

**Denise Fernandes Nascimento
Flávia Silveira de Melo
Edna Perpétua dos Santos
Maria Regina da Silva Lima
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
(Organizadores)**

Estudos Contemporâneos
Economia, Finanças e Comércio Exterior
Volume 1

CONSELHO EDITORIAL
Maria Regina da Silva Lima
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
Flávia Silveira de Melo
Edna Perpétua dos Santos

Endereço para Correspondência
Av. Perimetral Norte, nº 4129Vila João Vaz - Goiânia-GOCEP: 74445-190
Fones: (62) 3272 5000
Site: www.alfa.br

**Denise Fernandes Nascimento
Flávia Silveira de Melo
Edna Perpétua dos Santos
Maria Regina da Silva Lima
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
(Organizadores)**

Estudos Contemporâneos
Economia, Finanças e Comércio Exterior
Volume 1

**Apoio: CENTRO UNIVERSITÁRIO ALVES FARIA
Escola de Negócios UNIALFA**

Copyright by ©
Vários autores

Projeto Editorial:
Maria Regina da Silva Lima
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
Flávia Silveira de Melo
Edna Perpétua dos Santos
Escola de Negócios UNIALFA

Revisão:
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa
Maria Regina da Silva Lima

1º Edição 2022

Apoio:
Centro Universitário Alves Faria – UNIALFA – Goiânia-GO

Dados para Catalogação:

Nascimento, Denise Fernandes et al.

Estudos Contemporâneos - Economia, Finanças e Comércio Exterior /
Nascimento, Denise Fernandes et al. – Goiânia - GO, 2022. 154 p.

ISBN: [978-65-00-59806-3](https://www.isbn.org/978-65-00-59806-3)

1. Comércio Exterior. 2. Finanças. 3. Economia
I. Título. II. Nascimento, Denise Fernandes et al.

SUMÁRIO

1. PANDEMIAS E COMÉRCIO INTERNACIONAL: UMA ANÁLISE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE 2013 A 2019.....	5
2. DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO EM EMPRESAS AÉREAS LISTADAS NA B3 PÓS PANDEMIA DA COVID 19	37
3. AS DIFERENÇAS CULTURAIS NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS ENTRE OBRASIL E EMIRADOS ÁRABES UNIDOS.....	71
4. O IMPACTO DO COMÉRCIO EXTERIOR INDIANO NO COMÉRCIO MUNDIAL	85
5. AS RELAÇÕES SINO-AMERICANAS: HISTÓRIA E PERSPECTIVAS....	104
6. COOPERATIVAS DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA EFICIÊNCIA FINANCEIRA E OPERACIONAL	130
7. A FERRAMENTA PLANO DE NEGÓCIOS COMO FORMA DE MITIGAR ERROS: ANÁLISE DE INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO	152

PANDEMIAS E COMÉRCIO INTERNACIONAL: UMA ANÁLISE DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE DE 2013 A 2019

Deborah Sabbag Ferreira de Paula e Silva
Gabriela Leite Soares
Izabella Neves Caetano
Tâmella Aparecida Santos Souto
Yanna Almeida da Mata
Flávia Silveira de Melo

Resumo: O setor agropecuário brasileiro representa uma parcela expressiva para a balança comercial do país. Sua importância não se limita ao cenário interno, pois o setor garante a relevância do Brasil no contexto internacional, uma vez que este está posicionado entre os maiores exportadores mundiais de produtos dessa esfera, entre os quais, carne de frango e suína. Não obstante, tais produtos estão sujeitos à incidência de doenças, o que pode interferir no mercado produtor e exportador agropecuário. Assim sendo, este trabalho teve como objetivo analisar se, e como, os surtos da Influenza Aviária (Gripe Aviária) em 2015, e da Influenza Suína (Gripe Suína) em 2019, impactaram na atividade exportadora de carnes (frango e suína) do Brasil. Para tanto, utilizou-se uma metodologia de pesquisa básica, exploratória, qualitativa e bibliográfica, através da análise de artigos científicos e publicações literárias, bem como a base de dados do Ministério da Agricultura dos Estados Unidos (USDA) e a plataforma de dados estatísticos do comércio exterior brasileiro (COMEXSTAT) do Ministério da Economia, de modo a obter informações gerais sobre o assunto e interpretá-los à luz de material já publicado, voltando-se para o avanço da ciência. Como resultado, foi observado que os países afetados pelos surtos registraram queda no volume de exportações e aumento do volume importado no período de ocorrência das doenças em seu território, enquanto países em que as enfermidades não se manifestaram experienciaram crescimento do volume exportado. Conclui-se que problemas sanitários promovem um abalo internacional de oferta e demanda, visto que há uma queda no abastecimento dos produtos afetados, assim novas oportunidades surgem em mercados importadores já existentes, enquanto mercados exportadores negativamente impactados tendem a configurar uma nova demanda.

Palavras-chave: Comércio Internacional. Gripe aviária. Gripe suína.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos o surto de doenças infecciosas chamou a atenção da população, em especial pelo potencial de transmissão de alguns vírus de animais para seres humanos, colocando em risco a vida das pessoas (MENDES, 2009). Logo, alguns surtos acabaram sendo classificados como pandemias e ganhando destaque, como a Influenza Aviária H5N1 (gripe aviária), noticiada em 2015, e a Influenza A/H1N1 (gripe suína), identificada em 2019.

Uma epidemia refere-se ao aumento do número de casos de uma determinada doença, geralmente repentino, excedendo o número de casos normalmente esperado pela população de determinada região. Por sua vez, uma pandemia é entendida como uma epidemia que se espalhou para vários países ou continentes, usualmente

afetando um número grande de indivíduos (*Centers for Disease Control and Prevention* – CDC, 2012).

Não obstante, a disseminação dessas doenças acaba causando impacto nas operações do comércio internacional, em especial para os mercados exportadores de carnes como é o caso do Brasil, em que a produção agropecuária tem importante contribuição na pauta de exportações (ELIAS; LIMA; ORTELAN, 2018). Um dos principais aspectos do mercado de produtos agrícolas é a forte influência de fatores extrínsecos sobre seu funcionamento, essencialmente tratando-se de fatores climáticos, pragas e questões sanitárias. No caso específico do mercado de carnes, a incidência de doenças infecciosas sobre espécies amplamente consumidas mundialmente tem ocasionado restrições significativas no comércio entre os países (DANTAS, 2008).

Adversidades dessa natureza causam grande prejuízo ao setor de carnes, uma vez que o aparecimento de epidemias, ou pragas, induz os países a diminuir ou interromperem importações de produtos supostamente infectados. Desta forma, a demanda sofre redução em decorrência do medo de contaminação por parte dos consumidores (DANTAS, 2008). Além disso, os governos estabelecem medidas sanitárias como barreiras comerciais para proteção da população (GAZZONI, 2001).

Portanto, o presente trabalho visa responder a seguinte pergunta: *Os surtos de Influenza Aviária em 2015, e de Influenza Suína em 2019, causaram impacto nas exportações brasileiras de carne (frango e suína) no período de 2013 a 2019?* O objetivo deste trabalho é analisar se, e como, o surto de Influenza Aviária de 2015, e Gripe Suína de 2019, causaram impacto nas exportações brasileiras de carne (frango e suína) entre 2013 a 2019.

A pesquisa justifica-se pelo fato do setor agropecuário contribuir de maneira significativa para a balança comercial brasileira, sendo um dos tipos de produtos mais comercializados na pauta de exportações (COMEXSTAT, 2020). De acordo com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (2020), atualmente, o Brasil é o quarto maior exportador mundial de produtos agropecuários, com cerca de 96,9 bilhões de dólares americanos, perdendo apenas para União Europeia, Estados Unidos e China. O superávit comercial com o resto do mundo tem desempenhado papel decisivo na estabilidade macroeconômica do Brasil e na continuidade do afrouxamento da política monetária - a taxa de juros SELIC caiu para 3% (até junho de 2020) causando um impacto importante na redução do custo do crédito para toda

a sociedade brasileira.

O setor agropecuário contribuiu para responder ao impacto econômico da pandemia. Além de garantir o abastecimento interno, a taxa de crescimento do PIB do setor no primeiro trimestre de 2020 aumentou 1,9% em relação ao mesmo período de 2019. Além disso, no primeiro quadrimestre de 2020 (em relação ao mesmo período do ano passado), as exportações do agronegócio aumentaram 11% e a receita em dólares aumentou 5,9%. Somente na China, as vendas aumentaram 28% e as receitas aumentaram 26% (CNA, 2020).

A presente pesquisa também se justifica pela relevância em se conhecer a relação entre a incidência de epidemias, barreiras comerciais e reflexos desses eventos no comércio internacional. Neste sentido, em termos econômicos, a Gripe Aviária representa um cenário inquietante para o Brasil principalmente para a demanda externa, uma vez que causaria, através de seus possíveis impactos, o encerramento parcial ou total dos mercados importadores para produtos vulneráveis aos surtos, pois os países têm o poder de decisão sobre o comércio, findando as importações, quando há possibilidade de risco iminente à saúde pública (FACHINELLO, 2008). Assim sendo, infere-se que a mesma noção pode ser construída sob a ótica relativa à epidemia de gripe suína.

Para realizar esse trabalho, foi utilizada uma metodologia de pesquisa básica, exploratória, qualitativa e bibliográfica, através da análise de artigos científicos e publicações literárias. Assim sendo, o banco de dados do Ministério da Agricultura dos Estados Unidos (USDA) e plataforma de dados estatísticos do comércio exterior (COMEXSTAT) do Ministério da Economia, foram a base para a coleta de dados secundária.

Desse modo, serão abordadas na fundamentação teórica noções acerca do comércio internacional, panorama das exportações brasileiras, Influenza Aviária e Influenza Suína e a relação das doenças com o comércio internacional em um período de surto. Após, os dados relativos às exportações brasileiras de frango de 2013 a 2017 e de carne suína de 2017 a 2019 serão coletados e comparados ao período dos surtos das gripes em 2015 e 2019, respectivamente.

2. COMÉRCIO INTERNACIONAL

Desde o princípio, o comércio faz parte das relações humanas, assim como as trocas familiares e as regras de convivência. Antes, os indivíduos produziam tudo o

que precisavam e com o desenvolvimento da civilização, as suas necessidades aumentaram, necessitando da troca de bens diversos. A distribuição de riquezas através do comércio evoluiu, mesmo que de forma arcaica (FERGUSON, 1767).

Os primeiros comerciantes internacionais, datados antes de Cristo, foram os fenícios. Eles haviam descoberto as vantagens das trocas de mercadorias entre regiões com diferentes ofertas e demandas. As primeiras trocas eram realizadas de forma simples, um bem por outro, e para padronizar essa troca foi adotado o uso da moeda. A partir desse momento o comércio passou a ser mais eficaz. Antes do capitalismo, o comércio entre os estados era concentrado nas produções nacionais com base nas condições naturais de seus recursos próprios. As transações ocorreram de diversas formas nas fases de evolução do comércio internacional (BARRAL, 2007).

A importância do comércio para as relações internacionais ficou clara com a intensificação das expansões marítimas, iniciadas nos séculos XV e XVI. Esse foi o primeiro grande desenvolvimento do comércio mundial. A política mercantilista da época encorajava as exportações e o enriquecimento através do acúmulo de metais preciosos, uma vez que se entendia que quanto mais metais preciosos o país possuía maior era a riqueza e desenvolvimento dele. Além disso, a atuação do Estado foi reduzida a esforços para aumentar as exportações, enquanto a importação de bens de consumo era fortemente restringida por meio de altas taxas alfandegárias para proteger o mercado interno (ARAÚJO, 2015).

O liberalismo foi uma reação ao mercantilismo, buscava-se estabelecer um livre comércio e o enriquecimento entre as nações. Adam Smith, o pai do liberalismo econômico, mostrou em seu clássico “A Riqueza das Nações”, quais eram as vantagens de remover as restrições. Ele proferia que a troca entre países deveria favorecer ambas as partes para que o objetivo final fosse alcançado. De acordo com ele países mercantilistas que impediam esse intercâmbio estavam impedindo seu próprio crescimento econômico e agindo contra seus interesses (CAPARROZ, 2018).

Adam Smith afirmou que cada nação deveria se especializar na produção de um bem que pudesse ofertar a um preço mais baixo e trocar por bens que custem menos em outras nações contribuindo assim para o bem-estar da sociedade. O livre comércio permitia a aquisição de produtos que a nação não conseguiria produzir a um baixo custo. Empresários e economistas da época discordavam das barreiras tarifárias altíssimas, impostas pelo mercantilismo, que os impediam de comercializar. Sem mencionar que as nações que não possuíam nenhuma vantagem absoluta, não teriam

comércio (CAPARROZ, 2018).

Nessa época, foram assinados vários acordos para colocar em prática as ideias liberais como o Tratado Anglo-Francês de 1786, que igualava a tarifa do vinho francês importado pela Inglaterra à do vinho português, e afirmando uma trégua momentânea à guerra econômica entre os dois países. O comércio entre França e Inglaterra triplicou (HENDERSON, 1957).

Com a Revolução Industrial e a evolução ao capitalismo, a variável econômica deixa de ser espaço e passa a ser tempo de trabalho e produção. David Ricardo aprimorou a ideia de Adam Smith meio século depois com a teoria das vantagens comparativas. Ele afirmou que o crescimento depende da acumulação de capital e da taxa de crescimento que resulta em lucro. Cada país deveria se especializar em um bem no qual ele conseguiria reduzir os custos de produção para exportá-lo e assim importar bens que não produzia ou que o custo para produção era elevado. A teoria se baseava no custo de oportunidade (CARBAUGH, 2004).

No início dos anos 1900 surgiu uma das teorias mais importantes do cenário do comércio internacional, que é a teoria de Heckscher-Ohlin (H-O). A opinião dos pensadores suecos em relação ao modelo clássico de Ricardo era que não bastava explicar a troca internacional pela lei dos custos comparativos, era preciso compreender por que os custos comparativos continuavam. Essa teoria diz que cada nação exportará os bens que requer utilização mais intensa do que se tem em abundância. O comércio tratará de eliminar, reduzir ou equalizar a diferença dos preços de fatores entre as nações. Dessa forma, o comércio internacional se tornou a troca de produtos abundantes de um país por produtos abundantes de outro, ou seja, trocam mercadorias porque não podem trocar fatores de produção. Essa teoria defende que o padrão é determinado pela diferença de disponibilidade de alguns fatores naturais (SALVATORE, 1999).

Após a Segunda Guerra a economia mundial passou por fases de grandes transições, com considerável repercussão na área tecnológica, necessitando-se então de um novo paradigma que trouxesse uma melhor compreensão do comércio internacional. Ficou evidente a rivalidade entre agentes, o poder era visto pela apropriação de vantagens absolutas. Logo a criação de assimetrias entre eles era a inovação. O intercâmbio de bens e serviços começou a crescer, graças a acordos de liberalização com base nas vantagens da especialização e da produção em escala (MOREIRA, 2012).

A busca pela diversidade de bens para saciar o desejo do consumidor fez com que empresas produzissem um leque maior de produto, pois se elas focassem em apenas um produto teriam que reduzir a quantidade ofertada. Ao expandir para outros países elas poderiam atingir uma maior escala de produção o que culminaria na redução de custos. O comércio internacional passou então a se desenvolver com a troca de produtos semelhantes com países que possuísssem características parecidas (MOREIRA, 2012).

O marco principal do comércio internacional no século XXI foi a globalização e integração econômica internacional. A globalização da atividade econômica é estimativamente diferente, é uma forma mais avançada e complexa da internacionalização, implicando certo grau de integração funcional entre atividades econômicas dispersas. A percepção se aplica, portanto, à produção, distribuição e consumo de bens e serviços, organizados a partir de uma estratégia mundial, voltada para um mercado mundial. Ela corresponde a um nível e complexidade da história econômica no qual as partes, antes internacionais, se fundem agora em uma mesma síntese: o mercado mundial (ORTIZ, 1994).

Um exemplo disso é a formação dos blocos econômicos como a União Europeia (UE), o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA). Eles se formam com a intenção de diminuir as fronteiras impostas pelos países, havendo trocas significativas como de mão de obra, de serviços, de capitais e de fluxo de mercadorias. Os objetivos são o aumento do PIB, o lucro das empresas e consequentemente empregos nos países envolvidos (ORTIZ, 1994).

Estabelecido que o comércio internacional nada mais é que operações comerciais entre países, tendo circulação de bens e de serviços, é fundamental dizer que existe uma diferença entre comércio exterior e comércio internacional, embora similar, o conceito de comércio internacional não deve ser confundido com o de comércio exterior. A diferença entre os dois está nas normas que os regulamentam (Câmara De Comércio e Indústria Luso-sul-africana – CCILSA, 2020).

O comércio internacional segue acordos bilaterais ou regras negociadas em órgãos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e blocos regionais, como o MERCOSUL e a União Europeia. O comércio exterior tem como alvo um país específico e, diferente do comércio internacional, é regulado pela legislação interna do país, por exemplo, a sua legislação aduaneira. O objetivo das normas internas é assegurar os interesses do país em seus acordos comerciais, porém deve

ser feito dentro dos limites da legislação internacional (CCILSA, 2020).

Portanto, o estudo das relações comerciais entre países é dinâmico e necessário para entendimento do tema, principalmente porque a exportação é uma das atividades mais expressivas quanto ao desempenho do Produto Interno Bruto (PIB) de um país (COELHO; OLIVEIRA, 2005). Nesse sentido, busca-se identificar o comportamento das exportações brasileiras.

2.1 Exportação: conceito e história das exportações brasileiras

O Ministério da Economia, Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC, 2020) define exportação como o escoamento da mercadoria para fora do território aduaneiro, mediante acordo contratual de compra e venda internacional e não necessariamente sucederá o ingresso de divisas. Segundo a Receita Federal do Brasil (RFB, 2020), a exportação configura a saída temporária ou efetiva em território nacional de produtos oriundos ou provenientes do país, a título dispendioso ou não.

De acordo com Lopez e Gama (2013) há três perspectivas acerca do conceito de exportação. O primeiro deles é o conceito comercial, segundo o qual a exportação é caracterizada pela disponibilização do produto para o importador, dentro dos termos contratuais; o seguinte é o conceito aduaneiro, configurado pela saída da mercadoria do território aduaneiro (nacional); por fim, o conceito cambial, que se refere à entrada de divisas (pagamento) referentes ao produto exportado.

A ocupação econômica do território do continente americano configurou uma cena da expansão comercial europeia. Além do interesse quanto ao abastecimento de produtos provenientes dessas terras, existia ainda o interesse envolto no acúmulo de riquezas decorrentes da corrente de comércio que crescia beneficiada por essas produções. No século XV, Espanha e Portugal foram dois nomes significativos no processo exploratório, atrelado ao processo colonizador, da região hoje denominada América Latina, sendo o Brasil o palco de atuação dos portugueses. A exploração de produtos agrícolas no século XVI representou significativo retorno financeiro aos colonizadores, de modo que essa orientação configurou o assentamento da colônia brasileira (FURTADO, 2007).

Desde o início do processo de colonização, o Brasil atravessou variados ciclos exportadores, como o do pau-brasil, o açucareiro, o aurífero, o da borracha, o do algodão e o cafeeiro. Assim, percebe-se a cultura de exportação estruturada sobre a

venda produtos primários especialmente nos primeiros 430 anos após o início da colonização europeia (LOPEZ; GAMA, 2013). Conforme dados do MDIC (2020), nos últimos 20 anos a pauta exportadora brasileira ainda é expressivamente configurada por produtos primários. Os produtos relacionados à soja foram os mais exportados pelo Brasil por um total doze anos. De 2010 a 2013, os minérios de ferro lograram o primeiro lugar da lista. O petróleo bruto ocupou a primeira posição nos anos de 2006, 2007 e 2008.

Apenas no ano de 2001, houve um grupo de produtos com alto valor agregado notopo do *ranking*, que foram os veículos aéreos.

Segue Tabela 1 com o *ranking* dos produtos mais exportados pelo Brasil anualmente nos últimos vinte anos.

Tabela 1 - Produtos mais exportados pelo Brasil por ano de 2000 a 2019

Ano	NCM	Descrição da NCM	FOB emUSD
2000	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$2.184.828.334
2001	8802.30.90	aéreos, 2000 kg < peso <= 15000kg, vazios	\$2.731.026.854
2002	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$3.027.148.770
2003	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$4.283.406.635
2004	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$5.366.238.361
2005	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$5.308.008.454
2006	2709.00.10	Óleos brutos de petróleo	\$6.894.288.712
2007	2709.00.10	Óleos brutos de petróleo	\$8.905.065.463
2008	2709.00.10	Óleos brutos de petróleo	\$13.682.757.519
2009	1201.00.90	Outros grãos de soja, mesmo triturados	\$11.412.979.364
2010	2601.11.00	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto as piritas de ferro ustuladas (cinzas de piritas), não aglomeradas	\$21.353.877.790
2011	2601.11.00	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto as piritas de ferro ustuladas (cinzas de piritas), não aglomeradas	\$31.851.759.654
2012	2601.11.00	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto as piritas de ferro ustuladas (cinzas de piritas), não aglomeradas	\$23.809.804.469
2013	2601.11.00	Minérios de ferro e seus concentrados, exceto as piritas de ferro ustuladas (cinzas de piritas), não aglomeradas	\$25.996.245.937
2014	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$23.273.062.321
2015	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$20.981.829.291
2016	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$19.327.390.673
2017	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$25.712.173.321
2018	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$33.046.706.428
2019	1201.90.00	Soja, mesmo triturada, exceto para semeadura	\$26.071.756.983

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados do ComexStat (2020)

Os principais destinos das exportações brasileiras nas últimas duas décadas são Estados Unidos, China e Argentina. Os Países Baixos também são um dos principais importadores de produtos brasileiros há muitos anos. Outros destinos

notáveis são Alemanha e Japão.

Historicamente, as exportações do agronegócio têm desempenhado uma posição relevante na economia brasileira, tendo importante contribuição para o balanço de pagamentos do Brasil. Nas últimas duas décadas, essa importância cresceu significativamente (CONTINI *et al.*, 2012). Portanto, doenças que afetem produtos de origem animal, como a gripe aviária e a suína, têm potencial de alterar os níveis de exportação e importação nacional.

2.2 Barreiras Comerciais

De maneira geral, as barreiras comerciais podem ser entendidas como qualquer medida ou prática de origem pública ou privada, e sua função é restringir a entrada de bens e serviços de origem estrangeira no mercado, tanto na etapa de importação quanto na de exportação (Confederação Nacional da Indústria - CNI, 2017).

De acordo com Ricardo e Faro (2012), essas barreiras ao comércio podem ser tanto externas quanto internas. O foco será a compreensão acerca das barreiras externas que são: barreiras tarifárias, não tarifárias e barreiras técnicas. As Barreiras Tarifárias são as que limitam ou as que deturpam o comércio através de impostos ou quotas tarifárias, que incorrem nas exportações ou importação de bens ou serviços. As Não Tarifárias são aquelas que refreiam o comércio e que sejam diferentes das tarifárias, podem ser: restrições quantitativas, regulamentos técnicos, medidas sanitárias e fitossanitárias, subsídios, propriedade intelectual, etc. As barreiras impostas aos países que apresentam surtos de influenza aviária são as barreiras sanitárias (CNI, 2017).

As Barreiras técnicas referem-se a requisitos além dos padrões internacionais, previamente acordados e estabelecidos por um país, para procedimentos técnicos aplicáveis a determinados produtos, não apenas relacionados às suas respectivas aprovações, controles e certificações, mas também para avaliar a conformidade desses procedimentos técnicos (FARO, F.; FARO, R. 2012).

Como o uso dessas barreiras pode interferir no comércio, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) definiu um código de normas (*standard codes*), com a finalidade de normatizar as barreiras técnicas. Quando o GATT foi substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC) ao fim da Rodada do Uruguai, em 1994,

esse código gerou o Acordo de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (SPS) (CAMPOS *et al.*, 2009). O SPS tem como objetivo disciplinar a aplicação de regras referentes à segurança e a saúde animal e vegetal (LAMPREIA, 1995).

2.2.1 Notificações SPS

Em caso de risco iminente à saúde podem ser emitidas notificações SPS à OMC, elas são documentos emitidos por países importadores regulamentando os produtos comercializados, com a finalidade de preservar a saúde humana, animal, vegetal e o meio ambiente, para combater as ameaças concernentes ao consumo de produtos oriundos de outros países. Ou seja, as regras e normas presentes nas notificações SPS definem os atributos que as mercadorias precisam ter, para que estejam aptas à entrada nos mercados importadores (ALMEIDA *et al.*, 2014). Nos casos de gripe aviária o tipo de notificação emitida é a de emergência, que passa a valer de imediato após sua emissão junto à OMC, ou após a proibição das importações por casos críticos. Dessa forma, a notificação é voltada para o parceiro ou parceiros comerciais nos quais haja cenário de risco presente.

Vale ressaltar que não há impedimento a todos os parceiros comerciais. Por isso, é indiscutível que, assim que essas notificações passem a valer, as quantidades comercializadas serão diretamente afetadas (HERINGER; SILVA, 2014). A gripe aviária no viveiro comercial de aves causa impacto econômico na oferta e na demanda. Na oferta, a alta mortalidade das aves, geralmente é acima de 75% e pode chegar a 100%. Segundo a OIE (2020), é necessário o sacrifício de todas as aves, eliminação de todos os produtos animais, limpeza e desinfecção do local e intervalo de no mínimo vinte e um dias para a repopulação, isso aumenta as perdas na produção. A identificação de focos da doença traz novas exigências de biossegurança o que eleva ainda mais os custos de produção, podendo restringir a continuidade de muitos produtores do ramo. Há também diminuição na oferta de produtos processados, pois reduz-se o número de firmas. Essas alterações tendem a decrescer a oferta, aumentando os preços.

No lado da demanda, há dois fatores a se considerar: o percentual de exportação na produção e o nível de receptividade do consumidor doméstico ao risco que a gripe aviária traz à sua saúde (FACHINELLO; ALMEIDA, 2010). Os países onde não há casos da doença geralmente protegem o setor agrícola extinguindo ou estabelecendo exigências sobre as importações dos países

afetados pela gripe. Quando se chega a um quadro de crise, quando há diminuição abrupta das vendas, os países exportadores registram acúmulos de oferta interna, com isso, ocorre a queda abrupta dos preços. Dessa forma, quanto maior a participação do mercado externo na produção local maior será o aumento da oferta e maior a pressão sobre as cotações. Por conta do alto grau de patogenicidade e dos sérios riscos à saúde, a reação de aversão dos países compradores à importação de áreas em risco é imediata (FACHINELLO; ALMEIDA, 2010).

A demanda interna por produtos ligados à produção avícola também diminui, mas ela será proporcional à sensibilidade dos consumidores ao risco que a doença representa à saúde. Uma pesquisa efetuada por Lobb, Mazzocchi e Traill (2006), em vários países europeus em 2004, concluiu que fatores culturais, bem mais que os socioeconômicos e demográficos, influenciam no comportamento dos consumidores acerca da percepção de risco e sobre o consumo de carne de frango em um cenário de gripe aviária.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

O presente trabalho refere-se a uma pesquisa básica que tem a intenção de fornecer novos conhecimentos científicos, analisando as exportações brasileiras de carne de frango e suína nos períodos propostos. Conforme Silva e Menezes (2005), a finalidade da pesquisa básica é adquirir um novo conhecimento científico, para a contribuição do avanço da ciência, buscando produzir verdades, sendo que não é necessária uma aplicação prática do resultado.

Quanto ao objetivo trata-se de uma pesquisa exploratória, em que se pretende obter maiores informações acerca de um determinado assunto (MENDONÇA; ROCHA; NUNES, 2008). Segundo Gil (2002), esta pesquisa proporciona maior familiaridade com o problema, tentando torná-lo mais explícito, assumindo geralmente o caráter de pesquisa bibliográfica.

No que diz respeito à abordagem do problema, esta pesquisa caracteriza-se como qualitativa, que segundo Mendonça, Rocha e Nunes (2008) pauta-se sobre a interpretação de eventos mediante compreensão da conexão entre eles.

Quanto às técnicas e procedimentos utilizados deve ser considerada como

uma pesquisa bibliográfica. Buscou-se em livros, artigos e publicações científicas autores que abordaram a temática proposta. Esses dados foram analisados e agrupados a fim de que trouxessem base teórica para validação do tema proposto neste trabalho, possibilitassem o cumprimento dos objetivos propostos, mostrassem possíveis necessidades de pesquisa e que fornecessem formas de comparações dos dados coletados. Boccato (2006) afirma que a pesquisa bibliográfica procura solucionar o problema através de referências teóricas publicadas, verificando e debatendo as diversas contribuições científicas. Traz base para a compreensão do que se pesquisa, como e sob que panorama foi abordada a temática na literatura científica. Salomon (2005) acrescenta que esse processo exige uma busca programada de informações bibliográficas para desenvolvimento do trabalho de pesquisa científica.

A fim de facilitar a compreensão da caracterização proposta, segue o resumo da Metodologia no Quadro 1.

Quadro 1 - Quadro resumo da metodologia

QUANTO À FINALIDADE
BÁSICA: Voltada para o avanço da Ciência.
QUANTO AO OBJETIVO
EXPLORATÓRIA: Obter informações gerais sobre um assunto.
QUANTO À ABORDAGEM DO PROBLEMA
QUALITATIVA: Busca a interpretação dos fenômenos a partir da compreensão de suas inter-relações. O pesquisador é o instrumento-chave.
QUANTO ÀS TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS UTILIZADOS
BIBLIOGRÁFICA: Utiliza material já publicado e disponível em diferentes fontes.

Fonte: elaborado pelas autoras a partir de Mendonça, Rocha e Nunes (2008)

3.2 Descrições dos métodos adotados

Para responder aos objetivos propostos foi necessário identificar os maiores players de carne (frango e suína) no mercado mundial. Essa informação foi obtida

analisando-se o banco de dados da USDA, elencando os maiores produtores e exportadores desses produtos no mundo no período proposto. Ademais, foi necessário caracterizar a cadeia produtiva da carne de frango e suína e contextualizar a presença do Brasil nesse mercado, o que foi feito com base em livros e artigos relacionados ao tema.

Foi também analisado o volume de exportação de carne de frango entre 2013 e 2017 a fim de identificar se houve alguma alteração (para maior ou menor) no ano de ocorrência do surto de Influenza Aviária (2015). A mesma análise foi feita em relação ao volume de exportação de carne suína entre 2017 e 2019, buscando identificar alterações ocorridas em 2019, ano de ocorrência do surto da gripe suína.

Todos os dados acima foram extraídos do diretório da USDA, pois este se constitui como fonte de dados para todos os artigos identificados dentro da área de análise, inclusive para os relatórios emitidos pela EMBRAPA.

Finalmente, foi efetuada a comparação dos dados identificados acima a fim de analisar o comportamento das exportações de carne de frango e suína nos períodos de análise.

4 ANÁLISE E AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 Caracterização da Cadeia Produtiva do Frango

O desenvolvimento da cadeia produtiva de carne de frango iniciou-se ao final da década de 1950, principalmente no sudeste do estado de São Paulo. Posteriormente, nos anos 1970, as carnes brasileiras passaram por uma profunda reorganização, e essa atividade mudou-se para a região Sul, a mais famosa delas era a de Santa Catarina. As empresas que se dedicavam à produção de suínos e outros produtos de cereais se voltaram para a produção e venda de carne de frango, impulsionadas pela oferta de crédito para investimento de longo prazo em tecnologias importadas relacionadas à tecnologia genética, tecnologias ambientais, de saneamento, nutrição, abate e processamento (EMBRAPA, 1997).

Durante o conhecido “milagre econômico” na década de 70 o governo brasileiro estimulou a produção no sul do Brasil. Segundo Espíndola (2012) nessa época ocorreram então mudanças tecnológicas e produtivas, destacando-se a redução do tempo de engorda das aves de corte; um grande avanço na seleção de linhagens; a intensificação do uso de rações balanceadas; o uso de equipamentos industriais de última geração e novas técnicas de manejo das aves,

resultando em significativos ganhos de produtividade. As exportações brasileiras de frango começaram em 1975, quando 3.500 toneladas foram exportadas para o Oriente Médio. No final dos anos de 1970, 81,1 mil toneladas foram exportadas, um aumento significativo de 25% (PATRÍCIO *et al.*, 2012).

A abertura comercial dos anos 1990, associada à estabilização econômica, a constituição do MERCOSUL e desregulamentação de diversas cadeias produtivas promoveu o processo de transformação na cadeia produtiva avícola que passou a fazer parte do fenômeno da globalização e expandiu as fronteiras de atuação absorvendo novos mercados e consumidores, desenvolvendo novos produtos e demandando maior tecnologia (STADUTO *et al.*, 2008).

O posicionamento da cadeia avícola brasileira no atendimento às demandas externas tem apresentado grande desenvolvimento. Com o passar dos anos, a produção mudou para oferecer produtos de maior valor agregado, seja frango a granel ou industrializado (STADUTO *et al.*, 2008).

Segundo Reck e Schultz (2016), o Brasil atualmente tem vantagens competitivas em virtude da rapidez do ciclo produtivo, pela possibilidade de uma estrutura organizacional verticalizada e por ser uma proteína de custos baixos, o que suscita o interesse de consumidores de diferentes classes sociais. A cadeia de produção de carne de frango é caracterizada pelo uso de sistemas modernos de planejamento, organização, coordenação, técnicas gerenciais e, principalmente, pela incorporação de novas tecnologias que resultam em um constante crescimento da produção.

O Brasil hoje é o maior exportador de carne de frango do mundo, vindo em segundo lugar os Estados Unidos e, em terceiro, a União Europeia. Somente em 2019, segundo dados da USDA (2020), o Brasil produziu 13.635 toneladas e exportou 3.775 toneladas.

O encadeamento da produção de frangos de corte começa com a aquisição da matriz genética de bisavós, originárias do mercado nacional ou internacional, criados em órgãos públicos ou privados de pesquisa de melhoramento de espécies. Os avozeiros são feitos por granjas que, a partir da obtenção de ovos das linhagens (bisavós), produzem as aves avós que passam pelo processo de cruzamento para a geração de matrizes; os matrizeiros são espaços na granja onde as matrizes são cruzadas para gerarem os ovos que serão enviados aos incubatórios. Nesta etapa estão as empresas de sanidade, nutrição, genética e equipamentos, fornecedores

de insumos e principais elos inovadores da cadeia (VOILÀ; TRICHES, 2013; Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, 2008).

Nos incubatórios são chocados os ovos, originando pintinhos que serão levados aos aviários, local no qual será realizado o procedimento de crescimento e engorda para a produção dos frangos; os pintinhos chegam nos aviários com até três dias e ficam até o período de abate, que ocorrerá dentro de 38 a 45 dias de engorda. Após da engorda, os frangos são direcionados aos frigoríficos e abatedouros, onde são abatidos e conduzidos à comercialização, seja como frangos inteiros, seja como cortes — coxas, peitos, carcaças, asas, miúdos. Nesta etapa, estão as agroindústrias, que consomem as inovações produzidas pelas empresas que fazem parte da etapa da produção (VOILÀ; TRICHES, 2013; SEBRAE, 2008).

O produto final pode ser vendido in natura, refrigerado ou congelado, ou ainda como matéria-prima para as indústrias de processamento e alimentos. Esta etapa inclui empresas atacadistas, redes de supermercados, açougues, varejistas e mercados internacionais (VOILÀ; TRICHES, 2013; SEBRAE, 2008).

Segundo dados da USDA (2020), Estados Unidos, China, Brasil União Europeia e Rússia são os cinco maiores produtores de carne de frango do mundo e estão entre os dez maiores exportadores desse produto, como pode ser observado na Tabela 2.

Tabela 2 - Ranking mundial de produção de carne de frango entre os anos de 2015 e 2019 em milhares de toneladas

País	2015	2016	2017	2018	2019
Estados Unidos	18.208	18.510	18.938	19.361	19.941
China	13.561	12.448	11.600	11.700	13.750
Brasil	13.547	13.523	13.612	13.355	13.690
União Europeia	10.890	11.560	11.912	12.260	12.560
Rússia	4.222	4.328	4.680	4.684	4.668
Índia	3.264	3.464	3.762	4.062	4.350
México	3.175	3.275	3.400	3.485	3.600
Tailândia	2.692	2.813	2.990	3.170	3.300
Argentina	2.085	2.119	2.150	2.068	2.171
Turquia	1.909	1.879	2.137	2.157	2.138
Total Mundial	90.213	91.169	92.760	94.567	99.316

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Nos últimos cinco anos, o Brasil tem ocupado entre segunda e terceira

posição no ranking de maiores produtores de carne de frango em alternância com a China, enquanto os Estados Unidos ocupam o primeiro lugar, como pode ser visto na tabela 3. A União Europeia, ocupando a quarta posição, também possui um volume de produção significativo e próximo aos volumes dos três maiores.

O volume de exportações dos dez maiores exportadores do mundo de 2015 a 2019 estão evidenciados na Tabela 3.

Tabela 3 - Ranking mundial de exportação de carne de frango entre os anos de 2015 e 2019 em milhares de toneladas

País	2015	2016	2017	2018	2019
Brasil	3.829	3.880	3.835	3.675	3.811
Estados Unidos	2.932	3.086	3.137	3.244	3.259
União Europeia	1.186	1.315	1.319	1.421	1.541
Tailândia	622	690	757	826	881
China	401	386	436	447	428
Turquia	292	263	357	418	408
Ucrânia	158	235	263	317	406
Bielorrússia	135	145	150	168	172
Rússia	71	104	125	131	172
Argentina	187	158	178	124	155
Total Mundial	10.301	10.764	11.027	11.296	11.833

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

O Brasil é desde 2015 o maior exportador mundial de frango, seguido por Estados Unidos e União Europeia. Tailândia, oitavo maior produtor do mundo ocupa quarto lugar e China, que oscila entre segundo e terceiro lugar em termos de produção, ocupa o quinto quanto ao volume de exportações, como mostra a Tabela 4.

Tabela 4 - Variação do volume de exportações de carne de frango do Brasil entre os anos de 2015 e 2019

Ano	Volume (em milhares de toneladas)	Variação em relação ao ano anterior
2014	3.558	-
2015	3.829	7,62%
2016	3.880	1,33%
2017	3.835	-1,16%
2018	3.675	-4,17%
2019	3.811	3,70%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Conforme Tabela 5, o Brasil apresentou crescimento do volume de exportações em 2015, 2016 e 2019 e queda nos anos de 2017 e 2018, com uma média positiva de 1,46%. Ou seja, em média, há crescimento das exportações.

O volume de produção e de exportação dos maiores *players* do mercado ratificam a teoria de Heckscher-Ohlin discutida em Salvatore (1999), em que é defendida a teoria das trocas de produtos no comércio internacional baseada na abundância de um país por produtos abundantes em outro.

Conforme dados da USDA (2020), Estados Unidos, Brasil, União Europeia, China e Rússia ocupam as cinco primeiras posições entre os maiores produtores de carne de frango de 2013 a 2017, vide Tabela 5.

Tabela 5 - Ranking mundial de produção de carne de frango entre os anos de 2013 e 2017 em milhares de toneladas

País	2013	2014	2015	2016	2017
Estados Unidos	17.213	17.542	18.208	18.510	18.938
Brasil	12.310	12.946	13.547	13.523	13.612
União Europeia	10.050	10.450	10.890	11.560	11.912
China	13.510	13.156	13.561	12.448	11.600
Rússia	3.634	3.958	4.222	4.328	4.680
Total Mundial	84.612	87.356	90.213	91.169	92.760

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Entre os cinco maiores produtores como podem ser observado na Tabela 6, quatro são também os maiores exportadores de carne de frango.

Tabela 6 - Ranking mundial de exportação de carne de frango entre os anos de 2013 e 2017 em milhares de toneladas

País	2013	2014	2015	2016	2017
Brasil	3.482	3.558	3.829	3.880	3.835
Estados Unidos	3.380	3.359	2.932	3.086	3.137
União Europeia	1.083	1.136	1.186	1.315	1.319
Tailândia	504	546	622	690	757
China	420	430	401	386	436
Total Mundial	10.294	10.459	10.301	10.764	11.027

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Nesse período, o Brasil é o maior exportador do produto em todos os anos e as exportações brasileiras de 2013 a 2016 apresentam crescimento constante, até que

ocorre uma queda de 1,16% em 2017, em relação ao ano anterior. A Tabela 7 mostra as variações percentuais do volume exportado pelo Brasil de 2013 a 2017.

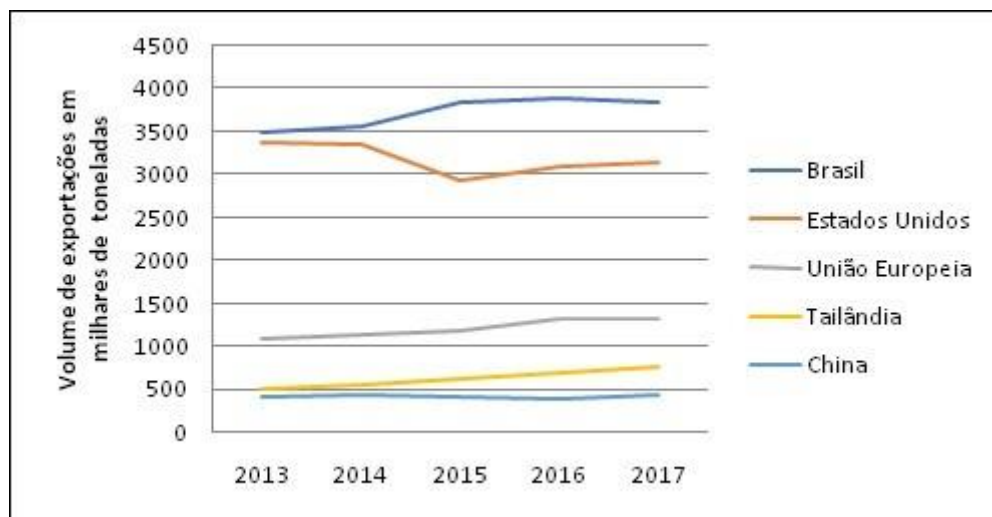
Tabela 7 - Variação do volume de exportações de carne de frango do Brasil entre os anos de 2013 e 2017

Ano	Volume (em milhares de toneladas)	Variação em relação ao ano anterior
2012	3.508	-
2013	3.482	-0,74%
2014	3.558	2,18%
2015	3.829	7,62%
2016	3.880	1,33%
2017	3.835	-1,16%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

A Figura 1 ilustra a variação do volume exportado pelos maiores exportadores mundiais no período.

Figura 1 - Curva de variação do volume de exportações dos maiores exportadores mundiais de carne de frango entre os anos de 2013 e 2017



Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Entre os maiores exportadores de carne de frango no mundo, a China evidenciou impactos decorrentes do surto, uma vez que houve queda de 6,74% em 2015 e de 3,74% em 2016. Os Estados Unidos tiveram uma queda de 12,71% em 2015, provavelmente decorrente do aparecimento da doença na América do Norte no final de 2014.

Com uma queda expressiva do volume de carne de frango exportado em

2015, quase o dobro da queda que enfrentou a China, os Estados Unidos tiveram um total de quase 25 mil casos notificados de gripe aviária em aves no país. A Tabela 8 apresenta a relação de notificações, casos suspeitos e aves eliminadas no período.

Tabela 8 - Número de casos de Gripe Aviária e aves eliminadas nos EUA entre os anos de 2013 e 2017

Ano	Número de Casos	Qualidade dos Casos	Número de Aves Eliminadas
2013	(Não se aplica)	(Não se aplica)	(Não se aplica)
2014	65	Notificados	318
2015	24.980	Notificados	15.894.530
2016	43.500	Suspeitos (nenhum comprovado)	42.600
2017	129.000	Suspeitos (nenhum comprovado)	127.956

Fonte: elaborado pelas autoras com dados da OIE (2020)

Além do impacto negativo de quase 13% nas exportações de carne de frango em 2015, os EUA também apresentaram um aumento das importações superior a 10% no mesmo período, conforme tabela 9.

Tabela 9 - Variação do volume de importações dos EUA de carne de frango entre os anos de 2013 e 2017

Ano	Volume (em milhares de toneladas)	Variação em relação ao ano anterior
2012	52	-
2013	56	7,76%
2014	54	-3,57%
2015	60	11,11%
2016	61	1,66%
2017	59	-3,28%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

A China, em 2016, teve um aumento no volume de suas importações de mais de 60%, além da queda do volume exportado de quase 7% em 2015 e quase 4% em 2016.

A Tabela 10 apresenta a variação do volume de importações chinesas de frango de 2013 a 2017.

Tabela 10 - Variação do volume de importações chinesas de carne de frango entre os anos de 2013 e 2017

Ano	Volume (em milhares de toneladas)	Variação em relação ao ano anterior
2012	254	-
2013	244	-3,94%
2014	260	6,56%
2015	268	3,08%
2016	430	60,45%
2017	311	-27,57%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

O Brasil apresentou crescimento de 2,18% no volume de exportações de carne de frango em 2014, 7,62% em 2015 e 1,33% em 2016, com uma média positiva de 1,16% no período.

Desse modo, com produtores importantes atingidos pela doença, entende-se que o mercado brasileiro absorveu uma demanda que acabou surgindo no mercado internacional em 2015 e 2016 frente à queda do abastecimento por esses outros países. Não apenas os mercados já importadores de carne de frango buscaram outros fornecedores, como também os próprios países afetados representaram um acréscimo na procura desse produto no cenário internacional.

