um mesmo lugar e características semelhantes, que neste caso são as agroindústrias localizadas no município de Guaraniaçu-Pr. E a amostra é definida como uma parte ou subconjunto da população.

Quanto ao questionário, o pesquisador determina a formulação e a sequência das perguntas ordenadas e foram respondidas oralmente. Por isso, as perguntas foram elaboradas com uma linguagem simples, para facilitar o entendimento das mesmas ou não haver duplicidade na interpretação por parte dos respondentes.

O ambiente de pesquisa caracteriza-se por propriedades rurais localizadas na região oeste do Estado do Paraná, delimitando-se ao município de Guaraniaçu-Pr., que conta com população de 14.583 habitantes, sendo destes cerca de 7.800 urbanos e população rural de 6.783, e base territorial de 1.237,129 Km².

A população do município possui como característica a descendência de imigrantes europeus (italianos e alemães na sua maioria), a forma de trabalho e heranças culturais desses povos fazem com que muitos busquem a produção de alimentos para própria subsistência, bem como para manter as tradições e cultura relacionadas à alimentação. Verifica-se ainda nessas famílias além da iniciativa para produção dos produtos coloniais, a comercialização dos excedentes produtivos pela agricultura familiar por meio de pequenas agroindústrias e a comercialização desses produtos evoluiu no município de Guaraniaçu/

PR.

A Prefeitura Municipal de Guaraniaçu tem experiência no gerenciamento de recursos públicos do governo estadual e federal, e possui iniciativas locais na organização de projetos cooperativos voltados para a Agricultura Familiar, como a organização como o Celeiro do Agricultor administrado pela Cooperativa da Agricultura Familiar Solidária de Guaraniaçu (COOAFASG) apoiada pelo município, contando com cerca de 180 sócios da agricultura familiar.

Associação dos Agricultores Familiares de Guaraniaçu são empreendimentos importantes ligados à agricultura familiar no município, que vem representando uma importante ferramenta no processo de comercialização da produção rural, agregando valor, gerando renda e oportunidades de trabalho no meio rural, garantindo a melhoria das condições de vida das populações beneficiadas direta e indiretamente.

Diante dos fatos apresentados é importante salientar que as agroindústrias rurais que desenvolvem atividades de produção, ou seja, a transformação da matéria prima em um novo produto pronto para a comercialização ou consumo possa atender as necessidades dos consumidores do município. Para responder o problema e objetivo desta pesquisa o universo delimitado são as agroindústrias instaladas no meio rural do município de Guaraniaçu, estado do Paraná. Como a pesquisa foi realizada no meio rural, alguns fatores são limitantes, como o fato de estar localizada no meio rural, dificuldades de acesso e ainda fatores climáticos como a chuva, que não permitiu o acesso.

Foram visitadas 28 agroindústrias, nos dias 14 e 15 de junho de 2018, com aplicação de questionário, com perguntas relacionadas aos controles de custos.

Para fazer a análise dos questionários, foi utilizado software SPSS. O software permite calcular médias, percentagens, examinar os dados para verificar se possuem significância estatística, calcular correlações e outras análises que podem ser escolhidas e estabelecidas pelo pesquisador, pois permitem extrair sentido dos dados coletados.

4 | APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização das agroindústrias

As agroindústrias têm papel relevante para a sociedade em geral, a produção de uma região é consumida em seu próprio território, com custos menores principalmente de transporte. É fundamental para as entidades a sua permanência no meio rural, fator esse que se constitui essencial para o funcionamento dessas organizações agroindustriais. É necessário preparar-se para atuar com mais segurança e, assim, possam reduzir os riscos do negócio para fortalecer os pequenos empreendimentos rurais.

Além disso, faz-se mister aos gestores das agroindústrias familiares rurais o conhecimento e as experiências adquiridas, pois deve-se levar em consideração a

necessidade de esclarecimento sobre o que são os custos e como devem ser controlados, atentar para pequenos detalhes, técnicas e procedimentos para o aumento da produção evitando desperdícios.

4.2 Análise dos resultados

Os pequenos produtores, que fazem parte da agricultura familiar podem utilizar os meios que eles dispõem e encontrar uma forma de diversificar a exploração das atividades de maneira que não precisam ausentar-se do seu ambiente que estão inseridos, aproveitar os espaços e as oportunidades que lhes são oferecidas.

Sendo assim, é importante mostrar aos empreendedores agroindustriais sobre a importância de planejar e organizar a sua agroindústria, realizar os controles dos custos para fortalecer e tornar sólidos os empreendimentos, neste contexto são apresentados os resultados da pesquisa realizada com as agroindústrias localizadas na zona rural do município de Guaraniaçu-Pr.

As considerações apresentadas a seguir têm como base os questionários que foram aplicados às 28 agroindústrias de Guaraniaçu- PR, durante as pesquisas de campo realizadas nos dias 14 e 15/06/18 e de acordo com a tabulação dos dados realizadas através do programa SPSS.

Os produtores foram questionados em relação à origem da matéria prima utilizada pela agroindústria, 56,7% responderam que a origem da matéria-prima é de terceiros, o resultado pode estar relacionado aos tipos de produtos que são comercializados pela agroindústria, visto que uma grande parte delas produz massas, bolachas, biscoitos, etc. Já 43,3% responderam que a matéria-prima da agroindústria tem origem na própria propriedade. Dessa forma, pode concluir que para a agroindústria estar em funcionamento, os proprietários precisam em sua maioria de matéria-prima de terceiros.

Quando questionados em relação ao controle de custos da agroindústria, as respostas ficaram divididas de forma igual em 50%, 14 produtores apresentaram que controlam os custos, e 14 apresentaram que não controlam. No entanto, quando a pergunta estava relacionada diretamente a como o controle de custos é realizado, alguns produtores deram como resposta o controle realizado de “cabeça”, esse tipo de controle não deve ser considerado como controle, uma vez que não é possível para o produtor mensurar individualmente de cada produto produzido e principalmente, dessa forma, não é possível realizar um confronto entre os dados de meses, anos anteriores, justamente porque o controle não fica registrado, dificultando ao produtor de fazer qualquer tipo de análise. O gráfico 1 apresenta as respostas que foram dadas pelos produtores em relação a como o controle de custos é realizado.

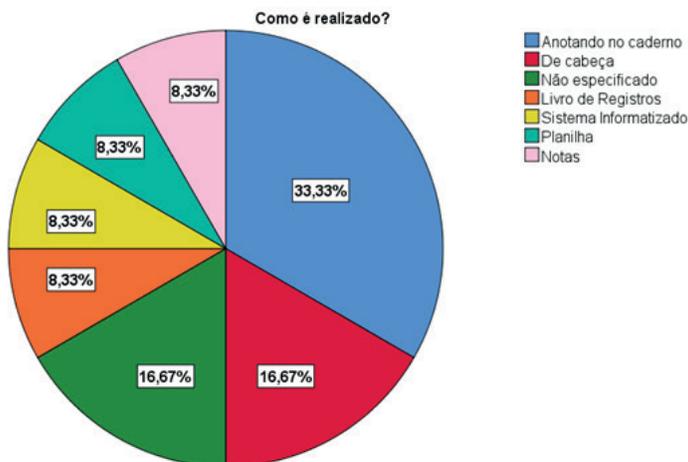


Gráfico 1: Como o controle de custos é realizado

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

O maior índice das respostas dos produtores 33,33% está relacionado ao controle de custos realizado no caderno, isso significa que os produtores fazem anotações no caderno em relação às entradas e saídas da agroindústria. 16,67% responderam que o controle é realizado de “cabeça” o que não é considerado como controle, a mesma quantidade de pessoas respondeu que controla, no entanto, não especificou qual o tipo de controle que é realizado, ou porque o produtor não faz o controle, ou porque a pessoa responsável não estava na propriedade para responder aos pesquisadores. 8,33% fazem controle através de um sistema informatizado, outros através de planilha, e ainda através de um livro de registros.

Os produtores que realizam o controle foram questionados sobre a divisão dos custos da agroindústria e da agropecuária, 7,1% dos respondentes não assinalaram que fazem a divisão ou não. 64,3% não realizam o controle separadamente, e apenas 28,6% no momento de realizar o controle fazem a separação do que é da agroindústria e do que é da agropecuária.

Quando questionados sobre o rateio dos custos da atividade 78,6% dos produtores que foram entrevistados não sabem realizar o rateio de custos da atividade. Ou seja, não é realizada nenhuma divisão proporcional é realizada pelos produtores. Apenas 21,4% realizam o rateio dos custos de acordo com a atividade realizada.

Os produtores responderam se tem dificuldade de realizar o controle de custos da agroindústria. Apenas 27 responderam a esse questionamento. Desses, 55,6% disseram que tem dificuldades em realizar o controle de custos, e 44,4% disseram que não tem dificuldade para fazer o controle de custos. No entanto, é importante mencionar que a

maioria dos produtores realiza o controle de custos no caderno 33,33%, e ainda, que 78,6% não sabe fazer o rateio dos custos. Acredita-se que devido a falta de conhecimento, o produtor acredita que não tem dificuldades para realizar o controle de custos, no entanto, ele não faz o rateio de custos e conseqüentemente pode comercializar seu produto com um preço que não seja compatível com seus custos.

Ainda com relação ao questionamento sobre a dificuldade de controlar custos, os produtores responderam sobre quais dificuldades eles encontram para realizar o controle. O gráfico 2 apresenta essas informações:

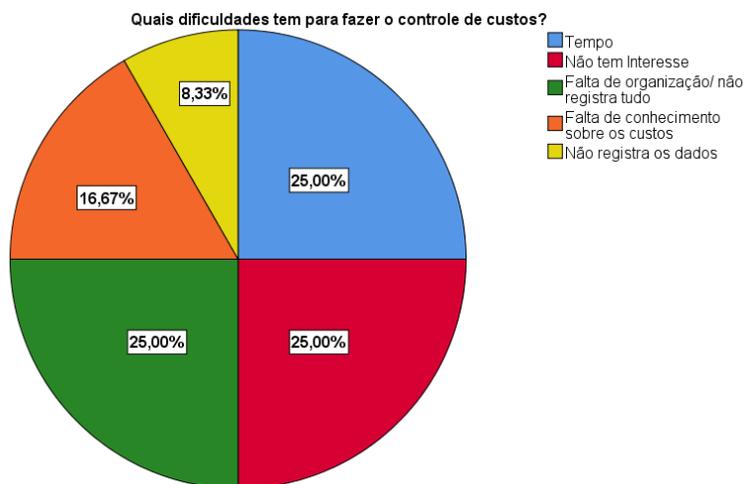


Gráfico 2: Dificuldades tem para fazer o controle de custos

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Observa-se que 25% dos respondentes não realizam o controle de custos por falta de tempo, 25% por falta de interesse, os outros 25% dizem que falta de organização, e por não registrarem tudo. Apenas 16,67% apresentaram que é falta de conhecimento sobre os custos, e apenas 8,33% não registram os dados e por isso não controlam os custos. Neste questionamento apenas 12 produtores responderam, que são os mesmos que controlam os custos. O que se pode observar é que apesar do produtor responder que ele controla os custos, ele tem dificuldades, uma vez que julga o tempo, a falta de interesse e organização como empecilhos para realizar o controle de custos de forma adequada.

Os produtores ainda foram questionados sobre o preço de venda dos seus produtos. 60% das respostas estão relacionadas ao preço igual ao da concorrência, ou o valor próximo ao da concorrência. O gráfico 3 apresenta essas informações:

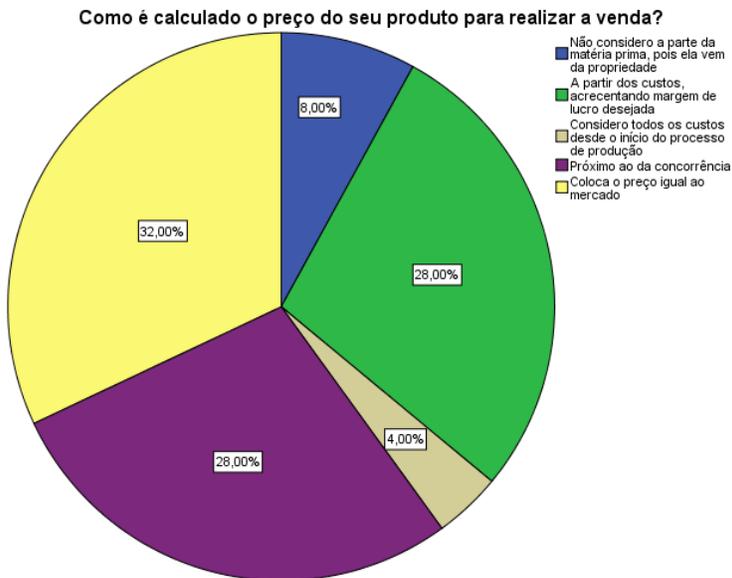


Gráfico 3: Preço de venda
 Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Neste sentido, observa-se que a maioria dos respondentes tem como o parâmetro de preço do produto o valor da concorrência, não considerando os custos no processo para precificar seu produto, o que é prejudicial a todos os produtores, uma vez que como observado na pesquisa a maioria não realiza o controle de custos, e quanto realiza ele não é considerado em todas as fases do processo, assim, acredita-se que o valor do produto pode estar sendo fator de prejuízo ao produtor. Pode ser que ele ainda não tenha percebido pois tem recebidos valores que mantem a atividade em funcionamento, no entanto, a longo prazo, a falta de controle e rateio pode ser considerada um problema aos produtores e as agroindústrias. As agroindústrias não realizam o controle de estoques, ou seja, não controlam nem as entradas nem as saídas da matéria-prima, o que dificulta também a mensuração dos gastos com matéria-prima, além da falta de controle com a matéria-prima, identificou-se que os gastos com mão de obra também não são mensurados.

Dessa forma, foi possível identificar que apesar de alguns produtores realizarem o controle de custos na agroindústria, ele é realizado de forma manual, sem a realização de um rateio que seja adequado aos custos. Além disso, o preço de venda praticado é de acordo com o valor da concorrência, ou próximo ao da concorrência, apesar de ser influenciado pelos custos, como de matéria-prima e mão de obra direta, não são considerados na formulação do preço de venda.

5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado atual é altamente competitivo, e este cenário faz com que as empresas busquem alternativas eficazes para se manter no mercado e uma delas é o controle dos custos envolvidos nas atividades da empresa. Através das informações geradas pelo controle de custos, as empresas têm informações valiosas para a tomada de decisão, e montagem de estratégias para manter-se no mercado.

É notória a função social exercida pela agricultura familiar na localidade onde está inserida, sua produção é a principal fonte de obtenção de rendimentos para que possa fazer frente a suas necessidades fundamentais, como manter a moradia, saúde, educação, dentre outros.

Valendo-se das informações que foram coletadas, acredita-se que é de grande importância que as agroindústrias comecem a realizar um controle de custos mais rígido, pois é através do controle de custos que os produtores terão a possibilidade de adequar o valor de comercialização do seu produto, tendo lucratividade na atividade que exercem.

É notório que devido à falta de conhecimento sobre os custos e rateios os produtores não se utilizam de ferramentas que poderiam auxiliá-los para avaliar os gastos com seus produtos, e principalmente, ele desconhece a lucratividade da sua agroindústria, ou ainda, ele não consegue avaliar se sua agroindústria é lucrativa.

A falta de conhecimento em relação aos custos, afeta diretamente a agroindústria, dessa forma, seria importante que os produtores recebessem instruções de como podem realizar a gestão de custos, seja através de orientações, ou de cursos profissionalizantes. Quando os produtores conhecem mais sobre os custos, podem reagir as condições adversas do mercado, e podem definir de forma adequada seu preço de venda.

Esse artigo contribui para os produtores das agroindústrias de Guaraniaçu – PR, pois identificou que o controle de custos não é realizado de forma adequada, caso essa utilização seja feita corretamente poderá melhorar os resultados, pois o controle de custos traz muitos benefícios para a gestão da agroindústria.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Massilon J. **Fundamentos de agronegócio**. 2ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BERNARDI, L. A. **Manual de Formação de preços: políticas, estratégias e fundamentos**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

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

COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de pesquisa em administração**. 10.ed. Porto Alegre: AMGH: 2016.

CRESWELL, J. W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Porto Alegre, Bookman, 2007.

BORNIA, A. C. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOVINDARAJAN, V.; SHANK, J. K. **A revolução dos Custos: como reinventar e redefinir sua estratégia de custos para vencer em mercados crescentemente competitivos**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Censo Agropecuário, 2006**. Agricultura familiar-primeiros resultados. Rio de Janeiro: IBGE. Disponível em: <https://servicodados.ibge.gov.br/Download/Download.ashx?http=1&u=biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/50/agro_2006_agricultura_familiar.pdf>. Acesso em: 03 de jul. 2018.

KUNH, P. D.; FRANCISCO, A. C. de; KOVALESKI, J. L. Aplicação e utilização do método unidade de esforço de produção (UEP) para análise gerencial e como ferramenta para o aumento da competitividade. **Revista Produção Online**, v. 11, n. 3, p. 688–706, 2011.

LEONE, G. S. G. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

MALUF, R. S. Mercados agroalimentares e a agricultura familiar no Brasil: agregação de valor, cadeias integradas e circuitos regionais. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v.25, n. 1, abr. 2004, p. 299-322.

MARTINS, E. **Contabilidade de Custos**. 9a. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MIOR, L. C. **Agricultores familiares, agroindústrias e redes de desenvolvimento rural**. Chapecó: Argos, 2005.

NAZZARI, Rosana Kátia; BERTOLINI, Geysler Flor; BRANDALISE, Loreni Terezinha. Gestão das unidades artesanais na agricultura familiar: uma experiência no Oeste do Paraná. – Cascavel - PR: EDUNIOESTE, 2007.

PEREZ JR., J. H.; OLIVEIRA, L. M. de; COSTA, R. G. da. **Gestão estratégica de custos**. 8a. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PINTO, L. J. S. Ensaio sobre gestão estratégica de custos : um debate sobre os conceitos e aplicabilidade. **Raunp-Revista eletrônica do mestrado profissional**, v. 1, n. 1, p. 7–16, 2011. Disponível em: <www.spell.org.br/documentos/download/1170>. Acesso em: 03 jul. 2018.

PREZOTTO, L. L. **A agroindustrialização de pequeno porte: higiene, qualidade e aspectos legais**. Agropecuária catarinense, v. 10, n. 4, p. 8-13, 1997.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ZAGO, H. I. K. **A importância da agroindústria caseira de produtos de origem animal para a agricultura familiar no município de Arroio do Tigre RS**. 2002. Dissertação (mestrado em Extensão Rural). Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2002.

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL TEQUILA EN MÉXICO

Data de aceite: 04/02/2021

Fátima Sarely Romo Pedroza

Universidad Autónoma Chapingo
Guadalajara, Jalisco, Mexico

RESUMEN: El tequila a lo largo de los años ha obtenido una gran aceptación a nivel mundial. Donde uno de los factores de importancia para la comercialización internacional del tequila es su denominación de origen (DOT), misma que establece los requisitos necesarios para que una copa de este líquido pueda llamarse tequila (ProMéxico2018). Los estados que comprenden esta denominación de origen son: Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Tamaulipas. Se exporta a un total de 120 países lo que equivale alrededor de 152 millones de litros de tequila, generando así una derrama económica de alrededor de 150 millones de pesos, siendo Estados Unidos el país que contribuye con una mayor participación (con el 79.3 % de las ventas totales). Es por ello que para el presente trabajo se analizaron los índices de competitividad del comercio del Tequila mexicano mediante indicadores de balanza comercial relativa, indicador de transabilidad y coeficiente de dependencia comercial, coeficiente de exportación. Los resultados obtenidos reflejaron que el tequila en México es competitivo internacionalmente.

PALABRAS CLAVE: balanza comercial relativa; transabilidad; coeficiente de dependencia

comercial; coeficiente de exportación; competitividad.

COMPETITIVENESS ANALYSIS FOR TEQUILA IN MEXICO

ABSTRACT: Over the years, Tequila has gained worldwide acceptance. One of the most important factors for the international marketing of tequila is its appellation of origin (DOT), it establishes the necessary requirements for a glass of this liquid to be called tequila (ProMexico2018). The states comprising this appellation of origin are Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit and Tamaulipas. About 152 million litres of tequila are exported to a total of 120 countries, resulting in an economic income of around 150 million pesos, with the United States contributing the largest share (79.3% of total sales). That is why for this work the competitiveness indices of the Mexican Tequila trade were analyzed using indicators of relative trade balance, indicator of transferability and coefficient of trade dependence, export coefficient. The results reflected that tequila in Mexico is internationally competitive.

KEYWORDS: relative trade balance; tradability; commercial dependency coefficient; export coefficient; competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Dentro de los cultivos nativos de México, cabe destacar la importancia que conlleva el agave azul (*Agave Tequilana Weber*), ya que es una de las plantas más representativas del país, debido a sus características tanto fisiológicas

como culturales que posee.

Donde la producción del tequila es una de las industrias más antiguas de nuestro país y de las más tradicionales. Además, es el primer producto con Denominación de Origen desde 1974, cuyo titular es el Estado Mexicano (Castillo y Coelho, 2007).

En 2019 las exportaciones mexicanas de tequila rompieron récord con 245.8 millones de litros enviados al exterior, superando en un 10% al 2018.

Siendo sus principales destinos de exportación: Estados Unidos con 83.18%, seguido por Alemania con 2.06%, España con 1.52%, Francia con 1.45% y Japón con 0.93%.(CRT,2019).

El 2019 la industria obtuvo el reconocimiento como Denominación de Origen para el tequila en 30 países (Unión Europea y sus 28 países, Brasil y Hong Kong), sumando un total de 51 países en los que ya se tiene protegida la bebida nacional.

Su importancia económica radica en que su producción es de las actividades con mayor relevancia en México debido a los más de 17 mil agricultores de agave que obtienen una fuente de ingresos considerable, lo que ayuda a obtener una derrama económica de dos mil 600 millones de pesos al año (SIAP, 2018).

La identificación de la competitividad requiere del análisis de indicadores de comercio para conocer si un producto es competitivo y capaz de mantener y aumentar su participación tanto en el mercado nacional como en el mercado de exportación (Chavarría y Sepúlveda, 2005).

El análisis de competitividad requiere de variables como consumo nacional aparente, indicador de balanza comercial relativa, indicador de transabilidad, coeficiente de dependencia comercial, índice de exportación y grado de apertura exportadora (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Es por ello que el principal objetivo del trabajo fue identificar los indicadores del comercio internacional del tequila dentro del mercado mundial.

LITERATURA CITADA

El indicador de balanza comercial relativa (BCR) es usado para identificar países importadores o exportadores netos, así como los productos destinados a la exportación que pueden tener ventaja competitiva. Este indicador señala la presencia de la ventaja competitiva si el resultado es valor positivo (Lima, 2002)

Por el contrario, si es negativo, indica que un país se orienta a las importaciones del producto, calculado como sigue:

$$BCRi = \frac{(Xij - Mij)}{(Xij + Mij)}$$

Dónde: BCR_i: Balanza comercial relativa del país j respecto al producto i, X_{ij}: Exportaciones del producto i por un país j al mercado mundial y M_{ij}: Importaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico.

El indicador de transabilidad (T) indica la relación entre el valor de la balanza comercial y el del consumo aparente; mide la capacidad de generar excedentes netos exportables en relación con el consumo interno. Si el indicador es mayor que cero, el sector se considera exportador dado que existe un exceso de oferta y se tiene un producto competitivo, mientras que, si es menor, se denomina como importable y, en consecuencia, se presume que no es competitivo en el mercado interno dado que existe un exceso de demanda (Fernández, 2013). Algebraicamente, la relación se expresa como:

$$T_{ij} = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})}$$

dónde: T_{ij}=Indicador de transabilidad, X_{ij}=Exportaciones del producto i por un país j al mercado mundial, M_{ij}=Importaciones de un producto i por un país j al mercado mundial o un mercado específico y Q_{ij}=Producción doméstica del producto i del país j.

El coeficiente de dependencia comercial (GI) expresa el porcentaje que señala la medida de la competencia internacional por la demanda interna. Si el indicador tiene un rango entre 0 y 1, significa que a medida que el indicador se acerca a cero la competitividad del sector o cadena productiva es mayor, y que las importaciones pueden llegar a ser nulas, llevando ello incluso a dedicar parte de la producción nacional a la exportación (Lima, 2002). La forma de calcularlo es la siguiente:

$$GI_{ij} = \frac{M_{ij}}{Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij}}$$

Coefficiente de exportación es la relación que se establece entre el valor de las exportaciones y el valor de la producción durante un periodo de tiempo. Es decir, es la proporción de la producción que se exporta. El indicador se calcula como el valor de las exportaciones entre el valor de la producción (Álvarez, 2008).

$$CE_{ij} = \frac{X_{ij}}{VP_{ij}}$$

Dónde: CE_{ij}= Coeficiente de Exportación, X_{ij}= Exportaciones del producto VP_{ij}= volumen de producción del producto.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El Índice de Balanza Comercial Relativa nos muestra que México es exportador neto de Tequila, ya que en algunos años el índice nos arroja un valor igual 1, lo cual significa que

nuestro país exporta a grandes volúmenes esta bebida a diferentes países. El indicador de Transabilidad en todos los años es mayor a cero, lo que demuestra que México es un gran exportador de Tequila, ya que cuenta con una alta competitividad, debido a que cubre satisfactoriamente su demanda interna y la demanda externa. El indicador de Coeficiente de Dependencia Comercial en la mayoría de los años obtuvo un valor cercano a cero y en otros años igual al mismo lo que significa que la competitividad del sector productivo del tequila es mayor y sus importaciones son relativamente pequeñas. Por otro lado, el Coeficiente de Exportación, en la mayoría de los años, nos muestra valores porcentuales del 50% o más, lo cual nos indica que más del 50% de la producción de nuestro país se destina a la exportación del Tequila, lo que convierte a México, en el líder mundial de exportaciones del Tequila con una alta ventaja competitiva con relación a los demás países exportadores.

Año	BCR	Transabilidad	CDC	CE
2003	0.99	0.39	0.006	64.06
2004	0.99	0.40	0.005	67.97
2005	0.99	0.30	0.004	43.72
2006	0.99	0.35	0.007	53.63
2007	0.99	0.37	0.008	58.78
2008	0.98	0.28	0.005	38.27
2009	0.99	0.31	0.006	46.19
2010	0.99	0.34	0.006	51.82
2011	0.98	0.35	0.009	53.54
2012	0.88	0.37	0.091	61.70
2013	1.00	0.39	0.000	64.95

Cuadro 1. Indicadores del comercio del Tequila, 2003-2019

Fuente. Elaboración propia con datos del CRT y SIAVI, 2020

CONCLUSIONES

La importancia de la producción del Tequila en nuestro país, radica en la generación de divisas por medio de las exportaciones, como ya se demostró matemáticamente, en el periodo analizado entre 2003-2019, los datos obtenidos fueron positivos, lo que significa que México es un exportador neto de esta bebida, así como un abastecedor propio a la nación de este mismo producto, ya que no solo abastece la demanda interna, sino que además

abastece la demanda externa de otros países, lo que lo posiciona como un país altamente competitivo en la exportación de Tequila, y que en los años próximos sus exportaciones seguirán creciendo debido a la incursión de esta bebida en nuevos países.

Para el consumo de agave, el 2019 también fue un año récord al consumirse 1 millón 343 mil toneladas de agave, 2 mil 500 kilos por minuto. Esta cifra está 18% por arriba respecto a lo consumido en 2018, cuando se necesitaron 1 millón 139 mil toneladas de agave para la producción anual de Tequila.

No solo es una bebida espirituosa que genera una gran derrama económica para México, sino que además representa en cada “caballito” la cultura del mismo. La combinación entre lo prehispánico y la colonización de México dentro de una sola bebida llamada Tequila.

REFERENCIAS

Nazif Astorga, Ivan. **Indicadores de Comercio Exterior**. Costa Rica: Universidad Nacional. 1977. e-book 20 p. <http://www.infoagro.go.cr/EstadisticasAgropecuarias/AGROCOMERCIALES/Documents/Balanza-comercial-relativa.pdf>. acceso 26/10/2020

Bautista, R. O. (2017). **Oportunidades de exportación ante la creciente demanda mundial de alimentos**. Claridades agropecuarias, 4-5, 9. acceso 10/09/2018.

Bobadilla, L. (2014). GESTION.ORG. Obtenido de Comercio Internacional: <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/> acceso 16/09/2018.

Cámara Nacional de la Industria Tequilera. (28 de octubre del 2020). Obtenido de Informe sobre el Tequila: http://dev.pue.itesm.mx/sagarpa/nacionales/EXP_CNISP_AGAVE_TEQUILA/PLAN%20RECTOR%20QUE%20CONTIENE%20PROGRAMA%20DE%20TRABAJO%202012/PR_AGAVE%20TEQUILA_NACIONAL_2012.pdf.

Chacholiades, M. (1980). Economía Internacional. México: Mc Graw Hill.

Contreras, J. M. (2015). **ADAM SMITH, EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA “VENTAJA ABSOLUTA”**. acceso 10/08/2018.

El financiero. (26 de octubre de 2020). Obtenido de <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/extranjeros-apuestan-por-tequila-y-mezcal.html>

Expansión. (26 de enero de 2019). Obtenido de <https://expansion.mx/economia/2017/09/15/los-6-productos-mexicanos-que-mas-demanda-el-mundo>

Guerrero, D. (2002). **Competitividad: teoría y práctica**. Mexico: Planeta. Hernández, M. (septiembre de 2008). Los determinantes de la competitividad Nacional. Análisis y Reflexiones a partir de un marco teórico conceptual. Obtenido de http://www.utm.mx/edi_anteriores/temas036/ENSAYO2-36.pdf acceso; 20/08/2019.

Informe semanal del vocero. (25 de enero de 2016). Obtenido de http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2015/vocero_06_2015.pdf

Michael, E. P. (1982). **La ventaja competitiva de las naciones** . México: Javier Vergara.e-book. https://www.academia.edu/2917951/La_ventaja_competitiva_de_las_naciones. acceso 26/10/2020.

Navarrete, M. S. (2016). **El Tequila, su aroma y su sabor**. Ciencias UNAM, pag 50-53. acceso 13/07/2019.