4.2 Caracterização da Cadeia produtiva de Suínos

A carne suína começou a ser produzida no Brasil por volta dos anos 60, principalmente para a produção de banha que era bastante utilizada na conservação dos alimentos. O crescimento nos abates só se intensificou a partir dos anos 90 após a implementação do plano real, estabilização da moeda e também com a abertura do mercado russo, de acordo com o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA, 2014).

A Figura 2 configura a representação gráfica da produção brasileira de carne suína, segregada em exportação (identificada pela cor laranja) e consumo nacional (identificado pela cor azul) desde 1960 a 2012.

Figura 2 - Produção brasileira de carne suína segregada em exportação e consumo nacional de 1960 a 2012



Fonte: FAS/USDA (2014). Elaboração: CEPEA/EsalqUSP

Segundo Schmidt, em nota técnica para a EMBRAPA Suínos e Aves (2017), a suinocultura brasileira se encontra entre as cadeias produtivas mais avançadas do mundo. A utilização de alta tecnologia em genética, nutrição, instalações e manejo, possibilitou a produção de carne com alto nível de qualidade.

Observando a representação da cadeia produtiva de carne suína, observa-se que manter o cenário internacional aquecido não é eficiente se a qualidade exigida não for constante. Sendo assim, é necessária uma boa administração de toda a cadeia produtiva da distribuição dos insumos e produtos para que essa qualidade seja cumprida.

Nesse contexto, considerando a importância da suinocultura a nível nacional, a cadeia produtiva se divide em duas categorias: integração e independência. Na categoria de integração está a administração de uma agroindústria ou cooperativa que proporciona insumos, animais, assistência aos produtores e medicamentos, ao passo que os produtores de suíno investem em custo, mão de obra e manutenção. É uma relação direta entre agroindústria/cooperativas e produtores (MIELE, 2006). Já a categoria “independência”, também chamada de mercado Spot, é o grupo em que a agroindústria utiliza suínos de suinícolas independentes para abate, sendo essas livres de decisões e processamento dos animais (ROCHA, 2006).

Segundo Villwock (2001), um dos elementos mais importantes da cadeia produtiva é a exigência de segurança alimentar, que aumentam os custos correntes dos produtores e atacadistas. Além disso, Villwock (2001) destaca que é necessário atender a esses requisitos legais, desde a utilização do insumo até o produto final, agregar a implantação do sistema de certificação e rastreabilidade do produto, o que afeta a competitividade da cadeia.

A competitividade da cadeia produtiva está diretamente associada à satisfação do consumidor, sendo que, um dos pontos avaliados atualmente é a sustentabilidade. De acordo com Barcellos (2011, 2012), a sustentabilidade ambiental é um ponto que não pode ser esquecido mesmo com um sistema de produção industrial aceito pelos consumidores. Outro ponto analisado são as melhorias tecnológicas e logísticas na cadeia produtiva de suínos, em que os clientes apontam que o aperfeiçoamento e desenvolvimento de novos produtos poderiam representar novas oportunidades dessa cadeia produtiva, pois há uma preferência de produtos frescos e de supermercados.

A produção de suínos brasileira obteve crescimento, evidenciando relevantes modificações ao longo dos últimos 10 anos. Essas informações foram frutos da pesquisa de Rodrigues *et al.* (2015) que analisou os principais produtores de suínos (Minas Gerais, São Paulo, Paraná, Santa Catarina, RioGrande do Sul, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás), ademais, segundo Raimundo e Batalha (2015), a carne suína é consumida de duas a três vezes ao mês e a maioria dos consumidores é do sexo masculino. Diante disso, nota-se que os clientes desse produto devem ser estudados e ainda de acordo com Raimundo e Batalha (2015) é importante analisar o costume do consumidor final dessa proteína a fim de segmentar esse mercado para análises mercadológicas.

Sabendo que o mercado de carne suína é importante e que seu consumo é significativo, Guimarães *et al.* (2017) retrataram esse mercado e a sua cadeia produtiva mundial, as principais inclinações do setor e o apoio do BNDES em que registram que genética e saúde no campo dos requisitos mudaram muito as fazendas de suínos em muitas partes do mundo, almejando melhorar a eficiência e competitividade de preços.

Um estudo realizado através da parceria da Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS) com o SEBRAE e o Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura (FNDS), entre fevereiro e agosto de 2019, revelou que o consumo de carne suína no Brasil teve um aumento de 30% em relação a 2015, tendo alcançado a marca 15,9 kg *per capita* de consumo anual. Segundo a ABCS, esse cenário se deve em razão de uma oferta maior, da qualidade, dos preços competitivos e variação de cortes que se adaptam melhor ao dia a dia dos consumidores.

Em 2019, o Brasil produziu quase quatro milhões de toneladas de carne

suína, um aumento de 0,22% na produção nacional em relação ao ano anterior. Com mais de três quartos de um milhão de toneladas exportadas, o que representa 19% da produção, o Brasil ocupou o quarto lugar no ranking mundial de exportação de carne suína, um aumento próximo a 20% em comparação a 2018 (EMBRAPA, 2020).

Segundo dados da USDA (2020), China, União Europeia, Estados Unidos, Brasil e Rússia são os cinco maiores produtores de carne suína do mundo e estão entre os dez maiores exportadores desse produto.

A posição no Brasil no ranking mundial de produção de carne suína entre 2017 e 2019 está apresentada na Tabela 11.

Tabela 11 - Ranking mundial de produção de carne suína entre os anos de 2017 e 2019 em milhares de toneladas equivalente carcaça

País	2017	2018	2019
China	54.518	54.040	42.550
União Europeia	23.660	24.082	23.956
Estados Unidos	11.611	11.943	12.543
Brasil	3.725	3.763	3.975
Rússia	2.959	3.155	3.324
Vietnã	2.741	2.811	2.380
Canadá	1.958	1.955	2.000
México	1.267	1.321	1.408
Coreia do Sul	1.280	1.329	1.364
Japão	1.272	1.284	1.279
Total Mundial	112.056	112.940	101.978

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

O Brasil ocupou o quarto lugar do ranking em todos os anos de 2017 a 2019, enquanto China, União Europeia e Estados Unidos ocupam, nessa ordem, as três primeiras posições, conforme Tabela 11.

É possível observar, também, que em 2017 e 2018 o volume produzido pela China era superior ao dobro do volume produzido pelo segundo maior produtor e nos anos posteriores, mesmo com quedas no volume, os valores ainda são muito mais altos em comparação à quantidade produzida pela União Europeia, evidenciando, assim, o quão expressiva é a produção chinesa.

A União Europeia lidera o mercado em termos de volume exportado anualmente, seguida por Estados Unidos em segundo, Canadá em terceiro e Brasil em quarto lugar, conforme Tabela 12.

Tabela 12 - Ranking mundial de exportação de carne suína entre os anos de 2017 e 2019 em milhares de toneladas equivalente carcaça

País	2017	2018	2019
União Europeia	2.764	2.838	3.548
Estados Unidos	2.555	2.666	2.867
Canadá	1.290	1.277	1.284
Brasil	776	722	861
México	169	177	234
Chile	162	190	223
China	207	202	135
Rússia	30	37	68
Austrália	38	41	33
Argentina	3	8	9
Total Mundial	8.097	8.246	9.335

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Ao analisar a variação do volume de exportações em relação aos anos anteriores, apesar de uma queda de 6,96% em 2018 o Brasil apresentou um crescimento de 19,25% em 2019.

A União Europeia teve crescimento de 2,68% em 2018 e de 25,05% em 2019. Os Estados Unidos também apresentaram aumento do volume exportado nos dois anos: 4,34% e 7,54% em 2018 e 2019, respectivamente. Por sua vez, o Canadá apresentou queda de 1,01% em 2018, porém crescimento de 0,55% em 2019.

O maior produtor mundial, China, enfrentou uma diminuição do volume de exportações anuais duas vezes consecutivas. Um declive de 2,42% em 2018 e de 33,17% em 2019.

Analisando os dois anos, o Brasil teve uma média de crescimento de 6,14%, a União Europeia de 13,87% e os Estados Unidos de 5,94%. O Canadá teve uma queda média de 0,46% e a China teve uma média, também de declínio, de 13,08%.

A Tabela 13 mostra as variações percentuais do volume exportado pelo Brasil de 2017 a 2019.

Tabela 13 - Variação do volume de exportações de carne suína do Brasil entre os anos de 2017 e 2019

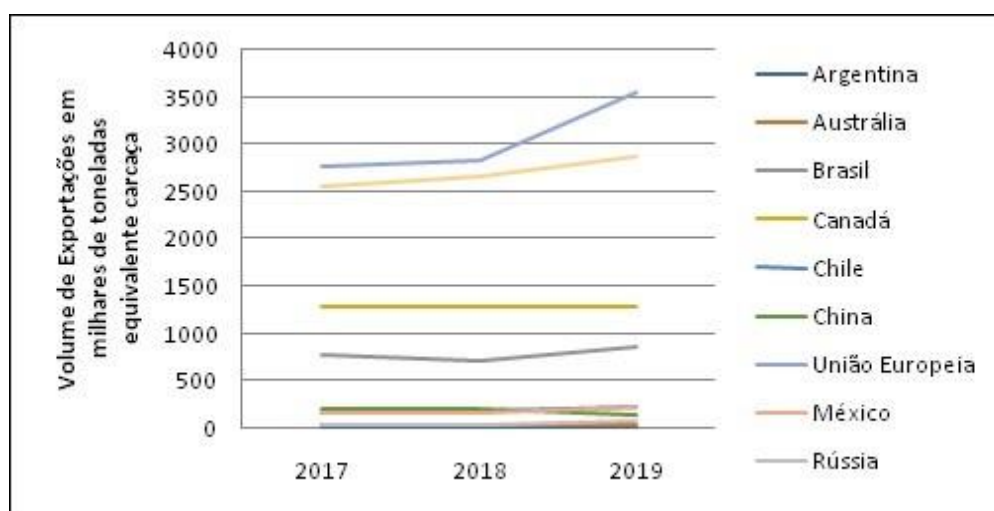
Ano	Volume (em milhares de toneladas equivalente carcaça)	Variação em relação ao ano anterior
2016	820	-
2017	776	-5,37%

2018	722	-6,96%
2019	861	19,25%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

A Figura 3 ilustra a variação do volume exportado pelos maiores exportadores mundiais no período.

Figura 3 - Curva de variação do volume de exportações dos maiores exportadores mundiais de carne suína entre os anos de 2017 e 2019



Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Enquanto a China, que é o país com o maior volume de produção de suínos no mundo, teve um impacto negativo expressivo em suas exportações devido à incidência da Influenza Suína em seu território, o mercado internacional tendeu a buscar outros provedores do produto. Assim, observa-se o crescimento considerável da participação do Brasil no mercado internacional de carne suína.

Além de uma queda superior a 30% nas exportações de carne suína, a China teve um aumento de quase 70% nas importações desse produto. Na Tabela 14 está demonstrada a variação anual percentual do nível de importações chinesas de carne suína de 2017 a 2019.

Tabela 14 - Variação do volume de importações chinesas de carne suína entre os anos de 2017 e 2019

Ano	(em milhares de toneladas equivalente carcaça)	em relação ao ano anterior
2016	2.021	-
2017	1.501	-27,73%

2018	1.457	-2,93%
2019	2.451	68,22%

Fonte: elaborado pelas autoras por meio de dados da USDA (2020)

Tais dados inferem que houve um aumento significativo na quantidade, em toneladas equivalente carcaça, de carne suína brasileira exportada para suprimimento da demanda no mercado internacional, que surgiu em virtude da diminuição da produção chinesa ocasionada pela gripe suína entre 2017 e 2020.

Ao analisar a variação do volume de exportações brasileiras de carne suína em relação ao ano anterior, observa-se que em 2018 houve uma queda de 6,96% no total exportado. Entende-se que essa queda é, em parte, devido ao embargo da Rússia às carnes brasileiras ocorridas a partir de dezembro de 2017, o que trouxe um prejuízo nas exportações de carne suína, pois até então a Rússia era o maior destino das importações do produto brasileiro. A justificativa da Rússia para o embargo foi "instabilidade de epizootia", devido à contaminação cruzada, acidental, pelo promotor de crescimento ractopamina, na formulação de rações usadas na alimentação dos animais. O embargo foi desfeito em novembro de 2018 quando o Serviço Sanitário Federal de Vigilância Veterinária e Fitossanitária de Rússia (*Rosselkhoz nadzor*) retomou as importações da carne suína brasileira (Companhia Nacional de Abastecimento – CONAB, 2019).

Em 2017, a Rússia importou do Brasil 259,3 mil toneladas, o que representa 37,9% de todo o volume exportado. Em 2018 foram importadas apenas 6,6 mil toneladas por conta do embargo. A oferta da carne no mercado interno aumentou, levando à diminuição dos preços, reduzindo as margens de lucros e instigando a crise no setor. A queda na receita com exportações foi de 26,1% (CONAB, 2019).

Comparado a 2018, as exportações brasileira aumentaram 16,2%. Devido ainda a gripe suína, o Brasil continuou em 2019 tendo como principal destino de importação da carne suína a China, que obteve 13,6 pontos percentuais de participação. Na comparação ano a ano o aumento foi de 47,2% e o aumento total das exportações brasileiras do produto em questão foi de 0,5% somente no terceiro trimestre de 2019 (CONAB, 2019).

5 CONCLUSÃO

Neste trabalho objetivou-se analisar se, e como, os surtos da Gripe Aviária em 2015, e Gripe Suína em 2019, provocaram impacto nas exportações brasileiras

de carne (de frango e suína) nos respectivos períodos. Logo, por meio dos dados analisados, infere-se que houve aumento das exportações de ambos os produtos nos anos de ocorrência das pandemias, conforme observado nas tabelas 7 e 13.

Utilizando informações da OIE foi possível pontuar as notificações de ocorrência das doenças e quais países as emitiram, de modo a demonstrar os mercados afetados. Através de dados da USDA, identificou-se a variação dos volumes das exportações desses países, colocando em destaque China e, sobretudo, Estados Unidos no período da Gripe Aviária e novamente China no período da Gripe Suína.

Analisar o volume de exportações brasileiras de carne de frango entre 2013 e 2017, a fim de identificar se há alguma alteração dos volumes exportados no ano de ocorrência do surto de Influenza Aviária, a saber, 2015: conforme tabela 8, o Brasil teve uma taxa de crescimento de 7,62% no ano de 2015, em relação ao ano anterior, enquanto a média de crescimento para o período (2013 a 2017) foi de 1,85%.

Analisar o volume de exportações brasileiras de carne suína entre 2017 e 2019, a fim de identificar se há alguma alteração de volumes exportados no ano de ocorrência do surto de Gripe Suína: o Brasil experimentou queda no volume exportado em 2017 e 2018, porém em 2019 houve um crescimento de 19,25% nas exportações brasileiras de carne suína, de modo a sustentar uma média positiva de 2,31%.

Comparar o desempenho das exportações brasileiras desses períodos com as exportações dos maiores *players* do mercado de carnes (frango e suína) no mesmo período: entre os países com participação de expressiva no cenário internacional, Estados Unidos, em 2015, e China, em 2016, sofreram diminuição do volume de carne de frango exportado. Do mesmo modo, as exportações chinesas de carne suína em 2019 também foram negativamente impactadas no período do surto. Nos dois cenários, houve também o aumento dos volumes de importações por parte desses países, enquanto outros produtores, como Brasil e União Europeia, cresceram no mercado exportador.

Os intervalos de tempo eleitos para as análises foram de 2013 a 2017 para a Gripe Aviária — dois anos antes e dois anos depois do surto de 2015, e de 2017 a 2019 para a Gripe Suína — dois anos antes do surto até o ano de ocorrência.

Considerando tais períodos, foram levantados os números acerca da

produção e da exportação do Brasil e de outros principais *players* no cenário mundial, com relação às carnes de frango e suína, além dos volumes de importações de alguns países em momentos pertinentes, de forma que os desempenhos referentes a essas atividades fossem analisados e comparados.

Foi constatado que dois grandes produtores e exportadores de carne de frango, Estados Unidos em 2015 e China em 2016, apresentaram queda do volume exportado bem como aumento do volume importado. Ou seja, não somente ocorreu queda do abastecimento do produto, como também um aumento da demanda pelos próprios países afetados.

Semelhantemente, a Gripe Suína que afetou a China em 2019 provocou queda do volume produzido e exportado pelo país, enquanto o volume importado cresceu.

A partir disso, conclui-se que problemas sanitários provocam choques internacionais de demanda e oferta, uma vez que o fornecimento dos produtos atingidos sofre uma diminuição, criando novas oportunidades em mercados compradores já existentes, ao passo que mercados que sofreram queda de produção promovem o surgimento de uma nova demanda.

Quanto às limitações de estudo, este trabalho lidou com a escassez de conteúdo bibliográfico que aborde diretamente os efeitos dos surtos sobre o comércio internacional, uma vez que os artigos científicos comumente tratam do impacto direto sobre a saúde humana, sem discorrer acerca de uma correlação com as variações de demanda e oferta no mercado global.

A fim de evoluir o material científico referente a este tema, é relevante desenvolver conteúdos relativos a variáveis que interligam questões sanitárias e fluxos do comércio internacional, como é o caso de um surto epidêmico ou pandêmico que afete uma ou mais espécies animais ou vegetais, e, portanto, o mercado mundial de produtos agropecuários. Essas variáveis vão de questões ligadas à produção a questões ligadas a barreiras comerciais e como se desenvolvem esses processos.

Além disso, é significativa a abordagem das diferentes formas em que os fatores podem ser percebidos, como a queda do fornecimento de um produto ou a rejeição dos consumidores por preocupações em relação à qualidade e segurança deste com base em sua proveniência.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Fernanda Maria; GOMES, Marília Fernandes Maciel; SILVA, Orlando Monteiro. Notificações aos acordos TBT e SPS: diferentes objetivos e resultados sobre o comércio internacional de agroalimentos. Brasília, 2014

AMARAL, F. B. *et al.* Competitividade das exportações de soja em grãos dos países do MERCOSUL no mercado internacional. *Revista de Administração*. Volume 11, 2013.

ARASHIRO, Osny. A história da avicultura do Brasil. Porto Feliz: Gessulli, 1989.

ARAÚJO, L. M. G. Marcos evolutivos e conceituais sobre a internacionalização de empresas no Brasil: uma análise da década de ouro (1999-2009). 2015. Dissertação (Mestrado em Sociedade e Fronteiras) – Universidade Federal de Roraima, Boa Vista, 2015.

ARÊDES, A. F.; SANTOS, M. L.; GOMES, M. F. M. Uma análise da transmissão de preços da carne suína em mercados selecionados no Brasil no período de 2000 a 2009. *Organizações Rurais & Agroindustriais*. 14(1), 142-154, 2012.

BACK, Alberto. Influenza Aviária: a doença no mundo e o que manter para nos manter livre. 08 ago. 2006.

BALASSA, Bela *et al.* *International Trade*. 2019. Disponível em: <https://www.britannica.com/topic/international-trade>. Acesso em: 07 abr. 2020.

BARCELLOS, M. D. *Consumers' values and attitudes and their relation to the consumption of pork products: a study from A-Pork Chains in Brazil*. *Journal on Chain and Network Science*, 12(1), 41-54, 2012.

BARCELLOS, M. D. *Pork consumption in Brazil: challenges and opportunities for the Brazilian pork production chain*. *Journal on Chain and Network Science*. 11(2), 99-113, 2011.

BARRAL, Welber. Para entender o comércio internacional. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

BOCCATO, Vera Regina Casari. Metodologia da pesquisa bibliográfica na área odontológica e o artigo científico como forma de comunicação. *Revista de Odontologia da Universidade Cidade de São Paulo*. São Paulo: 2006.

BRASIL. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. A cadeia da carne de frango: tensões, desafios e oportunidades. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 26, p. 191-232, set. 2007.

BRASIL. Companhia Nacional de Abastecimento. Análise mensal de carnesuína. CONAB, 2019. Disponível em: <https://www.conab.gov.br/info-agro/analises-do-mercado-agropecuário-e-extrativista/analises-do-mercado/historico-mensal-de-carne-suina>. Acesso em: 08 out. 2020

BRASIL. Confederação Nacional da Indústria. Manual sobre barreiras comerciais e aos investimentos. Brasília, DF: CNI, 2017.

BRASIL. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). Estatísticas de Comércio Exterior - ComexStat. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 24 mai. 2020.

BRENATO, Liana *et al.* Influenza Aviária: panorama mundial da influenza aviária e novas propostas de diagnóstico do vírus. Florianópolis: V Seminário Internacional de Aves e Suínos – AveSui, 2005.

Câmara De Comércio e Indústria Luso-sul-africana. Comércio Internacional. CCILSA, 2017. Disponível em: <http://www.ccilsa.org/novositeccilsa/index.php/guide-to-doing-business/mercado/come-inter>. Acesso em: 02 abr. 2020.

CAMPOS, A. C.; VALENTE, Luiza Carneiro Mareti; GOMES, Marília Fernandes Maciel. Impactos da Influenza Aviária no mercado internacional de carnes. 2009.

CAPARROZ, Roberto. Comércio Internacional e Legislação Aduaneira Esquemático. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.

CARBAUGH, Robert J. Economia Internacional. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004.

CASTRO, A. M. G.; PAEZ, M. L. A; COBBE, R. V.; GOMES, D. T.; GOMES, G. C. Demanda: Análise Prospectiva do mercado e da clientela de P&D em Agropecuária. In: *Gestão de Ciência e Tecnologia: Pesquisa Agropecuária*. Ed. Wenceslau Goedert, Maria

Lucia D' Apice Paez, Antônio Maria Gomes de Castro. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Brasília: EMBRAPA-SPI, 1994.

CHENG, Kaihui; GAO, Yuwei; YU, Zhijun. *Poultry Infection with Influenza Viruses of Wild Bird Origin, China*, 2016. 2018.

COELHO, M. A. O. F. C.; OLIVEIRA, E. A. A. Q. A Importância da Exportação para a Economia Brasileira. IX Encontro Latino Americano de Iniciação Científica e V Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do Vale do Paraíba, 2005.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL. Panorama do agro. CNA, 2020. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/cna/panorama-do-agro>. Acesso em: 30 set. 2020.

CONTINI, Elisio *et al.* Exportações: motor do agronegócio brasileiro. Revista de política agrícola, 2012.

DANTAS, Fabiano. A gripe aviária e a volatilidade dos preços da carne de frango. 2008. 73 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Centro Sócio Econômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

DEPARTAMENTO DE AGRICULTURA DOS ESTADOS UNIDOS. Dados de mercado e comércio. USDA, 2020. Disponível em: <https://apps.fas.usda.gov/psdonline/app/index.html#/app/advQuery>. Acesso em: 29 out. 2020

DIGARD, Poul. Na sombra do Coronavírus: China registra surtos de gripe aviária. Sociedade Brasileira de Medicina Tropical (SBMT), 2020. Disponível em: <https://www.sbmt.org.br/portal/in-the-shadow-of-the-coronavirus-china-records-bird-flu-outbreak/>. Acesso em: 09 abr. 2020.

ELIAS, L. P.; LIMA, L. M.; ORTELAN, C. B. Papel da Adequação Sanitária no Mercado Internacional de Carnes: uma discussão sobre a contribuição catarinense. Revista de Economia e Agronegócios (REA), v.16, n.2, 2018.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. Demandas atuais e futuras da cadeia produtiva de suínos. EMBRAPA Suínos e Aves, 2017. Disponível em: <https://www.EMBRAPA.br/documents/1355242/0/CIAS+-+Agropensa+Demandas+atuais+e+futuras+da+cadeia+produtiva+de+suínos.pdf>. Acesso em: 13 out. 2020.

EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. A cadeia produtiva de frango de corte no Brasil e na Argentina. EMBRAPA, 1997. Disponível em: <https://www.infoteca.cnptia.EMBRAPA.br/infoteca/bitstream/doc/433669/1/doc45.pdf>. Acesso em: 10 out. 2020.

ESTADOS UNIDOS. Centros de Controle e Prevenção de Doenças. *Principles of Epidemiology in Public Health Practice, Third Edition: An Introduction to Applied Epidemiology and Biostatistics*. CDC, 2012. Disponível em: <https://www.cdc.gov/csels/dsepd/ss1978/lesson1/section11.html>. Acesso em: 02 nov. 2020.

ESPÍNDOLA, C. J. Trajetórias do progresso técnico na cadeia produtiva de carne de frango do Brasil. Revista Geosul. Florianópolis, v. 27, n. 53, p. 89-113, jan/jul. 2012.

FACHINELLO, Arlei Luiz. Avaliação do impacto econômico de possíveis surtos da gripe aviária no Brasil: uma análise do equilíbrio geral computável. 2008. 161 f. Tese (Doutorado em

FACHINELLO, Arlei Luiz; ALMEIDA, Joaquim Bento de Souza Filho. Gripe aviária no Brasil: uma análise econômica de equilíbrio geral. Brasília, 2010.

FARO, Fátima; FARO, Ricardo. Curso de Comércio Exterior: Visão e Experiência Brasileira. São Paulo: Atlas, 2012.

FÉLIX, A. N.; FRANÇA, L. N.; PIMENTEL, M. N. Exportação Brasileira de carne de frango. V Simpósio de Engenharia de Produção, 2017. Disponível em: <https://even3.azureedge.net/anais/42694.pdf>. Acesso em: 9 mai. 2020.

FERGUSON, Adam. *An Essay on the History of Civil Society (1767). Revised ed.* Londres: Cambridge University Press, 1996.

FURTADO, Celso. Formação Econômica do Brasil. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GAZZONI, D. L. Desafios sanitários associados à globalização de mercados. *Biológico*, São Paulo, v. 63, p. 21-23, 2001. Disponível em: http://www.biologico.agricultura.sp.gov.br/uploads/docs/bio/v63_1_2/gazzoni.pdf. Acesso em: 16 set. 2020.

GOELZER, Douglas *et al.* A Gripe Aviária e seus Impactos sobre a Economia e a Produção de Aves no Mercado Nacional. Ponta Grossa: Congresso

Internacional de Administração, 2006. 5 p. Disponível em: <http://ri.uepg.br:8080/riuepg/handle/123456789/734>. Acesso em: 27 mar. 2020.

GRANATTO, Celso F. H.; BELLEI, Nancy C. J. As novas facetas e a ameaça da gripe aviária no mundo globalizado. *Jornal Brasileiro de Patologia e Medicina Laboratorial*, vol. 43. Nº. 4. Rio de Janeiro: artigo de revisão, 2007.

GRIFFITH, G. R.; PIGGOTT, N. E. *Asymmetry in beef, lamb, and pork farm-retail price transmission in Australia*. *Agricultural Economics*. 10(3), 307-316, 1994.

GUIMARÃES, Diego *et al.* Suinocultura: estrutura da cadeia produtiva, panoramado setor no Brasil e no mundo e o apoio do BNDES (n. 45). Rio de Janeiro: BNDES Setorial, 2017.

HAYENGA, M. L.; JIANG, B.; LENCE, S. H. *Improving wholesale beef and pork product cross hedging*. *Agribusiness*. 12(6), 541-559, 1996.

HENDERSON, W. O. *The Economic History Review. New Series*, vol. 10, No. 1 (1957), pp. 104-112.

HERINGER, L. M.; SILVA, O. M. As notificações de emergência no comércio internacional: origens e efeitos. 2014.

IBIAPINA, C. C.; COSTA, G. A.; FARIA, A. C. Influenza A aviária (H5N1): A gripe do Frango. *Jornal Brasileiro de Pneumologia*, vol. 31, nº 5. São Paulo: artigo de revisão, 2005.

JAENISCH, F. R. F. *et al.* Influenza: a gripe no meio rural: educação para enfrentamento das gripes aviária, suína e equina: manual do extensionista. Brasília: EMBRAPA/MDA/SAF/DATER, 2009. Disponível em: <http://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/handle/doc/662408>. Acesso em: 05 abr. 2020.

LAMPREIA, L. F. P. Resultados da Rodada Uruguai: uma tentativa de síntese. São Paulo, 1995.

LOBB, Alexandra; MAZZOCCHI, Mário; TRAILL, W. Bruce. *Risk perception and chicken consumption in the avian flu age: a consumer behavior study on food safety information*. Califórnia, 2006.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas; GAMA, Marilza. *Comércio Exterior Competitivo*. 4. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2013.

MARTINS, A. P. Transmissão de preços na cadeia produtiva de suínos. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2010.

MENDES, Cláudio. Pandemias e comércio internacional. *Pontes*, v. 5, n. 3, p. 8, 2018.

MENDONÇA, A. F.; ROCHA, C. R. R.; NUNES, H. P. *Trabalhos Acadêmicos: planejamento, execução e avaliação*. Goiânia: Faculdades Alves Faria, 2008.

MIELE, Marcelo. Contratos, especialização, escala de produção e potencial poluidor na suinocultura de Santa Catarina. Tese (Doutorado em Agronegócios) Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

MOREIRA, Wallace. Teorias do comércio internacional: um debate sobre relação entre crescimento econômico e inserção externa. 2012.

NICITA, Alessandro. *Avian Influenza and the Poultry Trade. Policy Research Working Paper, The World Bank*, 2008.

OLIVEIRA JUNIOR, F. I. Gripe Aviária: uma doença devastadora. *Entrevista. ConScientiae Saúde*. São Paulo, v. 5, p. 15-23, 2006.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DA SAÚDE. *Human infection with avian influenza A(H5N1) vírus*. OMS, 2020.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE SAÚDE ANIMAL. Prevenção e controle. OIE, 2020. Disponível em: <https://www.oie.int/en/animal-health-in-the-world/web-portal-on-avian-influenza/early-detection-warning->

diagnostic-confirmation/. Acesso em: 26 mar. 2020.

ORTIZ, Renato. Mundialização e cultura. São Paulo: Brasiliense, 2000.

PATIAS, Jovani *et al.* Uma cadeia produtiva mais integrada? A utilização do hedge dinâmico na oscilação dos preços diários da cadeia produtiva da carne suína. *Rev. Econ. Sociol. Rural.* Brasília, v. 57, n. 4, p. 519-529, dez. 2019.

PATRÍCIO I. S *et al.* Overview on the performance of Brazilian broilers (1990 to 2009). *Rev. Bras. Cienc. Avic.* vol. 14 n. 4, Campinas out./dez. 2012.

PEROVANO, D. G. Manual de Metodologia da Pesquisa Científica. Curitiba: InterSaberes, 2016.

RAIMUNDO, L. M. B.; BATALHA, M. O. *Swine meat market in São Paulo: segments and strategies.* *Gestão & Produção.* 22(2), 391-403, 2015.

RECK, A. B.; SCHULTZ, G. Aplicação da metodologia multicritério de apoio à decisão no relacionamento interorganizacional na cadeia da avicultura de corte. *Rev. Econ. Sociol. Rural.* v. 54, n. 4, p. 709-728, dez. 2016.

ROCHA, D. T. Competitividade entre os sistemas integrado e independente de produção de suínos. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, 2006.

RODRIGUES, G. Z. *et al.* Evolução da produção de carne suína no Brasil: uma análise estrutural-diferencial. *Revista de Economia e Agronegócio - REA*, 343-366, 2015.

SALOMON, Délcio Vieira. Como fazer uma monografia. 11. ed. São Paulo, 2004.

SALVATORE, Dominick. Economia Internacional. Rio de Janeiro: Livros Técnicos Científicos (LTC), 1999.

SANTOS FILHO, J. I. dos *et al.* Os 35 anos que mudaram a avicultura brasileira. EMBRAPA, 2011.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Cadeia produtiva da avicultura Cenários econômicos e estudos setoriais. SEBRAE, 2008.

SILVA, Edna Lúcia.; MENEZES, Estera Muszkat. Metodologia de pesquisa e Elaboração de Dissertação. 4. ed. Florianópolis, 2005.

SMITH, Adam. A Riqueza das Nações. vol. I. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SOUSA, D. P.; OSAKI, M. Gripe Aviária: primeiros impactos nas exportações brasileiras. Piracicaba, 2006.

STADUTO, J. A. R. *et al.* As exportações de carne de frango e as habilitações de produções de produtos para o mercado internacional: um estudo da mesorregião Oeste do Paraná. Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), Rio Branco – AC, 2008.

TALHA, Jilani N. *et al.* H1N1 Influenza (SwineFlu). 2020. Disponível em: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK513241/>. Acesso em: 28 set. 2020.

VILLWOCK, L. H. M. Consórcios Agroexportadores: Estratégia para o desenvolvimento competitivo da cadeia de produção de suínos no RS. Tese (Doutorado em Administração). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre – RS, 2001.

VOILÀ, Márcia; TRICHES, Divanildo. A cadeia de carne de frango: uma análise dos mercados brasileiro e mundial de 2002 a 2010. Publicação do Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais. Texto n. 44, jan. de 2013.

VRAMJAC, Alexandre. Influenza Aviária e casos em Humanos. *Revista de Saúde Pública*, vol. 40. Nº 1. São Paulo: informes técnicos institucionais, 2006.

WEYDMANN, C. L.; SEABRA, F. Transmissão de preços na cadeia de carne suína: uma aplicação para os preços de São Paulo. *Revista de Economia e Agronegócio - REA*, 4(3), 269-288, 2006.

ZHAO, Yang *et al.* Airborne transmission may have played a role in the spread of 2015 highly pathogenic avian influenza outbreaks in the United States. 2019.

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO EM EMPRESAS AÉREAS LISTADAS NA B3 PÓS PANDEMIA DA COVID 19

Alline Rodrigues da Silva
Diogo Silva Webber
Kamilla Nunes da Silva
Otávio Borges
Thaís Lima Dantas
Nabila Cordeiro da Silva Paiva

Resumo: Diante de um cenário sem precedentes históricos em que o estado de emergência na saúde pública decorrente da pandemia do Covid-19 exigiu a adoção de medidas que evitassem a contaminação e a propagação do vírus importantes companhias aéreas precisaram reduzir uma capacidade produtiva gerando importantes repercussões econômicas. Para melhor conhecer tal realidade o presente estudo teve como objetivo analisar o desempenho econômico financeiro da pandemia da Covid-19 na avaliação de empresas brasileiras do setor aéreo, tendo como objeto de estudo as empresas Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Para atingir tal objetivo foi realizada uma pesquisa aplicada, exploratório-descritiva, quali-quantitativa e bibliográfica que buscou em informações em artigos, livros e demonstrativos contábeis disponibilizadas em sites os dados que deram embasamento ao estudo. Como resultado observou-se que a Receita Líquida, os custos e as despesas de ambas as companhias sofreram queda entre os períodos com um prejuízo médio de 95%. Ao avaliar o FCLE, constatou-se que indicadores como o EBIT, EBITDA apresentaram bons resultados em 2019, mas em 2020 iniciou-se uma faixa de resultados negativos. Estes resultados evidenciam uma crise econômica, iniciada com uma crise de saúde, mas cujos efeitos econômicos, afetaram o fluxo de caixa das companhias em valor patrimonial e valor para o mercado. Conclui-se que o objetivo da pesquisa foi alcançado devido ao cálculo do FCLE apresentar a mensuração do valor das companhias durante o período pré-pandemia e pós-pandemia. Tal resultado mostra que a crise pandêmica repercutiu em efeitos econômicos, que podem afetar o fluxo de caixa das companhias em valor patrimonial e valor para o mercado.

Palavras-chave: Covid-19. Pandemia. Empresas aéreas. *Valuation*. FCLE.

1. INTRODUÇÃO

Desde o primeiro caso, na China, em dezembro de 2019, do novo coronavírus (SARS-CoV-2), responsável pela pandemia de COVID-19, a humanidade tem enfrentado uma grave crise econômica e sanitária (WHO, 2020a). A Organização Mundial de Saúde (OMS) declarou emergência de saúde pública de importância internacional, em 30 de janeiro de 2020, após numerosos casos surgirem rapidamente em países asiáticos, e em 11 de março de 2020, foi declarado estado

de pandemia (WHO, 2020b).

Na América Latina, o primeiro caso registrado foi em São Paulo, no Brasil, no dia 26 de fevereiro de 2020 (CRODA, GARCIA, 2020, MORALES, 2020). No Brasil, a perspectiva de crescimento do produto interno bruto (PIB) para o ano de 2020 foi minimizada, indicando a necessidade da discussão do papel do Estado na recuperação econômica do país (MARANHÃO, SENHORAS, 2020).

Segundo o World Bank (2020), relata que o atual cenário representa uma recessão econômica mais profunda do que a crise financeira mundial de 2008-2009 e a crise da dívida da América Latina nos anos 1980.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) (2020), é necessário projetar a hipótese de um cenário bastante impactado negativamente por conta da grande epidemia que está sendo enfrentada em 2020. Segundo Costa, Pereira e Lima (2020), no setor de serviços, os segmentos que mais poderão ser afetados desfavoravelmente são as agências de viagens e de transporte aéreo.

Segundo Passos (2010), o setor da aviação é extremamente relevante para o bom funcionamento da economia mundial, é um elemento fundamental do sistema de transporte. Suas atividades têm um enorme alcance e qualquer mudança, impactará nas atividades em todos os aspectos da vida cotidiana de milhões de pessoas.

Um estudo realizado pela Associação Internacional de Transporte Aéreo (IATA), publicada no mês de março de 2020, demonstrou que devido aos efeitos do novo coronavírus, as companhias aéreas poderão perder até US\$ 113 bilhões em receita em 2020, enquanto o setor de transporte de passageiros poderá sofrer com baixas de US\$ 63 bilhões (IATA, 2020).

Os efeitos na receita dessas companhias, são refletidas no valor da empresa para o mercado. Estudos sobre o valor da empresa são analisadas dentro da avaliação das empresas, o chamado *Valuation*.

Valuation é um termo em inglês que significa “Avaliação de empresas”, “Valoração de Empresas” ou “Arbitragem de Valor”, esta área de finanças estuda o processo de se avaliar o valor de determinado ativo, financeiro ou real (TEIXEIRA, 2018).

Sob essas perspectivas, estudos relacionados a *Valuation* são relatadas na literatura, como avaliação de empresas no Brasil (LIMA et. al, 2017), comparação entre métodos de avaliação de empresas (SCHNORRENBURGER

et al., 2015) e avaliação de empresas pelo método de fluxo de caixa, tendo como foco de estudo os desvios causados pela utilização de taxas de desconto inadequadas (ENDLER, 2004). Diante das considerações abordadas, definiu-se o seguinte problema da pesquisa: *Quais os efeitos no desempenho econômico financeiro da pandemia Covid-19 na avaliação de empresas aéreas brasileiras, tendo como objetos de análise as empresas Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.?*

Para responder a esta questão tem-se como objetivo geral analisar os efeitos da pandemia da Covid-19 no desempenho econômico financeiro na avaliação de empresas brasileiras do setor aéreo, tendo como objetos de estudo as empresas Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

Considerando os aspectos discutidos, este projeto de pesquisa justifica-se na importância de se conhecer o desempenho econômico e financeiro de uma empresa. O estudo é realizado com empresas do setor de transporte aéreo, tendo em vista que este setor enfrenta impactos pessimistas na economia com quedas nos seus resultados financeiros devido à baixa de operacionalização das suas atividades, decorrente do atual cenário mundial (COSTA, PEREIRA, LIMA, 2020).

Segundo ICAO (2019) e Teixeira (2020), o setor aéreo tem uma representatividade de 3,6% no PIB mundial, cerca de 2,7 trilhões de dólares, é notória a importância desse setor na economia mundial e que será bastante significativo o impacto causado pela pandemia em todo o mundo. Com o desenvolvimento deste estudo, o conhecimento relacionado a avaliação de empresas aéreas que estão sofrendo impactos econômicos financeiros negativos por conta da pandemia da Covid-19, possibilitará a investigação e reflexão de medidas que ajudarão no processo de recuperação econômica e como contornar esse período turbulento, contribuindo para a produção científica acerca deste tema.

Sendo assim, este estudo se dá durante o enfrentamento da pandemia e observa-se a importância de pesquisas relacionados aos impactos causados pelo coronavírus na economia brasileira, portanto, mensurar esses impactos nas companhias aéreas por meio de avaliação das empresas do ramo, é a contribuição desse estudo.

As metodologias adotadas para a pesquisa estão alinhadas quanto à finalidade (aplicada), quanto ao objetivo (exploratório e descritivo), quanto à abordagem do problema (quanti-qualitativo) e quanto às técnicas e procedimentos

utilizados (Pesquisa bibliográfica).

2. VALUATION (AVALIAÇÃO DE EMPRESAS)

De acordo com Holanda *et. al.* (2007), o desenvolvimento da teoria de avaliação de empresas e outros métodos precedentes surgiram por volta de 1950. Copeland, Koller e Murrin (2002), relatam que a técnica de avaliação de empresas teve seu embasamento teórico surgido através da técnica de orçamento de capital desenvolvida por Merton Miller e Frango Modigliani, no trabalho intitulado como *“Dividend Policy, Growth and the Valuation Shares”*, no ano de 1961.

Monte, Araújo Neto e Rêgo (2009) afirmam que a técnica de avaliação de empresas só se tornou relevante apenas em 1980, por conta da abertura do mercado, consequência de vários processos de formar estruturais decorridas das privatizações ocorridas na década. Para se realizar a avaliação de empresas, de início é necessário um avaliador que, através da aplicação de uma teoria específica ou algumas combinações delas, atingirá um valor aproximado justo do que representa tal ativo ou empresa (GAMBETTA, 2016).

Segundo Damodaran (2007), uma avaliação de empresas pode ser decomposta em dois níveis de detalhamento: por um lado, acrescentar mais detalhes permitiria aos analistas a oportunidade de usar mais informações para realizar melhores previsões sobre cada item. Por outro, isso tornaria necessário gerar mais entradas, elevando o potencial de ocorrência de erros sobre cada um.

O principal objetivo, ao se avaliar uma empresa, envolve em alcançar o potencial do valor justo de mercado que ela tem. No processo destacam-se as situações de compra e venda de um empreendimento, as possibilidades de fusões, incorporação e cisões entre empresas, a dissolução e liquidação de sociedades e a avaliação das possibilidades de os gestores maximizarem a riqueza de seus acionistas (MARTINS, 2001). Para tais propósitos, o objetivo final é ter um coerente valor justo de mercado por meio de modelos de avaliação (GAMBETTA, 2016).

Segundo Endler (2004), apesar de se utilizar vários métodos de avaliação, os métodos mais difundidos, tanto empiricamente como na literatura, são os baseados nos valores projetados de fluxos de caixa descontados a valor presente, utilizando-se como taxa de desconto aquela que reflita o risco inerente do ativo.

Alguns modelos de avaliação de empresas podem ser empregados, contudo Penman (2005) relata que, independentemente da quantidade de metodologias de

avaliação existentes, todas devem se encaminhar para um mesmo valor. Existem cinco modelos para o estudo de avaliação de empresas, sendo: Modelos baseados no balanço patrimonial, Modelos baseados na demonstração do resultado, Modelos baseados no *goodwill*, Modelos de criação de valor e Modelos baseados no fluxo de caixa (modelo de estudo adotado neste projeto) (MÜLLER; TELÓ, 2003),

Segundo Martins (2001), o fluxo de caixa é tido como aquele que melhor revela a real capacidade de geração de riqueza de um empreendimento, este traz o valor presente de benefícios futuros esperados, a uma taxa de desconto apropriada. Para Brealey e Myers (2000), eles são atualizados por duas razões, por exemplo, a primeira é porque um dólar disponível hoje vale mais que um dólar disponível amanhã, e, a segunda, porque um dólar com risco vale menos que um dólar sem risco.

Para se determinar o valor de uma empresa várias metodologias podem ser utilizadas. Como meio de se obter o valor econômico uma das metodologias mais adotadas, segundo Martelanc *et. al*, (2005), é o fluxo de caixa descontado (DCF). Ele tem como base o conceito de que o dinheiro tem valor diferente no tempo. Ela diz que o valor de um ativo é o somatório dos valores presentes dos seus fluxos de caixa futuros (esperados). No caso de empresas, que podem ser consideradas como ativos geradores de caixa, pode-se aplicar essa metodologia de forma consistente (GALDI; TEIXEIRA; LOPES, 2008).

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2002), na técnica do FCD, o valor de uma empresa consubstancia-se nos fluxos de caixa previstos para o futuro, descontados a uma taxa que reflita o risco associado a estes fluxos.

Segundo Gambetta (2016) o modelo de fluxo de caixa descontado é tido como o que melhor retrata e evidencia a capacidade de geração de riqueza de um negócio. A estrutura teórica que compõe todo o método de *Valuation*, se desmembram desde os conceitos de Fluxo de caixa livre e Valor da perpetuidade, até os conceitos de taxas de descontos que serão utilizadas. Para José, Santos Junior e Rêgo (2010), o método de fluxo de caixa descontado, parte da análise de quatro variáveis: Fluxo de caixa líquido, Período de projeção, Taxa de desconto e Valor residual.

Os fluxos de caixa líquidos representam os lucros operacionais da empresa, após o pagamento de impostos, com o acréscimo de despesas que não geram saídas de caixa, como a depreciação, deduzidos os investimentos em bens de capital e a variação de capital de giro líquido. O capital de giro líquido será a diferença entre o

ativo circulante e o passivo circulante em determinado período (JOSÉ; SANTOS JUNIOR; RÊGO, 2010). Já para Bastos (2018), o fluxo de caixa líquido (FCL) é o quanto uma empresa é capaz de gerar de dinheiro em um período, geralmente um ano. O FCL pode ser entendido também como o lucro após o pagamento de despesas, custos e outros gastos adicionais, ou seja, tudo o que sobra de dinheiro para os acionistas e credores da companhia.