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (7 de febrero de 2016). Obtenido de http://infosiap.siap.gob.mx:8080/agricola_siap_gobmx/ResumenDelegacion.do**SIAP**. (2020). Campo Mexicano. Obtenido de http://www.campomexicano.gob.mx/portal_siap/Integracion/EstadisticaBasica/Agricola/Normatividad/caracteristicasN.htm. acceso 29/10/2020

YAZIO. (5 de agosto de 2020). Obtenido de <https://www.yazio.com/es/alimentos/tequila-sunrise.html>

Zamora, R. L. (25 de enero de 2019). **Carta económica regional** . Obtenido de file:///C:/Users/1312282-9/Downloads/5500-17392-1-SM.pdf. e-book. acceso 17/09/2019.

CAPÍTULO 6

GOVERNABILIDAD EN EL SECTOR COOPERATIVO. RELEVO GENERACIONAL PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LAS COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES

Data de aceite: 04/02/2021

Data de submissão: 05/11/2020

Gustavo Adolfo Rubio-Rodríguez

Postdoctorando en Contabilidad, Contraloría y Finanzas
Profesor investigador Corporación Universitaria Minuto de Dios - Uniminuto
<https://orcid.org/0000-0002-6582-2481>

Miguel Ángel Rivera González

Magister en Administración
Profesor Universidad Cooperativa de Colombia

RESUMEN: El presente trabajo tiene por objeto influenciar el pensamiento que ostenta la población juvenil de los municipios objeto de estudio, respecto de migrar del campo a la ciudad. La fundamentación teórica se apoya en los tipos de organizaciones del sector solidario en Colombia y su clasificación. La población considerada está conformada por los habitantes de los municipios de Fresno, Herveo, Palocabildo y Falan (Colombia); la muestra fue seleccionada por conveniencia y corresponde a 100 estudiantes de instituciones educativas rurales, que a su vez hacen parte de localidades circunvecinas a la Cooperativa Cafinorte. A través de la orientación del taller denominado “Diálogo de saberes”, enmarcado en la participación de la población en temas como plan de vida, construcción de región e identidad, trabajo en equipo, motivación, comunicación, emprendimiento y economía solidaria, se presentan los resultados en

materia social, educacional y cultural, los cuales garantizarían el mejoramiento de los modelos de gobernanza de las cooperativas de la región.

PALABRAS CLAVE: Gobernabilidad, relevo generacional, sector cooperativo.

GOVERNANCE IN THE COOPERATIVE SECTOR GENERATIONAL RELAY FOR THE SUSTAINABILITY OF AGRO-INDUSTRIAL COOPERATIVES

ABSTRACT: The purpose of this work is to influence the thinking held by the youth population of the municipalities under study, regarding migrating from the countryside to the city. The theoretical foundation is based on the types of organizations of the solidarity sector in Colombia and their classification. The local population is made up of the inhabitants of the municipalities of Fresno, Herveo, Palocabildo and Falan (Colombia); The sample was selected for convenience and correspondence to 100 students from rural educational institutions, which in turn are part of localities surrounding the Cafinorte Cooperative. Through the orientation of the workshop called “Dialogue of knowledge”, framed in the participation of the population in topics such as life plan, construction of region and identity, teamwork, motivation, communication, entrepreneurship and solidarity economy, the results in social, educational and cultural matters, whatever the improvement of the governance models of cooperatives in the region.

KEYWORDS: Governance, generational relief, cooperative sector.

1 | INTRODUCCIÓN

En los postreros años, se ha reconocido en el norte del departamento del Tolima, Colombia, una constante apatía por construir una cultura cimentada en la asociatividad y en el relevo de generaciones; en la actualidad, corridamente se entrevé que los jóvenes adalides con perspectiva empresarial, optan por trasladarse hacia otras ciudades capitales en busca de diferentes oportunidades. El adiestramiento de una nueva fuerza empresarial en esta región es tan apremiante, que se demanda de ordenamientos que forjen a los regentes de la empresarialidad tolimense, con el fin de que éstos logren afrontar los diferentes desafíos, y así evitar el desplazamiento de los jóvenes a otras municipalidades, como también facilitar los instrumentos que les permita desarrollar identificación y apego por su territorio.

Este trabajo investigativo atañe a una colectividad que congrega a más de 7000 filiaciones cafeteras con superficies menores a 5 hectáreas, y con más del 70% de latifundistas cuyas longevidades están comprendidas entre los 55 y 80 años. Dicho dato demográfico hace evidente emprender un proceso de capacitación dirigido a la población juvenil, con el concurso y la participación de las instituciones educativas rurales pertenecientes a la región, en el cual se modifique la línea de pensamiento concebida por éstos, relacionado con encontrar en las ciudades una mejor calidad de vida, cuando al interpretar su realidad encuentren alternativas posibles que permitan continuar con el negocio de sus progenitores, y desarrollar formas asociativas para la administración del mismo.

La investigación tiene como propósito contribuir en la educación y formación del relevo generacional de la franja cafetera ubicada en el norte del departamento del Tolima, y al progreso de la calidad de vida de las juventudes de la región, a través de un modelo cooperativo que genere un cambio en lo social y económico. Se trata de formar jóvenes y niños en edades correspondidas entre 14 y 20 años, en temas atinentes a la organización cooperativa para el desarrollo y la sustentabilidad del sector cafetero. Asimismo, otra de las pretensiones es erigir mediante estos procesos de formación, una pirámide de sujetos con intereses mutuos; estos son, la colectividad cafetera asociada, capaces de fomentar y fortalecer la sociedad de la cual forman parte, y que están ubicados en la zona adyacente a la cooperativa de caficultores Cafinorte.

El proyecto constituye una estrategia encaminada a mitigar el intensivo desplazamiento de la población juvenil campesina a las municipalidades, promoviendo la intervención de la agrupación del sector rural en el bastimento y bienestar social, a través de un medio educativo y productivo. Este contexto de instrucción y entrenamiento se constituye en la adquisición de competencias, las cuales encuadran en la cooperación participativa, estribadas en talleres, vivencias reales, dinámicas, videos, entre otras. Las prontitudes enunciadas facilitan conocer, estudiar el contexto mediante la conceptualización, analizar,

recapacitar y autoevaluar, para instituir un conocimiento que facilite el aprendizaje, y de esta manera poder interpretar su realidad.

Como parte del constructo teórico de este manuscrito, se considera conceptualizar acerca de los tipos de organizaciones del sector solidario en Colombia y su clasificación, en el entendido que todo proceso formativo en materia cooperativa, inicia con enseñar las particularidades, las bondades y la naturaleza de esta clase de entidades, cuyo resultado logre constituir el punto de partida que determine el aprendizaje de una verdadera educación en este campo. Así, se asentarán las bases para promover una cultura de emprendimiento, asociatividad y cultura organizacional, con el fin de mejorar las diferentes formas como están siendo gobernadas las empresas en el norte del Tolima en la actualidad.

De igual forma, en este apartado teórico se enseñan los principios y valores cooperativos, como una aproximación al ejemplarizante modelo de gobernabilidad que deben adjudicarse las organizaciones del sector cooperativo. Un buen gobierno corporativo deriva de la correcta implementación de estos principios por parte de quienes afectan directa e indirectamente la entidad cooperativa -*stakeholders*- (Puentes, Velasco, & Vilar, 2009); además, es inevitable indicar que la acepción de gobierno corporativo ha evolucionado en los tiempos actuales, al punto de convertirse en un instrumento y referente transcendental en el funcionamiento y la estructura de las organizaciones (Mancilla, & Saavedra, (2015).

Respecto a la metodología provista en el estudio, esta se constituye en una investigación acción-participativa, debido a que los resultados se fundamentan en la intervención de los propios colectivos a investigar.

El estudio partió de la implementación de un proyecto de formación en organización cooperativa dirigido a los asociados de la cooperativa Cafinorte, a través de diferentes talleres; en cada una de las sesiones adelantadas se examinaron las parvedades más transcendentales de la colectividad cafetera, y se llegó a la conclusión que correspondería emprender una investigación teniendo en cuenta las descendencias comprendidas entre: (14-20 años), (21-40 años), (41-65 años) y (65 años en adelante).

Seguidamente, se identificaron los jóvenes en edades advertidas entre 14 y 20 años, ubicados en las instituciones educativas rurales, a saber: las marías, el tablazo, los nogales, la sierra, los andes y el colegio san José del municipio de Fresno. En el municipio de Herveo, se tuvieron en cuenta las siguientes escuelas: el arenillo, el águila, el placer y el Colegio Marco Fidel Suarez. En el municipio de Palocabildo participaron el Colegio Leopoldo García y en el corregimiento de Frías, Municipio de Falan, el colegio comercial de Frías.

Finalmente, atendiendo la forma como se desarrolló este proceso investigativo, se procedió a capacitar la población objeto de estudio; esta capacitación fue enfocada hacia el quehacer permanente que asume el asociado como “Dueño, Gestor y Usuario”. La comprensión de la filosofía, y en especial los principios cooperativos, la razón social y la cultura asociativa, busca la manera de interpretar y acercar el conocimiento con la vivencia

del cooperador, como también entender las características y diferencias de empresa con ánimo de ganancias y empresa sin ánimo de ganancias, la identificación y comprensión de empresa desde el punto de vista dual (componente asociativo – componente empresarial), y la interpretación de algunos artículos de la legislación cooperativa con propósitos de cultura asociativa.

2 | NATURALEZA Y ACEPTACIÓN DEL SECTOR SOLIDARIO

Las organizaciones de economía solidaria se constituyen en un sector de gran relevancia y aporte al desarrollo, no solamente en Colombia, sino en el resto de países del mundo; en estos países, son el corolario de diversas propuestas, pero presentado como una alternativa de respuesta a las insuficiencias que resisten sus agentes de interés y la sociedad en general (Pérez de Mendiguren, & Etxezarreta, 2015).

Estas entidades se tipifican como personas jurídicas organizadas por una asociación de personas naturales con un objetivo común, que buscan satisfacer necesidades propias y de sus coligados, como también apoyar los quehaceres relacionados con el servicio a la comunidad, sin contar con el prejuicio de especulación o el disfrute e incremento del recurso monetario; en otras palabras, tal como lo representa la figura número 1, podría definirse como una entidad cruzada (interacción concurrente de valor económico y valor social) (Cárdenas, 2010).



Figura 1. Componentes de las empresas del sector solidario

Fuente: Elaboración propia.

El nacimiento y creación de estas organizaciones en Colombia se fundamenta en la Constitución Política de 1991; la Carta Política expresa claramente sobre el sector: “El Estado protegerá y promoverá las formas asociativas y solidarias de propiedad” (Artículo 58).

“El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial” (Artículo 333), (Constitución política de Colombia, 1991).

En el contorno internacional, la Organización de Naciones Unidas -ONU-, planteó en el año 2000 los apelados Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Uno de los más trascendentales reside en disminuir la pobreza extrema (personas con ingresos menores a un dólar diario) a la mitad para el año 2015; es aquí, donde el emprendimiento social (creación de empresas sociales), se constituye en el instrumento con mayor relevancia para las empresas, en búsqueda de contribuir y ayudar a la reducción de la pobreza. El profesor Gregory Dees (2018), es uno de los personajes reconocidos en este ámbito, principalmente por su iniciativa de trasladar las actividades de gestión de las entidades con ánimo de lucro hacia las organizaciones sin ánimo de lucro, inquiriendo acrecentar su eficiencia.

La formalidad del modelo de economía social en Colombia presenta una reseña histórica, la cual se ilustra en la figura 2 dos para facilitar su comprensión.

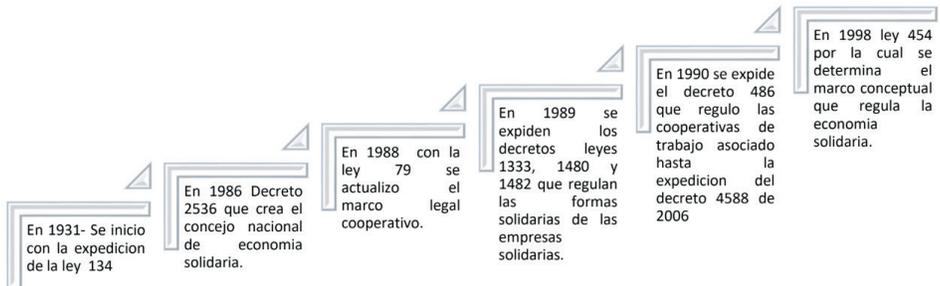


Figura 2. Línea de tiempo sobre el marco legal del sector solidario en Colombia

Fuente: Elaboración propia a partir de Pardo-Martínez & Huertas (2014)

La economía solidaria se define como un modelo social y económico de la economía nacional e internacional que converge con la economía del Estado y la mercantilista, pero con fines diferentes, que buscan en el cumplimiento de su razón de ser, llevar a cabo actividades solidarias, democráticas y humanas hacia la formación sistémica “del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía” (Ramírez, 2015). Estas organizaciones no pretenden perder la importancia de creación de valores económicos, pero si predomina la creación de valor social (Díaz Foncela, Marcuello, & Marcuello, 2012).

De esta forma las empresas de economía solidaria o empresas sociales, cumplen con unos objetivos o principios sociales que se encuentran contemplados, para el caso de Colombia, dentro del marco normativo de la ley 454 de 1998. Estas organizaciones deben contemplar en sus objetivos sociales y económicos, la satisfacción de las insuficiencias de sus asociados, llevar a cabo acciones en beneficio de poblaciones vulnerables, y

circunscribir en sus normas de control interno la ausencia de ánimo lucrativo motivado por la solidaridad y el servicio social, entre otros (Ley 454 Diario Oficial N° 43.357, 1998).

Por lo anterior, de acuerdo a lo acotado por Horrach & Socias Salva (2011), a las entidades cooperativas les corresponde lograr alcanzar unos principios económicos tales como,

Establecer la irreatabilidad de sus reversas sociales y destinar sus excedentes a la prestación de servicios de carácter social, al crecimiento de sus fondos (creados para el bienestar integral del asociado) y a reintegrar a sus asociados parte de los mismos en proporción al uso de los servicios o a la participación en el trabajo de la organización.

Frente a ello, se hace necesario:

[...] conocer que las empresas capitalistas permiten la acumulación de utilidades y la libertad de distribuirlas a prorrata de la participación en el capital social, aspecto este que no le es posible a las entidades solidarias, porque no pueden acumular sus excedentes, sino que los deben reinvertir totalmente en su objeto social, es decir en el cumplimiento de sus objetivos sociales y en beneficio de su grupo de interés (Rendón-Álvarez, Rodríguez-Bolaños, & Riascos-Gomez 21013)

3 | TIPOS DE ORGANIZACIONES DEL SECTOR SOLIDARIO EN COLOMBIA

El sector de la economía solidaria advierte dos sistemas que operan al interior de las organizaciones que lo conforman; “primero, el de las entidades de economía solidaria, en el cual se relacionan las organizaciones definidas por la Ley 454 de 1998; segundo, corporaciones, fundaciones y asociaciones, las juntas de acción comunal y los grupos de voluntariado” (Castaño-Rios, Zamorra-Londoño, & Correa-García, 2014). Estas organizaciones asumen como principal objetivo mejorar las condiciones sociales de sus grupos de interés. En la figura número 3 se enseña la forma como se concibe la clasificación del sector solidario en Colombia.

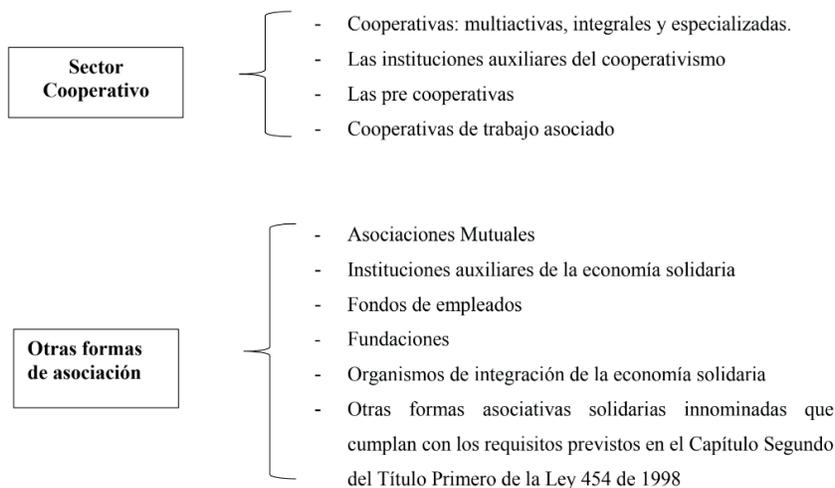


Figura 3. Empresas del sector solidario en Colombia

Fuente: Elaboración propia creada a partir de información tomada de la Superintendencia de Economía Solidaria (2008)

4 | GOBERNABILIDAD EN EL SECTOR COOPERATIVO

La gobernabilidad, según Serna & Rubio-Rodríguez (2016), está concebida como la forma en que las organizaciones están siendo orientadas, controladas y asignan roles y responsabilidades; para esta premisa, es indefectible contar con la cooperación humana, es decir, el hombre actuando en función del hombre. En todas las culturas del universo y en el extendido de la reseña evolutiva de los seres humanos, éstos siempre se han unido para construir las pequeñas y grandes transformaciones de la sociedad, enfrentar los cambios de la naturaleza y luchar por los ideales colectivos.

La cooperación por tanto, según Garaigordobil (2014), es un hecho biológico y social entre los seres humanos que se manifiesta en aspectos económicos, sociales y culturales; mediante la cooperación asociativa el hombre se solidariza con sus semejantes para resolver sus problemas, satisfacer sus necesidades, ayudarse mutuamente, trabajar en la producción de bienes y servicios, crear cultura y nuevos conocimientos, y llevar a cabo acciones económicas, sociales, culturales e inclusive científicas, religiosas o políticas (Monsalve, 2015).

Por lo anterior, la conducta humana se convierte en un factor preponderante sobre la cual gira el comportamiento de las organizaciones, comprendidas las que forma parte del sector cooperativo. El ser humano podría actuar individualmente en todos estos propósitos, pero cuando descubre que su propia capacidad se potencia uniéndose con otros, se anima con mayor entusiasmo a realizar sus sueños y deseos (De Ibarrola, 1985). De allí, que dependiendo de la conducta del ser humano, derivarán actuaciones que conlleven

a resultados en materia de gobernabilidad, bien sea que redunden para beneficio o en detrimento de las organizaciones (Saker & Silvera, 2015).

También vinculante es mencionar, que la gobernabilidad en el sector cooperativo se caracteriza por contar con una dirección organizacional cimentada en principios y valores. Es frecuente confundir principios con valores: “los principios son leyes naturales, verdades profundas y objetivas, afirmaciones sustanciales, invariables, externas a las personas. Permiten establecer si una acción es correcta o incorrecta” (Domínguez, Capa & Rodríguez, 2016). Los valores por su parte, son de representación subjetiva, concerniente a la intimidad de las personas; los valores inspiran el comportamiento del ser humano, su conducta ética y sus hábitos. Un ejemplo de estos sería la honestidad, la puntualidad y la tolerancia (León, Estrada & Medrano, 2014).

En términos generales, la gobernabilidad de las empresas del sector cooperativo, de acuerdo a lo antedicho por las cooperativas de las Américas (2014), permite “analizar, verificar y demostrar si una empresa cooperativa se está administrando en la dirección correcta, en cuanto a rectitud y transparencia (ética), sin dejar de ser rentable al ofrecer sus productos o servicios a sus asociados”. Además, insiste en que el acatamiento de los principios cooperativos, al igual que sus valores, son la plataforma sobre la cual se cimienta una gobernabilidad cooperativa apropiada, y que deben ser las representaciones estereotipadas en cabeza de los órganos máximos de dirección, las que deben obrar en este sentido, sin desconocer la responsabilidad que también deben asumir los agentes de interés que afectan la entidad cooperativa.

Por lo anterior, cabe destacar la importancia que toman los principios y valores en el ejercicio cooperativo, los cuales no son acogidos prudentemente por un gran número de organizaciones (Rubio-Rodríguez & Rivera, 2017). En la práctica, de acuerdo a lo expresado por Cano (2015), las entidades del gobierno solidario deben ampararse en los principios y valores, y servir de guía en la orientación de éstas, con el fin de generar en sus involucrados una inconfundible entidad cooperativa. Por tanto, ahondar en la identidad cooperativa es trascendental para entender la filosofía de la economía solidaria, especialmente en los valores que comprende el pensamiento cooperativo y en los principios básicos sobre los cuales se fundamenta la operación de las representaciones asociativas (Zubiaurre, Andicoechea & Saitua, 2015).

5 | RESULTADOS

En el municipio de Ibagué, se reúnen las personas encargadas del proyecto, conjuntamente el representante de la cooperativa Cafinorte (presidente del consejo de administración), con el propósito de socializar el objetivo que desea alcanzar este proyecto, y despejar las inquietudes a las que hubiera lugar por parte de la cooperativa presente. Asimismo, se analizan los inconvenientes que apalea esta cooperativa, y se identifica

que una de las debilidades es la educación y formación de niños y jóvenes en procesos de liderazgo y espíritu empresarial. Se identifica además, la masiva migración de niños y jóvenes que terminan y no terminan sus estudios, quedándose en la región y saliendo de ella.

Teniendo en cuenta un estudio elaborado por la cooperativa Cafinorte, de las 7.000 familias del radio de acción de la cooperativa, asociados y no asociados, el 80% de los campesinos que por sus tierras son minifundistas, se encuentran en edades comprendidas entre los 55 a los 80 años; el cansancio y agotamiento de estas personas desestimulan la producción, desventajas que no hacen posible la productividad y competitividad del gremio cafetero en esta zona.

Más adelante se realizó otra reunión, esta vez con el consejo de administración de la cooperativa Cafinorte en el municipio de Fresno, donde se socializó y conceptualizó de forma clara y precisa los alcances del proyecto y su ejecución. Del mismo modo, se discute con los consejeros el fundamento y la importancia que representa para el sector cooperativo la educación y la capacitación. De los líderes que irían a participar por cada municipio, el gerente de la cooperativa hace su exposición de motivos, ofreciendo un respaldo al proyecto y requiriendo a los consejeros que involucren con mucha responsabilidad en cada uno de los municipios donde ellos actúan, a diferentes colaboradores para que apoyen la logística con las escuelas y colegios rurales en el desarrollo de trabajo de campo.

Posteriormente, se llevó a cabo una capacitación y la socialización del proyecto con los 100 estudiantes y egresados, los cuales se seleccionaron de la siguiente forma: Fresno 35, Herveo 25, Palocabildo 25, y Frías, corregimiento de Fallan 15. La capacitación fue enfocada hacia:

- El desarrollo y quehacer permanente que asume el asociado desde la identidad que ostenta en la empresa cooperativa en calidad de “Dueño, Gestor y Usuario”.
- La comprensión de la filosofía, en especial los principios cooperativos y la relación que guarda con el desarrollo del objeto social y la cultura asociativa.
- La interpretación y el acercamiento del conocimiento con la vivencia permanente de Cooperador – Empresa.
- La caracterización y diferenciación que coexiste entre empresa con ánimo de lucro y empresa sin ánimo de lucro.
- La identificación y comprensión de empresa desde el punto de vista dual (componente asociativo – componente empresarial).
- La explicación de algunos artículos de la legislación cooperativa con propósitos de cultura asociativa.

Uno de los más grandes hallazgos encontrados en este trabajo investigativo, residió en

descubrir el grado de aceptación y sensibilización que asumieron los estudiantes asistentes a este proceso formativo. Se manifestó por parte de los mismos, que la contribución en la educación y la formación del relevo generacional en la zona cafetera del Norte del Tolima, favorecerá en mejorar la calidad de vida de los jóvenes cafeteros, y sentará las bases para la construcción de un modelo cooperativo que genere un cambio en lo social y económico. No obstante, en este tipo de iniciativas se forjan intereses fundamentados en decisiones de tipo emocional, cuyo resultado recae, para este caso, en perseguir con la idea de emigrar a las ciudades capitales en busca de un conspicuo futuro.

6 | CONCLUSIONES

Promover la participación democrática como principio en la población objeto de estudio, y lograr influir en su línea de pensamiento con relación de migrar a la ciudad, será la respuesta que correspondería a las capacitaciones presentadas a esta población en este ejercicio investigativo. Se espera que los jóvenes logren constituir sus huertas escolares y caseras, y les permita revelar las potencialidades que hay en ellos, así como encontrar o rescatar el sentido de pertenencia por el territorio al que pertenecen.

Las orientaciones procedentes con fines de poner en marcha eficientemente las organizaciones del sector cooperativo, formarán un joven con competencias que garanticen en él estructurar una empresa que genere óptimos márgenes de utilidad, y consiga liderar una organización ejemplo de modelo de gobernanza cooperativa. Dichas orientaciones también están encaminadas hacia la humanización de la entidad cooperativa, toda vez que el ser humano es el eje sobre el cual gira este tipo de organizaciones.

De igual forma, con la puesta en marcha de este proyecto, se prevé que la zona cafetera del norte del Tolima fortalezca su economía, y cuente en un futuro cortoplacista con personas aptas para regentar las cooperativas, y a su vez fungir como gestores para el trabajo a desarrollar con la comunidad. Arrogarse el compromiso con su región en cumplimiento de las normas que conciernan, forjará las posibilidades de guardar la institucionalidad cafetera y preservar territorios fieles a su tradición.

Con la firme intención de contribuir en la formación de jóvenes campesinos educandos de escuelas y colegios rurales en lecciones del componente solidario, se espera que correspondan a las expectativas del emprendimiento social, y al conocimiento del sector agrícola cafetero. Asimismo, se espera que el entendimiento adquirido por estos jóvenes lo logren hacer efectivo en sus fincas, para que generen progreso económico y estabilidad social, y a su vez detener el desplazamiento de éstos a la ciudad.

Finalmente, es imperante resaltar la necesidad de facilitar la continuidad de este proyecto, en el sentido de capacitar a los demás jóvenes circunvecinos de la región norte del Tolima, con fines de insistir en fortalecer la renovación generacional para la sostenibilidad de la caficultura y la seguridad alimentaria en esta zona, y además favorecer la reducción

de los niveles de migración de los jóvenes a las ciudades.

REFERÊNCIAS

Cano, C. (2015). Hacia la calificación como entidad asociativa prioritaria: las diferentes formas de integración de las cooperativas agroalimentarias. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, (2), 60-85.

Cardenas Espinosa, R. (2010). Las Organizaciones solidarias en Colombia una experiencia alternativa en la modernización del Estado. *Revista académica de economía*, 130.

Castaño-Rios, C., Zamarrá-Londoño, J., & Correa-García, J. (2014). Efectos financieros en una cooperativa colombiana por la implementación de estándares internacionales de información financiera para las pymes en su balance de apertura. *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 15 (38), 427-458.

Constitución política de Colombia. (1991). Bogotá D.C.

Cooperativas de las Américas (2014). Seminarios de Buen Gobierno Cooperativo en Ecuador y Bolivia. Recuperado el 10 de junio de 2018, de <http://www.aciamericas.coop/Seminarios-de-Buen-Gobierno>

De Ibarrola, M. (1985). *Las Dimensiones Sociales de la Educación*. México: Ediciones Caballitos.

Dees, G. (2018). *Estudios de caso en emprendimiento social y sostenibilidad*. Londres: Jost Hamschmidt, Michael Pirson

Díaz Foncea, M., Marcuello, C., & Marcuello, C. (2012). Empresas sociales y evaluación del impacto social. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 179-198.

Domínguez, O., Capa, L. & Rodríguez, G. (2016). El cooperativismo en la economía social e instrumento de participación ciudadana: necesidad de inserción en la producción bananera ecuatoriana. *Revista de Cooperativismo y Desarrollo*, 4(2), 131-138.

Garaigordobil, M. (2014). Conducta prosocial: el papel de la cultura, la familia, la escuela y la personalidad. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 6 (2), 146-157.

Horrach, P., & Socías Salva, A. (2011). La actitud de las empresas de economía solidaria frente a la divulgación de información sobre sostenibilidad desde el prisma de la teoría de los stakeholders o grupos de interés. *Revista de Contabilidad*, 14, 267-297.

Mancilla Rendón, M., & Saavedra García, M. (2015). El gobierno corporativo y el comité de auditoría en el marco de la responsabilidad social empresarial. *Contaduría y administración*, 60(2), 486-506.

Monsalve Zapata, A. (2015). Gestión de la innovación social cooperativa a través de una cultura solidaria innovadora. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 24(108), 27-38.

León Álvarez, A., Estrada Álvarez, J. M. & Medrano, S. M. (2014). Valores normales de la amplitud de acomodación subjetiva entre los 5 y los 19 años de edad. *Ciencia & Tecnología para la Salud Visual y Ocular*, 12(2), 11-25.

Ley 454 Diario Oficial N° 43.357 . (06 de Agosto de 1998). Bogotá D.C., Republica de Colombia.

Pardo-Martínez, L. P. & Huertas de Mora, M. V. (2014). La historia del cooperativismo en Colombia: hitos y periodos. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 104(22), 49-61.

Pérez de Mendiguren, J., & Etxezarreta, E. (2015). Sobre el concepto de economía social y solidaria: aproximaciones desde Europa y América Latina. *Revista de Economía Mundial*, (40), 123-143.

Puentes Poyatos, R., Velasco Gámez, M., & Vilar Hernández, J. (2009). El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, (98), 118-140.

Ramírez, D. (2015). Capital humano: una visión desde la teoría crítica. *Cadernos EBAPE.BR*, 13 (2), 315-331.

Rendón-Álvarez, B., Rodríguez-Bolaños, J. & Riascos-Gomez, P. (2013). Análisis del impacto en el capital institucional de las cooperativas de ahorro y crédito frente a la aplicación de las NIIF. Caso cooperativas del Valle del Cauca. *Contabilidad. Revista Cuadernos de Contabilidad*, 14(36), 881-901.

Rubio-Rodríguez, G. & Rivera, M. (2017). Una mirada a las organizaciones del sector cooperativo desde la aplicación de sus principios. Caso Ibagué (Colombia). *Revista Desarrollo Gerencial. Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Simón Bolívar-Colombia*, 9(1), 112-125.