De acordo com Ross, Westerfield e Jordan (2008), para a manutenção das atividades de uma empresa, esta terá que realizar investimentos em capital de giro líquido além dos investimentos em ativos a longo prazo. Esses valores irão se considerar saídas de caixa ao longo período de atividade da companhia.

O fluxo de caixa líquido surge antes do financiamento e, assim, não é afetado pela estrutura financeira da empresa, ainda que esta estrutura possa afetar o custo médio ponderado do capital da empresa e, assim, seu valor. (COPELAND; KOLLER; MURRIN, 2002). O Quadro 1 representa a apuração do Fluxo de Caixa Livre (MARTINS, 2001, LOPES; GALDI, 2006), sendo:

Quadro 1 - Apuração do Fluxo de Caixa Livre

RECEITAS LIQUIDAS DE VENDAS
(-) Custos Das Vendas (-) Despesas Operacionais
(=) Lucro Antes Dos Juros E Tributos Sobre O Lucro (EBIT)
(+) Ajuste Das Despesas Operacionais Que Não Provocam A Saída De Caixa
(=) Lucros antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização (EBITDA)
(-) Impostos De Renda/ Contribuição Social
(=) Geração De Caixa Operacional
(-) Investimentos (Ou Desinvestimentos): Permanentes Ou Circulares
(=) Fluxo De Caixa Livre (FCL)

Fonte: Adaptado de Martins (2001).

Sobre o período de projeção, José, Santos Junior e Rêgo (2010) diz que, essa variável representa o tempo em que o fluxo de caixa deverá ser projetado, durante o qual se conseguirá prever o comportamento das principais variáveis relacionadas aos ganhos e perdas operacionais. Depende da natureza do negócio e do grau de previsibilidade de suas variáveis mais relevantes.

Já para Martins (2001), período de projeção compreende a quantidade de intervalos de tempo (anos, trimestres, meses, etc.) sobre os quais podemos projetar

os fluxos de caixa com um nível razoável de esperança de concretização.

Em termos práticos, a grande maioria das avaliações utiliza-se de períodos de projeção entre cinco e dez anos, dependendo do grau de previsibilidade das variáveis relevantes (GAMBETTA, 2016).

Um dos elementos de maior subjetividade no que envolve o método FCD está na determinação da taxa de desconto, (GARRÁN; MARTELANC, 2007). Para Cabral *et. al.*, (2014), para que se alcance uma estimativa considerada como perfeita, a taxa de desconto deve refletir as incertezas e riscos do mercado ao qual a empresa objeto de análise está inserida.

Para Martins (2001), o fluxo de caixa livre e o valor da perpetuidade devem ser apresentados em valores presentes, mediante o uso de uma taxa de desconto que funcione como o custo de oportunidade.

José, Santos Junior e Rêgo (2010) afirmam que, a taxa de desconto se refere a taxa em que os fluxos de caixa serão descontados e trazidos a valor presente, refletindo da melhor maneira o custo de oportunidade e riscos dos fluxos de caixa. A taxa de desconto utilizada para determinar o valor da empresa é geralmente calculada pelo custo médio ponderado de capital (WACC).

Para Faissol (2017), o fluxo de caixa descontado da empresa é determinado pela média ponderada do custo de capital próprio e o custo de capital de terceiros.

Outra variável é apresentada por Perez e Famá (2003), é o valor residual da empresa ou valor da perpetuidade dos fluxos de caixa não cobertos pelo período de projeção. É estimado esse valor da perpetuidade, a partir do fluxo de caixa livre do último período de projeção.

Segundo Damodaran (2007), o valor terminal pode ser calculado de três formas: assumir e estimar a liquidação dos ativos de empresa no ano terminal; avaliar a empresa pela sua continuidade operacional a partir de uma data, aplicando um múltiplo a receitas, lucros ou valor contábil; a última, aplicada neste trabalho, pressupõe que os fluxos de caixa da empresa terão crescimento perpétuo a uma taxa constante a partir de uma data. Martins (2001), complementa que, em determinadas situações, grande parte do valor de uma empresa é explicado por esse conceito. Dependendo da espécie do negócio, esse componente poderá ser maior ou menor. O valor residual é influenciado pela expectativa de crescimento após o período de projeção.

2.1 Setor Aéreo Brasileiro

O setor de transporte aéreo cresce em todo o mundo e gera economia de escala, estímulo a investimentos internacionais, surgimento de novas empresas, mobilidade da força de trabalho, viagens de lazer e trocas culturais, entre outros DALEY (2009). O segmento da aviação comercial no Brasil caracteriza-se por ser um mercado com sucessivas entradas e saídas de empresas. Com tantas mudanças ocorridas ao longo do tempo, esta área não ficou imune a certa instabilidade gerencial e nem isenta de transformações estruturais. (VALENT; DORNELLES; VALENT, 2014)

Atualmente, no Brasil, existem 8 companhias aéreas comerciais operantes: Azul, GOL, Map, Latam Airlines, American Airlines, Copa Airlines, Total e TAP (INFRAERO, 2020). De acordo com Villa e Espejo (2011), o setor de aviação brasileiro vem passando por inúmeras mudanças. Com o passar dos anos, houve um aumento da demanda de transporte aéreo, representado pela inserção das classes C e D nas políticas de venda das empresas, que obtiveram um incremento de sua renda média. Sendo assim, a ampliação das vendas de passagens acarretou numa demanda de reorganização dos aeroportos, ocasionando acréscimo nas vendas e um resultado positivo na economia brasileira como um todo (VILLA; ESPEJO, 2011).

Segundo a Associação Brasileira das Empresas Aéreas, em 2019, a aviação comercial brasileira gerou R\$ 103,4 bilhões de valor adicionado à Economia, representando 1,4% do PIB nacional, além de contribuir com 1,3% do pagamento de tributos no país (R\$ 32,6 bilhões), com um volume de empregos de 1,4 milhão, somando R\$ 42,9 bilhões em salários pagos (1,7% da massa salarial brasileira) (ABEAR, 2020).

Segundo Salgado e Motta (2005), a regulação do setor aéreo concentra-se em preço, qualidade e condições de entrada e saída. De acordo com Rodrigues e Weydmann (2009), o setor aéreo, no Brasil, passou por diversas fases de regulamentação, como: Período de concorrência regulada (anos 60 até 1991), Período de concorrência desregulada (1992-2000) e Período de Concorrência diferenciada (2001-2005).

Em 2005, foi criada a Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC), que possui por competência regular e fiscalizar as atividades de aviação civil e de infraestrutura aeronáutica e aeroportuária. Nesse sentido, Lovadine (2009) argumenta que a

ANAC tem papel de acompanhamento econômico das condutas do setor e, no caso de conhecimento de exercício de poder de mercado, deverá comunicá-lo aos órgãos e entidades específicos.

Outro importante órgão regulamentador do governo é a Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (INFRAERO), fundada em 1972 e ligada à Secretaria de Aviação Civil, responsável pela administração dos aeroportos nacionais. Nesse sentido, Demant (2011) argumenta que este é um entrave para o desenvolvimento do setor, pois, ao contrário de outros países em que o setor recebe investimentos privados, no Brasil os aeroportos dependem de recursos públicos para sua melhoria e expansão.

Atualmente, das oito companhias aéreas que atuam no Brasil, duas estão listadas com ações na B3 (Brasil, Bolsa, Balcão): a AZUL e GOL Transportes Aéreos (INFRAERO, 2020). As duas companhias, objeto desta pesquisa, serão aqui brevemente apresentadas de forma individual. A GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A., criada pelo grupo Áurea, é uma empresa brasileira regular a operar no conceito baixo custo, baixa tarifa (*low-cost, low-fare*). Começou a operar em 2001, com uma frota de seis aviões e participação no mercado de apenas 5%. (WOOD JUNIOR; BINDER, 2010)

Segundo a Soares (2007), a empresa GOL foi criada para romper paradigmas. A companhia aérea entrou no mercado num momento extremamente favorável, em que existia espaço, possibilitando a entrada de um novo modelo de negócios no Brasil. De acordo com Kajibata (2012), o aspecto tecnológico da empresa influenciou em sua inserção e sustentação no mercado. No início, houve a necessidade de partir do pressuposto de mudança cultural no comportamento do consumidor. O cliente deveria adotar o comércio eletrônico na compra de passagens, e aceitar a redução de benefícios em termos de serviços para ter a contrapartida de preços reduzidos.

Desde junho de 2004, as ações da GOL são negociadas no mercado acionário dos Estados Unidos (ADVFN, 2020) e, atualmente, as ações da companhia são negociadas na bolsa de valores de Nova Iorque (NYSE) e na B3, bolsa de valores brasileira. Segundo Regis (2020) a GOL fechou dezembro de 2019 na liderança do mercado de voos domésticos, com uma fatia de 38,6%, logo seguida pela LATAM (37,7%) e AZUL (23,3%).

A empresa Azul linhas aéreas foi fundada em 2008, por um investidor norte

americano, David Neeleman. O empresário e ex-dirigente de empresas aéreas americanas, identificou um mercado brasileiro de aviação de livre concorrência, e percebeu uma oportunidade de mercado (VALENT; DORNELLES; VALENT, 2014). A empresa surgiu após um período de encerramento das atividades de três grandes empresas no cenário do transporte aéreo nacional (TRANSBRASIL, VASP e VARIG) (VIANA, 2018).

A Azul estimou que o mercado aéreo brasileiro poderia ampliar-se ainda mais quando notou uma grande quantidade de viajantes de transporte rodoviário que não usavam o transporte aéreo por estar fora dos grandes centros urbanos (VALENT; DORNELLES; VALENT, 2014). Ademais, segundo Pereira (2011), de início a empresa focou em pequenas aeronaves que tinham a possibilidade de pousar aeroportos de menor porte, atuando assim, em rotas que possuem baixa quantidade de passageiros.

A empresa lidera 73 cidades brasileiras em termos de decolagem, já transportou aproximadamente 26 milhões de passageiros até 31 de dezembro de 2019. Atualmente, a Azul conta com mais de 140 aeronaves e 11 mil funcionários, essa companhia abriu uma estrutura societária em 2017 e obteve cinco vezes mais investidores que unidades de título (OS MELHORES INVESTIMENTOS, 2020).

Se tratando de estudos relacionados ao setor aéreo brasileiro, as pesquisas científicas atuais englobam uma variedade de temas, como por exemplo o estudo realizado por Valério (2011), onde se investigou o impacto da adoção das normas internacionais de contabilidade (*Internacional Financial Reporting Standards - IFRS*) nos indicadores econômico-financeiros das empresas do setor de transporte aéreo. Já Oliveira, Siqueira e Machado (2016) analisaram os efeitos econômicos e financeiros nas demonstrações financeiras das companhias aéreas frente à crise aérea brasileira, dando enfoque as empresas TAM e GOL. Identificaram que apesar da situação de crise que se instaurou no Brasil, a situação foi contornada pelos resultados positivos alcançados nos anos seguintes.

O estudo de Gallon *et. al.*, (2012) investiga o impacto das mudanças no tratamento contábil do arrendamento mercantil (*leasing*) nos indicadores econômico-financeiros das companhias aéreas brasileiras. Foram encontradas evidências de que houve uma variação negativa dos índices mensurados referentes ao passivo, e variação positiva dos índices de rentabilidade. Melo (2017) analisou, que por meio de indicadores de rentabilidade e endividamento, o desempenho

econômico-financeiro pré e pós-fusão de uma companhia aérea brasileira e outra chinesa, em que se verificou que essa fusão foi economicamente oportuna, visto que melhorou a rentabilidade e o endividamento do grupo como um todo.

Segundo Carvalho (2019), que analisou a evolução dos indicadores econômico-financeiros, no processo de fusão entre duas companhias aéreas brasileiras, os resultados demonstraram que ocorreu uma estabilidade relacionada aos riscos financeiros havendo aumento e uma melhora significativa nos índices econômico-financeiros.

O estudo de Najar *et. al.*, (2019) verificou os principais impactos da nova norma internacional de arrendamento mercantil em relação aos indicadores econômico-financeiros das empresas aéreas brasileiras. As evidências demonstraram impactos relevantes no ativo e passivo, diminuição da liquidez corrente, do retorno sobre o ativo e da composição do endividamento, assim como aumento no grau de endividamento e grau de alavancagem financeira.

2.2 O desempenho econômico financeiro da pandemia da Covid-19 na aviação

A pandemia do coronavírus tem causado crise nas estruturas sociais, políticas e econômicas, potencializada, no Brasil, pelas desigualdades socioeconômicas enfrentadas na última década por toda a sociedade, advindas dos ataques aos direitos trabalhistas e previdenciários (CARTA CAPITAL, 2020). Para Senhoras (2020), a pandemia do coronavírus vem se presenciando desfavoravelmente em impactos financeiros e econômicos em todo o mundo, apresentando-se em escalas micro e macroeconômicas.

O Instituto Brasileiro de Economia (IBRE) (2020) demonstrou que, para a economia, os efeitos da pandemia foram diluídos pois se restringiam à potencial redução de demanda internacional. Contudo, com a chegada do vírus no Brasil, os efeitos sobre a economia nacional aumentaram significativamente atingindo diversos setores, entre eles, as agências de viagens e transporte aéreo.

Com a expansão do vírus, uma das primeiras medidas de contenção do vírus foi a suspensão de serviços de transportes de passageiros em larga escala. Diante disso, o setor aéreo tornou-se um dos mais afetados pela pandemia em seu contexto econômico-financeiro (TEIXEIRA, 2020). A Associação Internacional de Transporte Aéreo (IATA) estima US \$ 252 bilhões em receitas perdidas agora parece otimista e a IATA sugeriu até US\$ 200 bilhões de ajuda estatal na forma de injeções de

dinheiro e garantias de empréstimos, ato necessário para salvar a indústria do colapso (KPMG, 2020).

Um estudo realizado Lacus *et. al.*, (2020), avaliaram vários cenários, e concluíram que no primeiro trimestre de 2020 o impacto das perdas da aviação pode ter reduzido negativamente o PIB mundial de 0,02% para 0,12%, e nos piores cenários, no final em 2020, a perda pode chegar a 1,41-1,67% e a perda de empregos pode atingir o valor de 25-30 milhões.

3. METODOLOGIA

3.1 Caracterização Metodológica

A pesquisa foi desenvolvida levando em consideração alguns critérios, metodológicos que apresentaram melhor adequação apresentaram para os seus objetivos. Quanto à finalidade, trata-se de uma pesquisa aplicada.

De acordo com Leão (2019) a pesquisa aplicada tem por objetivo encontrar soluções para as necessidades apresentadas no meio real, ou seja, visa estabelecer ordem e controle na natureza. Já para Nascimento e Sousa (2016), a pesquisa aplicada: É dedicada à geração de conhecimento para solução de problemas específicos, é dirigida à busca da verdade para determinada aplicação prática em situação particular. Para o presente estudo esse tipo de estudo mostrou-se adequadovisto que sua análise incidiu sobre empresas aéreas brasileiras reais, sendo feitas análises sobre o Fluxo de Caixa Descontado da Empresa para compreensão de questões voltadas ao *Valuation*.

Quanto aos objetivos a pesquisa foi classificada como exploratória e descritivapois a investigação ocorreu em um cenário ainda novo e desconhecido e os resultados foram descritos sem existir alguma forma de intervenção que pudesse modificar os resultados. Gil (2008) diz que, pesquisa exploratória tem a finalidade de ampliar o conhecimento a respeito de um determinado fenômeno. Esse tipo de pesquisa, aparentemente simples, explora a realidade buscando maior conhecimento. Trata-se de uma modalidade que estabelece critérios, métodos e técnicas para a elaboração de uma pesquisa avisando a descoberta, o achado, a elucidação de fenômenos ou a explicação daqueles que não eram aceitos apesar de evidentes. (GONÇALVES, 2014; CERVO; BERVIAN; SILVA, 2012).

Por sua vez, na pesquisa descritiva realiza-se o estudo, a análise, o registro

e a interpretação dos fatos do mundo físico sem a interferência do pesquisador (BARROS; LEHFELD, 2007). Para Perovano (2014), a pesquisa descritiva pode ser

entendida como um estudo de caso em que, após a coleta de dados, é realizada uma análise das relações entre as variáveis para uma posterior determinação dos efeitos resultantes em uma empresa, sistema de produção ou produto.

No que diz respeito à abordagem ao problema a pesquisa teve caráter quanti-qualitativo porque tanto trabalhou com dados numéricos, estatísticos e portanto quantitativos quanto com informações subjetivas e não quantificáveis voltadas a imagem da empresa no mercado. Segundo Silva (2014), nesse tipo de abordagem são desenvolvidas duas etapas de pesquisa: primeiramente é desenvolvida a fase qualitativa e em seguida a quantitativa. Bogdan e Biklen (2003), afirmam que a pesquisa qualitativa envolve cinco características básicas que configuram este tipo de estudo: ambiente natural, dados descritivos, preocupação com o processo, preocupação com o significado e processo de análise indutivo. Por trata-se de uma modalidade híbrida além do caráter qualitativo ela apresenta um caráter quantitativo. De acordo com Mattar (2001), a pesquisa quantitativa busca a validação das hipóteses mediante a utilização de dados estruturados, estatísticos, com análise numérica, recomendando um curso final da ação. Ela quantifica os dados e generaliza os resultados da amostra para os interessados.

No que se refere aos procedimentos utilizados aplicou-se uma pesquisa bibliográfica que buscou em distintas fontes de dados, incluindo informações contábeis disponibilizadas em sites os dados que deram embasamento ao estudo. De acordo com Gil (2008) e Prodanov e Freitas (2013) esse tipo de pesquisa é desenvolvido com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos, revistas, publicações em periódicos, jornais, boletins, monografias, dissertações, teses, material cartográfico, internet, com o objetivo de colocar o pesquisador em contato direto com todo material já escrito sobre o assunto da pesquisa.

Os resumos dos dados de caracterização de pesquisa são apresentados no Quadro 3, sendo:

Quadro 3 - Resumo das técnicas metodológicas adotadas

CLASSIFICAÇÃO	TIPO	DESCRIÇÃO	FONTES
Quanto a finalidade	Aplicada	Busca gerar conhecimento para a aplicação prática dirigida ao estudo de <i>Valuation</i> , com foco em empresas aéreas brasileiras.	Leão (2019), Nascimento e Sousa (2016).
Quanto ao objetivo	Exploratória e descritiva	Busca gerar conhecimento para a aplicação prática dirigida	Gil (2008); Perovano (2014); Cervo, Bervian e Silva (2012); Gonçalves (2014); Barros e Lehfeld (2007).
Quanto a abordagem	Quanti-qualitativa	Pesquisa que possui uma parte quantitativa contendo o levantamento de dados e por meio qualitativo entender as eventuais causas dos resultados que foram obtidos.	Silva (2014), Bogdan e Biklen (2003); Mattar (2001).
Quanto aos procedimentos	Bibliográfica	Utilização de material disponível em diferentes fontes.	Gil (2008); Prodanov e Freitas (2013).

Fonte: Desenvolvido pelos autores (2020).

3.2 Descrição dos métodos adotados

A pesquisa bibliográfica foi realizada com base em livros, artigos e demonstrativos contábeis sobre dados das empresas Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A, onde foram analisados os fluxos de caixa dessas empresas do setor de transporte aéreo brasileiro.

Foi contextualizado o cenário atual das empresas aéreas (Azul e GOL), a partir dessa contextualização será produzido um material comparativo entre as empresas estudadas. Uma análise dos fluxos de caixa nos períodos de 30/03/2019; 30/06/2019, 31/09/2019, 31/12/2019, 30/03/2020 e 30/06/2020, das empresas aéreas em estudo, será realizada.

Com base nos dados e informações coletadas, verificou se houve impacto na economia dessas empresas durante os períodos iniciais da pandemia da COVID-19.

Os dados foram coletados através do banco de dados da Economática® e tratados por meio de planilha eletrônica, onde foi calculado o Fluxo de Caixa Descontado (FCD) para cada empresa estudada durante o período de análise.

O modelo de FCD foi utilizado por ser uma metodologia amplamente adotada como base de cálculo do valor econômico de uma empresa. O processo de cálculo adotado foi proposto por Assaf Neto (2014), a estrutura foi amplamente abordada

no tópico 2.1 desse projeto.

3.3. Procedimentos Metodológicos

A coleta de dados das companhias aéreas foi feita através de consulta ao Relatório Trimestral das empresas disponibilizado no portal das próprias companhias aéreas e empresas de bolsa de valores que fornecem relatórios contábeis para análise.

Com os dados em mãos foi criada uma planilha do Microsoft Excel com fórmulas para calcular o FCD. Foram criadas duas planilhas, sendo uma para cada empresa e os resultados foram tabulados sendo convertidos em gráficos ou tabelas. Procedeu-se com a Análise de estatística descritiva para apresentar os resultados e foram escolhidos os indicados mais relevantes para esse estudo para fazer a apresentação dos dados.

Com relação ao FCD os elementos avaliados foram: Ebit, Depreciação e Amortização, EBITDA, Receitas não Financeiras, despesas com impostos e Fluxo de Caixa Livre da Empresa. Os demais elementos foram importantes para compor o cálculo.

4. RESULTADOS

Durante o presente estudo foi possível fazer uma avaliação da DRE junto a sua Estatística Analítica descritiva e exame ao Fluxo Líquido de Caixa Descontado em duas empresas aéreas brasileiras: a Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

4.1 Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A.

Inicialmente foram apresentados os dados contábeis relacionados a Azul Linhas Aéreas a começar pelas Demonstrações de Resultados que vai do período compreendido entre o primeiro trimestre de 2019 até o terceiro trimestre de 2020.

4.1.1 DRE Azul

Tabela 1 - DRE simplificada da cia aérea Azul S.A.

	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Receita líquida	2.541.992	5.159.687	8.190.421	11.442.317	2.802.675	3.204.267	4.009.593
Custo	1.918.365	3.896.890	6.042.247	11.366.825	2.345.533	3.456.419	4.245.245
Despesas	288.028	587.327	929.289	1.270.892	298.343	612.898	877.054

Lucro/Prejuízo	137.678	483.171	29.359	(2.403.086)	(6.150.627)	(9.291.037)	(10.517.318)
----------------	---------	---------	--------	-------------	-------------	-------------	--------------

Fonte: Elaboração própria

A partir da análise da Tabela 1, é possível realizar uma análise descritiva da Azul S.A. Durante os trimestres de 2019, é possível identificar alguns aspectos importantes sobre a companhia, a receita líquida da Azul por exemplo apresentou um crescimento de aproximadamente 20% comparado ao mesmo período de 2018 (R\$ 9 bilhões). Esse crescimento deu-se principalmente pela forte demanda de voos domésticos (AZUL, 2019a). No segundo trimestre, registrou-se um crescimento recorde em que a receita apresentou um aumento de 31,3% em comparação com o mesmo período do ano anterior (AZUL, 2019b).

No terceiro trimestre de 2019 o crescimento da receita foi de 25,5% em relação ao terceiro trimestre de 2018. Nesse período a Azul alcançou uma taxa de ocupação recorde de 84,3% (AZUL, 2019c). No quarto trimestre de 2019 a Azul apresentou um crescimento de 32,5% se comparado com o mesmo período de 2018. Esse ótimo resultado é justificado pelo aumento de 32,4% na receita de transporte de passageiros e ao crescimento de 34,3% em cargas e outras receitas. Tais resultados apresentam indícios de que o ano de 2019 até o terceiro trimestre foi positivo para a Companhia aérea Azul em relação a sua receita (AZUL, 2019d).

Indo para a análise do lucro ou prejuízo da companhia, nos três primeiros trimestres de 2019 foi observado lucro e após isto no último trimestre um prejuízo. Analisando a estrutura da DRE pode-se identificar que o prejuízo foi motivado por um aumento no custo da companhia, aumento este não explicado em notas explicativas da companhia.

Segundo o jornal Valor Econômico em 12 de março de 2020, a empresa reportou ao mercado que o prejuízo de 2019 foi decorrente reconhecimento de R\$ 3,2 bilhões em eventos não recorrentes, que considera uma baixa contábil relacionada com a diferença entre o valor contábil e o valor recuperável esperado dos aviões E1s, a baixa de imobilizado e peças de reposição, perdas com venda de aviões, despesas de entrega de avião e taxas contratuais devido à rescisão antecipada.

No primeiro trimestre de 2020, a Azul S.A. apresentou uma Receita líquida 10,3% maior que o mesmo período de 2019. Todavia, se comparado ao trimestre anterior a queda foi de 75,5%. Tal resultado é efeito dos impactos iniciais da pandemia

e da queda média do real de 18% em relação ao ano anterior. Para lidar com a situação, em março, a Azul reduziu seus voos diários em 50% e, em abril, em 90% se comparado com o mesmo período do ano anterior (AZUL, 2020a).

No segundo trimestre de 2020 a receita operacional apresenta uma queda brusca de 37,9% se comparado ao mesmo período de 2019 em decorrência da queda no número de viagens. Os custos também apresentam uma queda de 46% por conta da redução das despesas variáveis e das iniciativas da empresa para reduzir os custos, além de implementar Plano de Retomada (AZUL, 2020b).

A receita líquida no terceiro trimestre de 2020 apresentou uma queda de 51%, devido ao impacto causado pela pandemia sobre a demanda de passageiros (AZUL, 2020c). Tais resultados mostram o que o impacto da pandemia Covid - 19 nas empresas aéreas e com relação a Azul a média de perda de Receita Líquida foi de 51,14% do período pré-pandemia para o período pós-pandemia, a queda de 42% nos custos e 22% nas despesas. Com relação ao lucro ou prejuízo 2019 apresentou uma média de lucro de 845,5 e 2020 uma média de prejuízo de (-4.601,9) (AZUL, 2020d).

4.1.2 Estatística descritiva da Azul

Ao analisar estatisticamente a DRE da Azul alguns pontos podem ser destacados e dentro da proposta de traçar um comparativo entre os períodos pré e pós pandemia foi elaborada representação gráfica com base na tabela 2 especificada a seguir.

Tabela 2 - Estatística descritiva da DRE da Azul

		N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Receita líquida	Pré-pandemia	4	2.541.992	11.442.317	6.833.604	2.982.764.75
	Pós-pandemia	3	2.802.675	4.009.593	3.338.845	447.165
Custo	Pré-pandemia	4	1.918.365	11.366.825	5.806.082	2.898.454
	Pós-pandemia	3	2.345.533	4.245.245	3.349.066	669.022
Despesas	Pré-pandemia	4	288.028	1.270.892	768.884	331.207
	Pós-pandemia	3	298.343	877.054	596.098	198.504
Lucro/Prejuízo	Pré-pandemia	4	-2.403.086	483.171	-438.220	982.433
	Pós-pandemia	3	-10.517.318	-6.150.627	-8.652.994	1.668.245

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com base nos resultados apresentados na tabela 2, destaca-se as médias

do período pode-se observar que as receitas diminuíram (51,1%), dessa forma os custos (42,3%) e despesas (22,5%) também diminuíram e o prejuízo aumentou (94,9%) entre um período e o outro.

4.1.3 Fluxo de Caixa da Empresa Azul

Na tabela 3 é apresentado o fluxo de caixa livre da empresa Azul nos períodos analisados:

Tabela 3 - Fluxo de Caixa da Empresa aérea Azul S.A.

	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
EBIT	335.599	675.470	1.218.885	(1.195.400)	158.799	(865.050)	(1.112.706)
(+) Depreciação e Amortização	388.566	781.906	1.158.473	3.670.884	480.665	976.578	1.422.527
EBITDA	724.165	1.457.376	2.377.358	2.475.484	639.464	111.528	309.821
(+) Desp. não Finan. (-) deprec.e amort.	187.490	392.748	700.105	(1.129.100)	116.021	249.218	331.581
(-) Receitas não Financeiras	335.599	675.470	1.218.885	(1.195.400)	158.799	(865.050)	(1.112.706)
Receita de Eq. Patrimonial	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Variação no Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-
(-) despesas com impostos	(61.020)	(107.115)	(113.496)	(133.179)	(250.090)	(259.651)	(237.335)
Pagamento IR	(61.020)	(107.115)	(113.496)	(133.179)	(250.090)	(259.651)	(237.335)
(+/-) Alterações Requis. Caixa Liquidez	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre das Operações	523.089	1.068.218	1.918.990	(2.324.500)	274.820	(615.832)	(781.125)
(+/-) Investimentos Líquidos de Capital	-	(639.939)	(330.713)	(129.330)	(540.688)	2.919.917	1.300.083
Aquisição de Imobilizado	-	(621.103)	(326.086)	(92.625)	(539.274)	2.975.364	1.307.011
Aquisição de Intangível	-	(18.836)	(4.627)	(36.705)	(1.414)	(55.447)	(6.928)
Aquisição de Controladas	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa	-	(1.279.878)	(661.426)	(258.660)	(1.081.376)	5.839.834	2.600.166

Fonte: Elaborado pelos autores.

O EBIT da companhia é apresentado graficamente no gráfico 2. Ao comparar o valor dos lucros obtidos pela Azul antes dos juros e tributos, se pode observar que em 2019 o primeiro trimestre apresenta um valor 52,68% maior se comparado ao primeiro trimestre de 2020 (AZUL, 2019a; AZUL, 2020a). No segundo trimestre essa diferença percentual aumenta ainda mais e chega a 228,07% sendo que o valor aparece em números negativos em 2020 (AZUL, 2019b; AZUL, 2020b). No terceiro trimestre a diferença percentual volta a diminuir, mas, ainda é alta de 191,29% sendo o valor do EBIT ainda negativo em 2020 (AZUL, 2019c; AZUL, 2020c). O quarto

trimestre de 2019 chama a atenção pelo fato de a EBIT ser negativa com diferença percentual de 202% em relação ao terceiro trimestre do mesmo ano (AZUL, 2019c; AZUL, 2019d).

Com relação ao EBITDA, um dos indicadores favoritos pelos analistas (Frezzatie Aguiar (2007), no primeiro trimestre de 2019 ficou com um valor 11,7% maior que o valor do primeiro trimestre de 2020 (AZUL, 2019a; AZUL, 2020a). No segundo trimestre a diferença aumenta chegando a 92,3% (AZUL, 2019b; AZUL, 2020b). No terceiro trimestre 2020 fica com um valor 86,9% menor que em 2019 (AZUL, 2019c; AZUL, 2020c). E o quarto trimestre de 2019 tem um valor 4% maior que o terceiro trimestre do mesmo ano (AZUL, 2019d; AZUL, 2020d).

No que se refere as Despesas Não Financeiras se pode observar que até o terceiro trimestre de 2019 a Azul apresenta projeções percentuais de 38,1%, 36,5% e 52,6% maiores que os mesmos períodos de 2020 indicando que no ano de 2019 essa modalidade de despesas foram maiores se comparadas ao mesmo período de 2020. No quarto período ainda a Azul apresenta um resultado negativo em um percentual de 162% se comparado ao mesmo período do trimestre anterior.

O Fluxo de Caixa Livre das Operações de 2020 da Azul apresentou uma queda de 47,46% em relação ao mesmo período de 2009, mas o resultado ainda apresentou um valor positivo. No segundo trimestre a diferença percentual foi de 157,65% e o FCLO apresentou resultado negativo. No terceiro trimestre a diferença percentual entre os dois períodos foi de 140,70% com valor negativo para o período. No quarto trimestre de 2019 o FCLO da Azul foge ao padrão até então apresentado e tem um resultado negativo traduzido em uma queda percentual de 182% se comparado ao terceiro trimestre do mesmo ano.

Outro ponto relevante da análise dos resultados diz respeito ao FCLE. Com relação a esse indicador a Azul durante o ano de 2019 apresentou resultados negativos decrescentes. Em 2020, no primeiro trimestre o valor negativo aumenta de forma acentuada, mas, no trimestre seguintes o FCLE apresenta um crescimento positivo e acentuado mantendo-se positivo, mas, com queda no terceiro trimestre.

Ao observar o resultado do FCLE da companhia é visível que mesmo vindo de um resultado não favorável em 2019, a companhia em 2020 realizou aquisições de imobilizado e intangível, tais aquisições fizeram que seu resultado fosse positivo ao final do período analisado.

4.1.4 GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

De forma semelhante, serão apresentados os dados contábeis relacionados a GOL Linhas Aéreas a saber: o DRE e sua Análise estatística descritiva e o Fluxo de Caixa da Empresa.

Ao dar tratamento estatístico para a DRE da GOL ficou mais evidente o impacto decorrente da pandemia no comparativo entre o período pré e pós pandemia, conforme apresentado na Tabela 4.

Tabela 4 - DRE simplificada da cia aérea GOL S.A.

	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
Receita líquida	3.210.808	6.351.424	10.061.361	13.864.704	3.147.727	3.505.575	4.480.495
Custo	2.302.137	4.764.866	7.311.700	9.807.028	2.579.910	3.081.916	4.040.886
Despesas	402.461	761.470	1.311.599	1.924.937	457.604	295.838	1.072.235
Lucro/Prejuízo	35.206	(85.618)	(256.738)	179.338	(2.261.609)	(4.258.690)	(5.954.615)

Fonte: Elaboração própria

Antes de traçar um comparativo entre o período de 2019 *versus* 2020 será apresentado um breve retrospectivo com relação a alguns resultados apresentados com relação a diferença das Receitas Líquidas (RL) que ocorreu entre 2018 e 2019. A RL do primeiro trimestre de 2019 apresentou um crescimento de 8,3% se comparado ao período anterior. No segundo trimestre o crescimento foi ainda mais expressivo visto que a RL bateu um recorde na empresa apresentando um crescimento de 33,4% se comparado ao mesmo período de 2018. Em se tratando no terceiro trimestre o crescimento foi de 28,3% e em se tratando deste período este também foi um Record. No quarto trimestre o aumento foi de 18,8% comparado ao mesmo período de 2018. Sendo assim, pode-se afirmar que o ano de 2019 foi um anômalo para a História da GOL e serviu de referência neste estudo visto que o ano seguinte ocorreu a pandemia da Covid – 19 que atingiu o mundo.

No primeiro trimestre de 2020 a RL foi de R\$ 3,1 bilhões de reais o que representou uma queda de 2% em relação ao mesmo trimestre de 2019. Todavia, para a receita com transporte de cargas apresentou um crescimento de 16,4% com um faturamento de R\$ 206,4 milhões. Em decorrência do cenário histórico e sem precedentes para a indústria aérea, a partir de 16 de março, a GOL precisou reduzir sua capacidade em 50 a 60% no mercado doméstico, e no mercado internacional

de 90 a 95% no internacional. Com isso os custos e despesas operacionais caíram 17 pontos percentuais passando de 84,2% para 67,4% (GOL, 2020a).

No segundo trimestre de 2020, se comparado ao mesmo período de 2019 observa-se uma queda de 89%. Esse resultado reflete os impactos diretos da pandemia no volume de operações. A empresa precisou adotar estratégias para preservar a liquidez financeira destacando-se ações como: postergar pagamentos de arrendamentos, cortar de investimentos não essenciais, suspender gastos com marketing e propaganda, adiar o recebimento de novas aeronaves, renegociar prazos com fornecedores e reduzir despesas com pessoal através da Lei nº 14.020/20 que rege a redução da jornada de trabalho e salários e a suspensão de contratos de trabalho, dentre outras medidas (GOL, 2020b).

No terceiro trimestre de 2020 a RL quando comparada ao mesmo período de 2019 apresenta 74% porém, se comparado ao trimestre anterior do mesmo ano o crescimento foi de 172%. No quarto período a queda foi de 50% em relação ao quarto trimestre de 2019, mas expandiu 94% se comparado ao terceiro trimestre de 2020 (GOL, 2020c; GOL, 2020d).

4.1.5 Estatística descritiva da GOL

Ao proceder com a Estatística descritiva da DRE da GOL foi possível delimitar os valores mínimos e máximos, a média e o desvio padrão dentro do propósito de traçar um comparativo entre os períodos pré e pós pandemia.

Tabela 5 - Estatística descritiva da DRE da GOL

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio
Receita líquida					
Pré-pandemia	4	3.210.808	13.864.704	8.372.074	3.590.958
Pós-pandemia	3	3.147.727	4.480.495	3.711.266	512.820
Custo					
Pré-pandemia	4	2.302.137	9.807.028	6.046.433	2.512.931
Pós-pandemia	3	2.579.910	4.040.886	3.234.237	537.766
Despesas					
Pré-pandemia	4	402.461	1.924.937	1.100.117	518.151
Pós-pandemia	3	-457.604	1.072.235	303.490	512.497
Lucro/Prejuízo					
Pré-pandemia	4	-468.982	-32.307	-211.373	136.583
Pós-pandemia	3	-6.004.952	-2.288.269	-4.192.801	1.269.688

Fonte: Elaboração própria

Destacando-se as médias do período na GOL pode-se observar que as

receitas diminuíram (55,7%), os custos (47%), as despesas (72%) e o prejuízo aumentou (95%) entre um período e o outro.

4.1.6 Fluxo de Caixa da Empresa GOL

Tabela 6 - Fluxo de caixa da Empresa GOL

	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20
EBIT	506.210	825.088	1.438.062	2.132.739	1.025.421	127.821	(632.626)
(+) Depreciação e Amortização	405.577	820.803	-	-	-	-	-
EBITDA	911.787	1.645.891	1.438.062	2.132.739	1.025.421	127.821	(632.626)
(+) Desp. não Finan. (-) deprec. e amort.	4.886	82.831	1.481.943	2.244.367	497.234	802.891	1.266.452
(-) Receitas não Financeiras	-	-	-	-	-	-	-
Receita de Eq. Patrimonial	78	77	79	77	-	-	-
Outras Receitas Operacionais	-	-	-	-	-	-	-
(+/-) Variação no Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-
(-) despesas com impostos	137.422	232.819	297.394	506.218	70.076	73.009	105.224
Pagamento IR	137.422	232.819	297.394	506.218	70.076	73.009	105.224
(+/-) Alterações Requisitos Caixa Liquidez	-	-	-	-	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre das Operações	4.808	82.754	1.481.864	2.244.290	497.234	802.891	1.266.452
(+/-) Investimentos Líquidos de Capital	-	(23.728)	69.925	(289.015)	177.136	5.264	700.154
Aquisição de Imobilizado	-	(33.978)	73.865	(288.400)	173.637	(4.693)	691.926
Aquisição de Intangível	-	9.778	(3.467)	(617)	3.499	9.957	8.228
Aquisição de Controladas	-	472	(473)	2	-	-	-
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa	-	(47.456)	139.850	(578.030)	354.272	10.528	1.400.308

Fonte: Elaborado pelos autores.

Com relação ao Ebit, a GOL, durante o ano de 2019, apresentou projeção crescente apresentando ótimos indicadores até o quarto trimestre. No primeiro trimestre do ano de 2019 o valor foi 50,6% menor que em 2020. No segundo trimestre de 2019 o valor foi 84,5% maior que em 2020. A diferença aumenta no terceiro trimestre e 2020 fica com o valor de EBIT 143% menor que em 2019 no mesmo período. No quarto trimestre 2019 apresenta novo aumento do EBIT em um percentual de 32,5% em relação ao terceiro trimestre do mesmo ano.

Os resultados do EBITDA da GOL mostram que o ano de 2019 apresentou melhores resultados que o ano de 2020. No primeiro trimestre os resultados de 2020 foram 12,4% melhores que os de 2019. Mas no trimestre seguinte 2020 apresenta

valores 92,23% menores que em 2019, mas ainda positivos. No terceiro trimestre a discrepância é ainda maior 143,99%. No quarto trimestre de 2019 o crescimento com relação ao trimestre anterior foi de 32,57.

Com relação ao Fluxo de Caixa Livre das Operações a GOL apresentou um indicador expressivo de contraste entre 2019 e 2020, sendo que no primeiro trimestre de 2019 o FCLO ficou 10176% menor que em 2020. No segundo trimestre 869,3% menor que em 2020. No terceiro trimestre a diferença diminuiu e ficando 14,5% maior em 2019 do que em 2020. No quarto trimestre de 2019 a diferença foi de 33,97% com relação ao trimestre anterior.

No que se refere ao FCLE os resultados mostram que nesse indicador a GOL apresentou melhores resultados em 2020 que em 2019 visto que abriu o segundo trimestre com valor negativo, sentiu melhoras no terceiro e voltou a cair no quarto trimestre. Em 2020, no primeiro trimestre, apresenta resultado positivo, sofre uma queda no segundo trimestre mas mantém-se positivo e apresenta crescimento acentuado no terceiro trimestre.

4. DISCUSSÃO, ANÁLISE E AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

Durante o presente estudo foi possível fazer a análise dos indicadores financeiros de duas importantes empresas aéreas brasileiras. Tal análise teve como objetivo analisar se houve e de que forma a pandemia da Covid-19 pode ter impactado na avaliação das empresas aéreas brasileiras, Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

Para isso, utilizou-se a metodologia de *Valuation* através da análise de FCLE por se tratar de uma área de finanças que estuda os processos aplicados para arbitrar o valor de uma empresa (TEIXEIRA, 2018; LIMA *et. al*, 2017; SCHNORRENBURGER *et al.*, 2015; ENDLER, 2004).

Para discutir os resultados é importante trazer ao estudo um dos preceitos preconizados por Assaf Neto (2019) a respeito da forma como se avalia a “saúde” de uma empresa. Segundo o autor, uma empresa está bem quando ela é capaz de gerar caixa, e não se trata de um conceito de liquidez, mas de um conceito econômico que compreende a capacidade que uma empresa apresenta para gerar caixa mesmo quando os recursos utilizados são intangíveis.

O que Assaf Neto (2019) defende é que existe uma grande diferença existente

entre preço e valor. Por exemplo, empresas como a Amazon vale por volta de 800 bilhões de dólares, porém, ela não tem muitos prédios, maquinários, equipamentos, veículos que justifiquem o preço que ela custa. Porém, ela tem valor. Ela tem *design*, tecnologia, uma imagem que gera caixa e produz riqueza.

O preço é um valor monetário que se atribui a um produto, serviço ou empresa. Já o valor são atributos que se agrega aos bens de forma que o seu preço fica mais elevado. Quando o preço de alguma coisa é igual ao seu valor tem-se então um preço justo. Lógico que aqui não se está falando em capacidade de pagamento pois isso é algo muito pessoal, fala-se em preço e valor de uma forma mais geral (ASSAF NETO, 2019). E dentro desse entendimento serão discutidos os valores das companhias aéreas da Azul e da GOL.

O EBIT das companhias avaliadas por tratar-se de um tipo de indicador que traduz o nível da qualidade do lucro operacional da organização já visto que desconsidera as despesas com impostos e custos com juros (DAMODARAN, 2007). Os resultados mostraram que a Azul no quarto trimestre de 2019, ou seja, no período pré-pandemia apresentou um valor de EBIT negativo. Tal resultado é consequência do reconhecimento de R\$ 3,2 bilhões em eventos não recorrentes, que pelas normas da *International Financial Reporting Standards (IFRS)* incluem o impacto de despesas que considera uma baixa contábil relacionada com a diferença entre o valor contábil e o valor recuperável esperado dos aviões E1s, a baixa de imobilizado e peças de reposição, perdas com venda de aviões, despesas de entrega de avião e taxas contratuais devido rescisão antecipada (AZUL, 2019d).

Pelo fato de a Azul passar a considerar a IFRS 16, no período do 4T19 a política contábil de custos de entrega de aeronaves passou por uma revisão a fim de adequar-se aos novos requisitos da normativa. Dessa forma, precisou reapresentar os resultados trimestrais da Companhia nos anos de 2019 e 2018. Dessa forma, devido ao *impairment* associado ao subarrendamento dos E1s a Azul apresentou essa oscilação (AZUL, 2019d).

Em se tratando do EBIT da GOL o contraste fica ainda mais claro visto que no período pré-pandemia a empresa apresentou bons e crescentes indicadores até que começou a pandemia, e o ano de 2020 começa o trimestre com queda e continua caindo até apresentar resultados negativos. (GOL, 2019a; GOL, 2019b; GOL, 2019c; GOL, 2019d; GOL, 2020a; GOL, 2020b; GOL, 2020c).

Outro indicador do fluxo de caixa é o EBITDA que apresenta os valores do lucro

antes dos juros, impostos, depreciação e amortização. O EBITDA de ambas as empresas aéreas (AZUL e GOL) apresentou melhores indicadores em 2019 e em 2020 apresentou queda. A exceção foi o quarto trimestre de 2019 em decorrência da alteração das normas metodológicas de lançamento já mencionadas no estudo. (AZUL, 2019a; 2020a; 2019b; 2020b; 2019c; 2020c; 2019d; 2020d; GOL, 2019a; 2019b; 2019c; 2019d; 2020a; 2020b; 2020c).

Pode-se observar que em ambas as empresas aéreas houve uma redução das Despesas não financeiras. Tal resultado é em parte justificada pela redução da demanda e em outra com a adoção de estratégias de redução de custos e medidas de preservação de caixa renegociação de pagamento e postergações (AZUL, 2019a; GOL, 2019a).

Na Azul as principais medidas adotadas foram: reduzir os custos fixos através da redução no arrendamento de aeronaves, renegociação de pagamentos, redução salarial, através da implementação da MP de preservação do trabalho lançada pelo governo, suspensão de investimentos não essenciais, adiamento de entregas de aeronaves novas e implementação do Plano de Recuperação da Azul (AZUL, 2019a).