Saker, J., Muñoz, G. & Silvera, A. (2015). Calidad humana en el clima organizacional: Influencia en la gestión de empresas responsables. *Económicas CUC*, 36(2), 113-125.

Serna, H. y Rubio-Rodríguez, G. (2016). La gobernabilidad en el sector cooperativo: una reflexión acerca de su verdadera implementación. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 48, 239-256.

Superintendencia de Economía Solidaria. (28 de Agosto de 2008). Circular básica contable y financiera. Recuperado el 10 de junio de 2018, de <http://www.supersolidaria.gov.co/>

Zubiaurre Artola, M. Andicoechea Arondo, L. & Saitua Iribar, A. (2015). Aplicación de la orden eha/3360/2010 sobre aspectos contables de las sociedades cooperativas: efectos en los fondos propios de las cooperativas de la comunidad autónoma del país vasco. *Revesco. Revista de Estudios Cooperativos*, (118), 180-201.

CAPÍTULO 7

INVERSIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE LOS ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS DE ECUADOR Y EL IMPACTO EN SUS INGRESOS, 2010-2016

Data de aceite: 04/02/2021

Víctor Eduardo Chinín Campoverde

Magíster en Administración Educativa, Máster en Filosofía en el Mundo Global, Docente Investigador de la Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

Erika Leticia Olaya Maza

Economista, Investigadora Independiente, Loja, Ecuador.

Franco Eduardo Hidalgo Cevallos

Economista, Investigador Independiente, Loja, Ecuador. Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

Fanny Yolanda González Vilela

Magister en Administración de Empresas, Licenciada en Contabilidad y Auditoría Docente Investigador de la Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

Eduardo José Martínez Martínez

Magister en Administración de Empresas, Doctor en Contabilidad y Auditoría, Docente Investigador de la Universidad Nacional de Loja, Laoja, Ecuador.

Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda

Magister en Administración de Empresas, Doctor en Contabilidad y Auditoría, Docente Investigador de la Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

Ricardo Miguel Luna Torres

Magister en Auditoría Integral, Economista, Docente Investigador de la Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

María Isabel Ordóñez Hernández

Economista, Investigadora Independiente, Loja, Ecuador. Universidad Nacional de Loja, Loja, Ecuador.

RESUMEN: En el Ecuador, pese al gran esfuerzo por crecer de los establecimientos públicos y privados, el ingreso en ambos sectores, no ha sido suficiente para mejorar la economía, el que se ha visto afectado por el ineficiente y escaso gasto en investigación y desarrollo (I+D). Frente a esta problemática, se realizó la investigación “Inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador y el impacto en sus ingresos, 2010-2016”. El objetivo general fue: Determinar la inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016, con la finalidad de establecer la incidencia en sus ingresos. Las técnicas investigativas fueron estadísticas y la econométrica. El resultado principal fue: 1) Existe correlación fuerte y positiva entre estas variables; 2) en los establecimientos públicos el gasto en I+D no es estadísticamente significativo, mientras que, en los privados, sí que lo fue, demostrándose que por cada dólar adicional en el gasto en I+D, aumentaría el ingreso de los establecimientos en un \$ 0,169; y, 3) el número de trabajadores capacitados (investigadores), es un factor primordial para la realización de actividades de I+D.

PALABRAS CLAVES: Gasto; investigación; desarrollo; establecimientos; públicos; privados.

INVESTMENT IN RESEARCH AND DEVELOPMENT OF PUBLIC AND PRIVATE ESTABLISHMENTS IN ECUADOR AND THE IMPACT ON THEIR INCOME, 2010-2016

ABSTRACT: In Ecuador, despite the great effort for the growth of public and private services, the income in both sectors has not been enough to improve the economy; it has been affected by the inefficient and the expense in research and development (I + D). Faced with this problem, the research “Investment in research and development of public and private services of Ecuador and the impact on their income, 2010-2016” was published. The general objective was: the period 2010-2016, with the purpose of establishing the incidence on their income. The techniques of statistical and economic research. The main result was: 1) There is a strong and positive correlation between these variables; 2) in public services, R & D expenditure is not statistically significant, while in private services, it was, showing that each additional dollar in R & D spending would increase the income of services in a \$ 0.169; and, 3) the number of trained workers (factors) is a primary factor for conducting R & D activities.

KEYWORDS: Expenditure; investigation; developing; Establishes; public, private

INVESTIMENTO EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO DE ESTABELECIMENTOS PÚBLICOS E PRIVADOS NO EQUADOR E O IMPACTO EM SUA RENDA, 2010-2016

RESUMO: No Equador, apesar do grande esforço para crescer em estabelecimentos públicos e privados, a renda em ambos os setores não tem sido suficiente para melhorar a economia, que tem sido afetada pelo ineficiente e escasso gasto em pesquisa e desenvolvimento (I + D). Diante deste problema, a pesquisa foi realizada “Investimento em pesquisa e desenvolvimento de estabelecimentos públicos e privados no Equador e o impacto sobre sua renda, 2010-2016”. O objetivo geral era: Determinar o investimento em pesquisa e desenvolvimento dos estabelecimentos públicos e privados do Equador, período 2010-2016, com o objetivo de estabelecer a incidência sobre sua renda. As técnicas investigativas foram estatísticas e econométricas. O principal resultado foi: 1) Existe correlação forte e positiva entre essas variáveis; 2) nos estabelecimentos públicos, os gastos em P & D não são estatisticamente significativos, enquanto em particular, foi, mostrando que para cada dólar adicional em gastos com P & D, a renda dos estabelecimentos aumentaria US \$ 0,169; e, 3) o número de trabalhadores treinados (pesquisadores) é um fator fundamental para a realização de atividades de P & D.

PALAVRAS - CHAVE: Despesas; investigação; desenvolvimento; estabelecimentos; público; privado

INTRODUCCIÓN

La palabra establecimiento, se deriva del verbo establecer, y se define como un conjunto de acciones simples. Se entiende como establecimientos las fundaciones, escuelas o instituciones. Es el lugar en el que, sobre una base regular, ejerce una industria en sí (Enciclopedia Culturalia, 2013).

El Manual de Frascati de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OCDE- (2002), define la investigación y desarrollo como el “trabajo creativo emprendido sobre una base sistémica para aumentar el inventario de conocimiento, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y el uso de este inventario de conocimiento para diseñar nuevas aplicaciones”. La I+D abarca la investigación básica, la investigación aplicada y el desarrollo experimental.

Las inversiones en investigación y desarrollo, son gastos corrientes y de capital (público y privado) en trabajo creativo realizado sistemáticamente para incrementar los conocimientos, incluso los conocimientos sobre la humanidad, la cultura y la sociedad, y el uso de los conocimientos para nuevas aplicaciones (UNESCO, 2015).

En el Ecuador, el bajo desarrollo de una conciencia social científica, ha detenido la innovación, y con ello, el progreso del país, sumándose a esto, el escaso apoyo en las instituciones educativas, para hacer posible el desarrollo de la investigación y la creación de nuevos emprendimientos.

Según el Banco Mundial (2016), la carencia de recursos económicos es otra cuestión que no permite el crecimiento y desarrollo de los establecimientos públicos y privados, ya que en Ecuador el porcentaje del PIB destinado a investigación y desarrollo (I+D), para el período 2010-2014, presenta valores muy bajos, esto es de 0,40%, 0,34%, 0,33% 0,38% y 0,44%, respectivamente. Es conveniente indicar que, en 2014, otros países de América como México destinaron 0,54% del PIB a esta actividad; en Argentina, el 0,59%; en Cuba, 0,42%; y, en Brasil 1,17%. Por otro lado, economías desarrolladas que más invierten en I+D como China, Japón, Alemania y República de Corea, tienen valores de 2,02%, 3,4%, 2,89%, y 4,27%, en su orden, han crecido en el periodo mencionado.

Por otro lado, el escenario económico, es la clave principal que permite llevar a cabo diferentes emprendimientos e inversiones, tanto en el sector público como privado. Además de las condiciones económicas, también las condiciones políticas y sociales, permitirían generar actividades empresariales productivas y eficientes, siempre y cuando la inversión sea bien direccionada. Pero, en el Ecuador estas condiciones, no son favorables, pues su inestabilidad ha provocado un sinnúmero de inconvenientes tales como: disminución de emprendimientos, reducción de la productividad de las pocas empresas existentes, bajo número de empresas que logran ser exitosas, etc.

Para corroborar lo indicado, en la información presentada por el Reporte Doing Business del Banco Mundial (2016), en la clasificación general, que mide la facilidad para hacer negocios en un país, entre 181 países, el Ecuador se ubica en el puesto 136, mientras que Perú, se encuentra en el puesto 62; Colombia, en el 60; Chile, en el 53; y, Venezuela, en el 174.

Otro de los problemas que no permite la creación de emprendimientos ni la inversión en investigación y desarrollo, es la falta de capital de la sociedad para arriesgarse a empezar un negocio propio. Esto no permite conseguir la tecnología necesaria para iniciar

con nuevas ideas en el mercado.

Es importante mencionar que, en el Ecuador, se detecta, en alguna medida, falta de experiencia y poca educación de los inversionistas para dirigir, coordinar y controlar los establecimientos públicos o privados. Por ello, la producción no es de excelente calidad ni totalmente original para conquistar consumidores en el mercado competitivo. Muestra de ello, es la ubicación del país en competitividad, pues según el Índice de Competitividad Global (ICG) del Foro Económico Mundial (FEM 2017), la competitividad de Ecuador es baja, ya que, en el año 2016, el índice era de 4,07, correspondiente al puesto 76, mientras que, en el año 2017, fue de 3,91 puntos, lo que lo ubica en el puesto 97, lo que significa que retrocedió en 21 puestos.

En cuanto a literatura sobre la temática, se puede señalar que existen diversas investigaciones sobre la inversión en investigación y desarrollo. Así, Schumpeter (1963), establece que la investigación y la innovación del empresario, incrementa los ingresos en los establecimientos. También Silaghi, Alexa, Jude y Litan (2014), consideran como prioritario el capital humano para alcanzar el crecimiento económico. Sin embargo, en pocas investigaciones se relacionan la variable inversión en I+D con la variable ingreso.

La inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados y su repercusión en los ingresos, genera un importante impacto positivo en la sociedad. Los mencionados establecimientos, al operar adecuadamente, contribuirían en algún grado, al logro del buen vivir, con nuevas oportunidades para la sociedad de nuestro país.

El vacío en el conocimiento en esta temática en el Ecuador, junto con la posibilidad de obtener los datos y la información necesaria, hicieron factible la realización de la investigación “La inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados del Ecuador, período 2010-2016, y la incidencia en sus ingresos”.

Los objetivos específicos de la investigación fueron para el período 2010-2016: Determinar las inversiones en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador; establecer los ingresos de los establecimientos públicos y privados del Ecuador; y, determinar la incidencia de la inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, en sus ingresos.

METODOLOGÍA

Tipo de investigación

La investigación es descriptiva, porque en ella se describió el comportamiento de la inversión en investigación y desarrollo y de los ingresos de los establecimientos públicos y privados, en el Ecuador. También es correlacional, porque se verificó la correlación entre variables estudiadas inversión en investigación y desarrollo e ingresos en los establecimientos públicos y privados. Y, al ser explicativa buscó la explicación de la

correlación existente entre las variables estudiadas.

Técnicas investigativas

Se acudió a la técnica estadística, puesto que ésta posibilitó la recopilación, organización, descripción y análisis de los datos. Mediante la técnica econométrica, se aplicaron modelos que permitieron analizar, interpretar y hacer predicciones de la inversión en investigación y desarrollo con los ingresos que obtienen los establecimientos ecuatorianos tanto públicos como privados. Además, mediante el proceso de correlación, se analizó el efecto y el grado de asociación de las variables dentro del período y espacio establecidos en la investigación.

La estrategia econométrica, que permite analizar el efecto de la inversión en I+D en los ingresos de los establecimientos ecuatorianos, se utilizó en diferentes etapas. En la primera etapa, para decidir cuál es el estimador estático más adecuado para el modelo, sea éste fijo o variable, se empleó el Test de Hausman. Luego, se usó el procedimiento de Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG), que es una extensión más eficiente de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), aplicado cuando las varianzas de las observaciones son desiguales, es decir, en el caso de encontrarse heteroscedasticidad o autocorrelación en el modelo.

La aplicación de la teoría econométrica de Schumpeter, conllevó al mejor cumplimiento de los objetivos. La dedicación del personal y la inversión de los empresarios en I+D, en sus establecimientos, determinó con mayor proporción el nivel de ingreso que se obtendría. Para esto, se aplicó un Modelo de Datos de Panel con el fin de verificar econométricamente la relación entre dichas variables.

$$ING_{it} = (\beta_0 + \alpha_0) + \lambda_1 ID_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

La ecuación 1, indica el modelo general planteado, en el cual incluye las 2 variables principales a relacionar, donde ING_{it} es el Ingreso de los establecimientos públicos y privadas, e ID_{it} es la Inversión en Investigación y Desarrollo.

$$ING_{it} = (\beta_0 + \alpha_0) + \lambda_1 ID_{it} + Z_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Para determinar un mayor efecto, se agregaron en la ecuación (2), diferentes variables con el fin de analizar los determinantes del ingreso, tanto en empresas públicas como privadas, en la cual, Z incluye las variables de control consideradas en el modelo, las que serían: área rural, número de trabajadores, nivel de escolaridad secundario, superior y postgrado; y por último, representa el término de error.

RESULTADOS

1. Para el objetivo específico 1. Determinar la inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados del Ecuador, período 2010-2016

Inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos de Ecuador, período 2010-2016.

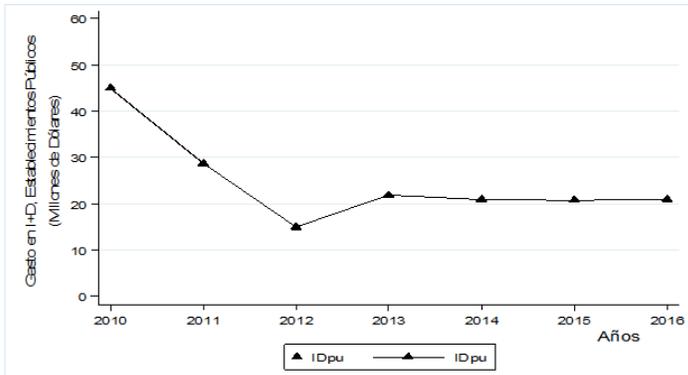


Figura 1: Inversión en I+D de los establecimientos públicos de Ecuador, período 2010-2016.

Fuente: INEC

En el año 2010, se ha realizado la mayor inversión en I+D en los establecimientos públicos (\$ 44'975.453), mientras que para el año 2012, se da la menor cantidad de este tipo de inversión (\$ 14'973.642) porque según la SENPLADES, en los establecimientos del sector público se determinaron algunas falencias, como: rotación de gerentes generales, falta de acciones que orienten la gestión, no salarios homologados, carencia de planes de innovación y desarrollo en ciencia y tecnología, y, no articulación entre objetivos nacionales. A partir del año 2012, se puede detectar un incremento considerable en esta inversión, estableciéndose después que los valores no muestran gran variación, en razón de la situación económica estable por la que atravesó el Ecuador a partir del año 2013.