Na GOL as principais estratégias adotadas para redução dos custos fixos e variáveis foram: redução da malha área para uma rede essencial com consequente redução dos custos variáveis. Redução dos custos com pessoal através da redução da jornada de trabalho, redução salarial de gerentes e diretores, licença não remunerada e suspensão de contratos de trabalho (GOL, 2019a).

5. CONCLUSÃO

Durante este estudo pode-se observar o desempenho econômico financeiro durante a pandemia da Covid-19 na avaliação das empresas aéreas brasileiras Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. e GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A.

O objetivo desta pesquisa foi analisar o desempenho econômico financeiro da pandemia Covid-19 para as companhias aéreas, no que se refere ao FCLE, a

Azul apresentou crescimento até o terceiro trimestre de 2019 e em decorrência da adoção de nova métrica metodológica apresentou resultado negativo expressivo no quarto trimestre. Em 2020, iniciou um período de decréscimo e nos trimestres 2 e 3 já apresentava valores negativos. No que diz respeito ao FCLE a GOL, apresentou um resultado diferente da Azul visto que para esse indicador os resultados de 2020 foram melhores que em 2019.

O FCLE Azul apresentou valores negativos durante todos os trimestres de 2019 (mesmo que decrescentes) e o primeiro trimestre de 2020 também foi negativo. Porém, o segundo e terceiro trimestre de 2020 apresentam valores positivos. O FCLE da GOL apresentou variação entre resultados positivos e negativos, mas, em 2020 todos os resultados foram positivos.

Após os resultados apresentados, pode-se concluir que o objetivo da pesquisa foi alcançado devido ao cálculo do FCLE apresentar a mensuração do valor das companhias durante o período pré-pandemia e pós-pandemia. Tal resultado mostra que uma crise econômica, que neste caso, uma crise da saúde ocasionou impactos econômicos, afetam o fluxo de caixa das companhias em valor patrimonial e valor para o mercado.

Após analisar a DRE verificou-se que a Azul com relação à Receita Líquida apresentou uma queda média de 51,1%; reduziu o custo em 42,3%; reduziu as despesas em 22,5% e teve um prejuízo de 95%. Por meio da análise da DRE da Gol observou-se uma redução em sua Receita Líquida de em média 55,7%; os custos caíram em 47%; as despesas em 72% e a média de prejuízo no período foi de 95%.

No que se refere ao FCLE da Azul observou-se que o EBIT apresentou crescimento nos três primeiros trimestres de 2019 e queda nos três primeiros trimestres de 2020. O quarto trimestre de 2019 apresentou recessão em decorrência de adequação normativa de contabilidade que passou a exigir nova metodologia.

A Gol apresentou crescimento em todos os trimestres de 2019. Em 2020 iniciou um processo de desaceleração encerrando o período com indicador negativo.

Com relação ao EBTIDA a Azul apresentou crescimento acelerado e constante em todos os períodos de 2019 mas decresceu em 2020. A GOL apresentou bons resultados em 2019, apesar de oscilações e em 2020 iniciou um processo de recessão terminando o período com valores negativos.

Com relação ao FLCO, a Azul apresentou crescimento até o terceiro trimestre de 2019 e em decorrência da adoção de nova métrica metodológica apresentou resultada negativo expressivo no quarto trimestre. Em 2020, iniciou um período de decréscimo e nos trimestres 2 e 3 já apresentava valores negativos. No que diz respeito ao FLCO a GOL, apresentou um resultado diferente da Azul visto que para esse indicador os resultados de 2020 foram melhores que em 2019.

O FCLE Azul apresentou valores negativos durante todos os trimestres de 2019(mesmo que decrescentes) e o primeiro trimestre de 2020 também foi negativo. Porém, o segundo e terceiro trimestre de 2020 apresentam valores positivos. O FCLEda GOL apresentou variação entre resultados positivos e negativos mas, em 2020 todos os resultados foram positivos.

Quanto as limitações deste estudo, pode-se destacar que o método de avaliação de empresas baseadas no fluxo de caixa livre é uma das ferramentas mais efetivas para a mensuração de valor da empresa, contudo, devido à subjetividade, o critério de cada avaliador, a ocorrência de fatores externos, podem ocorrer, o que dificultarão a comprovação da análise do valor efetuada na avaliação (ALMEIDA; SILVA; RIBEIRO, 2010).

Destaca-se que para uma completa avaliação das empresas analisadas, poderia ser realizado adicionalmente uma projeção do fluxo de caixa levando em consideração o custo médio ponderado de capital (WACC), e a perpetuidade, conforme apresentado no referencial teórico desta pesquisa, mas, tais métricas não foram alvo desta avaliação.

REFERÊNCIAS

- ABEAR. Associação Brasileira das Empresas Aéreas. Aviação comercial brasileira contribuiu com 1,4% do PIB nacional em 2019. 2020. Disponível em: <https://www.abear.com.br/imprensa/agencia-abear/noticias/aviacao-comercial-brasileira-contribuiu-com-14-do-pib-nacional-em-2019/>. Acesso em: 18 out. 2020.
- ADVFN BRASIL. Cotação GOL Linhas aéreas inteligentes. 2020. <https://br.advfn.com/bolsa-de-valores/nyse/GOL/cotacao>. Acesso em: 19 out. 2020.
- ASSAF NETO, Alexandre. Finanças corporativas e valor. São Paulo: Atlas, 2014. 824 p.
- ASSAF NETO, Alexandre. *Valuation: métricas de valor & avaliação de empresas*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- AZUL. Primeiro Trimestre Resultados 2019. Azul Anuncia Lucro Líquido de R\$137,7Milhões no 1T19. São Paulo, 09 de maio de 2019a. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Primeiro Trimestre Resultados 2020. Azul Divulga Resultados do Primeiro Trimestre de 2020 e Atualiza Plano de Resposta à Crise. São Paulo, 14 de maio de 2020a. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Quarto Trimestre Resultados 2020. Azul Divulga Aumento de 121,5% da Receita Operacional no 4T20 comparado ao 3T20 e Margem EBITDA ajustada de 10,8%. São Paulo, 4 de março de 2021d. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Segundo Trimestre Resultados 2019. Azul Anuncia Lucro Líquido de R\$345Milhões no 2T19. São Paulo, 8 de agosto de 2019b. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Segundo Trimestre Resultados 2020. Azul Divulga Resultados do Segundo Trimestre e Implementação Bem-Sucedida do Plano de Retomada. São Paulo, 13 de agosto de 2020b. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Terceiro Trimestre Resultados 2019. Azul Registra Lucro Líquido Ajustado de R\$1,2 bilhão em 2019. São Paulo, 12 de março de 2020d. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Terceiro Trimestre Resultados 2019. Resultado operacional de R\$559milhões, crescimento de 31%, e margem EBIT de 18,5%. São Paulo, 7 de novembro de 2019c. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- AZUL. Terceiro Trimestre Resultados 2020. Azul Divulga Resultados do Terceiro Trimestre e Atualizações sobre Retomada São Paulo, 16 de novembro de 2020c. Disponível em: <https://ri.voeazul.com.br/informacoes-e-relatorios/resultados-trimestrais/> Acesso em: 13/05/2021.
- BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. Fundamentos de Metodologia Científica. 3. ed. São Paulo: Pearson Universidades, 2007. 176 p.
- BASTOS, Gabriel Callegário Penna. O uso da perpetuidade no modelo de fluxo de caixa

descontado: o caso Souza Cruz. 2018. 63 f. Monografia (Especialização) - Curso de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2018.

BOGDAN, R. S.; BIKEN, S. Investigação qualitativa em educação: uma introdução à teoria e aos métodos. 12 ed. Porto: Porto, 2003.

BREALEY, R. A.; MYERS, S. C. Principles of corporate finance. 5. ed. New York: McGraw-Hill, 2000.

CABRAL, L. L.; CUNHA, M. F.; MACHADO, C. A.; RECH, I. J. Custo do capital próprio como taxa de desconto na avaliação de empresas no Brasil: evidências entre a teoria e a prática de mercado. Revista de Contabilidade da UFBA, v. 7, n. 3, p. 5-22, 2014.

CARTA CAPITAL (São Paulo). O impacto desproporcional sobre mulheres em tempos de coronavírus desvela injustiças históricas. 2020. Disponível em: <https://www.cartacapital.com.br/opiniaos/os-impactos-da-covid-na-trabalhadora-brasileira/>. Acesso em: 10 out. 2020.

CARVALHO, Edgar Souza de. Análise dos indicadores econômico-financeiros: estudo no processo de fusão entre a LAN e TAM no período de 2010 a 2017. Monografia – Graduação em Ciências Contábeis. Faculdade Maria Milza. Governador Manguera – BA, 2019.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A.; SILVA, Roberto da. Metodologia científica. 6. ed. São Paulo: Pearson, 2012. 159 p.

COPELAND, T.; KOLLER, T.; MURRIN, J. Avaliação de empresas – *Valuation*: calculando e gerenciando o valor das empresas. São Paulo: Makron Books, 2002.

COSTA, L.; PEREIRA, I. F.; LIMA, J. A. Impactos nos Indicadores Econômico-financeiros de Empresas dos Setores de Transporte Aéreo e de Agências de Viagens e Turismo. In: USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 20, 2020, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: USP, 2020. p. 1-6.

CRODA, J. H. R.; GARCIA, L. P. Immediate Health Surveillance Response to COVID-19 Epidemic. Epidemiologia e Serviços de Saúde, Brasília, v. 29, n. 1, p. 1-3, mar. 2020. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.5123/s1679-49742020000100021>.

DALEY, Brenda. Is air transport an effective tool for sustainable development? SustainDev. Sustainable Development, [S. L.], v. 17, n. 4, p. 210-219, jul. 2009.

DAMODARAN, A. Avaliação de empresas. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

DEMANT, M. Infraestrutura aeroportuária e o desenvolvimento do tráfego aéreo regional no Brasil. Revista de Literatura dos Transportes – RELIT, v. 5, n. 1, p. 124-160, 2011.

ENDLER, L. Avaliação de empresas pelo método de fluxo de caixa descontado e os desvios causados pela utilização de taxas de desconto inadequadas. Contexto, Porto Alegre, v. 8, n. 6, p. 1-13, jun. 2004.

FAISSOL, R. A. L. Estudo do “*Valuation*” a partir do modelo de fluxo de caixa descontado, assim como a implementação de uma ação estratégica: aplicação na organização “Saraiva S.A. livreros editores”. 2017. 50 f. Monografia (Especialização) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal Fluminense, Rio de Janeiro, 2017.

FREZATTI, Fábio; DE AGUIAR, Andson Braga. EBITDA: possíveis impactos sobre o gerenciamento das empresas. Revista Universo Contábil, v. 3, n. 3, p. 07-24, 2007.

GALDI, F. C; TEIXEIRA, A. J. C; LOPES, A. B. Análise empírica de modelos de *Valuation* no ambiente brasileiro: fluxo de caixa descontado *versus* modelo de ohlson (riv). Revista Contabilidade & Finanças, [S.L.], v. 19, n. 47, p. 31-43, ago. 2008.

GALLON, A.V.; CRIPPA, M., GOIS, A. F., DE LUCA, M. M. M. As mudanças no tratamento contábil do leasing e seus reflexos nos indicadores econômico-financeiros das companhias aéreas brasileiras. Revista de Finanças Aplicadas. São Paulo, v. 1, p. 1-18, 2012.

GAMBETTA, M. L. *Valuation*: Cálculo do valor de uma microempresa varejista de instrumentos musicais pelo método de fluxo de caixa descontado. Um estudo de caso em Toledo/Pr. Rev. Ciênc. Empresariais. UNIPAR, Umuarama, v. 17, n. 1, p. 111- 130, jan./jun. 2016.

GARRÁN, F. T.; MARTELANC, R. Metodologias em uso no Brasil para Determinação do Custo de Capital Próprio. In: encontro da ANPAD, XXXI, 2007, Rio de Janeiro. Anais. Rio de Janeiro: EnANPAD, 2007.

GIL, Antônio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOL. Nossa história. GOL 20 anos. Disponível em: <https://www.voeGOL.com.br/pt/a-GOL/nossa-historia> Acesso em: 27/04/2021.

GOL. Relatório de Resultados Primeiro Trimestre de 2019. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Primeiro Trimestre de 2019. No 1T19, a maior companhia aérea do Brasil atinge 30% de margem EBITDA e registra receita líquida de R\$3,2 bilhões. São Paulo, 30 de abril de 2019a. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Primeiro Trimestre de 2020. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Primeiro Trimestre de 2020. GOL registra EBITDA recorrente de R\$1,4 bilhão e lucro por ação diluído recorrente de R\$0,44 no 1T20. Segunda-feira, 4 de maio de 2020a. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Quadrimestre de 2020. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Primeiro Trimestre de 2020. GOL Expande Voos com a Retomada da Demanda por Viagens Aéreas. Quarta-feira, 4 de novembro de 2020c. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Quarto Trimestre de 2019. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Quarto Trimestre de 2019d. Receita Líquida da GOL cresce mais de 18% no 4T19. São Paulo, 20 de fevereiro de 2020b. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Quarto Trimestre de 2020. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Primeiro Trimestre de 2020. GOL mantém posição de liderança e retoma diminuição do CASK como retorno operacional do 737 MAX. Quinta-feira, 18 de março de 2021d. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Segundo Trimestre de 2019. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Segundo Trimestre de 2019b. No 2T19, a GOL Linhas Aéreas atinge 26% de margem EBITDA e receita líquida recorde de R\$3,1 bilhões. São Paulo, 1 de agosto de 2019b. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Segundo Trimestre de 2020. GOL Linhas Aéreas Inteligentes S.A. Primeiro Trimestre de 2020. GOL preserva liquidez e controla custos à medida que a demanda dos clientes começa a retornar. Sexta-feira, 31 de julho de 2020b. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GOL. Relatório de Resultados Terceiro Trimestre de 2019. GOL Linhas Aéreas Inteligentes

S.A. Terceiro Trimestre de 2019c. GOL Linhas aéreas atinge 31% de margem EBITDA e receita líquida recorde de R\$ 3,7 bilhões do 3T19. São Paulo, 1 de agosto de 2019b. Disponível em: www.voeGOL.com.br/ri Acesso em: 13/05/2021.

GONCALVES, Hortencia de Abreu. Manual De Metodologia Da Pesquisa Científica. São Paulo: Avercamp, 2005. 144 p.

HOLANDA, F. M. A.; ALBUQUERQUE, L. S.; CARVALHO, J.R.; CAVALCANTI, P. R. N. Avaliação de empresas: uma abordagem das diversas metodologias. Revista Ciências Administrativas, v. 13, n. 1, p. 100-109, 2007.

IACUS, S.M.; NATALE, F; SANTAMARIA, C; SPYRATOS, S; VESPE, M. Estimating and projecting air passenger traffic during the COVID-19 coronavirus outbreak and its socio-economic impact. Safety Science, [S.L.], v. 129, p. 1-12, set. 2020. ElsevierBV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssci.2020.104791>.

IATA- A Associação Internacional de Transporte Aéreo. Medidas de mitigação são necessárias. 2020.

IBRE- Instituto Brasileiro de Economia. O maior desafio mundial desde a Segunda Guerra Mundial. Rio de Janeiro, out. 2020.

INFRAERO. Companhias Aéreas. 2020. Disponível em: <http://www4.infraero.gov.br/aeroportos/aeroporto-internacional-de-manaus-eduardo-gomes/companhias-aereas/>. Acesso em: 19 out. 2020.

JOSÉ, B. O. S.; SANTOS JUNIOR, W. L; RÊGO, R. B. Análise De Metodologias Para Avaliação De Empresas: estudo aplicado ao caso da américa latina logística. Engevista, Rio de Janeiro, v. 12, n. 2, p. 93-107, dez. 2010.

KAJIBATA, O. T. Análise de estratégias e dos fatores externos na gestão estratégica de custos das companhias aéreas brasileiras. 2012. 153 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Mestrado em Engenharia de Produção, São Carlos, São Carlos, 2012.

KPMG (Amstelveen). Current impacts: accounting and disclosure reflections for airlines. Accounting and disclosure reflections for airlines. 2020. Disponível em: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/airlines-and-Covid-19.html>. Acesso em: 12 out. 2020.

LEÃO, L. M. Metodologia do Estudo e Pesquisa: facilitando a vida dos estudantes, professores e pesquisadores. Petrópolis: Vozes, 2019. 136 p.

LIMA, F.G.; ASSAF NETO, A.; GATSIOS, R. C.; FIGLIOLI, B. Avaliação de empresas no Brasil: um confronto entre a teoria e a prática. In: USP- International Conference in Accounting, 17, 2017, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: Usp, 2017. p. 1-15.

LOPES, A. B; GALDI, F. C. Análise Empírica de Modelos de *Valuation* no Ambiente Brasileiro: Fluxo de Caixa Descontado Versus Modelo de Ohlson. Encontro da associação nacional de programas de pós-graduação em administração, 30., 2006 Salvador. Anais [...]. Salvador: ANPAD, 2006.

LOVADINE, D. Análise econométrica estrutural da conduta competitiva: estudo de caso do transporte aéreo pós-liberalização. Revista de Literatura dos Transportes – RELIT, v. 3, n. 1, p. 7-39, 2009.

MARANHÃO, R. A.; SENHORAS, E. M. Pacote econômico governamental e o papel do BNDES na guerra contra o novo coronavírus. Boletim de Conjuntura (BOCA), Boa Vista, v. 2,

n. 4, p. 27-39, apr. 2020. ISSN 2675-1488. Disponível em:
<https://revista.ufrr.br/boca/article/view/MaranhaoSenhoras/2850>. Acesso em: 21 sep. 2020.
doi:<http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.3748888>.

MARTELANC, R.; PACHECO, A. A. S; TRIZI, J. S. *et. al.*, Utilização de Metodologias de Avaliação de empresas: Resultados de uma pesquisa no Brasil. I. In: XXXIV Assembléia Anual Cladea, 2005, São Paulo. XXXIV Assembléia Anual Cladea, 2005.
v. Disponível em: http://www.cladea.org/cladea_2005. Acesso em: 19 set. 2020.

MARTINS, E. Avaliação de Empresas: da mensuração contábil à econômica. São Paulo: Editora Atlas, 2001.

MATTAR, F. N. Pesquisa de marketing. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MELO, F.C. Análise do desempenho econômico-financeiro pré e pós fusão através de indicadores de rentabilidade e endividamento: um estudo de caso na LATAM Airlines. XXIV Congresso Brasileiro de Custos – Florianópolis, SC, Anais. Brasil, 15 a 17 de novembro de 2017.

MONTE, P. A.; ARAÚJO NETO, P. L. A.; RÊGO, T. F. Avaliação de empresas pelo Método do Fluxo de Caixa Descontado: o caso da Aracruz Celulose S/A. Revista Contemporânea de Contabilidade, v.1, n. 11, p. 37-58, 2009.

MORALES, A.J.R.; et al. COVID-19 in Latin America: The implications of the first confirmed case in Brazil. Travel Medicine And Infectious Disease. v. 35, n. 101613, 2020.

MÜLLER, A. N.; TELÓ, A. R. Modelos de avaliação de empresas. Revista FAE, Curitiba, v. 6, n. 2, p. 97-112, 2003.

NAJAR, L. L.; MARQUES, J. A. V. C.; CARVALHO, M. S.; MELLO, L. B. Principais Impactos da Nova Norma Internacional de Arrendamento Mercantil sobre os Indicadores Econômico-Financeiros das Empresas Aéreas GOL e LATAM. Revista Contabilidade e Controladoria, v. 10, n. 3, 2019.

NASCIMENTO, F. P.; SOUSA, F. L. L. Metodologia Da Pesquisa Científica: teoria e prática. Brasília: Thesaurus, 2016. 384 p.

OLIVEIRA, H. S.; SIQUEIRA, T. P.; MACHADO, D. G. Crise Aérea Brasileira: análise do impacto nas demonstrações financeiras das cias Aéreas TAM e GOL. Revista de Contabilidade Dom Alberto, v. 5, n. 10, p. 64-83, 2016.

OS MELHORES INVESTIMENTOS. Ações da Azul. 2020. Disponível em:
<https://www.osmelhoresinvestimentos.com.br/bolsa-de-valores/acoes-da-azul-azul4/>. Acesso em: 18 out. 2020.

PASSOS, L. G. N. Liberalização dos serviços da aviação civil internacional no Brasil. 2010. Dissertação - Mestrado em Economia. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre/ RS. 87f.

PENMAN, S. H. Discussion. Of “On Accounting-Based *Valuation* Formulae” and “Expected EPS and EPS Growth as Determinants of Value.” Review of Accounting Studies, Columbia University, New York, v. 10, 2005.

PEREZ, M. M; FAMÁ, R. Avaliação de empresas e apuração de haveres em processos judiciais: uma análise segundo a teoria de finanças. Anais. São Paulo: USP/FEA/PPGA, 2003.

PEROVANO, D. G. Manual de Metodologia Científica Para a Segurança Pública e Defesa

Social. Curitiba: Juruá, 2014. 230 p.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

REGIS, I. Azul e Latam crescem mais de 20% em marketshare em 2019; GOL é líder. Disponível em: <https://www.mercadoeventos.com.br/noticias/aviacao/azul-e-latam-cresceram-mais-de-20-em-marketshare-em-2019-GOL-e-lider/>. Acesso em: 10 out. 2020.

RODRIGUES, G. S. G.; WEYDMANN, C. L. Regulação e desempenho do setor aéreo comercial brasileiro. Revista Brasileira de Economia de Empresas, Brasília, v. 2, n.9, p. 42-53, out. 2009.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. Princípios de administração financeira. 2. ed. 7. reimpr. São Paulo: Atlas, 2008.

SALGADO, L. H.; MOTTA, R. S. Introdução. In: Marcos regulatórios no Brasil. Rio de Janeiro: IPEA, 2005.

SCHNORRENBERGER, D.; AMBROS, M. G.; GASPARETTO, V.; LUNKES, R. J. Comparação entre métodos para avaliação de empresas. Revista de Gestão e Tecnologia, Florianópolis, v. 5, ed. 1, p. 79-92, 1 mar. 2015.

SILVA, A. J. H. Metodologia de Pesquisa: conceitos gerais. Paraná: Unicentro, 2014.

SOARES, L. O novo rei dos ares: entrevista com Constantino Júnior. Revista Veja. São Paulo: n. 2002, ed. Abril, 2007.

TEIXEIRA, J. C. *Valuation*: o que é, exemplos e como fazer? 2018. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/Valuation/#:~:text=Valuation%20%C3%A9%20um%20termo%20em,determinado%20ativo%20financeiro%20ou%20real>. Acesso em: 01 out. 2020.

VALENT, V. D.; DORNELLES, G. S.; VALENT, J. Z. A inserção da Azul Linhas aéreas no mercado brasileiro: o estudo descritivo de uma estratégia inovadora. Review of administration and innovation, v. 11, n. 3, p. 125-149, 6 nov. 2014.

VALÉRIO, L. H. Impacto da adoção das IFRS (Internacional Financial Reporting Standards) em indicadores econômico-financeiros. Um Estudo de caso múltiplo em empresas do setor de transporte aéreo listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. 2011. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis e Atuariais) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2011.

VIACÇÃO BRASIL. Azul Linhas aéreas brasileiras (Brasil) 2020. Disponível em: <https://aviacaobrasil.com.br> Acesso em: 26/05/2021.

VIANA, P. Azul - os 10 anos de uma significativa companhia aérea na Aviação Brasileira. 2018. Disponível em: <https://www.aeroflap.com.br/azul-os-10-anos-de-uma-significativa-companhia-aerea-na-aviacao-brasileira/>. Acesso em: 10 out. 2020.

VILLA, P.; ESPEJO, M. TAM e GOL: Casos representativos da aviação brasileira em tempos de crise. Revista de Gestão dos Países de Língua Portuguesa, v. 10, n. 4, p. 26-37, 2011.

WHO - World Health Organization. Director-General's opening remarks at the media briefing on COVID-19-11 March 2020. Genebra; 2020b. Disponível em: <https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-Covid-19-11-march-2020>. Acesso em: 20 set. 2020.

WHO - World Health Organization. Director-General's statement on IHR Emergency Committee

on Novel Coronavirus (2019-nCoV). Genebra; 2020a. Disponível em: [https://www.who.int/news-room/detail/23-01-2020-statement-on-the-meeting-of-the-international-health-regulations-\(2005\)-emergency-committee-regarding-the-outbreak-of-novel-coronavirus-\(2019-ncov\)](https://www.who.int/news-room/detail/23-01-2020-statement-on-the-meeting-of-the-international-health-regulations-(2005)-emergency-committee-regarding-the-outbreak-of-novel-coronavirus-(2019-ncov)). Acesso em: 20 set. 2020.

WOOD JUNIOR, T.; BINDER, M. P. Prisoneiros do discurso: o caso da indústria brasileira de transporte aéreo. *Revista de Administração Pública*, v. 44, n. 6, p. 1273-1300, dez. 2010.

AS DIFERENÇAS CULTURAIS NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS ENTRE O BRASIL E EMIRADOS ÁRABES UNIDOS

Jaíne Marques Silva
Thiago Augusto Narikawa

Resumo: Com o aumento da procura por novos mercados, as empresas optam por internacionaliza-las, em busca de novas oportunidades e novos valores, diante disso, a evolução do comércio trouxe consigo um fator que influencia nas relações entre dois países: as diferenças culturais. Essas diferenças estão presentes em todas as negociações internacionais, cabe o negociador se atentar e saber trabalhar com elas. Diante desse pressuposto, esse trabalho tem como objetivo analisar o relacionamento comercial entre Brasil e Emirados Árabes Unidos, bem como situações práticas decorrente desse relacionamento, e identificar as diferenças culturais existentes entre eles, tais como a língua, religião e costumes, podem ser sim, um obstáculo nessa relação internacional. Tendo como base estudos já realizados, verificou se que, há muitas diferenças culturais entre brasileiros e árabes, porém elas devem ser estudadas pelos negociadores antes de uma negociação, e como a maioria dos brasileiros não se preparam, a não preparação para negociação com os árabes pode impedir que acordos sejam fechados.

Palavras-chaves: Diferenças culturais; Negociações internacionais; Brasil; Emirados Árabes; Relação internacional.

1. INTRODUÇÃO

Cada vez mais as empresas se encontram em uma posição as quais precisam entrar para o mercado externo, pois a globalização exige de uma certa forma a resistência e a expansão nesse mundo global gradativamente competitivo. Por consequência desse fenômeno – globalização - que para Jan Scholte: “a globalização engloba a reconfiguração da geografia social a partir de uma crescente conexão interplanetária entre as pessoas” (SCHOLTE, 2005, p.8), e exemplifica António Abrantes (1999) que, a internacionalização está relacionada a todos os fluxos de trocas de matérias-primas, produtos finais e semiacabados e serviços, dinheiro, ideias e pessoas, que ocorrem entre dois Estados, por consequente disso, a internacionalização é um escape para que a empresa garanta seu posicionamento até mesmo no mercado interno.

Dentro dessa perspectiva, o comércio exterior tem como característica a relação comercial entre dois ou mais países, por meio de negociações (ASSECEX, 2019). E nesse mundo global destaca-se os Emirados Árabes Unidos, que mesmo

geograficamente distantes, possuem uma boa relação diplomática com o Brasil.

Em uma negociação internacional há vários fatores que influenciam diretamente no resultado, e uma delas que se destaca é a cultura, e cada negociador tem sua cultura, e por isso possa haver algumas diferenças ou semelhanças nas características de negociação de cada indivíduo.

Dessa forma, o artigo tem como objetivo identificar o quanto é importante o conhecimento da cultura do país no momento em que faz uma negociação internacional e analisar as diferenças culturais na relação comercial entre Emirados Árabes Unidos e o Brasil.

Por um lado, o presente artigo, vai relatar um breve contexto histórico da cultura árabe e suas religiões, e assim, apontar suas principais características. E, também identificar o impacto de Dubai na sociedade ocidental a partir do século XX.

Do outro lado, no Brasil, onde vai ser apontado quais foram as influências e os impactos ocasionados pela cultura árabe na sociedade brasileira. Ademais, compreender a relação comercial entre os dois países, bem como, entender como foi a aproximação e saber quais são as perspectivas futuras para essa relação internacional.

Então, esse artigo justifica-se pela necessidade do conhecimento cultural de um país árabe, cujo o meio cultural é bem diferente da cultura brasileira, e, além disso, é extremamente importante estudar a fundo, pois cada detalhe é significativo em cada país ao qual vai negociar.

2. CULTURA ÁRABE

A cultura árabe, é uma das mais ricas e reconhecidas do mundo, por ter uma forte identidade nas características de sua culinária, tradição, religião, costumes e valores. A civilização surgiu no Oriente Médio, em uma península desértica, situada entre a Ásia e a África, em uma área com quase um milhão de metros quadrados, e a maior parte dela é desértica, restando poucas terras para a agricultura. Essa civilização era composta por povos semitas, descendentes de Ismael, filho patriarca de Abraão (SOUZA, 2021).

Até o final do século VI, os árabes viviam em tribos, com um poder descentralizado, eram beduínos, ou seja, eram nômades do deserto e viviam basicamente da criação de gados. Entretanto, no século VII houve a formação do

Império Árabe que dominou até o século XIII com a destruição de Bagdá pelos mongóis, e, contudo, expandiu a cultura e o Islamismo, tendo várias mudanças nos costumes dos povos nômades (BEZERRA, 2021).

De acordo com o Portal São Francisco (2021), o início do Império Árabe foi marcado pelas peregrinações dos povos para o Templo da Caaba, situada em Meca, cidade religiosa da Arábia Central, onde abrigava os cultos a divindade, Meca também atraía mercadores da Índia, África Oriental e do Extremo Oriente, e dominaram o Mar Mediterrâneo, controlando as rotas comerciais. O Islamismo surge através da pregação de Maomé, por volta do ano 610 d.C., ao qual ele usou como base monoteísmo judaico-cristão e pelas crenças pré-islâmicas.

Logo, em 632, Maomé morre, e os seus sucessores buscam expandir suas terras e conquistar mais povo para religião islã, foram para fora da Arábia e lá o Império Árabe ficou sob controle de várias regiões como Egito, Síria, Índia, Espanha, África do Norte e entre outras. E por 600 anos, o islã foi a mais potente da religião, da cultura e da força militar do mundo. Porém com o passar do tempo, houve uma fragmentação no Império, com a ocorrência de que as divergências ideológicas criaram uma separação entre os sunitas: onde acreditavam que a revelação divina foi feita através de Maomé, e a partir disso, califa, que era sogro de Maomé não poderia ser um líder espiritual; e os xiitas: os quais acreditavam que, somente os familiares do profeta podiam governar. (BEZERRA, 2021).

Dessa maneira, conforme a fragmentação do Império, no século XIII, a configuração imperial já era distinta e então como consequência disso, o Império tem seu fim. E os turcos otomanos começam a controlar a maior parte do mundo mulçumano, e a partir de Constantinopla na Turquia, o califa otomano governa até 1918 (SOUZA, 2021).

O Império Turco-Otomano foi consolidado no século XIII graças a vitórias militares do guerreiro Otoman I. Sucedido por seu filho Orkhan, as tropas do Império Otomano conquistaram os centros urbanos de Bursa, Nicéia e Nicomédia. Em sua jornada, empreendeu uma sequência de vitórias militares que fizeram o Império Otomano próximo dos domínios da Europa Ocidental. Uma importante ordem de guerreiros foi de grande importância para a formação de tão vasto império (BEZERRA, 2021).

Considerados filhos do próprio sultão, chefe máximo do império, o corpo dos

janízaros era um exército leal à autoridade política otomana. Por isso, uma das mais importantes conquistas desse império empreendeu-se contra os bizantinos, que era de maioria cristã ortodoxa. No início do século XV, o Império turco-otomano tinha controle sobre diversas regiões da Mesopotâmia, que incluía as proximidades do rio Danúbio e Eufrates. Somente no ano de 1453, os otomanos subjugaram o Império Bizantino com a tomada da cidade de Constantinopla. E em meados do século XIX, as pressões nacionalistas e imperialistas passaram a ameaçar a estabilidade do Império Otomano e na primeira Guerra Mundial, o império não resistiu aos conflitos e não teve condições de reestruturar o governo diante dos interesses capitalistas, e diante disso, foi reduzido o antigo Império à atual Turquia (SOUZA, 2021).

Em seguida, no final do século XX, tratando-se dos Emirados Árabes Unidos, tendo Dubai e Abu Dhabi como suas principais unidades federais, com a federação de monarquias tradicionais governados pela dinastia Al-Nahyan desde 1971, foi nomeado como a 6º maior reserva de petróleo do mundo, porém o governo era extremamente restritivo (HOLLANDA, 2013).

Diante disso, Dubai era um centro comercial com importância regional, favorecido pelo controle social e exploração do trabalho estrangeiro. A partir da década de 1970, começou a crescer por causa do comércio e receitas geradas do petróleo. E com isso, demonstrou estratégias para alcançar ao patamar mais elevados entre as cidades globais. A estratégia asiática se deu ao alinhamento entre o governo central e em determinadas regiões para favorecer o desenvolvimento do país. Dessa maneira, o impacto de Dubai na sociedade ocidental a partir do século XX, foi por meio do alinhamento entre tais poderes, ao qual colocou a cidade como um dos maiores centros econômicos do mundo, e até hoje atrai a atenção internacional e turistas, aumentando a economia dos Emirados Árabes (ALBAGLI, 1999).

2.1 Características da Cultura Árabe e sua Influência na Cultura Brasileira

De acordo com Santos, “a cultura diz respeito à humanidade como um todo e ao mesmo tempo a cada um dos povos, nações, sociedades e grupos humanos.” E ainda aponta que “cada realidade cultural tem sua lógica interna, a qual devemos procurar conhecer para que façam sentido as suas práticas, costumes, concepções e as transformações pelas quais estas passam.” (SANTOS, 1996, p.8).

Os árabes são conhecidos por terem uma cultura e vestimenta diferente, em

seus relacionamentos, são coletivos e afetivos. Priorizam a amizade, o respeito e a privacidade. Em comum, essa cultura possui lealdade, conservadorismo, honra e tradicionalismo. Árabes muçumanos comem somente com a mão direita e sentados no chão, e não alimentam de carne de porco (BEZERRA, 2021).

Porém, nem todos os árabes são muçumanos mesmo sendo a maioria, ainda existe árabes cristãos, judeus e outras religiões. Além disso, o café é consumido em quase todas as refeições, e o chá é importante na sociedade, para demonstrar hospitalidade a um convidado, ou em alguma reunião de negócios (SESC, 2018).

A vestimenta árabe, é constituída por uso de véus e turbantes, pela alta temperatura e também por motivos religiosos, cobrem o corpo mais que os Ocidentais. As mulheres dificilmente são encontradas com o cabelo descoberto, utilizam o *hijab*, que cobre a cabeça, mas não o rosto ou um *niqab*, que cobre a parte de baixo do rosto. E vale ressaltar, que cada país utiliza seus códigos próprios para roupa (BEZERRA, 2021).

Para os muçumanos, Deus é o criador de tudo, o Islã, é a religião oficial, fundamentada pelo corão, palavra de Allah. O islamismo está presente no cotidiano, pois não há separação da Igreja com o Estado, abrangendo na política e no comportamento social (KUGELMEIER, 2014). Quando se trata do casamento árabe muçumano, é realizado em uma mesquita, com cerimonial, colorido, alegre e farto, que normalmente o evento duram até três dias. A família tem como característica patriarcal, ao qual as mulheres cuidam dos afazeres domiciliares, enquanto o homem toma decisões e é o provedor, porém em alguns países árabes, as mulheres também trabalham fora (BEZERRA, 2021).

Ademais, ainda sobre o conceito de cultura que Santos afirma no primeiro parágrafo dessa seção, é notório que a mesma deve ser compreendida pelos atores na negociação comercial com o exterior, pois ela de fato, faz parte da história do país, e é algo que deve ser respeitado. E o autor também acrescenta que “cada cultura é o resultado de uma história particular, e isso inclui também suas relações com outras culturas, as quais podem ter características bem diferentes” (SANTOS, 1996, p.12).

Nesse sentido, o final do século XIX os países da América do Sul, entre eles o Brasil, foram marcados pela migração de pessoas provenientes do Oriente Médio, em busca de melhores condições de vida. A imigração dos árabes é dividida em duas etapas: a primeira de acordo com Hadjab (2011), foi por causa do domínio otomano,

e por esse motivo os cristãos sírio-libaneses deixaram suas terras; e a outra etapa foi em 1945, após a Segunda Guerra Mundial, essa etapa foi composta por cristãos e muçulmanos.

Na Guerra Fria, o árabe se tornou livre dos colonizadores europeus, conquistou sua liberdade e independência, porém no mundo contemporâneo ainda há colonização, embora sendo diferente, a dominação política e econômica pelos Estados Unidos, pelo seu conhecimento específico e tecnológico, dessa forma, há uma forte interferência na sociedade árabe, como na deterioração da qualidade de vida dos povos árabes e destruição dos patrimônios históricos, sendo assim, a cultura árabe corre risco de mudanças a todo o tempo (HABIB, 2007).

E para garantir um modelo de vida melhor, até nos dias de hoje, árabes ainda se deslocam para o Brasil, mesmo que não seja um número notavelmente considerável, ainda sim vivem em grandes centros ou regiões mais afastadas, isso faz com que a sociedade brasileira tem uma aproximação bastante relevante com a cultura árabe, e vice e versa. E sobre quantidade de povos árabes no Brasil, Patrícia Hadjab reconhece que: “falar sobre sua influência é ir muito além de censos e registros de fluxo migratório, pois sua cultura, de alguma forma, já estava entre nós desde muitos séculos antes da chegada dos imigrantes no final dos anos 1900.” (HADJAD, 2011, p. 4).

Dessa forma, a sociedade brasileira tem grandes influências árabes, e Oswaldo Truzzi afirma que:

Seja por sua profunda influência em Portugal, seja pela forte imigração no último século, a cultura árabe tem presença garantida na história e na sociedade brasileiras. Junto com os colonizadores, no século XVI, desembarcaram heranças de sua língua, música, culinária, arquitetura e decoração, técnicas agrícolas e de irrigação, farmacologia e medicina. É que os árabes dominaram por quase oito séculos a Península Ibérica. Significativamente, Granada, seu último reduto em solo europeu, foi conquistada pelos cristãos em 1492, mesmo ano em que Colombo chegava à América (TRUZZI, 2009).

Evidentemente, a boa parte da cultura brasileira foi influenciada vindo dos espanhóis e portugueses, e que além das suas culturas originais, também trouxeram traços da cultura árabe, que até nos dias de hoje são muito presentes no cotidiano brasileiro, como por exemplo, o café e o cultivo de arroz. Há influência na arquitetura, onde se encontra detalhes árabes e também na questão dos idiomas português e espanhol, aos quais encontram-se vestígios de gramática do idioma árabe.

2.2 Relação comercial entre Brasil e Emirados Árabes Unidos

A aproximação entre o Brasil e Emirados Árabes Unidos, vem de grandes encontros com os chefes de Estados árabes no Brasil, e em 2003, a visita do Luiz Inácio Lula da Silva, que na época era o atual presidente do Brasil (HABIB, 2007). E em 2013, Michel Temer (ex-vice-presidente do Brasil 2010-2016), marcou presença nos países árabes. Esses encontros trouxe a intensificação do intercâmbio de bens, serviços e investimentos entre os Emirados Árabes e Brasil (ITAMARATY, 2013).

Os Emirados Árabes Unidos – EAU, é um país formado por 7 emirados, localizados no Oriente Médio, no continente Asiático, tendo Abu-Dhabi como capital. O EUA, atualmente são uma das economias mais ricas do mundo, e por ter grandes reservas de petróleo e gás natural, as exportações aumentam mais ainda sua economia (IBGE, 2019). Por um lado, o Brasil é um grande importador de produtos oriundos de EAU, de acordo com os dados da Invest & Export Brasil: o “óleo diesel, querosenes de aviação, óleos brutos de petróleo e gás natural liquefeito foram os principais produtos importados pelo Brasil, originários dos Emirados Árabes Unidos, em 2015” (BRASIL, 2016).

Segundo o Ministério da Economia (2019), os Emirados Árabes Unidos são o segundo destino das exportações brasileiras, entre os países Árabes. Em 2018, a corrente comercial entre os dois países foi de US\$ 2,6 bilhões, e a maioria com o Brasil exportando para os Emirados Árabes, principalmente carnes e açúcar. E no ano de 2019, entre janeiro e setembro, o comércio entre os dois países ultrapassou US\$ 2 bilhões (BRASIL, 2019).

2.3 Relação comercial entre o estado de Goiás e Emirados Árabes Unidos

Em 2017, o governo de EUA, ampliou as relações bilaterais e intercâmbio cultural com o estado de Goiás, esse acontecimento ocorreu entre governador Marconi Perillo que foi recebido pelo príncipe da família regente dos Emirados Árabes, Mohammed Bin Khalifa Al Nahyan (GOIÁS, 2017). Dessa forma, em 2020, Goiás teve um saldo positivo na sua balança comercial, graças ao setor agropecuário. O destaque foi para a exportação de carnes bovina para os Emirados Árabes, que teve aumento de 83,1%, em relação ao ano anterior (GOIÁS, 2020).

Para exportar carne para os muçulmanos, é necessário, a empresa ter a certificação *halal*, que é uma técnica de abate, de acordo com o Alcorão da religião

Islã, apenas as carnes preparadas de acordo com essa técnica podem ser consumidas pelos muçulmanos, que somam em média de 1,8 bilhão de pessoas do mundo (MENDES, 2018). Os Emirados Árabes estão como o principal país importador de carne *halal*, e o estado de Goiás está entre os estados brasileiros que fornecem o produto. E isso é muito importante para a economia do estado e do Brasil, porque o mercado alvo, é consideravelmente um número elevado (NERI, 2021).

2.4 As diferenças culturais entre EUA e Brasil nas negociações

Há vários fatores culturais que influenciam em uma negociação internacional, como as diferenças uma da outra, na questão da comunicação, tempo, comportamento e entre outros. Cabe os negociadores se adaptarem ao perfil do cliente, e para isso, é importante saber os pontos positivos e os negativos de cada ação.

Se um negociador internacional leva em conta a consideração dos fatores culturais, esse negociador é bem sucedido. Esse sucesso vem da preparação, do estudo, do saber das diferenças culturais do cliente, e para isso deve observar alguns pontos, como: a compreensão da importância cultural; ter conhecimento dos fundamentos da negociação; transformar os aspectos naturais em realidade específica; e por fim, saber onde obter a informação sobre cada país (WANDERLEY, 2016).

Dessa forma, tendo como exemplo um brasileiro negociando com um árabe, ele de fato deve se atentar a vários detalhes de suas ações, o que para ele possa ser normal no Brasil, mas que diante de seus clientes árabes, no EAU, já possa ser um ato ofensivo, tendo como consequência o cancelamento da negociação. E dessa forma, Trevisol (2015) e Kuguelmeier (2009) apontam alguns detalhes sobre as atitudes dos brasileiros e árabes na negociação no quadro a seguir:

Quadro 1 - Características Culturais, Costumes e Atitudes na Negociação Internacional

BRASILEIRO	ÁRABE
Hábito de não se preparar para a negociação, usa o improviso; Geralmente atrasam para as reuniões, porém se for convidado deve ser pontual; São otimistas; Sua negociação é por meio de acordos verbais e na camaradagem, e tende ter dificuldade em acordos objetivos; Gostam que expressam emoções e proximidades físicas; Conversam diferentes assuntos antes de chegar no assunto específico do negócio; Gostam de pechinchar valores; Evitam assuntos como política e religião, porém amam falar de futebol e recursos nacionais; Se apresentam com apertos de mão, amigos se abraçam e mulheres se cumprimentam com beijo no rosto; É comum ter mulheres na negociação; Não tocam a comida com os dedos; Gostam de receber presentes.	Gostam de presentes, porém tomar cuidado com a questão do significado das cores, caso de flores; Não planejam com antecedência suas reuniões, podem se atrasar, mas não gostam que chegam atrasados, caso for convidado; São bons para barganhar; Começam por compras pequenas, para testar a empresa; São poucas mulheres que negociam, e são tratadas com seriedade; Os cumprimentos com aperto de mão, são admitidos, porém, somente entre pessoas com o mesmo sexo; Como o Islã, é a religião mais predominante em EAU, é importante o negociador conhecer seus valores, história e tratar com respeito a manifestação; Não se alimentam de carne de porco, comem com a mão direita e normalmente sentam no chão para a refeição; A mão esquerda é considerada “suja”, pois conforme a tradição islâmica, é usada para higiene pessoal; São pacientes, e não gostam de abordar sobre assuntos de negócios de início.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Trevisol (2015) e Kuguelmeier (2009).

O quadro acima, nos aponta as principais características culturais entre os povos brasileiros e árabes diante de uma negociação internacional. É visível algumas semelhanças, porém, é importante ter o conhecimento das atitudes e costumes diferentes para não atrapalhar a negociação.

Além dessas características, uma atitude bem importante que, para um brasileiro é comum, porém, em uma reunião no EAU, se cruzar as pernas e a sola do sapato ficar apontada para o principal negociador, a negociação é cancelada, essa atitude é vista como um insulto, pois a sola do sapato, por ter contato com o chão, é considerada impura (WANDERLEY, 2016).

Tais diferenças, se foram interagidas e utilizadas pelo negociador de uma maneira adequada, focando principalmente em uma boa relação amigável com o cliente, ele pode obter resultados positivos e fechar o contrato. Caso o responsável pela negociação não souber lidar com essas diferenças, elas podem interferir diretamente no resultado.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a intensificação da globalização, a concorrência no mercado interno obrigou as empresas buscar o seu desenvolvimento e crescimento na internacionalização. Ela é a chave para as empresas fortalecer sua marca, adquirir novos mercados, obter lucros, aproveitar oportunidades e até os incentivos governamentais.

Diante disso, o bom relacionamento brasileiro com os Emirados, traz lucros comerciais e financeiros para ambos, pois cada país tem suas riquezas a proporcionar, e essa relação bilateral, proporciona abertura de novos mercados para o Brasil no Oriente Médio, e para EAU, ter acordos com um país membro do Mercosul pode gerar lucros gigantescos e abrir portas para novas oportunidades.

No processo de internacionalização, um fator essencial, é a negociação internacional, ao qual esse procedimento vai definir acordos importantíssimos, e/ou fechar negócios bilionários que irão ser cruciais para o crescimento da empresa. Porém, na negociação internacional, há importantes detalhes que irão influenciar diretamente no processo, e um deles é a cultura dos países envolvidos.

Cada população possui o seu tipo de cultura, hábitos e religiões que irá influenciar na hora da negociação, e essa influência abrange desde o modo de vestir e de se comportar até as adaptações e alterações que o produto deverá sofrer para ser exportado e encaixar de acordo com a cultura do importador. Cabe o negociador aprender sobre essas características culturais, se preparar antecipadamente, para que na negociação ele saiba cada atitude tomar e o que não fazer.

Os aspectos culturais tem grande influência nas relações entre países e Dias acrescenta que, “os fatores culturais afetam nas negociações internacionais, condicionando, inclusive, o ritmo, o estilo, as estratégias e outros aspectos do processo de negociação internacional” (DIAS, 2005, p.47). Essas especificidades da cultura de cada mercado, devem ser levados em conta nas relações comerciais internacionais.

Diante de tais circunstâncias, o trabalho buscou identificar a importância do conhecimento da cultura do país no momento em que faz uma negociação internacional e analisar as diferenças culturais na relação comercial entre Emirados Árabes Unidos e o Brasil.

Portanto, pode se afirmar que, não basta ter produtos de qualidade para exportar,

se na hora da negociação, o negociador não estiver preparado para negociar de acordo com a cultura e costumes do seu público-alvo, sem esse conhecimento, pode vir a cometer erros gravíssimos que possa até ser ofensivo no ponto de vista do cliente. Além disso, outro fato é que, Brasil e EAU possuem algumas características culturais em comum na negociação, em alguns pontos, como gostar de receber presentes, na questão de barganhar e em relação ao tempo. Porém, há algumas diferenças que os negociadores devem ficar atento ao negociar com os Emirados Árabes, assim como também, com outros países árabes.

O Brasil, por ter várias influências culturais por causa da sua miscigenação de influências de nacionalidades existentes no país, é difícil de identificar uma cultura única do Brasil. E em relação às negociações internacionais, a principal característica do brasileiro é de não se preparar antes, e na hora da negociação, dar aquele famoso “jeitinho brasileiro”, usando a improvisação. Outra característica dos negociadores brasileiros, que difere dos árabes, é que na sua negociação, usa acordos verbais e na base de camaradagem, e isso dificulta chegar na formalização de acordos objetivos.

Já os aspectos culturais dos Emirados Árabes, são totalmente baseados na religião, isso ocorre na maioria dos países árabes. Por esse motivo, o negociador saber os valores e respeitar é muito importante. Sua cultura difere de outros países globais, pelo fato de suas vestimentas específicas, horários e definições pessoais. E diferente do Brasil, ainda não é comum encontrar mulheres nesses ramos comerciais. Quanto ao comércio entre os Emirados Árabes e o Brasil, pode chegar à conclusão que cada vez mais vem aumentando, e ambas partes se beneficiando. O Brasil, na questão de exportar para o país árabe, aderiu a questão de compreensão das diferenças culturais, e foi devidamente aceito. Um fator essencial quando internacionaliza uma empresa, é a adaptação do produto de acordo com as características culturais e religiosas do país importador.

Nesse contexto, tem como exemplo, a adaptação no abate de carnes para ser exportadas para os Emirados Unidos, ao qual a religião Islã, como previsto no Alcorão, só aceita carnes com certificação *Halal*, então, para não perder as vendas e a expansão de novos mercados, as empresas adaptam seus produtos de acordo com a cultura do cliente. Tratando de relacionamentos internacionais, todo cuidado é pouco.

Analisou-se que, com relação às negociações internacionais, uma das dificuldades dos brasileiros, está baseada nas diferenças culturais dos países, porém

o fator que agrava mais ainda, é a falta de conhecimento e de preparação por parte dos negociadores.

Todavia, mesmo com as diferenças entre os povos ainda assim, a preparação e a adaptação é a resolução para lidar com as diferenças culturais e buscar abranger ainda mais em mercados globais. E vale ressaltar que, “por mais diferenças que possam existir entre os países, todos partilham processos históricos comuns e contêm importantes semelhanças em sua existência social” (SANTOS,1996, p.39).

Vale ressaltar que o tema abordado é de grande importância para os profissionais que atuam na área da negociação internacional, assim como, para alunos que procuram fontes que abordam as diferenças culturais nas negociações internacionais entre Brasil e Emirados Árabes Unidos, e que o sucesso das negociações provem de um estudo prévio sobre a cultura e costumes, valores e crenças, os quais esses detalhes vão proporcionar mais chances de concretizar os negócios e evitar atos desrespeitosos, mal entendidos e situações desagradáveis, e com certeza demonstrar todo o profissionalismo do negociador ao se importar em aprender os costumes básicos de outra cultura.

Tendo em vista o exposto, considera-se que se trata de um campo amplo, em que pode haver um maior aprofundamento, e aperfeiçoamento acerca desse tema, já que os estudos ainda são poucos, propõe que seja feito, no sentido de contribuir na evolução do estudo das Relações Internacionais entre Emirados Árabes e Brasil, de modo com que sejam analisados os pontos relacionados aos aspectos culturais para que a parceria comercial seja estabelecida.

REFERÊNCIAS

ABRANTES, Antônio Alexandre da Costa. A internacionalização empresarial numa economia mundializada. Millenium, 15. 1999.

ALBAGLI, Sarita. INFORMAÇÃO E GLOBALIZAÇÃO NA ERA DO CONHECIMENTO: Novos Espaços de Regulação na Era da Informação e do Conhecimento., 1999, Editora Campus.

ASSECEX. O QUE É COMÉRCIO EXTERIOR E COMÉRCIO INTERNACIONAL. 2019 Disponível em:< <https://www.assecex.com.br/publicacoes/o-que-e-comercio-exterior-e-comercio-internacional-4>> Acesso em: 30 de março. 2021.

BRASIL, Ministério da Economia. BRASIL QUER INTENSIFICAR PARCERIA COM EMIRADOS ÁRABES UNIDOS. Disponível em: <https://www.gov.br/planalto/pt-br/acompanhe-o-planalto/noticias/2019/10/emirados-arabes-unidos-querem-investir-no-setor-agropecuário-do-brasil>. Acesso em: 05 març.2021.

BEZERRA, Juliana. Cultura Árabe: conheça suas origens e tradições. 2021.

DIAS, Sátia Belém Loureiro. Negócios Globais, Cultura Local: A Vivência da diversidade Cultural pelos negociadores Internacionais. Brasília: CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA, 2005.

GOIÁS. Governo de Goiás. Governo dos Emirados Árabes vai apoiar ampliação de relações bilaterais com Goiás. Disponível em: <https://www.goias.gov.br/servico/77508-governo-dos-emirados-arabes-afirma-que-apoiara-ampliacao-de-relacoes-bilaterais-com-goias.html>. Acesso em: 17 abril, 2021.

_____. Secretaria de Estado de Agricultura, pecuária e abastecimento. Governo de Goiás. Goiás aumenta exportações de carne para Emirados Árabes Unidos, Rússia e Holanda. 06 fevereiro 2020.

HABIB, Mohamed. Ser árabe no mundo atual. 20 maio, 2007. Artigo publicado no site do Instituto da Cultura Árabe. Disponível em: <https://icarabe.org/index.php/artigos/ser-arabe-no-mundo-atual>. Acesso em: 17 abril, 2021.

HADJAB, Patrícia Dario El-moor. O RECONHECIMENTO DA PRESENÇA ÁRABENO BRASIL NA BUSCA DE UMA IDENTIDADE NACIONAL.

HOLLANDA, Cristina Buarque. CAPITALISMO E NOVOS NÔMADES EM DUBAI. 2013.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. EMIRADOS ÁRABE ÚNIDOS. 2019. Disponível em: <https://paises.ibge.gov.br/#/dados/emirados-arabes-unidos>. Acesso em: 17 abril, 2021.

INVEST & EXPORT BRASIL: Brasil - Emirados Árabes Unidos Balança Comercial. Disponível em: <https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/IndicadoresEconomicos/web/pdf/INDEmiradosArabesUnidos.pdf>. Acesso em: 18 de março, 2021.

ITAMARATY. Ministério das Relações Exteriores. Visita do Vice-Presidente da República aos Emirados Árabes Unidos - Abu Dhabi e Dubai, 10 a 12 de novembro de 2013.

KUGELMEIER, Werner K. P. Dicas Para Fazer Negócios nos Emirados Árabes Unidos. Administradores. 23 ago. 2014.

_____. Viagem a Negócio. Emirados Árabes Unidos VS Arábia Saudita, Mesma Região, Dois Códigos de Conduta Comercial. Administradores. 11 dez. 2009.

MENDES, Jaqueline. Brasil se especializa no halal, uma técnica muçulmana sagrada de abate. 24 abril, 2018.

NERI, Brenda. Mercado de carne halal tem grande potencial e pode beneficiar o Brasil. Artigo publicado no Canal Rural, 11 fevereiro, 2021.

IMPÉRIO ÁRABE. Portal São Francisco, 2021. Disponível em: <https://www.portalsaofrancisco.com.br/historia-geral/imperio-arabe>. Acesso em: 9 abril, 2021.

SANTOS, José Luiz dos. O que é cultura. Coleção Primeiros Passos. São Paulo: Brasiliense, 1996.

SESC. Serviço Social do Comércio. 7 curiosidades sobre a cultura árabe. Festival de Sabores. 26 de abril de 2018. Disponível em: < <https://www.sesc-sc.com.br/blog/saude/7-curiosidades-sobre-a-cultura-arabe-> >. Acesso em: 17 abril, 2021.

SOUZA, Gonçalves Rainer. Civilização Árabe - A história dos Árabes. 2021. Disponível em: < <https://www.historiadomundo.com.br/arabe/arabes.htm> >. Acesso em: 06, março, 2021.

_____. Império otomano - História do Império Otomano. 2021. Disponível em: < <https://www.historiadomundo.com.br/turca/imperio-otomano.htm> >. Acesso em: 09 abril, 2021.
TREVISOL, Gisele Piva. AS DIFERENÇAS CULTURAIS NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS ENTRE BRASIL E EMIRADOS ÁRABES. 2015. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/3881>. Acesso em: 21 abril, 2021.

TRUZZI, Oswaldo. Verde, amarelo, azul e mouro. Artigo publicado na Revista de História da Biblioteca Nacional em 01 de julho de 2009. Disponível em https://ciranda.net/Verde-amarelo-azul-e-mouro?lang=pt_br. Acesso em: 06, março, 2021.

WANDERLEY, José Augusto. Negociação Total. 22 março, 2016. Editora Gente. Disponível em: <https://www.jawanderley.pro.br/aspectos-culturais-nas-negociacoes/>. Acesso em: 18 abril, 2021.

O IMPACTO DO COMÉRCIO EXTERIOR INDIANO NO COMÉRCIO MUNDIAL

Fábia Vany Maria Arantes
Thiago Augusto Narikawa

Resumo: Analisa-se o impacto do comércio exterior e as transformações da economia indiana para promover o crescimento e o desenvolvimento de sua nação através da Revisão da Política Comercial da OMC ¹, no qual o comércio dos países membros e as políticas relacionadas são examinados e avaliados em intervalos regulares pelo Órgão de Revisão de Políticas Comerciais (TPRB) e dos planos quinquenais do governo com foco em criar um ambiente propício a entrada de indústrias estrangeiras e de investimento estrangeiro direto, abrindo sua economia para fora, através da cooperação de comércio internacional, comércio de serviços ou bens, participando também direta ou indiretamente do processo produtivo. Partindo deste pressuposto, vale ressaltar que apesar da atual crise financeira global, o crescimento no país foi impulsionado pelos incentivos aplicados. Para enfrentar a crise financeira, o governo conduziu uma política proativa, introduzindo um grande pacote de estímulos que consiste em aumento de gastos, redução de impostos especiais de consumo, direitos aduaneiros e subsídios. Durante o período em análise, a Índia continuou a colher benefícios do processo de liberalização do comércio e segunda reforma estrutural iniciada na década de 1990. Isso contribuiu para alcançar as altas taxas de crescimento do PIB, a resiliência da economia indiana à crise financeira global e a expansão das exportações e importações. Devido a que seu crescimento foi exponencial e acelerado, todas as projeções indicam que a Índia se tornará uma das grandes potências mundiais comerciais nas próximas décadas.

Palavras-chave: Comércio internacional. OMC. Exportações e Importações. Investimento estrangeiro direto. Reforma estrutural.

1. INTRODUÇÃO

Tendo em vista que nos últimos anos seu crescimento foi exponencial e acelerado, todas as projeções indicam que a Índia se tornara uma das grandes potências mundiais comerciais até 2050. Diante disso, será enfatizada análise nas estratégias usadas para promover o crescimento e o desenvolvimento de sua nação. Sendo uma destas a cooperação de comércio internacional, onde cada integrante da associação de países do BRICS (sigla criada e usada pelo economista Jim O'Neill em 2001 para abreviar Brasil, Rússia, Índia e China e África do Sul que teve sua integração no grupo em 2010), além de comercializar serviços ou bens também, participa direta ou indiretamente do processo produtivo.

Verificaremos a participação e impacto da Índia no comércio mundial através da Revisão da Política Comercial que é um exercício, obrigatório nos acordos da

¹ Organização Mundial do Comércio

OMC², no qual o comércio dos países membros e as políticas relacionadas são examinados e avaliados em intervalos regulares pelo Órgão de Revisão de Políticas Comerciais (TPRB), além de vários outros indicadores internos, como os de comércio exterior.

Anteriormente mencionamos a participação da Índia na associação de países conhecida como BRICS³, desde sua criação a cadeira da presidência do BRICS vem funcionando por rotação. Em 2021 na 12ª Reunião do Grupo Técnico dos Escritórios Nacionais de Estatística (NSOs) dos Países do BRICS para preparação da publicação estatística conjunta de 2021, realizada pelo Ministério de Estatística e Implementação de Programas, a Índia será o país a liderar a presidência do BRICS, sediando em conferencia online várias deliberações em torno dos dados a serem incluídos nos vários domínios de Publicação Estatística Conjunta, como economia, emprego, indústria, energia, meio ambiente, agricultura, finanças, turismo.

A reunião também irá discutir as propostas preliminares de ROSSTAT⁴, da Rússia sobre a cooperação entre Países do BRICS, documento que visa à cooperação e desenvolvimento de sistema estatístico de NSO⁵ do BRICS, além da proposta referente ao Novo Banco de Desenvolvimento para financiamento de projetos.

Segundo dados da WTO⁶ em meados de setembro de 2011 foi realizada uma Revisão da Política Comercial da OMC para a Índia, durante o período em análise, o país continuou a colher benefícios do processo de liberalização do comércio e reforma estrutural iniciada na década de 1990. Isso contribuiu para alcançar as altas taxas de crescimento do PIB⁷, a resiliência da economia indiana à crise financeira global e a expansão das exportações e importações.

O país respondeu à crise global pondo em prática um importante pacote de estímulo que consiste em aumento de gastos, redução em impostos especiais de consumo, de taxas alfandegárias e medidas de apoio. Refletindo a mudança da Índia

² Organização Mundial do Comércio

³ Agrupamento formado por cinco grandes países emergentes - Brasil, Rússia, Índia, China e África Sul.

⁴ Russian Federation Federal State Statistics Service- Serviço Federal de Estatísticas do Estado (Rosstat), é um órgão executivo federal responsável pelo desenvolvimento de políticas governamentais e regulamentação legal de estatísticas oficiais da Federação Russa.

⁵ National Statistical Offices. - Escritório Nacional de Estatística.

⁶ World Trade Organization- site da OMC

⁷ Produto interno bruto.

em direção a tarifas mais baixas, a tarifa média simples da tarifa NMF⁸ caiu de 15,1% em 2006/07 para 12% em 2010/11.

Nação mais favorecida é um status atribuído no comércio internacional o qual significa que a nação beneficiada terá garantidas as vantagens comerciais – como redução de tarifas – que qualquer outra nação recebe. Os membros da Organização Mundial do Comércio assumem este acordo entre si, exceto quando existem acordos regionais como área de livre comércio e união aduaneira.

Para compreender melhor o impacto causado pela Índia no mercado mundial iremos frisar aspectos como o que é comércio interno e externo, termos como nação mais favorecida, pontos sobre sua história, cultura e religião que tem muito peso na hora de observar a repercussão causada por sua economia e políticas econômicas no cenário atual.

Este artigo tem como objetivo a análise do impacto e efeito da reabertura da economia e comércio externo por parte da Índia após um longo período de estagnação, daremos mais importância à instauração da segunda onda de reformas ocorrida na década de 1990. Embora elas se diferenciasssem da primeira onda de reformas enquanto à intensidade, ambas tinham por objetivo diminuir a interferência do governo na economia e possibilitar a política de crescimento econômico voltado para fora.

2. COMÉRCIO INTERNACIONAL

Considera-se comércio o nexos econômico entre produção, investimento e consumo; ao fornecer os produtos ao consumidor final, esta se converte na última fase do processo produtivo. Partindo do âmbito geográfico, o comércio divide-se em comércio interior e exterior. Tais definições variam dependendo do autor, mas em geral podemos usar as seguintes.

Comércio interior é aquele que engloba atividades mercantis levadas a cabo a nível interno e nacional, realizado por vendedores e compradores fixados dentro das

⁸ Nação-mais-favorecida é uma regra de tratamento não discriminatório (constante no artigo I do GATT, artigo II do GATS e artigo IV do Acordo de TRIPs) que estabelece a obrigação para um membro da OMC de estender a todos os demais membros da organização a concessão que fizer a um deles. Destarte, caso seja concedido um benefício tarifário a um membro, este benefício deverá ser estendido a todos os demais. Juntamente com a regra de tratamento nacional (artigo III do GATT), a regra da nação-mais-favorecida é um dos pilares do sistema multilateral de comércio desde 1947.

fronteiras político-econômicas de uma determinada nação, o qual implica a circulação monetária e obrigatoriedade jurídicas nacionais.

Comércio exterior é o conjunto das atividades de compras e vendas de bens e serviços feitos entre países, com circulação de moeda estrangeira, gerando obrigatoriedade jurídica nacional e internacional. Por regra, a atividade econômica exterior extrapola a fronteira estatal e nacional, desembocando na economia mundial.

Incentivando o desenvolvimento do país ao gerar um ciclo que consiste na troca de produtos, serviços e tecnologias, havendo geração de novos empregos, conhecimento e, com isso, enriquecimento do país. Dentro do comércio exterior a operação quando um país vende um bem ou serviço a outro, é chamada de exportação. Quando a operação realizada é a compra de um bem ou serviço em outro país, efetua-se uma importação.

A balança comercial dentro do comércio exterior é conhecida como um termo econômico que define a diferença entre as exportações e importações de um país. Quando as exportações superam as importações, a balança é superavitária, quando as importações somam mais que as exportações, a balança é deficitária. Ou seja, a balança de um determinado país está favorável quando ele exporta mais do que importa. Do contrário dizemos que a balança comercial é negativa ou desfavorável.

Historicamente pensadores como Adam Smith e David Ricardo passam a defender o livre comércio e menores restrições, reforçando a ideia do comércio exterior que se opõe à doutrina protecionista que prega um conjunto de medidas a serem tomadas no sentido de favorecer as atividades econômicas internas, reduzindo e dificultando ao máximo, a importação de produtos e a concorrência estrangeira. O comércio exterior de hoje originou-se do sistema livre comércio, que protege e estimula a circulação comercial isenta de medidas restritivas ou barreiras que impeçam o livre intercâmbio internacional de bens e serviços.

É indiscutível que as relações comerciais influenciam favoravelmente na vida econômica de cada país com mais ou menos força. Uma particularidade da segunda metade do século XX foi a crescente utilidade da unidade internacional do trabalho para o progresso de muitos países, independentemente de seu poder econômico. As vantagens dos relacionamentos empresariais de comércio internacional contribuem efetivamente para consolidar estruturas econômicas dos diferentes países e para ativar o ritmo de desenvolvimento da escala nacional e global.

Para o comércio exterior a globalização é um dos processos de

aprofundamento internacional da integração econômica, social, cultural e política, fazendo que o mundo se encontre mais conectado e, justamente por isso, as pessoas e as mercadorias circulam com maior facilidade e agilidade entre as fronteiras de países e de continentes. Partindo desse pressuposto é importante ressaltar o que é a globalização segundo Ortiz:

Globalização se aplica, portanto, à produção, distribuição e consumo de bens e de serviços, organizados a partir de uma estratégia mundial, e voltado para um mercado mundial. Ele corresponde a um nível e a uma complexidade da história econômica, no qual as partes, antes inter-nacionais se fundem agora numa mesma síntese: o mercado mundial. (ORTIZ, 1994, p.15-16)

Um dos traços mais marcantes do fenômeno da globalização é a desterritorialização das atividades econômicas. As corporações transnacionais passam a desenvolver suas atividades com crescente independência dos recursos específicos do território nacional. Há uma maior mobilidade de fatores (especialmente do capital) permitindo “que as hierarquias corporativas elejam e substituam territórios dentro da ‘aldeia global’, sem perdas de eficiência, competitividade e rentabilidade” (LERDA, 1996, p. 239).

Para entender melhor como funciona o comércio em geral do país precisamos conhecer um pouco da Índia, a seguir estaremos dando enfoque a vários aspectos que influenciaram o porquê da concorrência do mercado indiano tenha se intensificado nos anos recentes.

2.1 Índia: Cultura, Religião e História

No século XIX, a Grã-Bretanha havia se tornando o poder político dominante no subcontinente e a Índia era vista como a Joia da Coroa do Império Britânico, fazendo que o exército indiano britânico desempenhasse um papel vital em ambas as guerras mundiais. Mas no final da Segunda Guerra Mundial, o Partido Trabalhista, sob o comando do primeiro-ministro Clement Richard Attlee, chegou ao poder na Grã-Bretanha e foi amplamente solidário com o povo indiano pela liberdade, que após anos de resistência não violenta, liderados por Mahatma Gandhi e Jawaharlal Nehru, acabaram resultando na independência da Índia, que foi concedida em 1947.

Porém, a Liga Muçulmana se recusou a participar das deliberações da Assembleia Constituinte para a independência da Índia e pressionou por um estado separado para o Paquistão. Violência em grande escala ocorreu antes e depois da

divisão do subcontinente em dois estados separados – Índia e Paquistão. As nações vizinhas lutaram três guerras desde a independência, à última das quais foi em 1971 e resultou na separação do Paquistão Oriental da nação de Bangladesh.

A Índia sendo uma das civilizações mais antigas do mundo, com uma variedade caleidoscópica e uma rica herança cultural, alcançou um progresso socioeconômico completo desde sua independência. Sua capital se encontra em Nova Déli, e é um país que tem o hindi e o Inglês como os idiomas predominantes, ocupa a maior parte do sul da Ásia com uma extensão de 3.287.263 Km², possuindo uma população total no censo 2018 de 1.352.642.283 hab. segundo dados no IBGE do site do investexportbrasil.

Tem Uttar Pradesh como estado mais populoso do país, com quase 200 milhões de habitantes e Sikkim o estado menos populoso, com 6.07.688 habitantes. O país possui aproximadamente um sexto da população mundial, que o faz o segundo país mais populoso, ficando atrás apenas da China.

Segundo site oficial do governo a Índia é uma tela colorida a qual retrata uma assimilação única de grupos étnicos exibindo culturas e religiões variadas. Na verdade, essa singularidade na etnia do país é o fator que o torna diferente de outras nações. A vastidão do nacionalismo da Índia é responsável por uma infinidade de extravagâncias culturais, religiões e, é a razão de o país ser visto mais como sede para uma grande civilização mundial do que um mero estado-nação.

Desde épocas imemoriais, a terra espiritual indiana exibiu variantes de cultura, religião, raça, idioma e assim por diante. Semelhante variedade explica a existência de diferentes grupos étnicos que, embora vivam nos santuários de uma mesma nação, professam hábitos e características sociais diferentes.

Os territórios regionais da Índia desempenham um papel importante na diferenciação desses grupos étnicos, com suas próprias identidades sociais e culturais. As religiões predominantes no país são o hinduísmo, o cristianismo, o islamismo, o siquismo, o budismo e o jainismo, com liberdade para os cidadãos praticarem qualquer religião que desejarem.

A Constituição indiana reconheceu 22 línguas diferentes que são predominantes no país, além das quais ainda, existem centenas de dialetos que contribuem para a natureza multilíngue do país, sendo o hindi a língua oficial e o mais falado na maioria das cidades urbanas da Índia.

Ao falar de cultura não podemos esquecer-nos da maior indústria

cinematográfica e cultural do mundo que provem da Índia, *Bollywood*, seu nome surgiu por causa do nome da cidade que era Bombaim, que hoje chamamos de Mumbai.

A indústria do cinema norte-americano pode até impressionar por suas grandes produções de qualidade que conquistam plateias do mundo inteiro, mas quem domina o cenário é *Bollywood*, com o título de maior produtora de cinema do mundo, já que produz cerca de 1500 filmes por ano e tem um público fiel de mais de meio milhão mensal que lota as sessões para acompanhar cada lançamento. Eles também exportam seus filmes para países vizinhos e lugares como os Estados Unidos, Reino Unido, França, Alemanha e para o mundo árabe que possuem uma grande comunidade hindu.

A partir da década de 1990 o Governo indiano, produtoras e executivos passaram a olhar para o cinema como algo que poderia ser lucrativo e contribuir para o crescimento do PIB, por se tratar do segundo país mais populoso do mundo com mais de 1,3 bilhão o cinema feito na Índia tem uma média de espectadores alta em cada lançamento, fazendo que acompanhe o crescimento médio de 9% da economia, segundo dados do instituto de cinema de São Paulo. *Bollywood* também faz parcerias de coprodução com outras indústrias como aconteceu no premiado “Quem quer ser um Milionário”, dirigido por Danny Boyle com roteiro de Simon Beaufoy que é um filme britânico-americano que contou com apoio do governo indiano e foi gravado em Mumbai.

Em 2013, *Bollywood* completou 100 anos e recebeu uma homenagem em grande estilo no 66º Festival de Cannes, na França, onde foi exibido dois de seus filmes. Depois dessa cerimônia o cinema *bollywoodiano* começou a mudar o rumo em algumas de suas produções que passaram a debater causas sociais, divisão de castas⁹ ainda presentes na Índia além de questionamentos sobre a participação da comunidade LGBT's e das mulheres em uma sociedade cheia de preconceitos, machista e tradicionalista ganharam força como temática nas produções.

Aspectos como cultura e história tiveram grande influência para o crescimento econômico indiano além de reformas econômicas, uma enorme população jovem e

⁹ A sociedade indiana é composta por castas. Na Índia, estas correspondem a um grupo social hereditário em que a condição de cada cidadão passa de pai para filho. Cada casta tem suas próprias regras de conduta as quais determinam com quem cada pessoa pode se casar o que comer e que tipo de trabalho realizar. Assim cada componente das castas só pode se casar com uma pessoa do seu próprio grupo. Também é preestabelecido a sua profissão, hábitos alimentares e vestuários (rajasthanvoyage.com/outras-informacoes/castas.html).

uma localização geográfica estratégica contribuíram para o surgimento da Índia como uma potência regional e global. Desde então tornou a ser apontada como um país promissor e vem passando por varias transformações seja de ordem política, econômica e institucional as quais têm permitido até o presente momento a manutenção do avançado crescimento econômico e comercial.

2.2 Política Econômica e Comercial

A Índia usa a política comercial ativamente, às vezes como um instrumento para atingir seus objetivos de longo prazo, como promover o crescimento econômico geral ou fomentar a industrialização, o desenvolvimento ou a autossuficiência. Visando preparar um ambiente de política comercial estável para alcançar esses objetivos, em certas circunstâncias, faz uso de instrumentos para atingir objetivos de curto prazo, como a política de revisão feita em períodos quinquenais, contenção da inflação, o que pode prejudicar um pouco a estabilidade buscada, pois requer constante ajuste das políticas, tornando o regime de comércio mais complexo e criando custos adicionais.

Partindo deste pressuposto, vale ressaltar que a atual crise financeira global, o crescimento no país foi impulsionado pelos incentivos aplicados. Para enfrentar a crise financeira, o governo conduziu uma política proativa, introduzindo um grande pacote de estímulos que consiste em aumento de gastos, redução de impostos especiais de consumo, direitos aduaneiros e subsídios. No entanto, à medida que a inflação começou a desacelerar e o crescimento se fortaleceu, fez com que o governo pudesse reverter algumas dessas medidas de estímulo, tais quais, redução de impostos especiais de consumo e direitos aduaneiros e medidas de apoio.

Dentro dessa perspectiva pode-se verificar que o governo desenvolveu zonas econômicas e comerciais especiais, oferecendo isenções fiscais e convidando empresas internacionais a fazer da Índia a sua base de produção e exportação, também aprovou uma importante lei de impostos sobre bens e serviços e aumentou os limites de investimento estrangeiro direto em alguns setores. Os baixos salários e os custos pessoais, a disponibilidade de força de trabalho e as políticas flexíveis de investimento estrangeiro direto estão atraindo a atenção de empresas multinacionais que estão ampliando suas operações na Índia.

Em 2010 com base em informações da intracen.org, a Índia participava no comércio global, como um dos 10 maiores países em termos de comércio e

representava cerca de 2% do comércio global de bens e serviços. Atualmente o grande crescimento da economia tem sido liderado pelos setores de manufatura e serviços, já a agricultura cresce mais lentamente, juntamente com setores como, artesanato, couro, pedras preciosas e joias, produtos marinhos, crochê, produtos eletrônicos, hardware de TI, artigos esportivos e brinquedos. As perspectivas de crescimento da Índia permanecem fortes, já que o crescimento potencial do PIB foi estimado entre 8% e 8,5% na última década e, as projeções de crescimento do PIB são de 6%-8% nos próximos 20 anos segundo estimativas do Ministério da Economia indiano. A Índia está se desenvolvendo em uma economia de mercado aberto, mas os traços de suas políticas autárquicas anteriores permanecem.

Para que siga havendo crescimento será necessária à correção dos problemas e falhas nas políticas aplicadas nos diferentes tipos de gargalos, e o investimento em infraestrutura e educação dentro da economia e do país. Também será necessária a simplificação do ambiente de negócios, eliminando o excesso de regulamentação e definindo regimes de comércio e investimento mais transparentes.

O processo de consolidação fiscal indiano, que foi iniciado em 2004, ainda não resultou na redução pretendida do déficit fiscal. Ao longo do período em análise pelo Órgão de Revisão da Política Comercial da OMC, a Índia continuou a registrar déficits consideráveis no setor público. As suas finanças públicas deterioraram-se em parte devido à redução das receitas e ao impacto sobre as despesas do pacote de estímulo na sequência da crise financeira global. Com isso, o déficit fiscal consolidado atingiu 9,5% do PIB em 2009/10.

O crescimento econômico da Índia desacelerou em 2011, por causa de um declínio no investimento causado por altas taxas de juros, aumento da inflação e pessimismo dos investidores sobre o compromisso do governo com novas reformas econômicas e sobre o crescimento mundial lento. As percepções dos investidores sobre a Índia melhoraram no início de 2014, devido a uma redução do déficit em conta corrente e às expectativas de reforma econômica pós-eleitorais, resultando em uma onda de fluxos de entrada de capital e estabilização da rupia.

Recentemente o foco da política fiscal foi deslocado de volta para alcançar a consolidação fiscal e a racionalização tributária. Como resultado, foi executada uma reforma gradual da estrutura tributária, para reduzir os impostos alfandegários, especiais de consumo e confiar mais nos impostos diretos, em particular no imposto de renda das sociedades e nas receitas do imposto sobre serviços.

No entanto, os impostos indiretos, incluindo os impostos que incidem única ou principalmente sobre as importações, continuam a ser uma importante fonte de receita e as mudanças em seus níveis são uma ferramenta de política muito usada. Um novo Código tributário foi elaborado para simplificar o regime tributário e aumentar a dependência de impostos diretos em vez de indiretos. O governo aprovou uma importante lei de impostos sobre bens e serviços conhecido como GST¹⁰ e aumentou os limites de investimento estrangeiro direto em alguns setores, os quais ajudaram a consolidar várias peças de legislação sobre tributação, mas na maioria as reformas econômicas têm se concentrado em mudanças administrativas e de governança.

A Índia apresenta também um déficit comercial estrutural, parcialmente explicado por sua grande população e necessidades de desenvolvimento. A forte procura interna e o aumento dos preços do petróleo contribuíram para o agravamento do déficit comercial, conduzindo a um déficit da conta corrente do país ao longo do período em análise. A redução do déficit tem sido realizada por grandes ingressos de capital, tanto estrangeiros diretos quanto de portfólio, atraídos pela expansão da demanda interna e pelas boas perspectivas da economia.

Os influxos de capital têm sido um tanto voláteis; essa volatilidade foi amplamente acomodada com o ajuste da taxa de câmbio. Embora o regime de taxa de câmbio flutuante tenha servido bem à Índia na acomodação de estímulos de capital de curto prazo, as políticas precisam ser elaboradas para atrair mais capital de médio e longo prazo, especialmente devido à infraestrutura da Índia e às necessidades gerais de investimento. A recente decisão do governo de aumentar os limites dos investidores nos mercados de títulos corporativos e governamentais é um passo nessa direção.

A infraestrutura inadequada tornou-se uma restrição crítica ao desenvolvimento econômico da Índia. Para lidar com essa preocupação, o 11º plano quinquenal delineou uma estratégia abrangente para melhorar a infraestrutura rural e urbana, incluindo energia elétrica, estradas, ferrovias, portos, aeroportos, telecomunicações, irrigação, água potável, saneamento e armazenamento.

No entanto, o investimento público por si só provavelmente seria insuficiente para atender às necessidades de infraestrutura da Índia, especialmente considerando

¹⁰ Goods and Services Tax: O imposto sobre bens e serviços é um imposto indireto usado na Índia sobre o fornecimento de bens e serviços

a busca da Índia por consolidação fiscal. Consequentemente, um aumento no investimento privado em infraestrutura seria necessário para atingir a meta indiana. Outros investimentos do setor privado, incluindo investimento estrangeiro, podem desempenhar um papel importante não apenas no desenvolvimento da infraestrutura, mas também no fornecimento de oportunidades para investidores estrangeiros.

Apesar dos efeitos adversos da crise financeira global, além de que as importações continuaram crescendo mais rápido do que as exportações, levando a um aumento do déficit comercial, o comércio de mercadorias continua a aumentar a porcentagem do PIB e a Índia continua sua crescente participação na economia global.

No panorama global a Índia possui relações comerciais com todos os principais blocos comerciais e regiões geográficas do mundo, o que no cenário econômico atual e com a crise sanitária mundial, faz com que o país seja um dos maiores produtores e exportadores de medicamentos farmacêuticos genéricos e, também capitalizou sua grande população de língua inglesa instruída para se tornar um grande exportador de serviços de tecnologia da informação, serviços de terceirização de negócios e trabalhadores de software.

O comércio exterior no país é regulamentado pelo FPT¹¹. O Ministério do Comércio e Indústria é o principal órgão responsável pela promoção e regulamentação do comércio exterior na Índia. A organização da Direção Geral de Comércio Exterior (DGFT) é um escritório anexo do Ministério do Comércio e Indústria e é chefiado pelo Diretor Geral de Comércio Exterior. Desde o seu início até 1991, altura em que se concretizou a liberalização das políticas económicas do Governo, esta organização tem estado essencialmente envolvida na regulação e promoção do comércio exterior através da regulação. Mantendo-se em linha com a liberalização e globalização e com o objetivo geral de aumentar as exportações, DGFT foi desde então atribuído o papel de "facilitador". Passou-se da proibição e controle das importações / exportações para a promoção e facilitação das exportações / importações, atendendo aos interesses do país.

¹¹ FPT: Foreign Trade Act de 1992 - Uma lei para fornecer o desenvolvimento e a regulamentação do comércio exterior, facilitando as importações para a Índia e aumentando as exportações da Índia e para questões relacionadas com a mesma ou incidentais. Esta lei pode ser chamada de Lei de Comércio Exterior (Desenvolvimento e Regulamentação) de 1992.

A Política de Comércio Exterior indiana abrange políticas relacionadas a incentivos fiscais, procedimentos de racionalização, mudanças institucionais e diversificação do seu mercado de exportação. Focando sua política também na expansão para novos mercados na África, Oceania, América Latina e partes da Ásia e, pretendendo duplicar a participação da Índia no comércio mundial até 2020.

2.3 Participação e Impacto no Comércio Mundial

O comércio mundial se expandiu rapidamente nas últimas décadas. Um fator importante que contribui para o crescimento do comércio tem sido as rodadas periódicas de negociações comerciais multilaterais bem-sucedidas, que levaram a uma redução considerável das tarifas sobre mercadorias que cruzam as fronteiras nacionais.

A Índia firmou acordos comerciais com vários países do mundo com o objetivo de impulsionar seu comércio externo. A política de comércio exterior da Índia sempre se concentrou em aumentar substancialmente a participação do país no comércio global de mercadorias. Nesse sentido, o Governo da Índia tem dado diversos passos no sentido de impulsionar seu comércio com o resto do mundo, mediante a adoção de políticas e procedimentos que ajudem a aumentar e facilitar as exportações e importações com os demais países do mundo.

Ao ser membro fundador do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) desde o dia 8 de julho de 1948 e seu sucessor a OMC, desde o dia 1 de janeiro de 1995, fornece tratamento MFN a todos os Membros e outros parceiros comerciais. Adotou desde o princípio como membro da OMC o 4º e 5º Princípios e é Membro do Acordo de Tecnologia da Informação. A Índia é uma forte defensora do sistema de comércio multilateral e historicamente faz parte de poucos acordos regionais. No entanto, apesar de sua postura, o regionalismo tem se tornado cada vez mais um elemento de maior acesso ao mercado para exportações impactando no crescimento da política comercial do país. Partindo de este pressuposto patente frisar os seguintes princípios:

4º Princípio da Proibição de Restrições Quantitativas: impede que os países façam restrições quantitativas, ou seja, imponham quotas ou proibições a certos produtos internacionais como forma de proteger a produção nacional. A OMC aceita apenas o uso das tarifas como forma de proteção, desde que a lista de compromissos dos países preveja o uso de quotas tarifárias. 5º Princípio do Tratamento Especial e Diferenciado para Países em

Desenvolvimento: por este princípio os países em desenvolvimento terão vantagens tarifárias, além de medidas mais favoráveis que deverão ser realizadas pelos países desenvolvidos. (Art. XI do GATT 1994 e Art. XXVIII e na Parte IV do GATT 1994 da OMC).

Os níveis de tarifas consolidadas da Índia na OMC são muito mais altos do que as taxas aplicadas, especialmente para muitos produtos agrícolas. Essas lacunas permitem que o governo indiano modifique as tarifas em resposta às condições do mercado doméstico e internacional.

O país continuou a simplificar os procedimentos alfandegários e a programar medidas de facilitação do comércio, ademais a Direção Geral de Comércio Exterior (DGFT) pode emitir instruções ou esquemas de enquadramento conforme necessário para promover o comércio e fortalecer os laços econômicos com os países vizinhos. Um sistema eletrônico para liberação alfandegária foi introduzido e um sistema de gerenciamento de risco está em vigor para selecionar cargas de alto e médio risco para exame alfandegário. Apesar da aplicação dessas medidas, o regime de exportação da Índia continua complexo, especialmente seu sistema de licenciamento e autorizações, e sua estrutura tarifária, que possui múltiplas isenções, com alíquotas que variam de acordo com o produto, usuário ou programa específico de promoção de exportação.

As importações também podem estar sujeitas a barreiras não tarifárias, incluindo proibições, licenças e restrições, bem como requisitos de embalagem, qualidade e sanitários. As restrições às importações podem ser impostas por motivos, de saúde, segurança, morais e de proteção, e por motivos de autossuficiência e balança de pagamentos. Ocasionalmente, a Índia vincula o uso de instrumentos de política comercial a considerações de política interna. Por exemplo, restrições de importação e requisitos de licenciamento são relaxadas quando as importações são necessárias para aliviar a inflação ou escassez de abastecimento.

Como no caso das importações, as proibições e restrições à exportação existem principalmente para garantir o abastecimento interno de bens específicos e, portanto, podem ser removidas e aplicadas conforme as circunstâncias exigirem. A fim de reduzir o preconceito anti-exportação dependente dos regimes de impostos indiretos e de importação da Índia, uma série de esquemas de remissão e isenção de direitos estão em vigor para facilitar as exportações. Isenções fiscais também estão disponíveis para investidores por meio de zonas de processamento de exportação e

unidades voltadas para a exportação.

É importante frisar que o trânsito de mercadorias através da Índia de / ou para países adjacentes será regulado de acordo com tratados bilaterais entre a Índia e esses países e estarão sujeitos às restrições que podem ser especificadas pela DGFT de acordo com as Convenções Internacionais, segundo o artigo 2.14 instalação de trânsito das Disposições Gerais sobre Importações e Exportações.

Devido à realização de dumping por alguns países na exportação e entrada em mercado internacional, que é a prática de exportar um produto a preço inferior ao praticado no mercado interno do país exportador com o objetivo de conquistar mercados ou dar vazão a excessos de produção, a Índia é um dos usuários mais ativos de medidas antidumping entre os membros da OMC. Iniciou 209 investigações antidumping contra 34 parceiros comerciais durante um período de revisão, em comparação com 176 investigações no período coberto em sua última revisão, e impôs 207 medidas antidumping.

Os produtos envolvidos incluíam produtos químicos e derivados, plásticos e borracha e produtos derivados, metais comuns e têxteis e vestuário. As questões SPS¹² continuam a ser governadas e aplicadas por meio de várias leis e agências. Em 2006, a Índia aprovou a Lei de Normas e Segurança Alimentar para consolidar leis separadas e estabelecer uma instituição para lidar com questões de SPS.

Durante este período a Índia não tomou nenhuma ação compensatória. Desde sua última revisão em 2007, também impôs várias medidas de salvaguarda. Na sequência de uma alteração na legislação, desde 2010 as medidas de salvaguarda podem também assumir a forma de restrições quantitativas, o que protege o país e a economia de concorrência desleal que resulta no aumento do déficit.

Com intenção de reduzir seu déficit aplicou medidas para atrair investimento estrangeiro direto (IED) incluindo o aumento gradual do número de setores em que o IED é permitido e a redução ao menos parcialmente das restrições setoriais. No entanto, o IED é proibido em vários setores e atividades, como comércio varejista, algumas atividades imobiliárias, fabricação de tabaco e seus substitutos, e algumas atividades agrícolas. Uma recente consolidação de todas as regulamentações

¹² Society of Pesticide Science – Sociedade de Ciência de Pesticidas dedica atenção exclusiva a vários aspectos da proteção de safras, promove o uso criterioso de agroquímicos, fornece fórum para a comunidade científica e organiza conferências nacionais / internacionais e encontros interativos com a indústria de pesticidas e outras partes interessadas.

anteriores sobre IED visa esclarecer a política de IED da Índia e fornecer uma melhor compreensão e previsibilidade das regras de investimento estrangeiro entre investidores estrangeiros e reguladores setoriais.

A Índia a partir do uso do IED concede assistência direta e indireta a vários setores. A maioria dos subsídios do governo central é destinada à agricultura. Outros subsídios importantes incluem aqueles para diesel e fertilizante. Os estados também fornecem subsídios adicionais, especialmente para serviços básicos como educação e saúde, eletricidade e água. Os controles de preços, que se aplicam a algumas commodities, visam fornecer subsídios aos agricultores e a população que se encontra abaixo da linha da pobreza, e para garantir preços razoáveis de medicamentos de qualidade.

Desde sua última revisão em 2007, a Índia fez várias emendas à sua legislação de política de concorrência, e a Comissão de Concorrência da Índia, criada sob a Lei da Concorrência de 2002, iniciou suas operações em 2009. Além disso, alguns aspectos da lei que afetam fusões e aquisições recentemente entraram em vigor. Em fevereiro de 2010 a Índia tornou-se observadora do Acordo da OMC sobre Compras Governamentais.

Seu sistema de compras continua a ser descentralizado, compreendendo uma multiplicidade de entidades em diferentes níveis de governo que inclui várias empresas do setor público central, e nenhuma legislação comum regendo as compras. A contratação pública é considerada um importante instrumento de política governamental e é utilizada para a obtenção de certos objetivos socioeconômicos. Como resultado, o Governo Central mantém reservas e preferências de preços como parte do sistema de aquisições. No entanto, a concorrência de fornecedores estrangeiros é normalmente permitida, o que desempenha um papel importante não apenas no desenvolvimento da infraestrutura, mas também no fornecimento de oportunidades para investidores estrangeiros.