En el año 2010, las provincias del Ecuador que menor inversión en I+D realizaron fueron las de la región Amazónica, como Napo, Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe, y las de la Sierra, como Bolívar y Carchi, las que se encuentran en el mismo cuantil, esto es, de \$ 0,00 a \$ 1.500,00. Por otra parte, las provincias que registraron la mayor inversión en I+D, fueron Pichincha y Guayas, con valores entre \$ 1'537.368,00 a \$ 40'600.000,00.

Para el 2011, la mayoría de las provincias, se encontraron en el primer cuantil, esto es, entre \$ 0,00 a \$ 6.665,75, con la menor inversión en I+D. La provincia con mayor

inversión es Pichincha con \$ 21'190.535,50, ubicándose en el último cuantil (\$ 5'726.398,01- \$ 21'190.535,50). Debe indicarse que en Azuay también se registró una inversión alta, aunque inferior a la anteriormente indicada (\$ 5'726.398,00).

A partir del año 2012 y hasta el 2016, las provincias con menor inversión en I+D, es decir, las que se encuentran en el primer cuantil, muestran la misma situación de lo que sucedió en el 2011. En los años siguientes, las provincias de mayor valor en inversión fueron: Azuay con \$ 11'417.796,00 (año 2012); \$ 17'424.881,00 (año 2013), \$ 17'827.502,00 (año 2014), \$ 18'230.123,00 (año 2015) y \$ 18'632.744,00 (año 2016), ubicada en el último cuantil. Se debe señalar que la provincia de Pichincha también tiene una inversión en I+D alta, pero ésta es menor a la de Azuay.

Inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos privados del Ecuador, periodo 2010-2016.

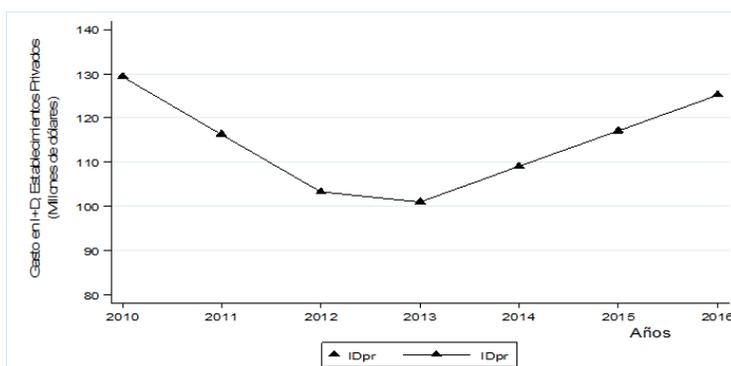


Figura 2: Inversión en I+D de los establecimientos privados de Ecuador, periodo 2010-2016.

Fuente: INEC.

Respecto a la inversión en I+D en el periodo 2010-2016, se debe indicar que, en el año 2010, se realizaron las mayores inversiones en I+D (\$ 129'341.348,00). Luego de este año, las inversiones mostraron una tendencia a la disminución, concretamente del 2011 al 2013. Se tiene que señalar que, a partir del año 2013, la tendencia es hacia el alza, de \$ 100'915.000,50 en el 2013 hasta \$ 125'167.475,00, en el 2016.

Para corroborar lo anterior, a partir de 2013, las más grandes empresas privadas en Ecuador, empezaron a incrementar sus inversiones en I+D, batiéndose un récord en cuanto a inversión destinada a este rubro. Entre estas empresas se puede mencionar: Zavato S.A. (manufactura), Orenas S.A. (minas y canteras), Proveedora Andina de Papel Andipapel S.A. (comercio), e Hydriapac S.A. (servicios).

Es importante destacar que, las empresas privadas poseen en todos los años

mayores inversiones en I+D, porque poseen más capital para operar.

En el año 2010, en el primer cuantil, se registran las menores inversiones en I+D, correspondientes a las provincias Santa Elena, Pastaza y Morona Santiago. En el último cuantil, constan como provincias con mayor inversión en I+D, Azuay, Guayas y Pichincha, con valores de \$ 6'592.556,00, \$ 22'100.000,00, y \$ 95'000.000, en su orden.

En el 2011, se registran las provincias con menores inversiones en I+D del Ecuador, correspondiendo éstas a Napo, Orellana, Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe. Además, en otras provincias como Cañar y Carchi y en Galápagos, se contabilizaron también menores inversiones en I+D, que se agrupan en el primer cuantil. Por otra parte, las provincias del Ecuador con mayor inversión en I+D fueron Azuay, Guayas y Pichincha, siendo esta última provincia, la de mayor inversión en I+D, ubicándose en el último cuantil, que va de \$ 20'560.914,00 a \$ 84'805.152,00.

A partir de año 2012 y hasta el 2016, la mayoría de las provincias tuvieron inversiones menores en I+D, ubicándose en el primer cuantil. Pichincha, es la provincia que incurre en la mayor inversión en I+D, en el período 2010-2016, y por lo tanto, está ubicada en el último cuantil. Las provincias que poseen mayor inversión en I+D en los años 2012 al 2015, son Azuay, Guayas y Pichincha. En el 2016, por el contrario, se notó una pequeña diferencia, puesto que las 3 provincias con mayor inversión en I+D, fueron Manabí, Guayas y Pichincha.

Inversión consolidada en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, periodo 2010-2016.

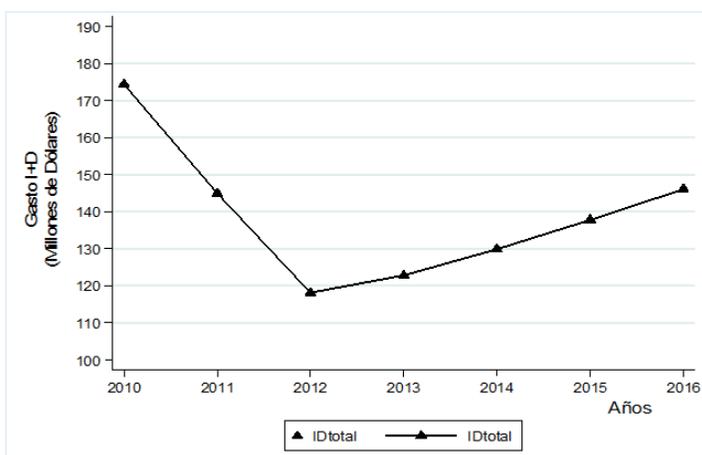


Figura 3: Inversión consolidada en I+D de los establecimientos de Ecuador, período 2010-2016.

Fuente: INEC.

Al principio del período 2010-2016, se observó la tendencia a disminuir la inversión en I+D en los

establecimientos públicos y los privados (años 2010 a 2012). Pero, a partir del 2012, la tendencia fue creciente hasta el 2016.

Las inversiones en I+D registradas, tanto en establecimientos públicos como en los privados, se ve afectado por el cambio de la matriz productiva contemplado en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017, lo que llevó a los establecimientos a invertir más en I+D, razón por la cual, casi todas las curvas de las mencionadas inversiones, tuvieron un cambio a partir del 2013.

En cuanto a la tendencia a disminuir de las inversiones en I+D, en los años 2010-2012, ésta guarda concordancia también con la disminución de solicitudes de patentes (2010 y 2013).

Debe señalarse que con las políticas públicas de SENESCYT, en 2014, la cifra aumento en 13 patentes de inversión, lo que representa un salto importante.

Es conveniente mencionar que en el período 2013-2016, se registró un incremento de la inversión en I+D, de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, debido al fortalecimiento del talento humano gracias a la reforma en el campo de la educación superior, y a través de la política de becas, lo que, como consecuencia, generó profesionales más capacitados y con más habilidades laborales.

El Ecuador, va escalando posiciones en innovación, puesto que, considerando el Índice Global de Innovación, el país entre 2012 y 2013, subió 15 lugares en el ranking Mundial, pasando del puesto 98 al 83, lo que explica el aumento de la inversión en I+D a partir del año 2013.

Según la Superintendencia de Compañías de Ecuador, en el período 2012-2013, 700 empresas, por registrar pérdidas de forma consecutiva, fueron disueltas. De éstas, 370 son de Guayaquil, 300 de Quito y 30 de las ciudades de Machala, Ambato, Loja, Portoviejo y Cuenca.

En el año 2010, las provincias que registran las menores inversiones en I+D en los establecimientos públicos y privados, fueron Bolívar, Carchi, Morona Santiago, Napo, Pastaza y Zamora Chinchipe, correspondientes al primer cuantil, que va de \$ 5.210,00 a \$ 15.380,00. Por otra parte, las provincias con más alta inversión en I+D, fueron Guayas y Pichincha, y que corresponden al último cuantil esto es, el octavo (de \$ 23'637.368,00 a \$ 135'600.000,00).

Debe indicarse que, en el año 2011, dentro del primer cuantil (de \$ 0,00 a \$ 6.907,00), constan 2 provincias Morona Santiago y Pastaza, que realizaron las menores inversiones en I+D en los establecimientos públicos y privados. Se señala que la provincia con mayor inversión en I+D fue Pichincha, encontrándose en el último de cuantil (de \$ 21'872.344,51 a \$ 105'995.687,50).

En el 2012, las provincias Cañar, Carchi, Morona Santiago, Napo, Pastaza y

Santa Elena, se encontraban en el primer cuantil, con menor inversión en I+D en los establecimientos públicos y privados. En este año, la provincia de Pichincha continuó con la mayor inversión en I+D, y se ubica en el último cuantil (de \$ 20'107.321,01 a \$ 76'391.375,00).

Del año 2013 al 2016, la provincia de Pichincha registró la más alta inversión en I+D en los establecimientos públicos y privados, en el último cuantil. En el 2013, con menor gasto en I+D, se registraron las provincias Cañar, Morona Santiago, Napo y Santa Elena. Del 2014 al 2016, casi todas las provincias de la Amazonía, se agrupan en el primer cuantil, correspondientes a las de menor inversión en I+D.

2. Para el objetivo específico 2. Establecer los ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016.

Ingresos de los establecimientos públicos de Ecuador, período 2010-2016.

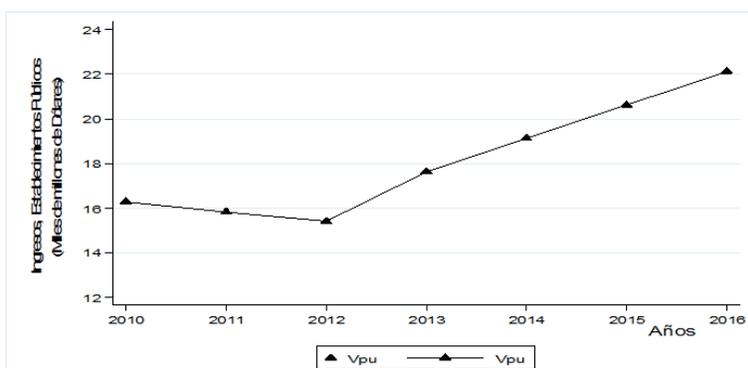


Figura 4: Ingresos de los establecimientos públicos de Ecuador, período 2010-2016.

Fuente: INEC.

En la figura 4, se presenta la cantidad de ingresos por ventas de los establecimientos públicos de Ecuador, en el período 2010-2016.

En la curva se nota una disminución de los ingresos de los establecimientos públicos en los tres primeros años, pues de \$ 16.270'327.537,00 en 2010 se llegó a \$ 15.397'970.625,00 en 2012. A partir de este año, los mencionados ingresos se incrementan anualmente, de \$ 17.619.587.310,00 en 2013 a \$ 22.127'324.303,00 en 2016. Entre las razones del incremento de los ingresos a partir de 2012, se indica el incremento de los ingresos de ciertas empresas públicas, que aumentaron la producción, tales como: Petroamazonas EP, la Empresa pública de exploración y explotación de hidrocarburos de Ecuador que incrementó la producción petrolera en un 8,20% en 2013, comparada con el año anterior; y, la Empresa Eléctrica Pública de Guayaquil, que disminuyó de \$ 4'076.686,09

en 2011 a \$ 1'259.585,00 en 2012 y obtuvo un incremento en el número de clientes y en la cantidad de energía facturada en MWh de 1,259.585,00 en 2012 a 4.405.100,01 en 2013.

En 2010, las provincias de Ecuador que menor ingreso en ventas en los establecimientos públicos, fueron Morona Santiago, Napo y Orellana, agrupadas en el primer cuantil, que va de \$ 7'636.289,00 a \$ 9'207.350,00. Por otra parte, la provincia que registro el mayor ingreso en ventas fue Pichincha, ubicándose en el en el último cuantil, esto es, en el 8 (\$ 447'000.000,00- \$ 14.200'000.000,00).

Para el 2011, solamente la provincia de Morona Santiago, posee los menores ingresos en ventas en los establecimientos públicos, por tanto, se encuentra en el primer cuantil, de \$ 0,00 a \$ 4'028.225,00. La provincia con mayor ingreso por ventas, fue Pichincha con \$ 13.991'632.993,50, y se ubicándola en el último cuantil (\$ 503'084.772,01- \$ 13.991'632.994,00).

En el período 2012 -2016, Pichincha es la provincia con mayores ingresos en ventas en los establecimientos públicos, por lo que es ubicada en el último cuantil. Sin embargo, debe indicarse que, en el año 2014, Guayas también se ubicó en el último cuantil.

En los años 2012 al 2015, las provincias Morona Santiago y Tungurahua, constituyeron las de menor ingreso por ventas en los establecimientos públicos, ubicándose en el primer cuantil. En el 2013, Tungurahua se encontró en el segundo cuantil. En el 2016, las provincias con menor ingreso en ventas, fueron Carchi, Morona Santiago, Pastaza y Tungurahua, ubicadas en el primer cuantil (\$ 1.536'213.410,01 - \$ 19.036'452.000,0.

Ingresos de los establecimientos privados de Ecuador, período 2010-2016.

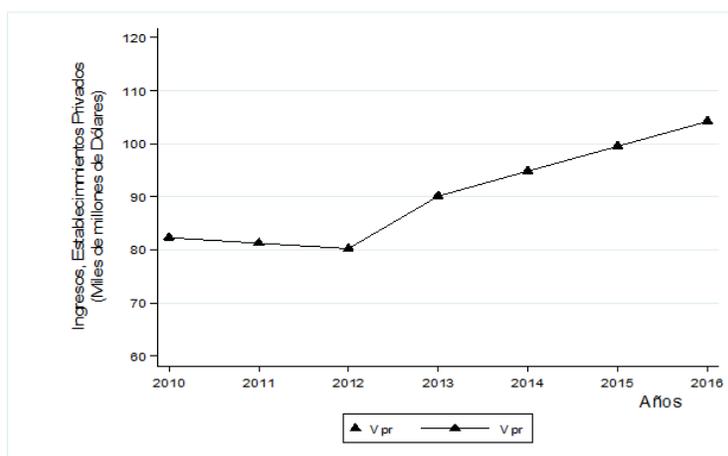


Figura 5: Ingresos de los establecimientos privados de Ecuador, periodo 2010-2016.

Fuente: INEC.

En la curva de los ingresos por ventas en los establecimientos privados de Ecuador, se nota que éstos disminuyen ligeramente desde 2010 hasta 2012, pues pasan de \$ 82.304'700.000 en 2010 a \$ 80.264'173.576 en 2012. Sin embargo, a partir de este año, la situación en materia de ingresos cambia, con una tendencia creciente, ya que, en el 2013, se registra \$90.176.148.237 mientras que en el 2016 se establecieron ingresos de \$ 104.265'604.975.