Os principais parceiros comerciais e investidores da Índia são a União Europeia, a China, os Estados Unidos e os Emirados Árabes Unidos. O que faz a economia da Índia ser a sétima maior do mundo com Produto Interno Bruto nominal de 2,869 trilhões de dólares (2019) e a terceira em paridade de poder de compra, bem como a segunda mais desenvolvida da Ásia em termos de PIB nominal, atrás apenas da economia da República Popular da China, enquanto sua paridade de poder de compra, calculada em 2017 pelo The World Factbook, é a terceira maior do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos e da China, e à frente do Japão e de qualquer país. Podemos observar no gráfico a seguir a variação do PIB indiano nos últimos dois anos:



Fonte: Tradingeconomics

No ano de 2003, foi previsto pelo grupo Goldman Sachs que o produto interno bruto indiano em preços correntes superaria o da França e o da Itália em 2020, o da Alemanha, o do Reino Unido e o da Rússia em 2025 e o do Japão em 2035, tornando o país a terceira maior economia do mundo, atrás apenas dos Estados Unidos e da República Popular da China. A Índia é sempre vista pela maioria dos economistas como uma superpotência econômica em ascensão e acredita-se que desempenhará um papel econômico proeminente na economia global no século XXI.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em 1947, após proclamarem sua independência os mandatários indianos começaram a perceber que mudanças de rumo se faziam necessárias para a promoção da aceleração do crescimento, e adotar uma política de aceleração de crescimento voltada para fora, ou seja, via abertura comercial se fazia necessária.

O governo deste país, fazendo uso dos planos quinquenais, buscou diminuir a pobreza e promover o desenvolvimento econômico. A partir da década de 1990 a Índia

realiza sua reintegração no comércio internacional via abertura econômica, o que implicava a adaptação da economia interna, preparando os empresários e as indústrias nacionais para competir com os concorrentes estrangeiros. Também aplicou medidas para atrair investimento estrangeiro direto (IED) sendo uma intervenção privada, que desempenha um papel importante não apenas no desenvolvimento da infraestrutura, mas também no fornecimento de oportunidades para investidores estrangeiros de se instalarem no país.

No âmbito interno também foi realizada uma pequena reforma tributária e uma modesta reforma no mercado de capitais. Respeito ao aspecto tributário, objetivou-se reduzir os impostos incididos a renda, propriedade e consumo que se encontravam excessivamente altos. A partir do ano 1990, no lugar dos vários impostos de consumo, criou-se o imposto de valor adicionado, que habilitou os fabricantes a deduzir os impostos pagos na importação de insumos à maioria dos setores manufatureiros passou a ser regido por essa regra, exceto os produtores de petróleo, têxtil e tabaco.

No que diz respeito às reformas externas, elas seguiram o padrão clássico de mudar a estratégia de substituição das importações por um regime de promoção das exportações, o que faz que o crescimento econômico dependa do dinamismo do setor exportador, bem como de políticas que favoreçam a inserção dinâmica da economia no mercado internacional. Que se transpõe principalmente na criação de zonas exportadoras que abrigam empresas voltadas à exportação e que possuem isenções fiscais, facilidade de crédito e redução dos juros, redução dos impostos de consumo e disponibilização para o mercado doméstico de insumos brutos a preços internacionais.

As reformas liberalizantes da década de 1990, não causaram todas estas mudanças sozinhas, mas sim a comunhão destas medidas com uma série de transformações na sociedade indiana como um todo. Fizeram que a Índia, tal como fora outrora, voltar a ser apontada como um país promissor, e alcançar um período de rápido e sustentado crescimento econômico.

Como podemos observar a participação no comércio mundial indiana e a abertura econômica não é caracterizada pela renúncia do planejamento econômico e pela opção das leis do mercado na condução da economia. Muito pelo contrário, tal como acontecia durante o período fechado em sua história, a Índia continua a pôr em prática o planejamento com seus propósitos e objetivos. Contudo, agora ao invés do governo planejar e executar os objetivos, o governo procura criar um ambiente

favorável para a iniciativa privada e assim o setor público e privado, convictos do mesmo objetivo cooperaram, muito embora o primeiro conduza os rumos da economia.

Enquanto os países latino-americanos e outras grandes economias voltam suas políticas para a estabilidade econômica em detrimento do crescimento, a Índia pratica uma política de crescimento voltado para fora com estabilidade dos preços, política de investimento estrangeiro direto dentro do país, assim como sua abertura para o mercado internacional. Através da adoção de um câmbio favorável às exportações, da proteção da economia contra as crises internacionais via controle de capitais e da promoção do aumento da produtividade via seleção das importações, a Índia estimula o surgimento de setores emergentes como o farmacêutico e a produção de software, os quais têm ajudado a impulsionar o crescimento econômico e reconhecimento dos outros países como um grande concorrente.

Diante do cenário mundial, a Índia cresce expressivamente amparada em uma política de crescimento focada no exterior; ao mesmo tempo, procura resolver os obstáculos ao crescimento econômico através de uma terceira onda de reformas dos quais os quatro principais contratempos que ameaçam a manutenção do atual desempenho indiano são: infraestrutura, déficit fiscal, o setor financeiro e as leis trabalhistas. Em consideração a isto, podemos afirmar que a Índia, de fato, pode ser apontada como um país possuidor de grande e promissor potencial que vem impactando de forma positiva no mercado internacional.

Em 2020, o país foi o 18º maior exportador do mundo (US \$ 323,2 bilhões, 1,7% do total mundial). Na soma de bens e serviços exportados, chega a US \$ 530,7 bilhões, tornando-o 13º lugar no mercado mundial. Já nas importações, em 2019, foi o 9º maior importador do mundo US \$ 478,8 bilhões. Pelos dados fornecidos da Trade Map podemos observar o impacto e a importância de seu comércio dentro do comércio mundial.

Ao analisarmos a Índia do século XXI é de uma extrema importância, de uma riqueza e diversidade extremamente complexas, é preciso ter um olhar ao mesmo tempo ocidental para o oriente que se faz adiante daquele lugar. Todavia também é importante ressaltar que a desigualdade neste país é gigantesca, assim como é gigantesca sua população, ainda assim é importante salientar a importância econômica e desafios que este país irá enfrentar. Com tal de manter o atual desempenho econômico será necessário resolver gargalos de infraestrutura, eliminar

o déficit fiscal, reformar as leis trabalhistas e modernizar o setor financeiro. Portanto, conclui-se que há necessidade de realização de uma terceira onda de reformas para resolver os referidos impedimentos. Ainda que o crescimento econômico exija grandes esforços do governo e da sociedade indiana, a sustentabilidade, o crescimento no comércio mundial e o desenvolvimento econômico são plenamente atingíveis.

REFERÊNCIAS

LERDA, Juan Carlos. Globalização da Economia e Perda de Autonomia das Autoridades fiscais, bancárias e monetárias, 1996, p. 239. Apud Comércio Exterior. Organizadores: Reinaldo Dias, Waldemar Rodrigues. São Paulo, 2004.

ORTIZ, Renato. Mundialização e Cultura. São Paulo: Brasiliense, 2007. p.15-16.

Os BRICS na OMC: Políticas comerciais comparadas de Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/1361>. Acessado em 25 de abril de 2021.

The World Bank. Site: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/IND>. Acessado em 14 de abril de 2021.

Goldman Sachs- insights. Site: <https://www.goldmansachs.com/insights/series/goldman-sachs-research/>. Acessado em 19 de abril de 2021.

CIA Worl factbook. Site: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/india/> Acessado em 16 de maio de 2021.

International Monetary Fund. Site: <https://www.imf.org/en/Search#q=indian%20economy&sort=relevancy>. Acessado em 25 de abril de 2021.

Website do governo indiano. Site: <https://www.india.gov.in/> Acessado em 16 de março de 2021.

World Trade Organization. Site: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/india_e.htm Acessado em 16 de abril de 2021.

Invest & Export Brasil. Site: <http://www.investexportbrasil.gov.br/estatisticas-orgaos-internacionais> Acessado em 22 de março de 2021.

International Trade Statistics. Site: <https://www.intracen.org/layouts/searchresults.aspx?searchtext=india>. Acessado em 16 de março de 2021.

Comissão de Planejamento da Índia. Site: <https://niti.gov.in/>. Acessado em 18 de maio de 2021.

AS RELAÇÕES SINO-AMERICANAS: HISTÓRIA E PERSPECTIVAS

Pedro Henrique Bizerra Da Silva
Thiago Augusto Narikawa

Resumo: Durante os anos a relação entre China e Estados Unidos permanece em uma linha tênue entre o conflito e a cooperação, dessa forma o governo de Donald Trump insatisfeito com o comportamento chinês quanto ao comércio internacional promoveu uma guerra comercial entre os dois países e em meio a esse conflito surge a pandemia de coronavírus abalando a economia e a política de vários países. Diante deste fato, este trabalho teve como objetivo abordar os principais pontos da relação sino-americana, principalmente durante a pandemia de coronavírus e seus efeitos na relação entre os países. Para tanto, foi preciso fazer uma retoma histórica sobre essa relação e sobre a guerra comercial iniciada por Donald Trump, para então elencar os impactos políticos, econômicos e sanitários, e como ambos os países lidaram com a crise. Como resultado, percebeu-se que a decisão tomada pela China de organizar um amplo e coordenado sistema de distanciamento social da população resultou em um rápido controle da disseminação do vírus dentro do país evitando maiores danos à economia chinesa, por outro lado o posicionamento negacionista do governo norte-americano, na qual colocava-se em xeque o poder de disseminação e a mortalidade da nova doença, levou os Estados Unidos a primeira posição mundial em número de mortes e a dois trimestres consecutivos de queda do PIB. Conclui-se que, apesar dos impactos do coronavírus, como o acirramento das tensões entre os países, a relação sino-americana pode ser melhor observada em estudos futuros que contemplem o novo governo de Joe Biden e como ele se comportará em relação às consequências do desenvolvimento chinês na economia americana.

Palavras-chave: Sino-americana. Guerra comercial. Coronavírus. Distanciamento social. Negacionista. PIB.

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como proposta analisar os impactos geopolíticos provocados pela pandemia de coronavírus nas relações entre Estados Unidos e China através das análises diplomáticas e políticas de Henry Kissinger e Jean-Baptiste Duroselle. Vale lembrar que a relação diplomática entre os dois países é recente, somente após o rompimento sino-soviético, que isolou a China deixando-a vulnerável, esses laços foram reestabelecidos, tornando a aliança estrategicamente importante para ambos os países e dessa forma reinserindo internacionalmente a China como um país emergente e com grandes planos de desenvolvimento econômico, industrial e tecnológico. Mesmo com a aliança existem divergências entre as nações que muitas vezes se apresentaram como um desafio a ser superado, pontos como: liberdade individual, direito intelectual, proteção à informação e regras comerciais são temas

delicados e de grande desentendimento.

No cenário econômico a China desponta como provável nação a suceder a liderança estadunidense com uma alta taxa de desenvolvimento econômico anual, tornando-se o segundo maior PIB do mundo, dessa forma o desenvolvimento chinês começou a impactar a economia norte-americana, motivo para que ondas de pensamentos conservadores e combativas estado-unidenses se fortalecessem, ao ponto de gerar tensões na relação entre China e Estados Unidos.

Com a pandemia de coronavírus oficialmente originada em Wuhan principal capital da província de Hubei, importante centro comercial, político e econômico da China central, fez com que as divergências nas relações sino-americanas, abaladas com a guerra comercial entre os países, se acirrassem, com ataques verbais e insinuações por parte do Governo Trump à China, ressaltando a ineficiência chinesa em conter a doença antes de se tornar um problema internacional, de tal forma que o vírus tornou-se danoso ao ponto de colapsar os principais sistemas de saúde do mundo e paralisar países inteiros, colocando a prova o sistema econômico capitalista.

A partir dessa análise histórica e geopolítica da relação sino-americana, discorreremos sobre os principais pontos de discordância entre as partes, como os governos norte-americanos vem se comportando em relação ao desenvolvimento chinês, como o governo de Donald Trump mudou essa relação ao ponto de iniciar uma guerra comercial e o surgimento do novo coronavírus impactou a relação sino-americana e o desenvolvimento econômico e industrial chinês em sua escalada rumo a supremacia econômica mundial.

2. DESENVOLVIMENTO

É notável o desenvolvimento político, social, tecnológico e econômico chinês, nas últimas décadas, podendo levar o país ao patamar de principal potência econômica mundial, crescimento esse que é fruto de anos de planejamento, incentivos fiscais, industriais, liberalização econômica e expansão do comércio exterior chinês, porém, a China ao longo da história sofreu com grandes conflitos, revoluções, invasões, grandes massacres, fomes e principalmente com grandes mudanças políticas e econômicas.

A China é um sociedade com mais de quatro mil anos de história e, de acordo

com Acosta (2015), grande parte de sua história perpassa pelo período imperial que compreende desde o período da dinastia Qin (221 a.C. a.C.) até o fim da dinastia Qing em 1912, o Estado no período imperial era regido pelo conceito de “*Mandato do Céu*”, segundo Acosta (2015, p. 34, apud CHESNEAUX e BASTID, 1972, p. 4), “De acordo com este conceito, o governo possuía uma legitimação celestial para fazer a mediação entre a natureza e o povo e era preciso honrá-lo”.

Com a revolução industrial na Europa e Estados Unidos o modelo tributário chinês encontrava-se ameaçado por países que pressionavam a China por uma abertura comercial, dessa forma surgiram crises demográficas, monetárias, migrações e levantes nos campos que ameaçavam o império. Em resposta as pressões internacionais a China implantou várias medidas de isolamento em relação ao ocidente como autodefesa do sistema político e social do Império (ACOSTA, 2015).

Na década de 1820 um grande problema surgiu para o império chinês, o tráfico de ópio da Índia para China com intermédio de comerciantes ingleses, o comércio da droga tornou-se forte ao ponto de ser mais da metade das importações chinesas. O vício em ópio transformou-se em um grave problema social e político chegando a afetar mandarins e generais do império, dessa forma comprometendo a qualidade dos serviços públicos e a organização social (ACOSTA, 2015, apud CHESNEAUX e BASTID, 1972, p. 59-60)

Com o cenário político interno conturbado por causa do vício em ópio, a falta de resultados de políticas públicas para conter o tráfico e as pressões externas pela abertura econômica chinesa em 1839 teve início a primeira Guerra do Ópio, após uma abertura econômica forçada pela Grã-Bretanha, o conflito durou até 1842 tendo como resultado o Tratado de Nanquim, tratado que forçou a abertura dos portos chineses aos mercados estrangeiros. A guerra afetou a relação entre os chineses e o ocidente, o vício em droga ainda era um problema e a fome estava aumentando, o cenário chinês fez com surgisse a Rebelião de Taiping (1850 – 1864), que começou a desenvolver a luta de classes chinesa, trazendo à tona pensamentos de igualdade, dessa forma abalando a ideologia imperial chinesa (ACOSTA, 2015).

Em 1856 teve início a Segunda Guerra do Ópio estendendo-se até 1860 com a segunda perda chinesa consecutiva, fez com que o poder estrangeiro sobre a China aumentasse colocando o governo da dinastia Qing em grande descrédito perante a população. Três décadas depois teve início a primeira Guerra Sino-Japonesa (1894 -1895), na qual a China perdeu o território da ilha de Formosa (ACOSTA, 2015, apud

CHESNEAUX e BASTID, 1972; VISENTINI, 2013).

Em 1908 a imperatriz Cixi morre e o país passa a ser governado por mandarins até 1911 quando é proclamada a república por Sun Yat-Sem durante a Revolução de Xinhai, após a república proclamada foi formado o partido nacionalista *Kuomintang* (KMT). No período que compreende a Primeira Grande Guerra Mundial o Japão invadiu o território Chinês sistematicamente ao ponto de em 1931 formar o reino fantoche Manchukuo na região da Manchúria, com a auxílio do ex-imperador Pu Yi e controle total dos Japoneses (ACOSTA, 2015).

Durante o período de invasão japonesa com auxílio financeiro de soviets foi formado em o Partido Comunista Chinês (PCC) em 1921, que em resposta ao novo governo nacionalista de Chiang Kai-Shek, um forte repressor comunista, criou o Exército de Libertação Popular, com grande mobilização do campesinato contra o governo atual levando a China a uma grande guerra civil (ACOSTA, 2015).

Com a junção do governo nacionalista com o PCC contra o Japão e a derrota na Segunda Guerra Mundial após o lançamento de duas bombas atômicas em Hiroshima e Nagasaki os japoneses foram forçados a recuar e abandonar o plano de invasão à China. Sem a ameaça japonesa, a guerra entre o *Kuomintang* liderado por Chiang Kai-Shek e os comunistas liderados por Mao Zedong se acirrou até os nacionalistas serem derrotados e Chiang Kai-Shek ser exilado em Taiwan (ACOSTA, 2015).

Em 1949 foi estabelecida a Republica popular da China, aos olhos dos EUA tratava-se de uma nova ameaça principalmente por estar aliada a União Soviética, dessa forma as relações diplomáticas chinesas foram sendo cortadas com vários países à medida que embaixadas e empresas eram transferidas da China para Taiwan, ilha formada por um governo autônomo formado pela parte restante do *Kuomintang*, apoiados pelos Estados Unidos.

Com as relações diplomáticas debilitadas, a China estava enfraquecida, tanto internamente quanto sua relação com outros países, pois sua infraestrutura e unidades produtivas estavam completamente comprometidas, somado ao fator da transferência de empresas para Taiwan o cenário socioeconômico interno Chinês era o pior possível. Tendo em vista esses problemas o principal objetivo do novo governo comunista era restabelecer a ordem, reconstruir o país e reestabelecer o prestígio internacional chinês.

Como aponta Santana (2009), diante dessa missão muitos movimentos

internos surgiram, o primeiro deles foi o Movimento das Cem Flores em 1956 que tinha como intuito o debate intelectual sobre o partido comunista chinês, porém com esse movimento surgiram muitas críticas, resultado da grande insatisfação popular em relação ao atual governo. Com todo o desgaste do partido comunista, o movimento passou a ser uma campanha “antidireitista” em 1957, que tinha como intuito reprimir as críticas e pensamentos de direita e promover uma reeducação ideológica.

De acordo com Chang-Sheng (2017a), em 1958 fruto do movimento anterior e aos moldes do presidente do partido comunista Mao Zedong nasceu o “Grande salto para frente”, movimento que mobilizou milhões de chineses para uma profunda reforma agrária que deu início a criação de inúmeras cooperativas que posteriormente transformaram-se em comunas que gerenciavam as propriedades dos camponeses, produção e distribuição dos produtos agrícolas. Em uma segunda parte do movimento começaram a ser mobilizados camponeses para a construção de grandes e ambiciosas obras de irrigação e controle de água, a China também tinha a ambição declarada de conquistar uma posição superior à Inglesa na produção de aço, símbolo desse desejo foram fornos de aço construídos em frente ministérios, faculdades e casas.

Em plena aplicação do plano de desenvolvimento, foi proposta uma ideia de “planos duplos” em que o primeiro plano era a projeção da produção agrícola divulgado oficialmente, porém o segundo era a expectativa de ultrapassagem do plano anterior, podendo chegar até oito planos, com os próximos sempre contendo projeções maiores que os antecessores, os planos geraram grande euforia sobre as produções agrícolas, ao ponto de gerar projeções mirabolantes, maiores do que realmente a agricultura chinesa comportaria. Quem não concordava com a atual política econômica do governo ou à criticava era intitulado como “direitista” e condenado a prisão ou reeducação, deste modo uma grande crise econômica e social se formou, e a fome tomou conta da China aumentando a mortalidade exponencialmente.

Para Chang-Sheng (2017a), existiram dois motivos principais para a falta de comida, o primeiro foi a grande mobilização de camponeses para produção de aço e construção das obras de controle d’água, dessa forma uma parte considerável das plantações não foram colhidas, pois não haviam camponeses o bastante para concluir totalmente a colheita, por estarem alocados em outras funções. O segundo motivo foi a intransigência do governo e da campanha contra o “oportunismo da direita” por não

aceitar críticas sobre o modelo de gestão e contra desvios feitos em comunas.

Com os problemas ocasionados pelo “Grande Salto para Frente” e suas ambições mal administradas, a população chinesa sofria com a enorme fome, acumulado um saldo de milhões de mortes principalmente entre crianças e idosos, outro problema era a evasão de trabalhadores de seus postos de trabalho, no centro da crise estava o governo preocupado com a propagação de pensamentos capitalistas e com as práticas ditas como burguesas, o cenário era desolador e a China estava à beira de uma anarquia total.

Segundo Santana 2009) por causa dos resultados dos movimentos anteriores levarem o partido comunista a um grande descrédito, Mao Zedong deu início a Revolução Cultural após uma crítica feita em uma peça de teatro escrita pelo vice-prefeito de Xangai, a revolução era norteadada por um documento conhecido como a Resolução dos 16 pontos, documento em que era definida a nova “linha de massas” que seria adotada pelo governo de modo que a população chinesa foi convocada a se rebelar, criando assim grupos rebeldes como os Guarda Vermelha que tinham como objetivo acabar com as práticas burguesas.

A Revolução Cultural promoveu mudanças internas no partido comunista, o período foi marcado por grandes disputas entre a parcela radical do governo comunista, liderados pela intitulada “Gangue dos Quatro”, com o apoio de Mao Zedong, e ala burocratizada que tentava reduzir a participação popular em órgãos do governo. China estava em uma situação econômica, social e política confusa, com a diplomacia chinesa conturbada, sendo que “Mao insistia na política de desafiar todos os adversários potenciais simultaneamente” (KISSINGER, 2012b, p. 134).

A China se envolveu na guerra do Vietnã, o conflito teve início após a Convenção de Genebra celebrada em fevereiro de 1954 encontro que pretendia estabelecer as diretrizes para a manutenção da paz na região do Vietnã, Laos e Camboja. O acordo firmado trouxe para o Vietnã consequências estruturais graves como sua divisão entre duas esferas de influencias: norte-vietnamita controlada por comunistas liderados por Ho Chi Minh e sul-vietnamitas sob responsabilidade norte-americana, que posteriormente em 1955 transformou-se em um regime ditatorial, apoiado pelos Estados Unidos e liderado pelo primeiro ministro Ngo Dinh Diem. O Governo de Diem reprimia e atacava brutalmente movimentos de oposição e a Frente de Libertação Nacional norte-vietnamita (CHANG-SHENG, 2017b).

O governo chinês ofereceu grande apoio ao Vietnã do Norte, atitude que

acirrava os conflitos ideológicos com a antiga URSS, pois Khrushchev, Secretário-Geral do Partido Comunista Soviético, defendia os princípios da coexistência pacífica entre o mundo ocidental e oriental, já Mao Zedong tinha um entendimento radicalmente contrário:

Ele afirmava haver uma coexistência da Guerra Fria marcada pela tensão, já que ocorriam polos de lutas entre grupos capitalistas e socialistas em vários países e que não seria possível a coexistência pacífica entre os campos capitalistas e socialistas porque a paz só seria garantida com a vitória final do socialismo sobre o capitalismo (CHANG-SHENG, 2017b, p. 6):

A insistência de Mao Zedong em financiar o conflito vietnamita e negar os princípios da coexistência pacífica fez com que as relações sino-soviéticas ficassem deterioradas, chegando ao ponto de haver um rompimento entre os países à medida que a antiga URSS ordenou a saída de todos os seus especialistas estabelecidos na China e cancelou os projetos de cooperação técnica. Dessa forma a China perdeu seu principal aliado em meio à Guerra Fria, tornando-se um país economicamente frágil por problemas internos, isolado internacionalmente e vulnerável a ataques principalmente da antiga URSS.

A guerra do Vietnã teve uma repercussão ruim para os Estados Unidos, de tal forma que havia uma divisão, sobre como deveria ser o comportamento do país em relação à União Soviética, porém o presidente Richard Nixon tinha outra perspectiva de como conduzir a relação entre Estados Unidos e a União Soviética:

Nixon tinha de Moscou uma visão mais nuançada que a dos seus antecessores. Não fazia das relações com a União Soviética uma ideia de tudo ou nada, mas de um saco de problemas com graus variáveis de solubilidade. Ele empenhou-se em tecer todos os variados elementos da interação de superpotências numa só abordagem global, nem totalmente confrontacional (como a dos “teólogos”), nem totalmente conciliatória (como a dos “psiquiatras”). A ideia era destacar as áreas em que a cooperação era possível e usar essa cooperação como influência modificadora da conduta soviética nas outras áreas, em que os dois países estavam em forte desacordo (KINSSINGER, 1994, p. 749).

Segundo Kinssinger (2011), o presidente Nixon almejava novas diretrizes sobre relações internacionais americanas e uma nova política de “ligação” ressaltadas em um artigo escrito na *Foreign Affairs*.

Simplesmente não podemos nos dar ao luxo de deixar a China para sempre fora da família das nações, ali, cultivando suas fantasias, acalentando seus ódios e ameaçando seus vizinhos. Não existe lugar nesse pequeno planeta para que um bilhão de seus cidadãos potencialmente mais capazes vivam emraivos isolamento (KISSINGER, 2012a, p. 136).

Os Estados Unidos buscaram o diálogo e a cooperação com as nações

comunistas, porém a política de ligação começou a funcionar como deveria após uma grande aproximação sino-americana. Dessa forma a antiga União Soviética passou a ser a principal fonte de risco para a China. Como aponta Shu (2005), com a visita secreta de Henry Kissinger a Beijing em 1971, foi possível estudar as diretrizes da nova política externa chinesa e acertar as condições para a criação da relação diplomática sino-americana. Um ano depois com a visita oficial de Richard Nixon a China a relação diplomática estava oficialmente formada.

Em 1971 com a detente sino-americana oficialmente estabelecida, a Assembleia Geral da ONU decidiu por meio de uma votação com 59 votos a favor, 55 contra e 15 abstenções transferir o assento junto ao Conselho de Segurança da ONU de Taiwan para a China, dessa forma muitos países retomaram suas relações diplomáticas com a China e o país teve seu regime político reconhecido (SHU, 2005, p. 28).

Com o reestabelecimento da relação sino-americana, “Os soviéticos tinham de agir com cautela, pois uma postura ameaçadora poderia intensificar a cooperação sino-americana” (KINSSIGER, 1994, p. 755). A relação diplomática triangular sino-soviética-americana possibilitou a China iniciar sua reinserção internacional como um país emergente.

Em 1976 com a morte de Mao Zedong a Revolução teve fim, os integrantes da “Gangue dos quatro” foram presos através de uma manobra política liderada por Deng Xiaoping. O período posterior a morte de Mao em 1976, pode ser considerado um marco na reorganização das instituições econômicas e políticas do país. Com a ascensão de Hu Yaobang como presidente e Deng como vice-diretor do Partido a ala mais pragmática conseguiu reverter a situação no Partido Comunista Chinês antes controlado por Mao juntamente com a “Gangue dos Quatro” e a ala mais radical do partido (RAMOS, 2017, p.42 *apud* KARNOW, 1979; LYRIO 2010, p. 88).

Como aponta Leite (2011), Deng Xiaoping tomou medidas para conter as expectativas, evitar sua associação a Mao Zedong e impedir o excesso de poder centralizado em sua figura.

Outra medida preventiva foi requisitar ao PCC um reexame do período de governo de Mao, objetivando desmitificar uma possível boa imagem de Mao, especialmente, durante a Revolução Cultural. Não era intuito de Deng aqui fazer com que a imagem de Mao Tsé-tung fosse destruída ou abalada, mas fazer com que os chineses compreendessem que erros e excessos aconteceram no período anterior e que estes deveriam ser imputados ao grupode Mao Tsé-tung (LEITE, 2011, p. 89)

Com a revisão dos escritos históricos sobre o governo passado, foi possível apresentar outra perspectiva sobre Mao Zedong, de um governante que cometeu erros e que a proposta política de ampla reforma, colocada em prática por Mao, encontrava-se equivocada. Deng convenceu a todos dentre os círculos políticos relevantes da China, que o país precisava de uma nova forma de governo, transformadora e adequada ao novo cenário econômico mundial, mas sem perder sua particularidade cultural milenar. (LEITE, 2011, p. 90).

A China pós Mao passava por problemas críticos econômicos e sociais. A produção industrial era de baixa qualidade e a produção agrícola não atendia a necessidade da população, o que afetou grande parte da sociedade de forma que um quarto da população rural vivia em estado de fome. As áreas da ciência, tecnologia e sistema educacional estavam afetadas com o assédio contínuo dos intelectuais comunistas (RAMOS, 2017, p.42 *apud* ZAGORIA, 1984, p. 880-81).

Na Quinta Assembleia Nacional Popular, Deng Xiaoping defendeu o plano de desenvolvimento que tinha como base as “Quatro Modernizações” com o objetivo de modernizar as estruturas produtivas no país (SHU, 2005, p. 36). As reformas tinham foco na modernização dos setores como: agricultura, defesa, indústria, ciência e tecnologia, além do replanejamento do seu comércio com a criação de uma plataforma exportadora, criação de Zonas Econômicas Especiais situadas na região costeira do país, incentivo a entrada de investimentos externos e a desvalorização da moeda chinesa. (RAMOS, 2017, p. 44; SHU, 2005, p.37)

A economia chinesa passou a ser guiada pelo programa “socialismo com características chinesas” estratégia econômica que visava transformar a China em uma economia de mercado internacional, mas com o PCC presente (RAMOS, 2017, p. 44, *apud* GOLDMAN, 2008, p. 374; LYRIO, 2010, p. 88).

De acordo com Leite (2011, p. 86), os quatro grandes eixos na política chinesa do período foram: 1) A China deveria reconhecer a força de uma economia global de escala crescente e focar seu esforço de crescimento em um modelo intensivo substituindo o modelo anterior; 2) A população chinesa deveria obter maior poder de consumo e um melhor padrão de vida que seria atingido mediante a maior produção de mercadorias e a adoção de um princípio pragmático e utilitarista de entrega de mercadorias; 3) Apesar de todas as reformas econômicas promovidas, a China deveria seguir as regras do PCC; 4) A China deveria utilizar e sustentar da melhor maneira possível uma diplomacia de paz e uma inserção internacional pacífica.

Com os investimentos internacionais governo de Deng promoveu grande desenvolvimento industrial:

A expansão das exportações e o acesso ao crédito internacional permitiram ao governo Chinês implementar um volumoso programa de importações de máquinas e equipamentos, que foram essenciais à modernização da indústria pesada, sem comprometer a expansão da indústria leve de consumo e a agricultura (SHU, 2005, p.37).

O grande contato com o ocidente causava incomodo nos lideres mais antigos do PCC que promoveram em 1983 a campanha contra a “poluição espiritual” proporcionada pelo ocidente na China, em resposta a essa reforma, intelectuais membros do governo, mídia e academia passaram a reivindicar a implantação de um sistema político democrático (LEITE, 2011, p. 36).

Em 1989 com a morte de Hu Yaobang, presidente do PCC, as manifestações estudantis e intelectuais se concentraram na Praça da Paz Celestial, em Beijing, para prestar a última homenagem Hu Yaobang, porém o movimento evoluiu para manifestações populares a favor da implantação de um sistema político democrático com moldes ocidentais (SHU, 2005, p.40).

Segundo Leite (2011) as manifestações contaram com a participação de outras parcelas da população como trabalhadores e cidadãos comuns. A ala radical do partido, na qual o apoio era de suma importância para a aprovação de reformas econômicas, pressionavam para que as manifestações populares fossem reprimidas duramente, dessa forma o secretário geral do partido, Li Peng, autorizou o envio tropas para dispersar as manifestações e ocupar o local. A ação do exército resultou em aproximadamente de 800 a 1,3 mil mortes e de 10 a 30 mil prisões.

A repressão do governo às manifestações gerou grande repercussão internacional, com uma série de críticas repúdios e sanções econômicas a China impostas por países da comunidade internacional, pela forma violenta como o governo lidou com as manifestações, sobretudo os EUA, que condenaram veementemente a atitude do governo chinês diante o movimento estudantil (SHU, 2005 p. 41).

Segundo Kissinger a China tornou-se novamente um dilema para o governo norte-americano pois a relação sino-americana, ficou afetada após o ocorrido:

Os conservadores tradicionais viram-se justificados em sua convicção de que a China, sob a liderança do Partido Comunista, jamais seria um parceiro confiável. Os ativistas de direitos humanos por todo o espectro político

ficaramultrajados. Os liberais argumentaram que depois de Tiananmen os Estados Unidos tinham obrigação de cumprir sua missão suprema de disseminar a democracia. Por mais variados que fossem os objetivos, os críticos concordavam na necessidade de sanções para pressionar Pequim a alterar suas instituições (KISSINGER, 2012b, p. 261).

Com o fim da URSS em 1991, Pequim perdeu muito poder de barganha com Washington, pois a ameaça soviética havia acabado, sendo assim a China passou a ser a última ameaça da Eurásia que se negava a aderir o modelo político ocidental e com as sanções e embargos econômicos feitos ao país, resultado da má repercussão dos protestos da Praça da Paz, deixava nítida a vulnerabilidade e dependência a mercados do Primeiro Mundo, especialmente o norte-americano (HENDLER, 2016, p. 12).

Em meio a repressões e sanções econômicas ocidentais, a política externa chinesa foi repensada para que fosse possível proteger o projeto de desenvolvimento econômico nacional.

De 1989 a 1995, o comportamento externo chinês passa a ser guiado pela estratégia do Taoguang Yanghui – adoção de um low profile –, na qual a China perseguiu um menor grau de exposição pública para não perturbar o andamento da política de modernização chinesa (LEITE, 2011, p. 155).

Com a nova postura perante a comunidade internacional, a China buscou reforçar a política de boa vizinhança com países asiáticos, um exemplo dessa política foram pacotes de auxílio financeiro sem contrapartidas políticas, oferecidos para os países do sudeste asiático atingidos pela crise financeira de 1997, além de valorizar momentaneamente a moeda chinesa, Yuan, para incentivar as exportações dos países dessa região, outra medida importante foi a derrubada das tarifas chinesas de produtos vindos da ASEAN, assim possibilitando o acesso dos países do sudeste asiático ao mercado chinês (HENDLER, 2016, p. 12).

Com a estratégia chinesa de estímulo a multipolarização, a China estava transmitindo a imagem de um possível parceiro comercial e político, dessa forma, era promovida a cooperação entre as grandes potências mundiais e o país, outro ponto importante era resolver desentendimentos e conflitos com países ocidentais desenvolvidos (SHU, 2005; LEITE, 2011, p. 155). Ainda no âmbito das relações internacionais, em 1997 Hog Kong volta a fazer parte da China, resultado de um acordo Anglo-Chinês em 1984 (LEITE, 2011, p. 45).

Ao longo do processo de reajustes da política internacional chinesa, o envolvimento econômico entre China e os Estados Unidos tornava-se cada vez mais

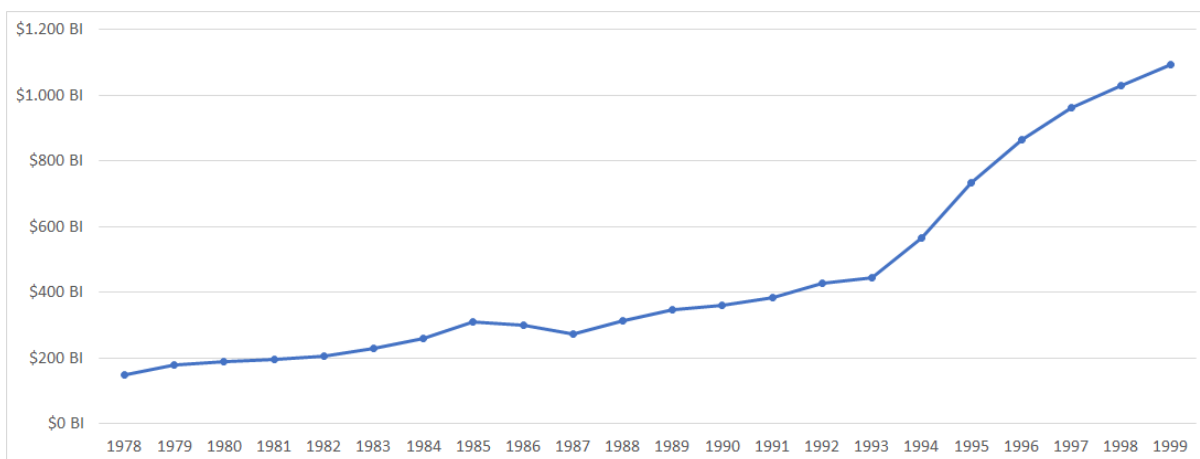
forte. Perto do fim da década de 1990 o comércio entre Estados Unidos e China quadruplicou, e as exportações chinesas para os Estados Unidos haviam crescido sete vezes. As multinacionais americanas viam a China como um componente essencial de suas estratégias de negócios, tanto enquanto local de produção como mercado em crescimento. Dessa forma, a China usou o acúmulo de reservas cambiais para investir em títulos do Tesouro norte-americano ao ponto de se tornar a maior detentora estrangeira de dívidas americanas (KISSINGER, 2012b, p. 300).

Na década de 1990, constavam importantes reformas: melhoria do sistema de responsabilidade contratual; Separação das taxas sobre os lucros dos ganhos totais referente a empresas públicas; Descentralização da gestão das empresas em níveis regionais e setoriais; Ajuste de preços a nível de mercado, mesmo sob um certo controle por parte do Estado; Gestão macroeconômica com foco na regulação e institucionalização das atividades econômicas; Promoção da cooperação horizontal entre empresas, Estado e empresas estrangeiras; Substituição do sistema de seguridade social de equalização de salários e aposentarias o por um sistema de corresponsabilidade entre Estado e empresas (LEITE, 2011, p. 157).

Após a morte de Deng Xiaoping, Jiang Zemin presidente do PCC iniciou o processo de privatização de indústrias estatais e aceleração da urbanização (RAMOS, 2017, p. 57). Com o impacto econômico causado pelo investimento estrangeiro promoveu um surto competitivo na economia doméstica entre as empresas de capital nacional e empresas de capital estrangeiro assim a produtividade de ambos os tipos de empresas foram elevados, fruto da competitividade. Parte importante da estratégia chinesa foi o estímulo a formação de grandes conglomerados de empresas estatais, entre as maiores em cada setor, compondo o que foi chamado de campeões nacionais (DATHEIN, 2020, p. 1).

Apesar das fortes repressões e sanções econômicas sofridas, as reformas estruturais na economia chinesa promovidas por Deng e mantidas por Jiang possibilitaram um forte crescimento do PIB chinês como mostrado no gráfico 01.

Gráfico 01: evolução do PIB chinês entre 1978 e 1999



Fonte: World Bank (2021).

Após quinze anos de negociações, o ingresso da República Popular da China foi admitido na OMC em dezembro de 2001, a entrada chinesa gerou novas mudanças estruturais em sua economia e modificações profundas no comércio mundial, em meio ao processo de globalização. A aceitação representava para a China e para a economia global um marco no processo de abertura econômica, inserção internacional e fim do isolacionismo (LEITE, 2011, p. 176).

Segundo Leite (2011), com a entrada na OMC, a China teve de se adaptar as regras do comércio internacional, a primeira parte dessa adaptação foi aderir a todos os acordos do GATT-1994, que inclui as regras sobre o comércio de mercadorias, investimentos e propriedade intelectual. Para a avaliação das políticas comerciais chinesas foi criado um mecanismo especial multilateral para examinar e monitorar, anualmente, o cumprimento dos compromissos assumidos pelo país.

A segunda parte foi o requerimento de uma administração uniforme; aplicação as disposições da OMC para todo o território chinês; ampliação das medidas aplicadas às importações das Zonas Econômicas Especiais a todo o território chinês; Aplicação do princípio da transparência; Disponibilidade de mecanismos judiciais que garantam o cumprimento do acordo, de forma que a China deve criar tribunais e procedimentos para a rápida avaliação de demandas relativas ao não-cumprimento do acordo.

A terceira parte do acordo comercial contava com a revogação de medidas e práticas discriminatórias contra produtos importados ou empresas estrangeiras; A garantia de que em até três anos, qualquer empresa no país poderia vender qualquer tipo de produto e oferecer serviços relacionados à distribuição de produtos; A garantia por parte da China de manter a transparência em termos de critérios de

preços e quantidades comercializadas em transações realizadas pelas tradings estatais; O estabelecimento de um cronograma para eliminação progressiva de barreiras não tarifárias; A não-interferência nos mecanismos de formação de preços, de todos os bens e serviços transacionados com o exterior; O compromisso de notificar todo e qualquer subsídio, assim como de eliminar todas as formas de subsídios às exportações inconsistentes com as regras da OMC; O compromisso de que encargos, taxas aduaneiras e impostos internos ou sobre exportação estejam de acordo com o acordo do GATT de 1994 (LEITE, 2011).

Essas dentre outras medidas tinham como foco a redução do protecionismo comercial do país, de forma que sua entrada como Global Player não fosse desleal com outros países que compunham a OMC. Com o grande incentivo a uma maior abertura econômica chinesa vinda da OMC, a tarifa média consolidada da China fixou-se em 10% e o país procedeu a uma ampla abertura do seu mercado de serviços (LEITE, 2011, p. 172).

Com os novos acordos e a mudança no ambiente político colocou em desuso velhas práticas de manipulação da mídia, visto o leque de possibilidades abertas pelo maior acesso a informações sobre a sociedade internacional. A entrada na OMC tornou a economia chinesa mais conhecida para a comunidade internacional, projetando uma imagem que destacava o potencial de mercado da China e as possibilidades que surgem aos participantes externos e internos (LEITE, 2011, p. 184).

Com objetivo do governo chinês aumentar a presença do país na economia mundial, iniciou-se a estratégia de usar parte das reservas cambiais acumuladas para elevar os investimentos diretos da China em empresas estrangeiras, assim fortalecendo a internacionalização das principais empresas chinesas, ao mesmo tempo em que permite à China assegurar fontes importantes de matérias-primas e produtos agrícolas necessárias para preservar o elevado ritmo de crescimento econômico do país (RAMOS, 2017; DATHEIN, 2020 p. 1)

Com a transição de governo de Jiang Zemin para Hu Jintao a estratégia política interna visou o desenvolvimento, industrial exportador, do interior chinês, das cidades costeiras e a diminuição das desigualdades existentes entre a área rural e a urbana. Para ultrapassar os desafios da desigualdade social chinesa, Hu diminuiu os impostos que eram cobrados aos fazendeiros, impostos agrícolas e outras medidas atreladas à redução de impostos foram implementadas, como a educação na área rural e

incentivos para os fazendeiros. O governo Hu reforçou a doutrina ideológica socialista e o combate a corrupção interna ao PCC com o intuito de conter divergências políticas e possíveis ameaças ao governo (LEITE, 2011, p. 40).

Após os atentados de 11 de setembro de 2001 a China passou a ocupar espaços estratégicos deixados pelos EUA, abrangendo a África e a América Latina, pois o foco norte-americano estava voltado ao Oriente Médio e ao combate ao terrorismo, dessa forma o governo chinês passou a investir de “forma sólida e sustentada na abertura de novos espaços em nações pertencentes ao Sul” (RAMOS, 2017, p. 59 *apud* CARMO; PECEQUILO, 2014, p. 50), sendo que a China busca nesses países fornecedores de matérias primas e de novos mercados compradores de seus produtos industrializados de baixo, médio e alto valor agregado (RAMOS, 2017, p. 59).

Desde de 1978, com as reformas de Deng Xiaoping e a constante busca chinesa pela inserção internacional a China utilizou da persuasão e negociação, métodos que Duroselle (2000), intitulou de meios disponíveis para que a “pequena potência” possa modificar a vontade de outro, dessa maneira tornar constante seu crescimento econômico, melhorar as relações diplomáticas com o ocidente e conquistar novos parceiros comerciais a ponto de alcançar um papel de destaque entre as principais potências econômicas do mundo. Os governos americanos entre o período de 1993 até 2017, usaram os mesmos métodos de negociação e persuasão para estruturar uma espécie de coalisão econômica para conter o crescente avanço chinês.

O governo Bill Clinton, sancionou abertura de negociações englobando a necessidade de mercados dos países em desenvolvimento não exigirem a contrapartida da reciprocidade no setor agrícola, exercendo uma forte influência sobre as decisões da já fundada Organização Mundial do Comércio (OMC), caso estas decisões não fossem favoráveis a seu país. Com George W. Bush, o Tratado de Livre Comércio da América Central (CAFTA) foi implantado, objetivando o aumento da influência dos Estados Unidos na América Central, além de acordos bilaterais com países sul-americanos oficializando indiretamente a dependência para novas ofertas de financiamento (BOMFIM, 2020, p. 30).

Com a crise mundial em 2007-2008, a produção industrial chinesa sofreu um impacto considerável, porém no ano seguinte, o crescimento voltou, apesar das oscilações (RAMOS, 2017, p. 64). Com o colapso dos mercados financeiros

americano e europeu em 2007 e 2008 e a rápida recuperação chinesa da crise, surgiu uma onda na opinião pública chinesa no sentido de que uma mudança na estrutura do sistema internacional estava ocorrendo. Espelho desse novo pensamento foi a entrevista de Zheng Bijian, autor do conceito de “ascensão pacífica”, a um repórter ocidental na conferência do Fórum Mundial sobre Estudos Chineses em Xangai, em que afirmou que a China finalmente superou o legado da Guerra do Ópio e o século de lutas contra a intromissão estrangeira, e que agora estava engajada em um processo histórico de renovação nacional e que suas relações com outros países seriam “abertas, não exclusivas e harmoniosas”, visando “abrir mutuamente o caminho para o desenvolvimento mundial” (KISSINGER, 2012b, p. 314).