De acuerdo al informe de la Superintendencia de Compañías y Valores, se revela que en la región Costa están registradas 445 empresas, en tanto que en la Sierra 549, lo que explica las elevadas cantidades de ingresos en esta última región.

En el período 2010-2016, Guayas y Pichincha, constituyen las provincias con mayores ingresos por ventas en los establecimientos privados, lo que las ubica en el último cuantil. En el año 2011 se presenta una excepción, pues Azuay, también integra al grupo de provincias con mayor ingreso, ubicándosela en el último cuantil (\$ 3.487'268.200,01 a \$ 38.970'444.600,00).

En los años 2010 y 2011, las provincias con menores ingresos por ventas en los establecimientos privados, fueron Bolívar, Galápagos y Napo, agrupadas en el último cuantil. Además, en el año 2011, en el segundo cuantil, se ubicaron el mayor grupo de provincias: Carchi, Morona Santiago, Orellana, Pastaza y Zamora Chinchipe (\$ 57'990.133,01 a \$ 13'589.193,00).

En el año 2012, se registraron las provincias con menores ingresos por ventas en los establecimientos privados: Napo, Pastaza, Morona Santiago y Zamora Chinchipe. Además, en otras provincias como Bolívar y Carchi y en Galápagos, se contabilizaron también menores ingresos, por lo que se agrupan en el primer cuantil (\$ 20'585.109,00 - \$ 73'033.931,00).

A partir del año 2013 y hasta el 2016, las provincias que tienen ingresos menores por ventas en los establecimientos privados, fueron Galápagos, Morona Santiago, Napo y Zamora Chinchipe, ubicándose en el primer cuantil. Respecto a Pastaza, pertenece a este grupo de provincias en los años del 2014 al 2016.

Ingresos consolidados de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016.

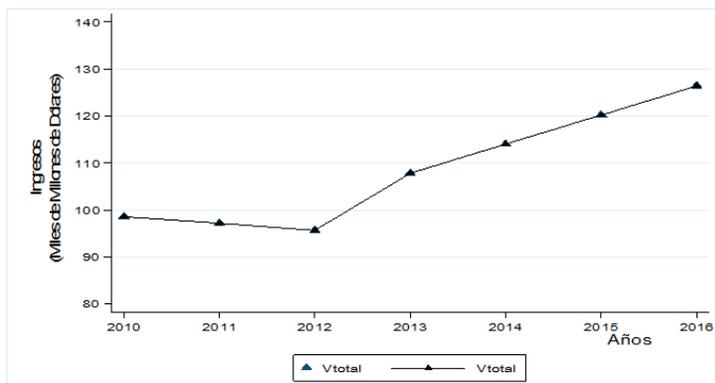


Figura 6: Ingresos por ventas de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, periodo 2010-2016.

Fuente: INEC.

La curva de los ingresos por ventas de los establecimientos públicos y privados, presenta dos tendencias. En la primera, se detecta una ligera disminución de ellos, de \$ 98.575'027.537 en 2010 a \$ 95.662'144 en 2012. A partir de este año, se observa un crecimiento sostenible de los ingresos pues de \$ 107.795'735.547 en 2013 se llegó a \$ 126.392'929.278 en 2016.

En los años 2010, 2011 y 2013, la provincia con mayor cantidad de ingresos fue Pichincha, ubicada en el último cuantil, con ingresos de \$ 55.100'000.000; \$ 52.962'077.596; y, \$ 59.592.511.850, respectivamente.

En el año 2010, en el primer cuantil, con ingresos de \$ 79'500.000,00 a \$ 88'283.898,00, se observan las provincias Bolívar, Galápagos y Napo, debido a que son las que registran los valores más bajos del global de ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador. En el segundo cuantil, de \$ 88'283.898,01 a \$ 219'300.000,00, se ubica la mayor cantidad de provincias, esto es, Carchi, Morona Santiago, Orellana, Pastaza, Zamora Chinchipe.

En el 2011 y 2012, las provincias Bolívar, Galápagos, Morona Santiago, Napo, Pastaza y Zamora Chinchipe, se ubicaron en el primer cuantil, de \$ 51'744.697,50 a \$ 960'737.711,00 y de \$ 23'989.395,00 a \$ 75'007.243,00, respectivamente. Debe indicarse que, en el año 2012, se dio una excepción, con Carchi, que se sumó a este grupo.

En 2013, se presentan las provincias Galápagos, Morona Santiago, Napo y Zamora Chinchipe, en el primer cuantil, de \$ 18'827.561,00 a \$ 41'729.892,00.

En los años 2012, 2014, 2015 y 2016, Guayas y Pichincha, se agruparon en el último cuantil.

En el periodo 2014-2016, en las provincias Napo, Pastaza, Morona Santiago y

Zamora Chinchipe, al igual que en Galápagos, se registraron los más bajos ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, agrupándose en el primer cuantil.

3. Para el objetivo específico 3. Determinar la incidencia de la inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016, en los ingresos de éstos.

Incidencia de la inversión en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016, en los ingresos de éstos

La tabla 1, muestra el valor del coeficiente de correlación existente entre la inversión en investigación y desarrollo y los ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, en los años 2010-2016.

	Ingreso	Gasto en Investigación y Desarrollo
Ingreso	1.0000	
Gasto en Investigación y Desarrollo	0,8138	1.0000

Tabla 1. Correlación de variables ingreso e inversión en I+D de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, período 2010-2016.

Fuente: INEC.

En el periodo 2010-2016, se determinó que el coeficiente de correlación existente entre la inversión en I+D y los ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, fue de 0,8138. La proporción de varianza compartida entre la inversión en I+D y los ingresos, muestra que existe una correlación fuerte entre estas variables, debido a que su valor es cercano a 1. Por lo tanto, se interpreta que tanto las inversiones en I+D como los ingresos de los establecimientos comparten un 81,38% de elementos.

En la figura 7, se presenta un gráfico de correlación, entre la variable independiente, inversiones en investigación y desarrollo, y, la dependiente, ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, en el período 2010-2016. Este diagrama de dispersión sirve para comprobar la existencia de relación lineal entre dos variables.

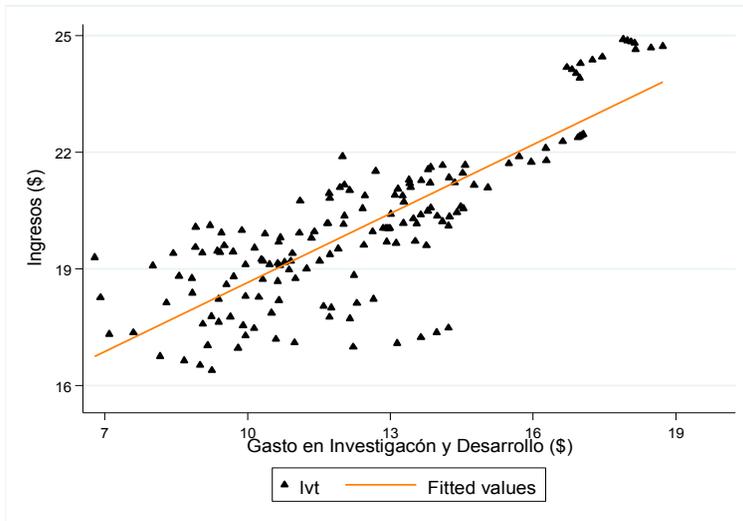


Figura 7: Correlación entre la inversión en I+D y los ingresos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador, periodo 2010-2016.

Fuente: INEC.

La nube de puntos, representa la relación de cada uno de los datos, entre inversión en I+D y el ingreso, del conjunto de establecimientos públicos y privados de Ecuador, en el período 2010-2016. La línea de tendencia existente, muestra que el tipo de correlación es positiva, es decir, existe relación directa entre la inversión en I+D y los ingresos de los mencionados establecimientos de Ecuador, esto es, que a medida que incrementa la inversión en I+D, aumentarán también los ingresos que se obtienen por ventas en los establecimientos de Ecuador.

VARIABLES		PROMEDIO	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	MÍNIMO	MÁXIMO	OBSERVACIONES
Ingresos	overall	19,93912	2,007262	15,58896	24,90922	N = 167
	between	2,010608	0,3775614	17,23957	24,78844	u = 24
Gasto en investigación y desarrollo	overall	12,34542	2,741021	6,786717	18,72522	N = 159
	between	2,64303	0,9359465	8,498956	18,20337	u = 24
Área rural	overall	0,4419094	0,1631096	0	0,3322884	N = 164
	between	0,1434744	0,0813146	0,1043028	0,6474017	n = 24
Número de trabajadores	overall	8,604494	0,9538102	6,006353	10,08575	N = 160
	between	0,7785166	0,355552	7,250045	9,879315	u = 24
Nivel de escolaridad secundaria	overall	0,3635157	0,0657057	0,2206441	0,5096312	N = 161
	between	0,0512851	0,0422577	0,2837902	0,4526736	u = 23
Nivel de escolaridad superior	overall	0,1183874	0,0449242	0,0449183	0,3207548	N = 161
	between	0,0340503	0,0213316	0,060144	0,1977406	n = 23
Nivel de escolaridad postgrado	overall	0,0044124	0,003806	0	0,0197306	N = 160
	between	0,0029946	0,003067	0,0005143	0,0095647	n = 23
	within			-0,003051	0,0150358	T-bar = 6,95652

Tabla 2 Estadísticos descriptivos de los establecimientos públicos y privados de Ecuador en el período 2010-2016.

Fuente: INEC

En la tabla 2, se presentan los estadísticos descriptivos de las variables: inversión en investigación y desarrollo; ingresos por ventas de los establecimientos públicos y privados; población del área rural; número de trabajadores; nivel de escolaridad secundaria, superior y de postgrado. Además, se presentan: las variaciones overall, between y within (general, entre, y, dentro); los promedios; las desviaciones estándar; los valores mínimos y máximos; y, las observaciones para datos de panel, para cada una de las variables presentadas.

En los establecimientos públicos y privados de Ecuador, en el período 2010-2016, las variables principales, esto es, ingreso por ventas e inversión en I+D, presentan mayor desviación estándar between, lo significa que existe más variaciones entre provincias. Además, las dos variables antes mencionadas se calcularon en las 24 provincias. En las observaciones, se registraron en los ingresos por ventas 167 datos de años-provincia, y en las inversiones en I+D, se examinaron 159 datos de años-provincia. Como ninguna de las variaciones tiene valores de cero, entonces deben incluirse en el modelo econométrico utilizado.

Existe el grupo de variables de control, entre ellas, población del área rural y número de trabajadores, las que se estudiaron en 24 provincias, y ambas tienen mayor desviación estándar between, lo que significa que existe mayor variación entre provincias. En las observaciones, se registraron en área rural, 164 datos de años-provincia, y en el número de trabajadores, 160 datos.

Otras variables de control estudiadas fueron el nivel de escolaridad secundaria, superior y postgrado. Estas tres variables se calcularon en 23 provincias, ya que no se

contó con la información de Galápagos, en todos los años de estudio. De estas variables, el nivel de escolaridad secundario y superior tuvieron desviación estándar between, lo cual muestra que existió mayor variación entre provincias; mientras que el nivel de postgrado, la desviación es within, es decir que existe más variación dentro de cada provincia.

El promedio de datos en cada provincia, fue de 6 a 7 aproximadamente, en todas las variables que se presentan en la tabla 2.

Debe indicarse que se realizó el test de Hausman, que permitió determinar el estimador estático (fijo o variable) más adecuado para el presente trabajo de investigación. De acuerdo al test, la H_0 señala que los estimadores de efectos aleatorios y de efectos fijos, no difieren sustancialmente. En el análisis del presente estudio, se obtuvo que la probabilidad de $\chi^2 = -41,29$, por lo que, la H_0 no se rechaza, lo que significa que la diferencia entre los coeficientes de efectos aleatorios y fijos sí es sistemática, por lo que conviene emplear el método de efectos aleatorios.

Por otro lado, se elaboraron las pruebas de heteroscedasticidad para determinar si las varianzas condicionales de Y_i son o no las mismas, es decir, si son constantes. También, se determinó autocorrelación para analizar si existe correlación entre miembros de series de observaciones ordenadas en el tiempo o en el espacio.

Además, se desarrolló la prueba de autocorrelación planteada por Wooldridge, basada en supuestos mínimos, para determinar si existe autocorrelación en los modelos planteados. En este trabajo investigativo, se estableció que se da autocorrelación entre las variables, tanto en los establecimientos públicos, como en los privados, y en el total de Ecuador, debido a que la probabilidad de $F = 0,0000$ para cada uno de ellos, lo que no permite aceptar la hipótesis nula.

Una forma de determinar si el modelo tiene problemas de heteroscedasticidad es a través de la prueba Modificada de Wald. Debe destacarse que se determinó que la probabilidad $\chi^2 = 0,0000$, en los tres grupos de establecimientos públicos, privados y en el total de Ecuador, por lo que se puede concluir que existe heteroscedasticidad en el modelo planteado.

Para corregir los problemas de autocorrelación, se procedió con el método de primeras diferencias, lo cual redujo hasta cierto grado, la varianza. En el caso del modelo para el total de establecimientos públicos y privados de Ecuador, se determinó un valor de $\chi^2 = 0,4423$; en los establecimientos privados el valor fue de $\chi^2 = 0,9149$, concluyéndose, por lo tanto, que no existe heteroscedasticidad; en los establecimientos públicos, con un valor de $\chi^2 = 0,0241$, que al ser menor a 0,05, no se ha corregido la heteroscedasticidad. Para conseguir esta corrección, se usó el modelo de Arellano Bond, el que posibilitó corregir los problemas de autocorrelación. Es así que, según el test *abond*, se obtuvieron probabilidades de 0,8801 para orden 1 y 0,4519 de orden 2, por lo que no se rechaza la hipótesis nula, concluyéndose que no hay autocorrelación.

El modelo de Arellano y Bond, únicamente permitió corregir la heteroscedasticidad

en los establecimientos públicos. En los establecimientos privados y en el total de establecimientos, el valor de chi2 fue igual a 0; por lo que, al aplicarse primeras diferencias, se ha podido corregir la heteroscedasticidad, pudiéndose por tanto concluir, que no existe heteroscedasticidad, dado porque el valor de chi2 =1,000, tanto para los establecimientos públicos, privados y los totales.

En la tabla 3, se presenta el Modelo principal de la presente investigación, en el cual se redactan 3 ecuaciones para los establecimientos públicos, privados y para el total de Ecuador, en el período 2010-2016. En este modelo, se presenta la relación de las dos variables principales, esto es, inversión en investigación y desarrollo y los ingresos por ventas en las provincias de Ecuador.

VARIABLES	ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS	ESTABLECIMIENTOS PRIVADOS	TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS
Investigación y desarrollo	0,0391 (0,77)	0,169*** (5,42)	0,108** (3,28)
Constant	17,22*** (24,81)	17,93*** (42,44)	18,63*** (40,15)
Observations	78	153	159

t statistics in parentheses * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Tabla 3 Modelo principal

Fuente: INEC

En la tabla precedente se muestran los siguientes resultados: en los establecimientos públicos, la inversión en I+D no es estadísticamente significativa, por lo que no se la puede utilizar en razón de que no explica el modelo mencionado. Además, es importante recalcar que el número de datos de esta variable es menor, existe ausencia de valores en ésta, lo cual represente un limitante para el análisis respectivo. En el sector privado, los valores sí son estadísticamente significativos, demostrándose que por cada dólar adicional en el gasto en I+D, aumentaría el ingreso de los establecimientos en un \$ 0,169, con el 0,001 de significancia. Por último, el modelo total, muestra valores significativos, por lo tanto, la variable independiente (inversión en I+D) sí explica a la dependiente (ingresos por ventas), pues que al aumentar el gasto en I+D en \$ 1,00 el ingreso aumentará en \$ 0,108, con el 0,01 de significancia.

En la tabla 4, se muestran las regresiones del modelo secundario, de los establecimientos públicos y privados, incluyendo las variables principales, ingresos y gasto en I+D, y agregando las variables de control: población del área rural, número de trabajadores, y nivel de escolaridad secundario, superior y postgrado. El modelo, consta

de 9 ecuaciones, 3 para los establecimientos públicos, 3 para los privados y 3 para el total de Ecuador. Además, debe señalarse, que en los modelos 1, 2 y 3, constan las variables nivel de escolaridad superior, secundario y postgrado, respectivamente, en cada grupo de establecimientos.

La variable investigación y desarrollo, resultó ser significativa, en los 3 modelos, esto es, en los establecimientos privados, y los totales. Esto significa que un aumento en I+D, aumentará los ingresos, siendo estos resultados consistentes, debido a que se obtuvo el mismo efecto para estos establecimientos que en la tabla 3. No obstante, en los establecimientos públicos únicamente el modelo 1 presenta significancia en la indicada variable, lo que demuestra que ésta no es consistente, dado que la misma variable en los establecimientos públicos, presenta no significancia.

Una de las variables de control, es la población del área rural, la que se la emplea para determinar si el aumento de la población en esta área tiene efecto en los establecimientos. Los resultados han demostrado que únicamente en los modelos de los establecimientos públicos, tiene efecto significativo, con el 0,001 de significancia. Pero, los resultados, no concuerdan con la teoría, ya que estos presentan valores negativos, es decir, que un aumento de la población en el área rural reduce los ingresos en los establecimientos públicos. La segunda variable de control, es el número de trabajadores en los establecimientos por provincias. Debe indicarse que solamente en el modelo 1 de los establecimientos públicos, el resultado obtenido muestra significancia del 0,05, lo que equivale a decir que un aumento del 1% en la cantidad de trabajadores incrementa en \$ 0,40 el ingreso de estos establecimientos. Por otra parte, en los establecimientos privados, se detectó una significancia de 0,10 en el modelo 1, pero genera un efecto menor, pues que un incremento del 1% en el número de trabajadores, incrementa los ingresos en \$ 0,11. En los modelos restantes, la variable mencionada no es estadísticamente significativa.

Por último, se analiza las variables nivel de escolaridad secundario, superior y postgrado. De éstas, únicamente el nivel de escolaridad secundario, resultó ser estadísticamente significativo. En los establecimientos públicos y en el de los establecimientos totales, se presentó significancia con probabilidad de 0,05; y, en el de los privados, fue de 0,06. Es importante mencionar, que aunque este efecto es significativo no es razonable porque su valor es negativo, dando como resultado que un aumento del nivel de escolaridad secundario provocaría disminución en los ingresos.

	Establecimientos Públicos			Establecimientos Privados			Total de Establecimientos		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Investigación y desarrollo	0,115*	0,0981	0,108	0,196***	0,193***	0,197***	0,191***	0,198***	0,203***
	(2,07)	(1,74)	(1,92)	(5,88)	(5,70)	(5,79)	(4,97)	(5,09)	(5,24)
Población en el área rural	-2,931**	-2,872*	-2,507*	-0,226	-0,0518	-0,135	-0,670	-0,568	-0,513
	(-2,82)	(-2,52)	(-2,42)	(-0,63)	(-0,13)	(-0,37)	(-1,40)	(-1,11)	(-1,07)
Número de trabajadores	0,485*	0,278	0,320	0,111	0,0748	0,0805	0,0309	-0,0431	-0,0171
	(2,09)	(1,27)	(1,43)	(1,69)	(1,12)	(1,25)	(0,39)	(-0,56)	(-0,22)
Nivel de escolaridad Secundario	-4,893*			-1,418			-1,918*		
	(-2,04)			(-1,93)			(-2,03)		
Nivel de escolaridad Superior		-4,818			0,253			-0,979	
		(-1,03)			(0,20)			(-0,60)	
Nivel de escolaridad Postgrado			-24,65			-6,457			-8,796
			(-0,93)			(-0,64)			(-0,70)
Constante	15,15***	16,04***	14,99***	17,36***	17,10***	17,10***	18,44***	18,37***	17,98***
	(7,45)	(7,31)	(7,22)	(26,95)	(22,19)	(26,33)	(24,00)	(20,16)	(23,75)
Observaciones	71	71	71	142	142	142	148	148	148

/ statistics in parentheses

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Tabla 4. Regresiones del modelo secundario

Fuente: INEC

CONCLUSIONES

1. Del objetivo específico 1

- En el Ecuador, las inversiones destinadas a actividades de Investigación y Desarrollo en los establecimientos públicos, en el período 2010-2016, presentaron la siguiente tendencia: primero, una disminución del 2010 a 2012; luego, a partir de 2013, un notable aumento; y, después, un ligero incremento. Estos resultados demostraron incompetencia de los establecimientos públicos, ya que a pesar de tener apoyo de organismos nacionales, como la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT), las antes mencionadas inversiones fueron demasiado bajas, representando su valor solamente entre el 15 y 25% del total de gastos en el país (de establecimientos públicos y privados).
- Los resultados de las inversiones en investigación y desarrollo de los establecimientos públicos de Ecuador, por año en cada provincia, en el periodo 2010-2016, presentan desigualdad en su distribución, lo cual indica que existen provincias en donde se han creado y desarrollado más empresas que en otras. De otro lado, en la región Sierra, se ha generado el mayor gasto en I+D, con un valor promedio por año de \$ 22'812.425, mientras que en la región Costa este valor promedio fue de \$ 1'293.573. En lo que respecta a las provincias, Azuay realizó la mayor inversión en I+D, con un valor promedio de \$ 12'756.349 por año.

- En los establecimientos privados de Ecuador, la inversión realizada en actividades de investigación y desarrollo, en el período 2010-2016, presentó dos tendencias: al principio, las inversiones fueron decrecientes entre 2010 a 2012; y, a partir de 2013, se observó un notable crecimiento, en la mencionada inversión, sin embargo, estos valores no han logrado superar la mayor inversión realizada en el 2010.

2. Del objetivo específico 2

- Los ingresos por ventas de los establecimientos públicos, registraron valores sumamente bajos en comparación con los ingresos de los del sector privado. Es importante mencionar que, tanto los ingresos de los establecimientos públicos como los de los privados, crecieron a partir de 2013. En los establecimientos públicos, período 2013-2016, se presentaron tasas de crecimiento: de 14,42%, 8,51%, 7,85%, y de 7,29% por año, respectivamente. Por otro lado, en los ingresos de los establecimientos privados, los porcentajes de crecimiento en el período 2013-2016, fueron menores a los de los públicos, siendo ellos de 12,35%, 5,20%, 4,94% y 4,72% por año, en su orden.
- Los ingresos por ventas, en todos los establecimientos públicos y privados de Ecuador, presentaron dos tendencias: primero, disminuciones de la inversión en los tres primeros años (2010 a 2012); y, a partir del año 2013, empezaron a incrementar. Es importante mencionar que los porcentajes de crecimiento en cada año fueron cada vez más bajos, registrándose ingresos de \$ 107.795'735.547 en 2013 hasta \$ 126.392'929.278 en 2016.

3. Del objetivo específico 3

- Se puede resaltar que la variable inversión en I+D, no fue estadísticamente significativa en los establecimientos públicos de Ecuador, mientras que en los privados, tuvo una significancia de 0,169, es decir, por cada \$ 1,00 destinado a I+D, los ingresos por ventas incrementan en \$ 0,169. Pero, en el consolidado de los establecimientos públicos y privados, el valor de significancia fue de 0,108, menor al de los privados. Por tanto, que los establecimientos privados, generan un mayor aporte al crecimiento económico del país.
- El número de trabajadores en los establecimientos por provincias, tanto en los establecimientos públicos como en los privados, fue estadísticamente significativo, concluyéndose que es primordial para los establecimientos contar con personal sumamente capacitado, lo que produciría innovación, y, por ende, incremento de las ventas.
- En los establecimientos tanto públicos como privados, el recurso humano es un factor necesario para el desarrollo. Sin embargo, en lo que respecta al nivel de escolaridad de cada provincia, únicamente el nivel secundario, tiene significancia, registrándose en los establecimientos públicos, significancia con probabi-

lidad de 0,05, y, en los privados, esta significancia fue de 0,06, pero presentó valores negativos. Es importante mencionar que, mientras más alto es el nivel de escolaridad, se obtendría mayor innovación y desarrollo.

REFERENCIAS

Arellano, M., y Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.

Banco Mundial. (2016). Ecuador: panorama general. Recuperado el, 12. Mundial, B. (2016). Ecuador: panorama general. Recuperado el, 12.

Castillo, D., Ramón, M., Real, L., y Pérez, M. (2013). Análisis de los efectos moderadores de la inversión en I+ D y la experiencia exportadora sobre la relación entre barreras a la exportación e intensidad exportadora bajo distintos niveles de turbulencia ambiental percibida. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16(2), 95-107.

Contable, T. (1978). Plan general de contabilidad. Técnica Contable.

Cordero, C. (1986). Mínimos cuadrados generalizado (Bachelor's thesis, Quito: EPN, 1986.).

Culturalia, E. (2013). Enciclopedia Culturalia.

García, A., y López, J. (2015). Política tecnológica y cooperación en I+ D: una visión a través de un modelo formal. *Investigación económica*, 74(291), 3-20.

Hausman, J. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 1251-1271.

Matamoras, P. M., Tarrés, L. G., Iallouchen, F. A., y Carballosa, A. N. (2012). El papel del entorno en la localización de actividades de I+ D en las filiales de multinacionales extranjeras. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 21(2), 169-181.

Mayorga, M., y Muñoz, E. (2000). La técnica de datos de panel una guía para su uso e interpretación. Banco Central de Costa Rica. Departamento de investigaciones económicas.

OCDE. (2002). Manual de Frascati: Propuesta de Norma Práctica para Encuestas de Investigación y Desarrollo Experimental. Madrid: Edición Española: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología FECYT.

Pérez, P. Y Díaz, N. (2007). Incidencia de los Recursos Humanos de I+ D internos y contratados en la innovación. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 10(33), 7-30.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.

--- (1935). Análisis del Cambio Económico-Schumpeter. *The Review of Economics Statistics*, XVII (4), 2-10.

--- (1978). Teoría del desenvolvimiento económico. Quinta Reimpresión, Fondo de Cultura Económica, México.

Silaghi, I., Alexa, D., Jude, C., y Litan, C. (2014). Do business and public sector research and development expenditures contribute to economic growth in Central and Eastern European.

UNESCO, U. (2016). Banco Mundial. Declaração Mundial sobre educação para todos.

WEF, Foro Económico Mundial (2013). The Global Competitiveness Report 2012-2013. World Economic Forum.

SOBRE O ORGANIZADOR

LEONARDO DOS SANTOS BANDEIRA - Mestre em Ciências Contábeis, área de concentração em Controladoria e Finanças, na linha de pesquisa em Finanças e Contabilidade, pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos (UNISINOS); especialista em Auditoria, Contabilidade e Perícia Contábil pelo Centro Universitário de Maringá (UNICESUMAR); em Docência do Ensino Superior e em Finanças e Matemática pela Universidade Cândido Mendes (UCAM) e graduado em Ciências Contábeis pelo Centro Universitário Tocantinense Presidente Antônio Carlos (UNITPAC). Atualmente, cursa licenciatura em Matemática na Universidade Federal do Tocantins (UFT). É Professor de Ensino Superior, com experiência em ensino presencial, híbrido e à distância em cursos das áreas de gestão, especialmente Ciências Contábeis, Administração e Administração Pública e atua também, nesses seguimentos, como professor-tutor e professor-conteudista. É Contador com registro no Conselho Regional de Contabilidade do Tocantins (CRC - TO); Perito Contábil habilitado pelo Cadastro Nacional de Peritos Contábeis (CNPC) do Conselho Federal de Contabilidade; autor e organizador de livros, de artigos científicos e capítulos de livros. E-mail: leosbandeira@gmail.com Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5526436715181549>

ÍNDICE REMISSIVO

A

Agroindústria 44, 45, 47, 51, 53, 54, 56, 57, 58

Análise do discurso 13

B

Brasil 6, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 58, 60, 79

C

Compliance 4, 8, 10, 11

Comunicação 1, 2, 5, 11, 12, 13, 20, 27, 28

Controle 6, 4, 18, 20, 35, 36, 37, 44, 46, 48, 49, 50, 53, 54, 55, 56, 57, 58

Cooperativas 6, 65, 70, 72, 74, 75, 76

Custos 6, 44, 45, 46, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58

D

Desenvolvimento 2, 3, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 22, 23, 26, 27, 28, 31, 34, 36, 37, 40, 45, 46, 58, 78

Desenvolvimento Sustentável 12, 13, 15, 18, 19, 20

E

Empresa 3, 4, 5, 8, 11, 17, 23, 29, 36, 38, 39, 41, 44, 46, 49, 50, 57, 68, 72, 73, 74, 86, 98

Equador 78

Estabelecimentos Públicos 78

F

Finanças 42, 100

G

Gestão 6, 12, 13, 29, 30, 35, 37, 38, 39, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 48, 49, 57, 58, 100

Governança 6, 1, 2, 4, 12, 13

Governança Corporativa 1, 2, 12, 13

I

Investimento 17, 44, 46, 78

J

Just in Time 6, 29, 30, 37, 43

L

Lucratividade 44, 57

M

México 6, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 75, 79, 99

Motivação 3, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 43

P

Pesquisa 1, 14, 16, 17, 20, 21, 26, 37, 43, 44, 46, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 78, 100

Pesquisa bibliográfica 20, 37

Pesquisa de campo 44

Pesquisa Documental 20

Poluição 6, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26

Produção 1, 2, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 25, 26, 30, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 43, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 57, 58

R

Recursos Humanos 6, 29, 38, 40, 41, 98

Reduções Certificadas 6, 14, 16, 18, 24, 28

Relatório de Sustentabilidade 6, 1, 2, 8

Renda 17, 26, 41, 45, 46, 48, 52, 78

Responsabilidade Social 1, 2, 3, 4, 11, 13

S

Satisfação 29, 31, 32, 34, 42

Sustentabilidade 6, 1, 2, 3, 4, 8, 11, 13, 26

Sustentabilidade Empresarial 1, 2, 3, 11

T

Teorias Motivacionais 30, 31, 37, 41, 42

Tópicos Contemporâneos em Finanças e Governança Corporativa

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 

Tópicos Contemporâneos em Finanças e Governança Corporativa

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 