Oriundo do encontro da China com o sistema internacional moderno, surgiu o debate sobre destino nacional chinês e uma estratégia de amplo alcance para conquistá-lo, na qual era discutido se a China deveria se manter voltada para fora como forma de diminuir sua fraqueza ou para dentro em busca do autofortalecimento. Em dezembro de 2010, o conselheiro de Estado Dai Bingguo (o mais alto funcionário na supervisão da política externa chinesa) forneceu uma declaração abrangente de política, com o título de “Persistindo em tomar o caminho do desenvolvimento pacífico”, a declaração serviu como uma resposta a observadores estrangeiros preocupados com possíveis intenções agressivas da China (KISSINGER, 2012b, p. 318).

Como resultado do debate sobre o destino chinês o plano “*made in China 2025*” lançado pelo Conselho de Estado da China em maio de 2015, visando modernizar a indústria e ampliar sua participação nas cadeias globais de produção, o foco é em alta tecnologia, como farmacêutica, automotiva, aeroespacial, semicondutores, robótica, tecnologias da informação e da indústria 4.0 (DATHEIN, 2020, p. 1). Contudo, segundo Wubbeke (2016), representa exatamente a intervenção sistemática do governo nos mercados domésticos para beneficiar e facilitar o domínio econômico das empresas chinesas e prejudicar os concorrentes estrangeiros, de forma que a China busca substituir gradualmente as tecnologias estrangeiras por chinesas preparando as empresas chinesas de tecnologia para entrar nos mercados internacionais.

Para atingir as metas, do ambicioso plano chinês as entidades governamentais em todos os níveis canalizam grandes quantidades de dinheiro para o futuro industrial da China, por outro lado as empresas transnacionais tem dificuldades de acesso ao mercado chinês, pois com a exclusão dos esquemas de subsídios locais, o

fechamento do mercado de tecnologia, o baixo nível de segurança de dados e a coleta intensiva de dados digitais pelo Estado chinês, deixa a competitividade entre as empresas estatais chinesas e as empresas transnacionais que querem se inserir no mercado interno Chinês desleal e tendenciosa. No entanto, a China teve uma posição inicial ruim na corrida global por manufatura inteligente. O nível de automação e digitalização na indústria da China era muito menor do que em países industrializados. Esta política iniciou um boom em demanda por tecnologias como software industrial, redes de sensores e robôs.

Em resposta aos planos e ao grande avanço chinês no mercado internacional, Barack Obama, negociou o acordo chamado Parceria Trans-Pacífico, que continha como principal meta servir de modelo para uma expansão futura com o ingresso de países dos dois lados do Pacífico, sendo possível também abarcar parceiros dos demais continentes. Com foco protecionista de manter a posição hegemônica no fornecimento de mercadorias, entre as transações comerciais internacionais, e conter o avanço das mercadorias chinesas no mundo. Barack Obama também construiu o Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento com os países europeus com objetivo de minimizar também o avanço da China alinhada com os BRICS, o grupo de países classificados como economias emergentes (BOMFIM, 2020, p. 30-32).

Fazendo um contra ponto a China em sua busca pela hegemonia tecnológica, desde que assumiu o governo americano em 2017, o presidente americano Donald Trump implantou políticas consideradas protecionistas. Que desencadearam uma série de conflitos no fluxo do comércio internacional estabelecendo novas taxas e tarifas sobre as mercadorias que são importadas para seu mercado interno violando as regras da OMC, que posteriormente passaram a ser questionadas pelos países membros.

Para adotar as medidas protecionistas, Trump baseou-se no Art. XXI existente em cláusulas regulamentadas pela própria OMC/GATT, determinando os termos do princípio da segurança nacional. Em março de 2018, a Presidência dos Estados Unidos apresentou dois comunicados formais determinando a aplicação das tarifas sobre as importações de aço 25% e de alumínio 10%. determinação apresentada como forma de recuperar a indústria produtiva americana e promover a recuperação de empregos na indústria nacional (BOMFIM, 2020, p. 34).

Dentre as várias acusações que os Estados Unidos e países da comunidade

internacional fazem a China está, o não cumprimento de compromissos firmados com a OMC, principalmente em relação a sua taxa de câmbio e a intervenção do governo Chinês na economia direta e indiretamente mantendo as empresas chinesas estatais sob seu domínio. Dessa forma o país norte-americano utilizou da legislação da OMC para legitimar sua política protecionista, com intuito de recuperar sua economia, promovendo assim uma guerra comercial entre os dois países que gerou grande impacto para a economia mundial (BOMFIM, 2020, p. 35).

Com a nova política econômica os Estados Unidos passaram a usar os métodos que Duroselle (2000) apontou como meios que a “grande potência” pode utilizar para modificar a vontade de outro sem correr um risco maior, como represálias e ameaça não implicando o uso eventual da força.

Em meio ao conflito econômico sino-americano, surgiu no fim de dezembro de 2019, um surto de pneumonia em Wuhan, na Província de Hubei, China, sendo associado ao consumo de frutos do mar e de animais vivos vendidos nos mercados de animais da província, à medida que o vírus se espalhava na cidade de Wuhan, os médicos dos hospitais locais tentaram alertar a mídia vias-social pública, mas foram silenciados pela polícia. Em 22 de janeiro de 2020, ZhongNanshan, médico que liderou a campanha da contra a epidemia de SARS que depois da visita aos hospitais da cidade, recomendou o fechamento da cidade. Dessa forma no dia seguinte, o Conselho de Estado emitiu a ordem oficial de bloqueio com o fechamento dos mercados apontados como propagadores do coronavírus, outros comércios e paralisação do transporte urbano.

O fechamento Chinês foi posto em prática com o uso do sistema de "governança em grade", criado em 2004 para prevenir distúrbios sociais em bairros urbanos, na qual uma equipe de gestão era responsável por cada rede, composta por representantes dos governos distritais, escritórios de rua, comitês de residentes, associações de proprietários e empresas de gestão de propriedades. O sistema de grade teve êxito ao controlar o fluxo de pessoas, rastrear infectados, informar de novos casos e garantir o uso de equipamentos de proteção por parte da população (REN, 2020).

Fora da China o coronavírus chegou a países como Tailândia, Japão, Coreia do Sul e Estados Unidos. A Europa rapidamente transformou-se no epicentro da doença com o aumento repentino de casos no continente, com a propagação do vírus, países como: Itália, Espanha e Portugal tornaram-se os principais países afetados

pela doença. Em 11 de março de 2020, a OMS (Organização Mundial de Saúde) caracterizou a coronavírus como uma pandemia com alcance global (DINIZ, 2020).

Uma pesquisa da *Global Health Security Index* (Índice De Segurança De Saúde Global) de 2019, apontou que os Estados Unidos lideravam a lista como país mais preparado para enfrentar crises sanitárias com a pontuação de 83,5, já a China estava na 51^a posição com a pontuação de 48,2. Apesar da pesquisa apontar o favoritismo norte-americano em relação ao controle e gestão de crises sanitárias o governo dos Estados Unidos colocou-se em uma posição negacionista em relação a nova pandemia, minimizando os impactos econômicos, sanitários e sociais que a pandemia trouxe (LIMA, 2020).

A posição de negação do governo norte-americano ficou evidente em discursos e entrevistas do ex-presidente Trump durante a pandemia como em sua entrevista a Fox News em 24 de março de 2020 em que Trump disse que “o país não foi projetado para fechar”, posicionando-se como opositor das medidas de lockdown (protocolo de isolamento que restringe a circulação de pessoas e cargas), recomendado pela OMS, Organização Mundial de Saúde (VEJA, 2020).

Com a negação em relação ao poder destrutivo da coronavírus o governo federal se recusou a assumir um papel de liderança para coordenar uma resposta à crise, deixando as autoridades estaduais e locais se defenderem por si mesmas (REN, 2020). Com o aumento de mortes causadas pelo vírus em território americano, comprovou o que Nunes (2020) aponta como a “vulnerabilização da vida cotidiana” no capitalismo neoliberal, por causa do alto índice de privatização do sistema de saúde norte-americano. Com a alta demanda de equipamentos para o tratamento do coronavírus os estados foram obrigados competir uns com os outros enquanto suprimentos médicos essenciais era licitados no mercado privado (REN, 2020).

Com o crescimento, em ritmo acelerado, no número de vítimas do vírus os Estados Unidos passaram a ser o grande epicentro da pandemia, já a China via seus casos de coronavírus diminuir ao ponto de se tornar um dos países que melhor controlou a crise sanitária em relação a número de mortes, dessa forma a disparidade no número de mortes entre a China e outros países fez a tensão sino-americana intensificar-se de tal forma que em 22 de setembro de 2020 na Assembleia Geral da ONU o ex-presidente Donald Trump propôs que a China deveria ser responsabilizada por liberar o vírus para o mundo, usando como argumento o início da pandemia em que os médicos que denunciaram a nova doença foram silenciados (RIGUE, 2020).

A performance dos dois países em relação a coronavírus foi diferente, sendo que a China conseguiu reduzir significativamente o número de infectados e mortos, rastrear e controlar o contágio do vírus através do sistema de governança em grade, no entanto os Estados Unidos mesmo contando com o mais alto índice de segurança de saúde, tornou-se o país com mais mortes por coronavírus no mundo de acordo com a OMS como mostra a tabela 01:

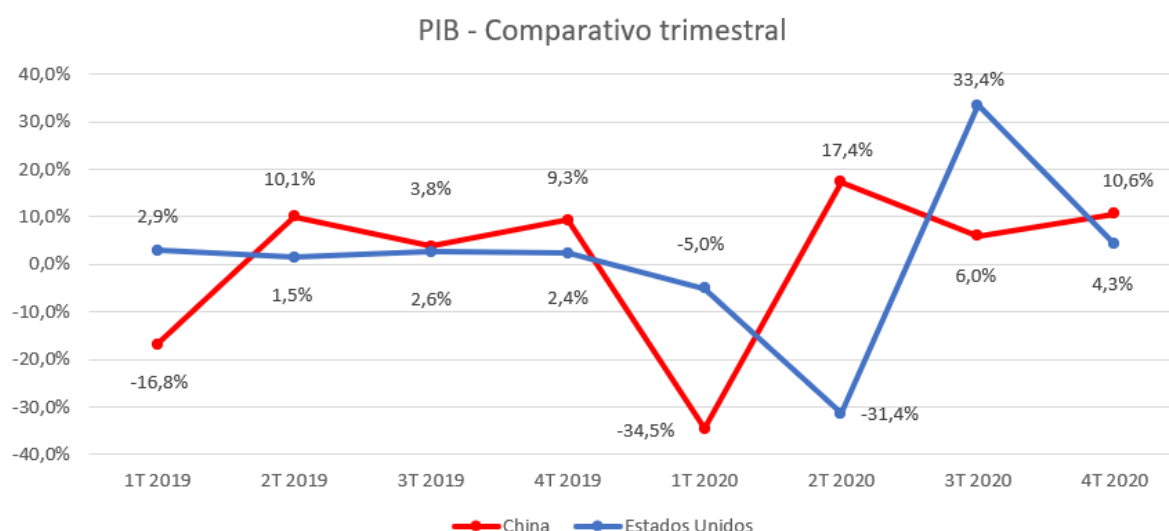
Tabela 1 - Situação da pandemia de coronavírus por país

Nome	Total de casos	Total de mortes	Mortes por 100.000 habitantes
Estados Unidos	32.647.162	580.983	175.52
Brasil	15.657.391	436.537	205.37
Índia	25.496.330	283.248	20.53
México	2.382.745	220.493	171.01
Reino Unido	4.450.396	127.691	188.1
Itália	4.167.025	124.497	208.74
Rússia	4.957.756	116.575	79.88
França	5.802.138	107.234	164.88
Colômbia	3.131.410	81.809	160.78

Fonte: World Health Organization (2021).

Durante a campanha para eleição presidencial de 2020 nos Estados Unidos Donald Trump sofreu muitas críticas em relação a sua administração da crise sanitária, social e econômica provocada pelo coronavírus, juntamente com outros aspectos, como sua política racial, ambiental dentre outros. O desempenho do ex-presidente nas pesquisas eleitorais sofreu grande impacto, chegando ao ponto de seu adversário Joe Biden conseguir ultrapassá-lo e tornar-se o atual presidente dos EUA.

Gráfico 02: Comparativo percentual do PIB entre China e Estados Unidos



Fonte: U.S. Department of Commerce (2021), National Bureau of Statistics of China (2021).

O gráfico 02 aponta a variação percentual em relação ao trimestre anterior no PIB da China e Estados Unidos, no primeiro trimestre de 2020 o PIB chinês sofreu uma grande e repentina queda chegando à marca de -34,5%, resultado da paralisação do comércio chinês para conter a disseminação da coronavírus, porém com a baixa no número de vítimas e novos casos e a retomada do comércio, o PIB logo se recuperou e atingindo no segundo trimestre de 2020 uma alta de 17,4%, em relação ao trimestre de queda. Da mesma forma o PIB norte-americano sofreu o impacto do vírus porém com uma queda mais gradativa sendo -5% no primeiro e -31,4% no segundo trimestre de 2020, à medida que o governo norte-americano aprova novos pacotes de recuperação econômica, o PIB norte-americano retoma o ritmo de crescimento, com alta de 33,4% no terceiro e 4,3% no quarto trimestre de 2020, sendo assim atualmente ambos os países estão em processo de recuperação econômica.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo abordou os impactos geopolíticos causados pelo coronavírus na relação entre China e Estados Unidos e na latente guerra comercial entre os países, através de uma análise abrangente da origem desta relação, que historicamente varia entre a cooperação mútua e o conflito, sendo que desde a era imperial chinesa, com o desdobramento da revolução industrial ocidental, a China sofreu pressão por uma abertura econômica. Resultado da pressão externa o governo chinês iniciou um processo de isolamento, como forma de proteger-se das ameaças externas.

Durante o período isolamento econômico, com o crescimento do tráfico de ópio na região, a dependência química tomou conta da população causando graves problemas sociais, políticos e econômicos, o impacto foi profundo ao ponto de provocar as Guerras do Ópio. A fome e as revoltas causadas pelas guerras serviram de berço para a luta de classes chinesa, após a derrota chinesa, o poder estrangeiro sobre o país aumentou consideravelmente, com intensa investida japonesa sobre o território chinês, que após fim do império e a coalisão entre o Kuomintang e o Partido Comunista Chinês pode ser combatida.

Após a recuperação do território da Manchúria dominado pelo Japão, a guerra civil, causada pelos dois principais partidos da China à época, se acirrou e em 1949 o Partido Comunista acendeu ao poder, estabelecendo a República Popular da China.

O governo de Mao Zedong colocou em prática reformas culturais, econômicas e políticas, como resultado das mudanças, o país atravessou um período de fome, instabilidade política. Durante o governo de Mao a China experimentou o isolamento total, após o corte das relações, com a antiga União Soviética.

A vulnerabilidade, causada pelo isolamento e o desorganização econômica e política, fizeram o governo chinês reestabelecer a relação diplomática sino-americana como forma de evitar uma invasão soviética, formando-se então a relação triangular sino-soviética-americana, como resultado da posição de menor isolamento chinês e com o apoio norte-americano a China conseguiu sua cadeira na comissão de segurança da ONU dando início a sua reinserção internacional.

Com a morte de Mao Zedong e o fim da revolução cultural, Deng Xiaoping promoveu importantes reformas econômicas com base nas “quatro modernizações” possibilitando uma abertura significativa da economia. As reformas de Deng proporcionaram a inserção internacional da China desenvolvendo a indústria nacional, comércio exterior e infraestrutura do país, conforme aumentava o investimento estrangeiro na economia chinesa.

Em meio ao desenvolvimento econômico chinês proporcionado por Deng, o episódio da Praça da Paz Celestial em que a resposta agressiva do governo as manifestações, ressaltou pontos de discordância da comunidade internacional, principalmente dos Estados Unidos, sobre o sistema político chinês em temas como direitos humanos e liberdade de expressão, sanções econômicas foram impostas ao país. Mesmo com as repressões sofridas o governo chinês adaptou-se adotando uma política externa de menor exposição.

Durante a década de 1990, Jiang Zemin, deu início a um processo de privatização de indústrias estatais e aceleração da urbanização. China expandiu seu comércio em países dos continentes asiático, americano e africano, como forma de mitigar sua dependência econômica de países desenvolvidos. Com aumento do contato entre a China e o exterior surgiu um surto competitivo na economia doméstica entre as empresas de capital nacional e empresas de capital estrangeiro.

Com o início do século 21, no ano de 2001, após vários anos de negociação com a OMC a China se junta à organização, assumindo o compromisso de extinguir práticas desleais de comércio que favoreciam a indústria nacional, em sua maioria, formada por empresas estatais e também assumir uma posição mais transparente em relação ao comércio internacional. Com a conquista da posição de potência

econômica, fruto de planejamento e profundas reformas, a China teve de tomar uma decisão sobre o destino nacional, se o país voltar-se-ia para o desenvolvimento interno ou manteria sua posição, voltada para o comércio exterior como solução para seu desenvolvimento (KISSINGER 2012b). A opção pelo fortalecimento interno fica evidente no plano “*made in China 2025*”, tendo como propósito o fortalecimento da indústria chinesa na produção de novas tecnologias e preparando as empresas chinesas para competir com as maiores empresas do mercado internacional.

Os Estados Unidos, em resposta aos impactos em sua economia e aos novos planos da China, procuraram estabelecer acordos que minimizavam o avanço de produtos chineses nos principais mercados do mundo, porém, com a entrada de Donald Trump o governo norte-americano apresentou um posicionamento radicalmente contrário, procurando o embate direto acusando diretamente a China de não cumprir os acordos firmados com a OMC usando partes do acordo do GATT para legitimar sua posição protecionista, iniciando uma guerra comercial que impactou a economia de vários países da comunidade internacional.

Após a contextualização sobre a relação sino-americana são apontados os principais pontos de impacto da pandemia de coronavírus nos dois países e o acirramento da tensão sino-americana, por causa das duras críticas de Donald Trump ao governo chinês por subestimar inicialmente o poder destrutivo do novo vírus. As várias economias do mundo foram afetadas pelas consequências da doença, dentre eles a China, que ao perceber a dimensão do problema rapidamente organizou um amplo e coordenado distanciamento social, resultando no controle da doença mesmo ocupando a 51ª posição no índice de segurança de saúde. Já o negacionismo norte-americano sobre o poder de disseminação e mortalidade do coronavírus colocou o país na liderança mundial em número de mortes. No entanto atualmente os dois países ainda se recuperam da crise causada pela coronavírus.

Partindo do exposto fica evidente que, após a retomada da diplomacia entre os dois países a China iniciou sua inserção internacional, que posteriormente, juntamente com as reformas promovidas por Deng Xiaoping, possibilitaram o desenvolvimento da indústria e economia chinesa, durante esse tempo mesmo enfrentando crises diplomáticas, políticas e econômicas, o país se mantém em um crescente desenvolvimento econômico, ao ponto de em 2010 tornar-se a segunda maior potência econômica mundial com previsões de alcançar a primeira colocação tornando-se a principal potência econômica do mundo.

Em relação ao crescimento acelerado chinês que atualmente está voltado para o desenvolvimento interno do país, Duroselle (2000), apontou que a China não estaria entre os impérios conquistadores do futuro próximo, por não procurar uma expansão territorial, focando em seu desenvolvimento econômico, sendo que imperialismo econômico tem consequências econômicas sobre a vida de outros Estados, mas suas consequências políticas não são suficientemente constrangedoras para que se fale de impérios clandestinos. Entretanto o novo plano econômico chinês tem o poder de impactar não só economicamente outros Estados, pois com a tendência mundial de desenvolvimento tecnológico resultando no crescimento do compartilhamento de dados confidenciais e a transformação China em uma das principais indústrias de alta tecnologia do mundo, problemas como o baixo nível de segurança de dados e a coleta intensiva de dados digitais pelo Estado chinês tornam-se evidentes.

O autor ainda aponta que a diferença de potencial econômico só pode ser mantida em função de uma relação de forças quando as relações de produção criam frustrações, fontes eventuais de violências internas ou externas, revoluções ou guerras. Acordos econômicos entre os Estados Unidos e outros países formando uma espécie de coalisão econômica e posteriormente a Guerra econômica iniciada por Donald Trump, são frutos da frustração norte-americana em relação ao crescimento econômico acelerado da China que gera impactos diretos na economia do país.

Levando em consideração os dados apontados sobre a pandemia de coronavírus é possível constatar que a China sofreu prejuízos, por causa do extenso protocolo de isolamento implantado no país, tendo impacto direto em sua economia, porém o rápido controle da crise sanitária, evitando danos maiores à economia juntamente com a expertise chinesa em enfrentar grandes crises econômicas como a crise mundial de 2007-2008, garantem ao país o favoritismo em sua escalada rumo a posição de principal economia mundial, entretanto o cenário mundial ainda é incerto, pois os países afetados pelo vírus ainda se recuperam da crise sanitária sendo a vacinação em massa de suas populações o foco principal.

A pandemia do novo coronavírus, juntamente com outros fatores também geraram implicações na disputa presidencial norte-americana, após a vitória de Joe Biden, guerra comercial sino-americana perdeu seu principal integrante, porém, mesmo com a saída de Donald Trump da presidência, a relação de forças entre Estados Unidos e China continua. Por ser prematuro o comportamento do novo governo de Joe Biden em relação ao crescimento e as políticas econômicas da China

ainda é indefinido, sendo objeto de estudo para trabalhos futuros que busquem entender como ficará a relação de forças sino-americana e qual será o posicionamento dos Estados Unidos no governo Biden em relação ao plano chinês de conquistar a primeira posição entre as potências econômicas mundiais e tornar-se o principal produtor e desenvolvedor de alta tecnologia no mundo.

REFERÊNCIAS

ACOSTA, Henrique Gomes *et al.* DAS ORIGENS AO MODELO ATUAL: A ASCENSÃO DA REPÚBLICA POPULAR DA CHINA E SEU PAPEL NAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS. *Relações Internacionais Para Educadores (Ripe)*, Rio Grande do Sul, p. 33-57, 2015.

BOMFIM, Carine da Silva. A LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A GUERRA COMERCIAL ENTRE EUA E CHINA: UMA DISCUSSÃO TEÓRICA E INSTITUCIONAL. 2020. 49 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Bahia, 2020.

CHANG-SHENG, Shu. Do grande salto para frente à grande fome: China de 1958-1962. *Dialogos*, Rio de Janeiro, p. 01-23, jul. 2017a.

CHANG-SHENG, Shu. UMA HISTÓRIA DE DOIS TRIÂNGULOS: relações sino-vietnamitas durante 1949-1990. *Revista da Escola Superior de Guerra*, [S.L.], v.30, n. 61, p. 128-146, 14 ago. 2017b. *Revista da Escola Superior de Guerra*.

DATHEIN, Ricardo. EUA versus China: será a Covid-19 determinante para definições geopolíticas internacionais? Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Rio Grande do Sul, p. 01-05, abr. 2020.

DINIZ, Michely Correia *et al.* Crise Global Coronavírus: monitoramento e impactos. Universidade Federal da Bahia, Bahia, p. 01-19, abr. 2020.

DUROSELLE, Jean-Baptiste. Todo império perecerá: teoria das relações internacionais. São Paulo: Universidade de Brasília, 2000. 481 p. Tradução de AneLize Spaltemberg de S. Magalhães.

HENDLER, Bruno. A IDEIA DE CERCO E A INSERÇÃO INTERNACIONAL DA CHINA. Grupo de Pesquisa em Economia Política Doas Sistemas-Mundo, Rio de Janeiro, p. 01-21, jun. 2016.

KISSINGER, Henry. DIPLOMACIA. São Paulo: Saraiva, 2012. 969 p. Tradução Saul S. Gefter, Ann Mary Fighiera Perpétuo, Revisão técnica Heitor Aquino Ferreira.

KISSINGER, Henry. Sobre a China. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. 378 p. Tradução Cássio de Arantes Leite.

LEITE, Alexandre Cesar Cunha. O projeto de desenvolvimento econômico chinês - 1978-2008: a singularidade de seus fatores políticos e econômicos. 2011. 230 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Sociais, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2011. Disponível em: <https://tede.pucsp.br/handle/handle/3344>. Acesso em: 09 abr. 2021.

LIMA, Nísia Trindade *et al.* A pandemia de COVID-19: uma crise sanitária e humanitária. *Cadernos de Saúde Pública*, Rio de Janeiro, v. 36, n. 7, p. 01-04, jul. 2020. FapUNIFESP

NUNES, João. A pandemia de COVID-19: securitização, crise neoliberal e a vulnerabilização global. *Cadernos de Saúde Pública*, Brasil, v. 36, n. 5, p. 01-04, maio 2020. Fap UNIFESP

RAMOS, Lohana Gabriela Simões de Oliveira. ASCENSÃO CHINESA E O MITODO DECLÍNIO NORTE-AMERICANO: INVESTIGANDO A NÃO-CAUSALIDADE IMPLÍCITA. 2017. 116 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Relações Internacionais, Universidade Estadual da Paraíba, João Pessoa, 2017. Disponível em: <http://pos-graduacao.uepb.edu.br/ppgri/files/2019/10/Lohana.pdf>. Acesso em: 30 mar. 2021.

REN, Xuefei. Pandemic and lockdown: a territorial approach to covid-19 in china, italy and the United States. *Eurasian Geography and Economics*, v. 61, n. 4-5, p.423-434, 8 maio 2020. Informa UK Limited.

RIGUE, André (ed.). Trump ataca China e diz que ONU precisa 'focar nos problemas reais do mundo': presidente dos estados unidos fez duras críticas no discurso virtual durante a assembleia geral da organização das nações unidas. *CNN Brasil*. Brasil, p. 01-01. 22 set. 2020.

SANTANA, Cristiane Soares de. Notas sobre a História da Revolução Cultural Chinesa (1966-1976). *História Social*, Bahia, p. 115-131, 2009.

SHU, Silvana Shiw Shyan. A inserção internacional da China no pós GuerraFria. 2006. 112 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Relações Internacionais, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2006.

WUBBEKE, Jost *et al.* MADE IN CHINA 2025: the making of a high-tech superpowerand consequences for industrial countries. *Mercator Institute For Chines Studies*, p. 01-76, dez. 2016.

VEJA (Brasil). Veja (ed.). Trump diz querer ver EUA livre de quarentena até a Páscoa: medidas de restrição podem 'destruir' o país e 'grande recessão' pode deixar mais vítimas do que covid-19, afirma o presidente americano. *Veja*. Brasil, p.01-01. 24 mar. 2020.

COOPERATIVAS DE CRÉDITO: UMA ANÁLISE DA EFICIÊNCIA FINANCEIRA E OPERACIONAL

Apoenny da Silva Santos

Jheniffer Martins Nunes

Maxwell Campos de Araújo Natalia Sabino Oliveira

Guilherme Domiciano Ferreira

Resumo: Esse estudo, tem como objetivo analisar a eficiência financeira e operacional, buscando identificar se as cooperativas que possuem maior eficiência geram maiores retornos para os seus cooperados, além de expor o que é o cooperativismo e sua notoriedade na sociedade e também como as cooperativas de crédito se caracterizam como um modelo econômico e eficaz para os seus associados, isso através da aplicação da Análise Envoltória de Dados (DEA), sendo aplicado em uma amostra de 14 (quatorze) Cooperativas de Crédito, sendo essas com sede no estado de Goiás, filiadas à Cooperativa Central Sicoob Uni, com um período referente aos anos de 2018 e 2019. Esse trabalho utilizou a análise por envoltória de dados para então avaliar o grau de eficiência e correlacionar com os retornos. Os resultados que foram obtidos permitiram negar o problema de pesquisa proposto de que as cooperativas que possuem maiores níveis de eficiência geram maiores retornos para seus cooperados, foi também negada a hipótese levantada de que as cooperativas de crédito que possuíssem maiores níveis de eficiência operacional, teriam a tendência de gerar então maiores retornos para seus cooperados, e consequentemente a eficiência operacional teria uma interferência direta nas sobras, ou seja não foi possível verificar uma relação direta ou linear da eficiência com o retorno.

Palavras-chave: Cooperativas de Crédito. Eficiência. Rentabilidade.

1. INTRODUÇÃO

O ato de cooperar para o alcance de bens e interesses em comum, sempre esteve inserido na sociedade desde eras mais antigas, utilizando desse meio para sobrevivência, tendo assim recursos que o possibilitam passar por crises, como também pelas modificações acarretadas pelo tempo (KLEIN & MALDANER, 2016). De acordo com Namorado (2007), a cooperação era então uma medida da condição de sobrevivência, como uma manifestação direta de uma sociedade coletiva que buscava sua continuidade e progresso.

Dessa forma Klein e Maldaner (2016) definem o cooperativismo como um tipo de sociedade no qual determinadas pessoas que tinham objetivos em comum, e se juntavam para que pudessem realizar e sanar suas necessidades, tendo como foco o bem-estar de todos, assim o surgimento dessas sociedades veio com esse objetivo de edificar um ambiente de vida melhor para as pessoas.

Por ter se tornado um modelo de sociedade que crescia constantemente foi então criada a política Nacional de cooperativismo, que é determinada através da Lei nº 5.764/1971. Nessa lei foi estabelecido o regime jurídico das cooperativas, e foram também através delas definidas as características do cooperativismo e os tipos de cooperativas (MAIA; BRESSAN; LAMOUNIER; BRAGA, 2013).

No sistema cooperativo as cooperativas de crédito fomentam o desenvolvimento econômico, na medida em que possibilita às várias classes sociais o acesso ao crédito. Essa difusão corresponde ao conceito de eficiência macroeconômica do Sistema Financeiro Nacional (SFN). Nesse sentido, ganham relevância no desenvolvimento local, assumindo riscos em prol da comunidade em que estão localizadas (BITTENCOURT, 2017).

Contudo, nas sociedades capitalistas que tem como base para o movimento da economia o consumo de produtos, serviços, ideias e pensamentos e modelos de sucesso, a competitividade cada vez mais tem se tornado acirrada. Assim em um ambiente dinâmico as empresas estão buscando como vantagem competitiva agregação de valor o equilíbrio sustentável entre gestão operacional e social (MACHADO; CASAGRANDE; ROMAN; CARVALHO, 2018). Logo para suprir as necessidades e entregar excelentes produtos ao mercado as instituições financeiras, vem atuando com mecanismos estratégicos em defesa as forças competitivas, pois a concorrência nesse meio, incentiva a oferta dos serviços e produtos, com intenção de suprir a necessidade da sociedade (CARDOSO, 2011).

Devida a essa competitividade no mercado financeiro e a elevação da concorrência nesse segmento, a gestão tem grande impacto na sua continuidade. Assim as entidades costumam traçar estratégias, que são definidas como um caminho que deve ser acompanhado, para que o alcance de seus objetivos e de suas metas sejam possíveis e executados como o esperado, com o intuito também de sempre superarem seus concorrentes (KLEIN; MALDANER, 2016).

De acordo com Cardoso (2011), para que essas entidades consigam se manter em meio a concorrência, elas necessitam ter bons níveis de eficiência operacional. Dessa forma com o desenvolvimento de uma gestão de qualidade operacional as ações conscientes dos seus gestores, com políticas traçadas de maneira precisa e fins determinados para maximizar o seu valor, a sua eficiência e a manutenção de sua posição de mercado, mesmo sem finalidade lucrativa, devido à

remuneração a partir dos produtos financeiros ofertados serem maiores do que os custos inerentes a esses produtos e às despesas para a manutenção das atividades da cooperativa, conseqüentemente, geram-se no caso das cooperativas, sobras, vistas como um *spread* por parte da instituição para com os seus associados (SANTOS, J.; SANTOS, R., 2020).

Portanto, a busca constante pelo avanço de suas operações, objetivando mais competitividade frente a concorrência no mercado financeiro, impulsiona as cooperativas a utilizarem ferramentas que auxiliam na análise de sua eficiência. Entre os riscos ligados às instituições financeiras, há o de crédito, o de liquidez, o operacional e o de mercado, de modo que a gestão de riscos deve fazer parte das atividades das cooperativas de crédito, mesmo que tais organizações não tenham por interesse a acumulação de lucros, e sim prestar serviços e benefícios aos associados de forma eficiente (SANTOS; BRESSAN; MOREIRA; LIMA, 2020).

Diante dessa perspectiva, surge a necessidade de compreender a relevância da análise da eficiência financeira e operacional nas cooperativas de crédito, quais os parâmetros utilizados, como as essas instituições desenvolvem sua gestão de forma eficiente e os benefícios que isto traz a instituição e seus cooperados, apontando dessa forma a seguinte problemática: *as cooperativas com maior eficiência geram maiores retornos para os cooperados?*

Logo entre os fatores que influenciam na eficiência operacional e financeira nas cooperativas de crédito, sugere-se a hipótese de que, as cooperativas de crédito que possuem maiores níveis de eficiência operacional, tendem a gerar então maiores retornos para seus cooperados, tendo a eficiência operacional uma interferência direta nas sobras.

Dessa forma o presente estudo tem como objetivo responder a problemática citada acima, identificando assim se as cooperativas que apresentam maiores índices de eficiência geram então maiores retornos para seus cooperados. Nesse sentido o estudo justifica-se pela relevância das cooperativas no panorama econômico e no cenário competitivo do mercado financeiro, buscando também contribuir com a literatura das instituições financeiras cooperativas no que se refere a gestão e eficiência das cooperativas e dessa forma agregar conhecimento para cooperativas e seus cooperados, ampliando e contribuindo com o conhecimento sobre a relação de eficiência e retorno dessas instituições financeiras.

2. COOPERATIVISMO

A humanidade vive em constantes mudanças, sempre aprimorando suas técnicas e inovando em suas tecnologias, alguns períodos passaram por essas inovações com maior velocidade como por exemplo na Idade Moderna, que logo acarretou a Revolução Industrial que ocorreu no final do século XVIII, na Inglaterra (MIRANDA, 2012). Com todo o fomento da revolução industrial e a expansão do capitalismo, surge o cooperativismo com a ideia de ampliar as possibilidades e reduzir processos que acabam excluindo algumas parcelas da população, trazendo dessa forma inclusão social, acessibilidade e equidade para diversos processos e setores (ROVANI; MARCHESAN; RAMOS; VARGAS, 2020).

Essas cooperativas são constituídas a partir de pessoas que tem interesses e objetivos em comum, com isso o cooperativismo gira em torno dos fins e objetivos de seus cooperados, assim elas se unificam de modo facultativo, para desenvolver a cooperativa, assumindo todos eventuais acontecimentos que puderem acontecer relacionados a atividade da sociedade formada (RIBEIRO; TRETER, 2011).

Segundo Menezes e Lajus (2015) o cooperativismo destaca em si a importância da cooperação, pois é uma sociedade que busca um desenvolvimento igualitário, já que não visam o lucro, substituindo o mercado do lucro, pelo cooperativismo que remete a visão de uma economia solidária e inclusiva, dessa forma o cooperativismo se torna uma alternativa para a população, para que todos consigam ter acesso aos serviços que necessitam.

2.1 Cooperativismo de Crédito

De acordo com Maia, Bressan, Lamounier, Braga (2013), o cooperativismo de crédito é uma peça fundamental no panorama econômico, logo que por seus benefícios e princípios a participação do mercado nessas sociedades se torna extensa pelas suas inovações na forma de intermediar o mercado financeiro de forma diferenciada e inclusiva. As cooperativas de crédito se caracterizam pela prestação de serviços financeiros semelhantes aos bancos tradicionais, como aberturas de contas, cartões de crédito, empréstimos e dentre diversos serviços, contudo como as cooperativas não visam o lucro, esses serviços são oferecidos com taxas agradáveis e que se tornam acessíveis amplamente para a sociedade (ROVANI; MARCHESAN; RAMOS; VARGAS, 2020).

Devida à forma acessível de prestação de serviços das cooperativas de crédito a procura por essas instituições aumenta consideravelmente, alguns dos fatores que tornam seus serviços atraentes são suas taxas de juros que são significativamente mais baixas, como também os custos de seus serviços (BRESSAN, V.; BRAGA; BRESSAN, A.; FILHO, 2010). Com a crescente do cooperativismo de crédito, elas setornaram semelhantes as diversas instituições financeiras, assim tendo o Banco Central do Brasil como fiscalizadores e supervisores das cooperativas de crédito. (SANTOS, R.; SANTOS, J., 2020).

Freitas, Amodeo e Freitas (2015), afirmam que o cooperativismo de crédito é considerado um dos ramos do cooperativismo mais versáteis e enfáticos, pois possui uma forma aprimorada de executar suas operações, assim a participação e a capacidade que possuem no mercado são relevantes, abrangendo um público que era negligenciado, dessa forma o cooperativismo de crédito se caracteriza como inclusivo, promovendo essa importante abrangência como também auxiliando no desenvolvimento local.

Dessa forma, expressando em números a sua participação no sistema financeiro, o Banco Central do Brasil (2021), traz que o quantitativo de cooperados, alcançou em dezembro de 2020, a marca de 11,9 milhões, logo o número de associados as cooperativas de crédito, teve um aumento representativo, aumento esse que ocorreu em todas as regiões, chegando a aproximadamente 4,9% em todo país e dentre os demais segmentos do Sistema Financeiro Nacional, o cooperativismo de crédito se manteve como o segmento que obteve uma expansão maior de crédito.

2.2 Eficiência e Desempenho Operacional

Didonet (2007), cita que o desempenho e a eficiência são correlacionados, pois normalmente os desempenhos operacionais são representados por seus níveis de eficiência. Freitas, Silva, Oliveira, Cabral e Santos (2018) caracterizam o desempenho como o resultado das formas dinâmicas em que o mercado econômico se desenvolve.

Para que haja estabilidade no sistema econômico e financeiro é necessário que as instituições financeiras se mantenham sustentáveis, pois quando há estabilidade o sistema se torna compacto e idôneo, essa sustentabilidade evita que instituições financeiras sejam descontinuadas, dessa forma a gestão dessas

instituições possuem uma grande relevância, o cooperativismo de crédito possui assim um grande desafio, uma vez que exige mecanismo de gestão que sejam condizentes com seu modelo diferenciado e complexo de administração (FONSECA; KORONTAI, 2019; BRESSAN, V.; BRAGA; BRESSAN, A.; FILHO, 2010).

As cooperativas apesar de serem controladas por cooperados estão sujeitas a regulamentações da organização, por isso a gestão no cooperativismo se torna peça importante e fundamental, uma vez que são concorrentes diretas dos bancos, por conta desse cenário, elas precisam sempre manter a competitividade no mercado financeiro (RIBEIRO, TRETER, 2011; JANSEN, MAEHLER, WEGNER, 2018).

Dessa forma o desempenho e a eficiência das cooperativas de crédito exercem grande peso sobre a visão social e sobre sua posição econômica que é gerada por elas, pois envolvem a credibilidade da cooperativa perante seus cooperados, ou seja, quando não há uma boa gestão, um bom desempenho operacional e eficiência isso pode expressar situações de risco (MAIA; BRESSAN; LAMOUNIER; BRAGA, 2013).

Para buscar identificar a eficiência das instituições, a análise é feita por meio da mensuração do desempenho, buscando traçar evoluções e comparabilidade entre períodos, dessa forma se faz necessário métodos e técnicas que possibilitem uma melhor percepção a respeito da eficiência e do desempenho. Nesse sentido algumas técnicas de análise podem ser utilizadas para auxiliar, por exemplo a análise por envoltória de dados, que é considerada uma técnica de pesquisa operacional, que tem como objetivo fazer uma análise comparativa em unidades independentes, em relação ao seu desempenho operacional (MACEDO, 2003).

Em um modelo utilizado por Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009), eles utilizam dois modelos dentro da análise DEA, um para obter o indicador de eficiência total, que nesse caso o cálculo leva em consideração que a proporcionalidade entre as variáveis utilizadas se mantém constante, assim o modelo que foi utilizado para a eficiência total é o CCR, que é orientado para inputs, e o outro modelo foi para obter o indicador de eficiência gerencial, que para seu cálculo considera um retorno de escala variável, então no índice de eficiência gerencial, o modelo para a eficiência gerencial é o BCC, que é orientado para outputs.

Ainda sobre a pesquisa de Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009), essas

nomenclaturas de eficiência total e eficiência gerencial, estão atrelados apenas ao modelo da DEA que é utilizado, pois conforme os autores na eficiência total as variáveis permanecem constante, e no caso da eficiência gerencial é levado em consideração a capacidade da cooperativa trabalhar apenas com os recursos que elapossui, e dessa forma como dito se torna possível obter indicadores de eficiência para comparabilidades e análise.

2.3 Retornos aos Cooperados

Segundo Jansen, Maehler e Wegner (2018) nas cooperativas de crédito não existem o que conhecemos como lucros. O lucro nas cooperativas são chamados sobras, e são distribuídos entre os cooperados, Rudio e Mainardes (2016) citaram que os valores referentes a essas sobras são condizentes com as operações executadas pelos cooperados. Portanto por suas características diferentes das demais instituições financeiras, nos balanços das cooperativas e nas suas demonstrações de resultados esses valores residuais positivos resultam em sobras e os valores negativos resultam em perdas (KLEIN; MALDANER, 2016).

Portanto um dos reflexos que o cooperativismo gera são suas sobras, nos estudos realizados por Arruda, Canassa, Maciel e Costa (2020) eles trazem como dimensões relacionadas ao desempenho nas cooperativas de crédito, a sua efetiva prestação dos serviços bancários e a geração de sobras, dessa forma, essas se tornam também interesse dos cooperados, uma vez que são um retorno para eles, apesar da finalidade das cooperativas não serem a geração das sobras, mas sim a satisfação e a vantagem nos serviços prestados, uma vez que parte das sobras muitas vezes ficam retidas como forma de reservas na cooperativa em si, mas ainda assim geram interesse dos cooperados.

Porem existem um certo processo antes da distribuição das sobras, primeiramente parte dessas sobras são designadas para a formação de reservas, logo após a formação das reservas que servem para possíveis contingências, após isso as sobras líquidas que poderão ser distribuídas para os cooperados (KLEIN; MALDANER, 2016), os autores ainda complementam que essas sobras que são destinadas para as reservas, servem como parte do capital próprio, podendo ser utilizadas tanto para investimentos, ou necessidades da cooperativa.

Dentro das cooperativas de crédito principalmente em cooperativas que estão

em abertura, essa sobra que se torna esse capital próprio tem grande peso, pois esse capital está diretamente relacionado com seu grau de crédito, como também trazem para os cooperados, segurança em relação a cooperativa (KLEIN; MALDANER, 2016).

3. METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

Conforme Freitas, Prodanov (2013), a pesquisa científica advém da ação humana, com objetivo de experimentar e esclarecer fenômenos. A pesquisa científica parte inicialmente da definição do problema, percorrendo fases de preparação da pesquisa, possuindo como desfecho a apresentação dos resultados.

Quanto à metodologia o trabalho em mãos faz a opção pelo método hipotético-dedutivo. Esta opção se justifica uma vez que, pelo fato de a problemática se sugere ser resoluciona da por meio da comprovação de hipóteses ou dados secundários levantados previamente (FREITAS; PRODANOV, 2013).

A pesquisa direcionará o foco para uma perspectiva de métodos estatístico. Esse tipo de pesquisa busca enumerar ou medir os eventos estudados, empregando instrumentos estatísticos para a análise de dados, não podemos considerar que as explicações obtidas são dotadas de verdades absolutas, porém são possíveis de serem fidedignas (FREITAS; PRODANOV, 2013).

Quanto à natureza da pesquisa no que se refere a finalidade, ela se classifica como pesquisa básica, pois de acordo com Freitas, Prodanov (2013), seu objetivo é gerar conhecimento conhecimentos, novos e úteis para o desenvolvimento da ciência. Sob o ponto de vista de seus objetivos, visando resolver o problema está pesquisa caracterizou se como exploratória, pois de acordo com Freitas, Prodanov (2013), visou prover mais informações por meio da abordagem do problema, compondo uma hipótese sobre ele.

Os procedimentos técnicos utilizados, pelo qual obtivemos os dados consistiu-se na pesquisa documental, conforme Freitas, Prodanov (2013) este tipo baseia-se em materiais que já receberam algum tipo de análise, que podem receber tratamento analítico de acordo com os objetivos de pesquisa.

A abordagem do problema de pesquisa fora predominantemente quantitativa, pois por meio dos dados coletados, buscamos dirimir em números as informações,

e assim relacioná-los e analisá-los (FREITAS; PRODANOV, 2013).

Quadro 2 – Resumo da Metodologia

CLASSIFICAÇÃO DE PESQUISA
QUANTO A FINALIDADE
Básica: gerou contribuição quanto a eficiência das Cooperativas de Crédito, correlacionando com o retorno gerado aos seus Cooperados.
QUANTO AO OBJETIVO
Exploratória: promoveu contribuições quanto a solução do problema, partindo da hipótese definida.
QUANTO A ABORDAGEM DO PROBLEMA
Quantitativa: interpretou as informações coletadas em números, classificando-as e analisando-as
QUANTO A TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS UTILIZADOS
Documental: utilizou-se de documentos de segunda mão, como relatório de gestão e demonstrações contábeis e financeiras, ambos analisados e emitidos pelas Cooperativas de Crédito.

Fonte: Elaboração própria.

3.2 Descrição dos métodos adotados

As fontes de informações utilizadas na elaboração da pesquisa são documentais, coletadas a partir do relatório de gestão e das demonstrações contábeis e financeiras de encerramento do exercício, obtidas por meio de consulta pública no site do Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, conhecido como Sicoob. Os critérios selecionados na coleta dos dados das Cooperativistas de Crédito do Sicoob, foram as Cooperativas de Crédito com sede no estado de Goiás, que possuam associação à Cooperativa Central Sicoob Uni, obtendo assim dados de 14 (quatorze) Cooperativas de Crédito. Destaca-se que foi possível analisar os dados das 14 (quatorze) cooperativas selecionadas dessa central, pois todas apresentaram informações consistentes e padronizadas, permitindo assim o desenvolvimento do presente estudo.

O período da pesquisa documental (relatório de gestão e das demonstrações contábeis e financeiras de encerramento de exercício) foram os anos de 2018 e 2019. Foram considerados apenas dois exercícios, pois a associação da maioria (cerca de 79%) das Cooperativas de Crédito com sede no estado de Goiás, à Central Sicoob Uni, é recente, ou seja, ocorreu em 2018, quando passou a constar disponível em fonte pública (site) os dados de forma completa e confiável.

Para a aferição da eficiência das cooperativas de crédito selecionadas na amostragem da coleta de dados, utilizou-se da metodologia da Análise Envoltória de Dados (DEA), tendo como base os métodos adotados e realizados por Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009), esses autores trazem que através desse modelo deanálise é possível realizar comparativos em relação a eficiência, isso pois os resultados da DEA podem ser considerados mais especificado do que os resultados obtidos em demais métodos.

De acordo com Acosta, Silva e Lima (2011) essa análise é um método que constrói limites de eficiência utilizando formas de programação linear, essa análise examina todas as Unidades de Tomadas de Decisões (DMU) de forma individual, assim mensurando a eficiência das práticas no que se refere as DMUs, Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009) trazem que dessa forma através desse método se tem, um melhor embasamento no que se refere a natureza gerencial, e então a análise DEA possui a capacidade através da comparação da eficiência de diversas unidades operacionais, por meio da utilização clara de diversas entradas (recursos/inputs) na geração de diversas saídas (produtos/outputs). Assim, esse comparativo pode ser realizado pelo fato da relação entre a produção observada em relação a produção máxima, com ligação aos recursos disponíveis, ou como dito ainda pelos autores, pela relação entre o quantitativo mínimo necessário dos recursos e a quantidade realmente empregada, dado o quantitativo gerado de produtos.

Logo, seguindo a execução na qual se foi embasado o método da pesquisa, foi então utilizado esse modelo de análise envoltória de dados (DEA) obtendo assim os indicadores de eficiência. Conforme o método realizado por Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009), a amostra de dados das Cooperativas de Crédito (DMUs) selecionadas, considerou neste estudo as variáveis: receitas (*outputs*), patrimônio líquido (*inputs*), gastos operacionais (*inputs*), exigibilidades (*inputs*) e as sobras ou perdas (*rentabilidade*), sendo que as perdas ou sobras são as variáveis que foram utilizadas para o cálculo da rentabilidade, e dessa forma realizar a intersecção com os indicadores de eficiência apurados na metodologia DEA.

Para a execução da análise DEA, a primeira parte para o desenvolvimento do método é a identificação das chamadas DMUs, que são as unidades de tomada de decisões, basicamente são as unidades utilizadas na amostra, a segunda parte está relacionada a identificação e seleção das variáveis, ou seja, ou inputs e os outputs, que podem ser variáveis controláveis ou não, podem também ser quantitativas ou

mesmo qualitativas, a terceira parte seria a aplicação dos modelos da análise DEA, que são basicamente o modelo CCR e o modelo BCC (MACEDO, 2003).

A avaliação estatística constitui-se de análise descritiva dos dados brutos, realizada em planilha do Microsoft Excel com complemento do XLSTAT (Addinsoft, 2021). Para a análise envoltória de dados (DEA), os dados foram avaliados separadamente para cada ano pesquisado, utilizando o software Open Source DEA (Ebert, 2021). O modelo utilizado para cálculo da eficiência total das cooperativas (*DMUs*) foi o modelo CCR (iniciais dos três autores) proposto por Charnes, Cooper e Rhodes em 1978, orientado à entrada (*inputs*) e que trabalha com retorno constante de escala (CRS), isto é, qualquer variação nas entradas (*inputs*) produz variação proporcional nas saídas (*outputs*). Para o cálculo de eficiência gerencial foi utilizado o modelo BCC (iniciais dos três autores) proposto por Banker, Charnes e Cooper em 1984, orientado à saída (*outputs*) o qual considera o retorno de escala variável (VRS), e assim assumindo que unidades (*DMUs*) de porte diferente podem operar eficientemente em regiões de escalas diferentes (PEREIRA; VENTURINI; CERETTA; DUTRA, 2009).

A partir da aplicação do modelo DEA na amostra selecionada, apresentaremos os resultados para cada exercício, ou seja, os indicadores de eficiência calculados, compararemos com auxílio da planilha de dados eletrônico (Microsoft Excel) a evolução e/ou retração dos indicadores de rentabilidade, que no caso das Cooperativas de Crédito foi calculada pelas Sobras ou Perdas gerada a cada encerramento de exercício, essa comparação permitirá visualizar se a eficiência está correlacionada, ou não, com a geração dos resultados financeiros, principalmente no que se refere as sobras para os cooperados.

4. DISCUSSÃO, ANÁLISE E AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

Esta seção dedica-se a apresentar os dados coletados, as variáveis selecionadas na análise, os resultados obtidos nas análises, e avaliações dos resultados. Por padrão as tabelas apresentaram classificação crescente, ou seja, do menor para o maior, quando analisado os 2 exercícios em uma mesma tabela, a ordem crescente visará evidenciar o último exercício (2019).

O Estudo de Caso

Na tabela 1 apresentamos a estatística descritiva dos dados utilizados em

nosso estudo, ressaltamos que os valores diferentes de unidades (quantidade de associados) são expressos em moeda corrente brasileira, ou seja, Real.

Tabela 1 – Estatística descritiva das variáveis nas Cooperativas estudadas

Estatística	Quantidade Associados	Receitas	Patrimônio Líquido	Gastos Operacionais	Exigibilidades	Sobras ou Perdas
Exercício de 2018						
Mínimo	752	3.893.226	9.801.558	-335.335.842	7.296.939	376.648
Média	6.098	76.108.332	127.031.531	-53.197.093	335.590.377	16.396.325
Máximo	33.784	447.688.945	485.981.522	-2.773.687	2.047.522.633	86.718.839
Desvio Padrão	8.471	117.142.040	150.632.073	87.349.262	541.234.995	25.693.642
Observações	14	14	14	14	14	14
Exercício de 2019						
Mínimo	888	4.383.806	12.322.607	421.970.532	5.690.864	-14.617.600
Média	7.258	86.630.580	142.517.118	68.328.113	391.247.024	12.777.449
Máximo	36.656	482.359.321	518.451.294	3.618.361	2.123.121.446	65.155.022
Desvio Padrão	9.318	125.461.804	168.645.530	107.549.923	568.734.879	22.226.419
Observações	14	14	14	14	14	14

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

Com base na amostra dos dados coletados, e utilizando a metodologia selecionada no presente estudo, processamos os dados com a utilização do software Open Source DEA (Ebert, 2021), apresentamos abaixo os resultados obtidos de formasintética nos modelos DEAs direcionado para eficiência total e para eficiência gerencial na tabela 2.

Tabela 2 – Eficiência total e eficiência gerencial das Cooperativas estudadas

Eficiência	Exercício de 2018	Exercício de 2019
Eficiência total – Modelo Radial – Orientado para <i>inputs</i> – CCR		
Eficiência média	0,819	0,807
Eficiência mínima	0,535	0,589
Eficiência máxima	1,000	1,000
Desvio padrão	0,169	0,156
Número de Cooperativa eficientes	2	2
Eficiência gerencial – Modelo Radial – Orientado para <i>outputs</i> – BCC		
Eficiência média	0,922	0,936
Eficiência mínima	0,647	0,742
Eficiência máxima	1,000	1,000

Desvio padrão	0,121	0,096
Número de Cooperativa eficientes	8	9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

A tabela 2 contém os resultados sintetizados das 14 cooperativas estudadas, com aplicação do DEA direcionado a eficiência total (*CCR/inputs*) e eficiência gerencial (*BCC/outputs*), em ambos os modelos apresentamos os valores de eficiência média, mínima, máxima e seu desvio padrão, para cada um dos exercícios selecionados na amostra, bem como o número de cooperativas apontadas como eficientes.

Constata-se pelos valores médios obtidos, que na eficiência total as cooperativas estão distantes de serem consideradas eficientes. Quando avaliamos a quantidade de cooperativas enquadradas como eficientes, verifica-se que não apresentou uma diferença significativa quando comparamos ambos os exercícios pela média, por essa constância podemos precisar que 81% das Cooperativas operam com eficiência total, ou sejam, uma ineficiência de 19%. Já na eficiência gerencial as cooperativas apresentam mais proximidade de serem consideradas eficientes.

Quando avaliamos a quantidade de cooperativas enquadradas como eficientes, verifica-se que não apresentou uma diferença significativa quando comparamos ambos os exercícios pela média, por essa constância podemos precisar que 93% das Cooperativas operam com eficiência gerencial, ou sejam, uma ineficiência de 7%.

Para melhor percepção sobre os resultados da eficiência média apurada em ambos os modelos, do qual obtivemos números baixos em termos de quantidade de cooperativas consideradas eficientes pela medição da eficiência total, e números altos em termos de quantidade de cooperativas consideradas eficientes pela medição da eficiência gerencial, apresentamos na tabela 3 a decomposição da ineficiência consolidada.

Tabela 3 – Decomposição da ineficiência consolidada das Cooperativas

Ineficiência	Exercício de 2018	Exercício de 2019
Ineficiência total – Modelo Radial – Orientado para <i>inputs</i> – CCR		
Ineficiência média	0,201	0,193
Ineficiência mínima	0,000	0,000
Ineficiência máxima	0,465	0,411
Desvio padrão	0,169	0,156
Número de Cooperativa eficientes	2	2
Ineficiência gerencial – Modelo Radial – Orientado para <i>outputs</i> – BCC		
Ineficiência média	0,078	0,064
Ineficiência mínima	0,000	0,000
Ineficiência máxima	0,353	0,258
Desvio padrão	0,121	0,096
Número de Cooperativa eficientes	8	9

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletado.

Observando os valores na tabela 3, verifica-se que a parcela que influenciou diretamente o grau de ineficiência consolidada foram a ineficiência total, com crescimento acentuado no exercício de 2018, que teve a ineficiência média consolidada de 28% (20% ineficiência total e 8% de ineficiência gerencial).

Com base na amostra dos dados coletados, e utilizando a metodologia selecionada no presente estudo, processamos os dados com a utilização do software Open Source DEA (Ebert, 2021), apresentamos abaixo os resultados obtidos de forma analítica nos modelos DEAs.

Tabela 4 – Eficiência total (CCR/inputs) das Cooperativas estudadas

DMUs	Exercício de 2018	Exercício de 2019
Sicoob Credi Goiás	0,93	0,59
Sicoob CooperCred	0,55	0,61
Sicoob Engecred	0,58	0,61
Sicoob Cooprem	0,53	0,65
Sicoob Credi-Rural	0,66	0,72
Sicoob Empresarial	0,76	0,74
Sicoob Mineiros	0,87	0,80
Sicoob CredSeguro	0,77	0,81
Sicoob Goiânia	0,71	0,87
Sicoob UniCentro Br	0,92	0,94

DMUs	Exercício de 2018	Exercício de 2019
Sicoob UniCentro Norte Goiano	0,97	0,96
Sicoob UniCidades	0,93	0,99
Sicoob Lojicred	1,00	1,00
Sicoob Credi Comigo	1,00	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

Na tabela 4 apresentamos os resultados cálculos no modelo DEA quanto a sua eficiência total, ou seja, CCR direcionado para inputs, pode-se observar que em ambos os exercícios (2018/2019), das 14 cooperativas selecionadas na coleta de dados, 2 cooperativas foram classificadas 100% eficientes, correspondendo assim 14% da amostra total. Em termos de melhoria da performance, por meio do teste simples de variação (aumento ou redução) comparando os índices de eficiência total de 2019 pelos de 2018, auferiu-se que 8 cooperativas apresentaram evolução de seu desempenho, enquanto 4 cooperativas apresentaram involução de desempenho e 2 permaneceram estática, ou seja, nem evoluíram ou involuíram, sendo justamente as 2 que atingiram 100% do grau de eficiência total.

Tabela 5 – Eficiência gerencial (BCC/outputs) das Cooperativas estudadas

DMUs	Exercício de 2018	Exercício de 2019
Sicoob CooperCred	0,65	0,74
Sicoob Empresarial	0,82	0,78
Sicoob Engecred	0,76	0,81
Sicoob Goiânia	0,77	0,87
Sicoob Credi Goiás	0,97	0,90
Sicoob UniCidades	0,95	1,00
Sicoob UniCentro Norte Goiano	1,00	1,00
Sicoob CredSeguro	1,00	1,00
Sicoob Lojicred	1,00	1,00
Sicoob UniCentro Br	1,00	1,00
Sicoob Cooprem	1,00	1,00
Sicoob Mineiros	1,00	1,00
Sicoob Credi-Rural	1,00	1,00
Sicoob Credi Comigo	1,00	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

Na tabela 5 apresentamos os resultados cálculos no modelo DEA quanto a sua eficiência gerencial, ou seja, BCC direcionado para outputs, pode-se observar que

no exercício de 2018, das 14 cooperativas da amostra 8 cooperativas foram classificadas 100% eficientes, correspondendo 57% da mostra total. Para o exercício de 2019, das 14 cooperativas da amostra 9 cooperativas foram classificadas 100% eficientes, correspondendo 64% da mostra total. Em termos de melhoria da performance, por meio do teste simples de variação (aumento ou redução) comparando os índices de eficiência total de 2019 pelos de 2018, auferiu-se que 4 cooperativas apresentaram evolução de seu desempenho, sendo que 1 atingiu 100% de eficiência, enquanto 2 cooperativas apresentaram involução de desempenho e 8 permaneceram estática, ou seja, nem evoluíram ou involuíram, sendo justamente as 8 que atingiram 100% do grau de eficiência gerencial em 2018.

Na tabela 6 apresentamos a estatística descritiva das variáveis de performance da rentabilidade de forma analítica das cooperativas estudadas, ressaltamos que os valores diferentes de unidades (quantidade de associados) são expressos em moeda corrente brasileira, ou seja, Real.

Tabela 6 – Número de associados, sobras ou perdas, e rentabilidade média.

DMUs	Quantidade de Associados	Sobras ou Perdas	Rentabilidade Média
Exercício de 2018			
Sicoob Lojicred	3.786	376.648	99,48
Sicoob UniCentro Norte Goiano	10.729	5.185.483	483,31
Sicoob Cooprem	1.344	679.166	505,33
Sicoob Credi Comigo	1.570	1.112.813	708,80
Sicoob Goiânia	4.220	3.237.806	767,25
Sicoob UniCidades	5.104	4.792.624	938,99
Sicoob CrediGoiás	752	1.297.479	1.725,37
Sicoob Empresarial	1.888	3.819.384	2.022,98
Sicoob UniCentro Br	33.784	86.718.839	2.566,86
Sicoob Engecred	6.686	19.501.957	2.916,83
Sicoob CredSeguro	2.702	12.621.439	4.671,15
Sicoob CooperCred	1.265	6.177.250	4.883,20
Sicoob Mineiros	3.513	24.617.856	7.007,64
Sicoob Credi-Rural	8.023	59.409.819	7.404,94
Exercício de 2019			
Sicoob CrediGoiás	888	-14.617,600	-14.461,26
Sicoob Lojicred	4.952	856.463	172,95
Sicoob Goiânia	4.839	867.423	179,26

DMUs	Quantidade de Associados	Sobras ou Perdas	Rentabilidade Média
Sicoob UniCentro Norte Goiano	12.758	5.226.210	412,78
Sicoob Credi Comigo	1.697	746.586	439,94
Sicoob UniCidades	6.007	6.620.514	1.102,13
Sicoob Cooprem	1.448	1.815.996	1.254,14
Sicoob CredSeguro	3.288	5.050.354	1.536,00
Sicoob UniCentro Br	36.656	57.224.769	1.561,13
Sicoob Engecred	11.861	23.064.450	1.944,56
Sicoob Empresarial	2.100	5.115.967	2.436,17
Sicoob CooperCred	1.427	4.616.243	3.234,93
Sicoob Mineiros	3.810	17.101.882	4.488,68
Sicoob Credi-Rural	9.884	65.155.022	6.591,97

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

Na tabela acima, o resultado da rentabilidade média, ou seja, as sobras ou perdas do exercício, são auferidas pela divisão da rentabilidade total (sobras ou perdas) pelo quantitativo (número) de associados de cada exercício. Os dados apurados pelas variáveis de performance possuem finalidade de subsidiar a próxima análise, que será apresentada na tabela 7, no qual abordemos o contexto do problema de pesquisa, apurando a existência ou não de relação entre eficiência e rentabilidade (sobras), ou seja, *uma cooperativa com maior eficiência gera maiores retornos para os cooperados*.

Tabela 7 – Percentual de variação de número de associados, e parâmetro de rentabilidade das Cooperativas de 2019 comparados a 2018.

DMUs	Associados	Sobras ou Perdas	tabilidade Média	Eficiente Modelo CCR 2019	Eficiente Modelo BCC 2019
Sicoob CrediGoiás	18,09%	-1226,62%	-1054,07%	0,59	0,90
Sicoob Goiânia	14,67%	-73,21%	-76,64%	0,87	0,87
Sicoob CredSeguro	21,69%	-59,99%	-67,12%	0,81	1,00
Sicoob UniCentro Br	8,50%	-34,01%	-39,18%	0,94	1,00
Sicoob Credi Comigo	8,09%	-32,91%	-37,93%	1,00	1,00
Sicoob Mineiros	8,45%	-30,53%	-35,95%	0,80	1,00
Sicoob CooperCred	12,81%	-25,27%	-33,75%	0,61	0,74
Sicoob Engecred	77,40%	18,27%	-33,33%	0,61	0,81
Sicoob UniCentro Norte Goiano	18,91%	1,56%	-14,59%	0,96	1,00

DMUs	Associados	Sobras ou Perdas	Rentabilidade Média	Eficiente	Eficiente
				Modelo CCR 2019	Modelo BCC 2019
Sicoob Credi-Rural	23,20%	9,67%	-10,98%	0,72	1,00
Sicoob UniCidades	17,69%	38,14%	17,37%	0,99	1,00
Sicoob Empresarial	11,23%	33,95%	20,43%	0,74	0,78
Sicoob Lojicred	30,80%	127,39%	73,85%	1,00	1,00
Sicoob Cooprem	7,74%	167,39%	148,18%	0,65	1,00

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados coletados.

Nesta última análise apresentamos o percentual de variação (aumento ou redução) comparando o número (quantidade) de associados, as sobras e/ou perdas e a rentabilidade média, calculados pelos resultados obtidos em 2019 e comparados a 2018, bem como o indicativo (sim ou não) do resultado da eficiência total (CCR/inputs) e da eficiência gerencial (BCC/outputs). Com base nos valores apurados acima, percebe-se que todas as cooperativas apresentaram melhoria de performance quanto aos números de associados, todavia não apresentaram o mesmo indicativo quanto a rentabilidade total (sobras ou perdas) e na rentabilidade média (por associado), portanto não se verifica relação direta e/ou linear dos indicadores de eficiência com os de rentabilidade, pelo menos para os dados coletados e analisados nesta amostra.

Conforme trazido em outros trabalhos como o trabalho de Jordão, Aguiar, Neto e Lopes (2015) nem sempre é possível verificar relação direta entre alguns fatores que são utilizados para comparabilidade com a eficiência, no estudo realizado por eles o objetivo era analisar de forma comparativa o desempenho econômico-financeiro de cooperativas de crédito de Minas Gerais, em relação ao valor econômico adicionado que mensura o desempenho financeiro da empresa, isso através da DEA tendo uma amostra de 65 cooperativas.

Nesse estudo realizado por eles os escores de eficiência que foram apurados também demonstraram uma variação entre os períodos, e também verificaram que em sua amostra as cooperativas que apresentaram maiores índices de eficiência não apresentaram maiores desempenhos financeiros, pois ainda em seu estudo eles puderam identificar que algumas cooperativas que muitas vezes apresentavam o EVA zerado, ainda assim foram classificadas como eficientes pela DEA.

Essa linha de resultados também foram de encontro com os resultados obtidos

em outras pesquisas como por exemplo no trabalho de Pereira, Venturini, Ceretta e Dutra (2009), que buscaram avaliar a eficiência em 51 cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul, eles constataram em seu trabalho, que de acordo com a amostra analisada por eles, os indicadores de eficiência e rentabilidade se apresentam de forma desassociada e independente.

Esses resultados apesar de serem negativos, não tornam as pesquisas inválidas, mas que na realidade trazem contribuições para melhor entendimento dessas comparabilidades, buscando também auxiliar em possíveis caminhos a serem seguidos eventualmente.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A determinação da eficiência ou da não eficiência, de uma empresa só se torna possível de ser mensurada a partir do seu desempenho, buscando a evolução e assim realizando comparações com períodos anteriores. Um dos fatores mais relevantes de mensurar a eficiência consiste em acompanhar o progresso da empresa e correção de eventuais erros. Dessa forma foi utilizada a análise por envoltória de dados para identificar os graus de eficiência e assim cruzar com os dados referente as sobras, comparando ainda esses cruzamentos de dados entre os períodos de 2018 e 2019.

Os resultados obtidos permitiram negar o problema de pesquisa proposto, no qual o objetivo era buscar entender essa relação de eficiência operacional e financeira, que buscava especificamente verificar se a eficiência operacional influenciava nos retornos para os cooperados, os resultados também permitiram negar a hipótese levantada de que as cooperativas de crédito que possuíssem maiores níveis de eficiência operacional, teriam a tendência de gerar então maiores retornos para seus cooperados, e consequentemente a eficiência operacional teria uma interferência direta ou linear nas sobras.

Pois conforme análise dos dados, algumas das cooperativas que não possuem grau de eficiência tão elevado acabaram tendo mais sobras do que outras que tiveram um grau de eficiência mais alto, assim não foi possível identificar uma relação relevante entre a eficiência operacional e a rentabilidade gerada pelos retornos

Essa conclusão foi possível de ser vista nos dois períodos, tanto no ano de 2018 quanto no ano de 2019, e em ambos os modelos, tanto o CCR que é orientado

para inputs, quanto no BCC que é orientado para outputs, ou seja, o fato de algumas cooperativas terem níveis altos ou máximos de eficiência, não significa necessariamente que essas apresentam maiores retornos, no trabalho de Vilela, Nagano e Merlo (2007), eles concluem com a mesma linha de resultados trazendo que a eficiência financeira pode ser decorrente de diversas outras variáveis.

Concluindo, o estudo não teve o intuito de trazer um modelo perfeito, mas de realizar a análise dos dados propostos buscando uma resposta para o problema de pesquisa proposto, e almejando contribuir para uma melhor compreensão do cooperativismo de crédito e a respeito da eficiência dessas cooperativas, e ressaltando mais uma vez que a eficiência financeira, necessita de outras variáveis para ser possível definir uma correlação no que se refere ao retorno para os cooperados.

Como limitações dessa pesquisa, se tem a escolha dos documentos que foram analisados, pois foram utilizados os documentos apenas de 2018 e 2019, devido ao fato de que as informações passaram a constar de forma disponível em fonte pública (site) de forma completa e confiável a partir de 2018. Houve também uma certa limitação relacionada ao tema investigado, levando em consideração que ainda é recente e possui carência de estudos anteriores, que possibilitem que os pesquisadores consigam realizar comparações e análises, o estudo também se limitou em relação a amostra utilizada não ter sido tão abrangente, no quantitativo.

Tendo essas limitações sugere-se para pesquisas futuras que o estudo seja feito de forma mais ampla, com um maior número na amostras de cooperativas e períodos de análise, sugere-se também que sejam utilizadas mais variáveis, que possibilitem realizar a identificação de mais parâmetros que possam ter interferência nos retornos para os cooperados.

REFERÊNCIAS

ACOSTA, Cristina Maria Machim; SILVA, Ana Maria Volkmer de Azabuja da; LIMA, Milton Luiz Paiva de. Aplicação de Análise Envoltória de Dados (DEA) para Medir Eficiência em portos Brasileiros. Revista de Literatura dos Transportes, 2011.

ADDINSOFT. (2021). XLSTAT statistical and data analysis solution, New York, USA. Retrieved from <https://www.xlstat.com>

ARRUDA, Alessandro Gustavo Souza; CANASSA, Bruno José; MACIEL, Sirlei De Andrade; COSTA, Davi Rogério De Moura. Avaliação de Desempenho em Cooperativas de Crédito: Uma Revisão Sistemática. XX USP International Conference in Accounting, 2020.

Banco Central do Brasil. Concorrência no sistema financeiro. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/concorrenciasfn>.

BITTENCOURT, Wanderson Rocha et al. Rentabilidade em bancos múltiplos e cooperativas de crédito brasileiros. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 21, p. 22-40, 2017.

BRESSAN, Valéria Gama Fully; BRAGA, Marcelo José; BRESSAN, Aureliano Angel; FILHO, Moisés de Andrade Resende. Uma Proposta de Indicadores Contábeis Aplicados às Cooperativas de Crédito Brasileiras. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 2010.

CARDOSO, Marcelo José Ranieri. Regulamentação, Poder de Mercado e Concorrência dos Bancos no Brasil Sob a Avaliação dos Conglomerados Financeiros. Tese Doutorado, Fundação Getúlio Vargas, 2011.

DIDONET, Simone Regina. Orientação para o Mercado e Eficiência: Aplicações ao Segmento Supermercadista. Tese Doutorado, Universidade Federal de Minas Gerais, 2007.

EBERT, Juergen. (2021). Open-Source DEA (OSDEA is a free open-source software licensed under GPL3). Retrieved from: <https://opensourcedea.org/>

FREITAS, Alair Ferreira; AMODEO, Nora Beatriz Presno; FREITAS, Alan Ferreira. Mecanismos Sociais na Regulamentação de Operações Financeiras em Cooperativas de Crédito. *Desenvolvimento em Questão*, 2016.

FREITAS, George Alberto; SILVA, Emanuela Mota; OLIVEIRA, Marcelle Colares; CABRAL, Augusto César de Aquino; SANTOS, Sandra Maria dos. Governança Corporativa e Desempenho dos Bancos Listados na B3 em Ambiente de Crise Econômica. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 2018.

GIL, A. C. Como elaborar projeto de pesquisa. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

JANSEN, Aline Castro; MAEHLER, Alisson Eduardo; WEGNER, Douglas. Governança Cooperativa e o Dilema de Legitimidade: Um Estudo de Caso em uma Cooperativa de Crédito. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 2018.

JORDÃO, Ricardo Vinícius Dias; AGUIAR, Kelce de; NETO, Jose Antonio de Sousa; LOPES, Ana Lúcia Miranda. Análise do Desempenho Econômico-Financeiro de Cooperativas de Crédito por Meio da Análise Envoltória de Dados. IV SINGEP, 2015.

KLEIN, Vanessa Raquel; MALDANER, Jorge. Estratégias Utilizadas pelas Cooperativas de Crédito para Aumento das Sobras Líquidas. *Revista Eletrônica do Curso de Ciências Contábeis*, 2016.

KORONTAI, Jéssika Nassif; FONSECA, Marcos Wagner. Governança Corporativa dos Bancos e sua Relação com Indicadores de Desempenho e Risco. *Revista Enfoque Reflexão Contábil*, 2020.

MACHADO, Nelson Santos; CASAGRANDE, Juceli; ROMAN, Darlan José; CARVALHO, Carlos Eduardo. A Inter-Relação entre Competividade e Cadeia de Valor: Estudo de Caso em Empresa Metal-Mecânica do Oeste de Santa Catarina. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 2018.

MACEDO, Hélida Delgado Ribeiro. Análise de Performance Financeira: Um Estudo de Caso em Unidades de Negócios, 2003.

MAIA, Saulo Cardoso; BRESSAN, Valéria Gama Fully; LAMOUNIER, Wagner Moura; BRAGA, Marcelo José. Gerenciamento de Resultados em Cooperativas de Crédito no Brasil. *Brazilian Business Review*, 2013.

MENEZES, Celso Marques; LAJUS, Maria Luiza de Souza. Cooperativismo de Crédito e Desenvolvimento. Revista Economia e Desenvolvimento, 2015.

MIRANDA, Fernando Silveira Melo Plentz. A Mudança do Paradigma Econômico, a Revolução Industrial e a Positivização do Direito do Trabalho. Revista Eletrônica Direito, Justiça e Cidadania, 2012.

NAMORADO, Rui. Cooperativismo – História e Horizontes. Oficina do CES. 278, 2007

PEREIRA, Breno Augusto Diniz; VENTURINI, Jonas Cardona; CERETTA, Paulo Sérgio; DUTRA, Vanessa Rabelo. Análise da Eficiência em Cooperativas Agropecuárias no Estado do Rio Grande do Sul. Revista Universo Contábil, 2009.

PRODANOV, C., C.; FREITAS, E., C. Metodologia do trabalho científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico. 2.ed. Novo Hamburgo-RS: Universidade FEEVALE, 2013.

RIBEIRO, Mara Rubia Fagundes; TRETER, Jaciara. Governança Corporativa e a Relevância da Informação Contábil, Um Estudo de Caso Em Uma Cooperativa. Universidade de Cruz Alta, 2011.

ROVANI, Bruno Pilatti; MARCHESAN, Jairo; RAMOS, Maciel Fernando; VARGAS, Letícia Paludo. Desenvolvimento Socioeconômico e Cooperativismo de Crédito no Município de Concórdia-SC. Revista Desenvolvimento em Questão, 2020.

RUDIO, Rodson Totola; MAINARDES, Emerson Wagner. Lealdade de Cooperados em uma Cooperativa de Crédito. Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, 2016.

SANTOS, L. S. Z.; BRESSAN, V. G. F.; MOREIRA, V. R.; LIMA, R. E. Risco de Crédito e Eficiência Técnica nas Cooperativas de Crédito Brasileiras. Cadernos EBAPE.BR, v. 18, n. 4, p. 956-973, 2020

SANTOS, Ramon Rodrigues dos; SANTOS, Joséte Florêncio dos. Influência da Folha Financeira no Gerenciamento de Resultados nas Cooperativas de Crédito Brasileiras. Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, 2020.

TRANSLATED WITH. <https://www.deepl.com/pt-BR/translator> (free version). Acesso em: 30 de Novembro de 2021 às 08h48 (fuso Brasília-DF)

VILELA, Dirley Lemos; NAGANO, Marcelo Seido; MERLO, Edgard Monfort. Aplicação da Análise Envoltória de Dados em Cooperativas de Crédito Rural. Rev. adm. contemp., 2007.

A FERRAMENTA PLANO DE NEGÓCIOS COMO FORMA DE MITIGAR ERROS: ANÁLISE DE INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO

Cristian Wyllarre Ferreira
Gledison Soares Mendonça
Luan Witor Candido Tolentino
Renan Menezes Santos
Rômulo Barbosa dos Santos
Larissa de Souza Costa

Resumo: Atualmente o plano de negócios é considerado por muitos autores e empreendedores como um documento excepcionalmente indispensável a um empreendimento principalmente na fase de planejamento, desenvolvimento e nos primeiros anos de uma empresa, mas apesar de tais recomendações apresentadas em estudos e pesquisas, ainda há muitas empresas que o considera um documento dispensável, optando pela não utilização dessa ferramenta. E para exemplificar de maneira mais clara as possíveis influências que a ferramenta plano de negócios pode ter dentro de um empreendimento, foi criado um comparativo entre duas empresas de ramo e estrutura semelhante, onde uma optou pela utilização do plano de negócio e outra não. Com o objetivo de tornar os resultados mais fidedignos utilizou-se os indicadores financeiros: Liquidez Corrente, Liquidez Seca e Margem de Contribuição obtidos através dos demonstrativos financeiros divulgados pelas empresas em questão. O intuito desta pesquisa, foi demonstrar aos empreendedores, principalmente iniciantes, a real importância do uso de um plano de negócios e a forma correta de produzi-lo de maneira eficaz e eficiente, visando contornar possíveis dificuldades, mitigar erros e dar maior longevidade aos seus empreendimentos, tornando-os estáveis e resistentes. Os resultados obtidos transparecem que a empresa que optou por utilizar o plano de negócios, após sofrer os danos da pandemia da Covid-19, teve uma melhor recuperação, quando comparada com a empresa que optou pela não utilização de tal ferramenta.

Palavras-chave: Plano de negócios. Demonstrativos financeiros. Empreendimento.

1. INTRODUÇÃO

Com a pandemia do COVID-19, o mundo passou por grandes mudanças em seu cenário econômico, político e cultural, e no Brasil também não foi diferente. Diante do grande desafio de tentar parar a disseminação do vírus, uma das principais medidas adotadas foi o chamado “lockdown” ou isolamento total, que consiste no fechamento temporário de empresas e suspensão de serviços considerados não essenciais (FRIEDE, 2020). Mas essas medidas trouxeram uma série de consequências para a economia do país. De acordo com a Brasil (2021), muitas empresas se viram condenadas ao fechamento definitivo, enquanto outras foram obrigadas a reduzir o seu quadro de funcionários de maneira drástica. Com

essa queda nas ofertas de empregos, muitas pessoas acabaram encontrando no empreendedorismo a oportunidade de conquistar seu sustento.

Ainda conforme dados Brasil (2021), no ano de 2020 o país quebrou o recorde de abertura de empresas, foi um aumento de 6% quando comparado a 2019, totalizando 3.359.750 novas empresas abertas em todo o país. Vale ressaltar que um dos fatores que contribuiu de maneira direta para tal aumento foi a desburocratização do processo de abertura de novas empresas. Enquanto em 2019 o Ministério da Economia estimava que o tempo hábil para concluir a abertura de um CNPJ levava em média 4 dias e 11 horas, em 2020 esse prazo foi reduzido para 2 dias e 13 horas, representando uma diminuição de 43% no prazo final.

Conforme SEBRAE (2014), o grande problema que o Brasil enfrenta não é o tempo que se leva para realizar a abertura de novas empresas, mas sim a quantidade de empresas que encerraram suas atividades nesse mesmo período. Estudos mostram que uma quantidade considerável de empresas encerra suas atividades antes mesmo de completarem um ano. Ainda de acordo com o SEBRAE (2014), foi realizada uma pesquisa decampo, contando com aproximadamente 1.700 empresários, na qual apresentou os seguintes resultados: 71% dos entrevistados alegaram enfrentar muita dificuldade no primeiro ano do negócio. Dentre eles, os problemas que mais se destacaram foi a dificuldade de formar a carteira de clientes com 22%, já outros 14% delataram como maior problema a falta de capital/lucro.

Outra informação bastante relevante que essa pesquisa nos traz, são os principais motivos que levam ao encerramento das atividades das empresas. Os quatro motivos que mais se destacaram foram: a falta de capital/lucro com 19%, empreendedores que acabaram encontrando outro ramo de atividade com aproximadamente 14%, falta de cliente com 9% e problema de planejamento/administração que foi acusado por 8% dos entrevistados.

Segundo Dolabela (2006) uma das melhores formas de reduzir resultados negativos e mitigar possíveis riscos que porventura possam surgir, é por meio do planejamento de negócio que irá anteceder à abertura da empresa. O planejamento envolve várias etapas e é preciso ordenar e planejar suas ações diante do mercado, para traçar o melhor caminho até os seus objetivos. Tal planejamento pode ser feito através da elaboração de um plano de negócios. O plano de negócios é um documento que visa caracterizar o negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar o mercado, projeção de receitas, despesas e resultado

financeiro.

Segundo Fernandes e Porto (2017) o plano de negócios se mostra como instrumento eficaz na relação empresa-mercado por se tratar de um conjunto de informações obtidas pelo empreendedor de forma organizada, mostrando seu empreendimento nos seus aspectos mais importantes como, planejamento financeiro, econômico, operacional e marketing, além de apresentar informações de mercado e mapeamento de decisões.

Ainda segundo o mesmo autor, é através do plano de negócios que se torna possível visualizar riscos em potencial e oferecer soluções de maneira antecipada para a empresa, além de auxiliar nas tomadas de decisões e principalmente fornecer informações necessárias para uma administração segura e prudente guiando-a em direção ao objetivo final.

Uma das melhores maneiras de constatar se o plano de negócios está realmente trazendo benefícios ao empreendimento, é através da avaliação dos indicadores financeiros. As informações necessárias para tal análise são obtidas a partir da demonstração financeira apresentada em determinado período de tempo, que tem um papel importante dentro de um negócio, pois são esses parâmetros que demonstram ao seu analisador como está a saúde financeira da empresa e auxilia na tomada de decisão. (ASSAF, 2012).

Diante das informações expostas, a presente pesquisa procura responder à seguinte pergunta problema: Quais os reflexos nos índices de desempenho financeiro de uma empresa que utiliza a ferramenta plano de negócios em comparação a uma que não o utiliza? Sendo assim, este estudo tem como objetivo geral, analisar os reflexos nos índices de desempenho financeiro de uma empresa que utiliza a ferramenta plano de negócios em comparação a uma que não o utiliza.

Esta pesquisa tem como justificativa estudar a importância do planejamento prévio e analisar por meio de demonstrativos de desempenho financeiro, o impacto que a ferramenta plano de negócios tem no processo inicial e no desenvolvimento de um empreendimento e os principais problemas e consequências de se iniciar um negócio sem um planejamento adequado. Foi utilizada uma metodologia quali-quantitativa, por meio de revisão bibliográfica e pesquisa de cenário e documentos a fim de realizar a comparação de empresas que seguem um plano de negócios produzido de forma correta e outra que não utiliza tal ferramenta.

2. NEGÓCIO

Em consulta ao dicionário Aurélio (2020), negócio é definido como: Empreendimento comercial, industrial, financeiro; comércio, compromisso estabelecido entre pessoas, empresas. Ademais, para Mendes (2018) negócio é criar uma identidade empresarial, representado por pilares como missão, visão, valores e objetivos. Para ela o fundamental para criação de um ambiente estruturado é saber como direcionar seus funcionários das áreas operacionais e estratégicas, de acordo com a necessidade e o objetivo da empresa.

2.1 Plano De Negócios

De acordo com Dolabela (2006), o plano de negócios surgiu aproximadamente a 60 anos atrás, em alguns países europeus e principalmente nos Estados Unidos e Canadá. Surgiu com o propósito de responder “O que é a sua empresa?” Com uma resposta específica voltada para cada público-alvo. Desde o seu surgimento, passou a ser uma ferramenta bastante comum para os empreendedores. Já o Brasil demorou um pouco mais de tempo para aderir ao uso do plano de negócios, até hoje muitas empresas se recusam a utilizar e até mesmo reconhecer a real importância do uso de tal documento, apesar de existirem bastantes estudos em relação a esse tema e várias definições que mostram a necessidade do mesmo para o sucesso da empresa.

Conforme Chiavenato (2012), abrir um negócio é um desafio bastante longo e complicado, suscetível a uma infinidade de dificuldades e problemas, durante essa trajetória, o autor ainda afirma que, por melhor que seja o seu plano de negócios, jamais será possível eliminar todas as possibilidades de erros que um empreendimento pode vir a encarar, mas é esse planejamento que dará uma certa estabilidade para enfrentar tais desafios e principalmente mostrar onde deve direcionar suas forças para superar. Mas para ter sucesso é necessário planejar e preparar de maneira antecipada, tentando visar quaisquer possíveis ações necessárias, isso é de fundamental importância para o sucesso do negócio.

Coelho (2018), definiu o plano de negócios como um documento que reflete a situação em que a empresa se encontra e onde pretende chegar, evidenciando seus objetivos e as ações necessárias para alcançá-los. É no plano de negócios que o empreendedor deve expor de forma clara como a empresa deverá atuar diante das

possibilidades e dificuldades impostas pelo mercado.

O plano de negócios é um documento que traz uma descrição do empreendimento, um roteiro para funcionamento da empresa. O autor ressalta que existe hoje um padrão de seções com o intuito de facilitar o entendimento e sua criação, mas que podem ser alterados na busca da adequação aos objetivos da empresa (DORNELAS, 2016).

Existe uma grande quantidade de formas de se estruturar um plano de negócios e uma diversidade de opções pré-estruturadas por alguns autores, todas elas foram produzidas com o intuito de facilitar na hora do empreendedor construir o plano de negócios da sua empresa. Mas em todos eles há uma unanimidade quanto à obrigatoriedade da presença de algumas seções e suas correlações. O quadro 1, traz um exemplo de estrutura padrão, indicado para pequenas empresas manufatureiras em geral, além de definir o que deve ser informado em cada sessão de maneira detalhada (DORNELAS, 2016).

Quadro 1 - Estrutura sugerida para pequenas empresas manufatureiras em geral

CAPA	Parte importante do plano de negócios; É o rosto do plano de negócios; Deve ser feito de maneira enxuta com informações importantes e relevantes
SUMÁRIO	Deve conter o título de cada seção e a página onde se encontra; Trazer os principais assuntos de cada seção; Tem por objetivo tornar mais fácil a localização do tema de interesse do leitor;
SUMÁRIO EXECUTIVO	Considerado a principal seção de um plano de negócios; Precisa ser escrito com bastante atenção e conter as principais informações; Deve ser dirigido ao público-alvo e explicar qual o seu objetivo em relação ao leitor.
ANÁLISE ESTRATÉGICA	Define os rumos da empresa; Expõe a visão, missão, situação atual, potencialidade e ameaças externas, forças e fraquezas, objetivos e metas de negócio; Seção base para implantação e desenvolvimento das demais ações descritas no plano.
DESCRIÇÃO DA EMPRESA	Cabe a essa seção descrever a empresa, seu histórico, crescimento, faturamento anual, razão social, impostos, estrutura organizacional e jurídica, localização, parcerias, certificações de qualidade, serviços terceirizados etc.
PRODUTOS E SERVIÇOS	Esta seção é destinada a apresentar os produtos e serviços da empresa. Como são produzidos; Os principais clientes atuais; Os principais concorrentes; Principalmente trazer um feedback dos clientes quanto ao produto oferecido. Esse item servirá para aferir a qualidade e guiar futuros investimentos.
PLANO OPERACIONAL	Esse espaço é reservado para a apresentação das ações que a empresa planeja em seu sistema produtivo e o processo de produção; Deve conter informações operacionais atuais e previsão de fatores como: lead time, percentual de entregas a tempo, rotatividade de investimento e índice de refugo

PLANO DE RECURSOS HUMANOS	Apresentar planos de desenvolvimento, treinamento e capacitação de pessoas; Apresentar o nível educacional e experiências dos executivos, gerentes e funcionários operacionais; Indicar metas de treinamento voltados para o plano operacional, a longo prazo.
ANÁLISE DE MERCADO	Mostrar que os executivos da empresa conhecem o mercado consumidor do seu produto/serviço e dominam informações como características do consumidor e sua localização, análise de concorrência, possibilidades de crescimento do mercado.
ESTRATÉGIA DE MARKETING	Traz como a empresa pretende vender seus produtos/serviços e conquistar clientes, manter o interesse deles e aumentar a demanda. Abordar fatores como diferencial do produto/serviço, políticas de preço, canais de distribuição e estratégias de promoção/comunicação.
PLANO FINANCEIRO	- Seção voltada para as finanças da empresa; Deve apresentar em números todas as ações planejadas para a empresa; Demonstrar fluxo de caixa com horizonte de pelo menos 3 anos. Balanço patrimonial e análise de pontos de equilíbrio, análise de indicadores com faturamento previsto; Necessidade de investimento e demonstrativo de resultados
ANEXOS	Esta seção deve conter informações adicionais relevantes; Não tem limite de páginas; Deve conter uma relação dos currículos vitae dos sócios e dirigentes da empresa; Pode ser anexado informações dos produtos, como: fotos, plantas da localização, roteiros e resultados completos das pesquisas de mercado, materiais de divulgação, folders, catálogos e estatutos.

Fonte: Dornelas (2016).

2.2 Importância do Plano de Negócios

O plano de negócios é de fundamental importância para qualquer empresa, mas ainda muitos empreendedores se perguntam “O plano de negócios é realmente uma ferramenta de gestão eficiente a ponto de determinar o sucesso ou o fracasso de um empreendimento?” (DORNELAS, 2016). Ainda de acordo com Dornelas (2016), o plano de negócios é de extrema importância para qualquer negócio, sendo ele um novo empreendimento ou uma empresa já madura, ele pode determinar o sucesso ou o fracasso, além de ser ele o principal meio de captação de recursos junto a bancos e/ou investidores e obtenção de bolsas. Mas o plano de negócios vai muito além do fator financeiro, é ele que determina como deve ser regida a empresa, traz estabilidade na tomada de decisões, auxilia o empreendedor na estrada para alcançar seus objetivos com a empresa e reduz os riscos diante de possíveis erros e desvios.

Chiavenato (2012) define o plano de negócios como algo indispensável, é esse documento que define o rumo atual e futuro da empresa, podendo compará-lo a um plano de viagem, onde você planeja o destino e estradas a serem utilizadas, mas assim como em uma viagem não podemos impedir possíveis empecilhos, em

um empreendimento também não podemos impedir possíveis riscos e erros, mas podemos planejar como superá-los e ou contorná-los.

2.3 Indicadores de Desempenho Financeiro

Assaf (2012), nos traz uma série de indicadores econômicos e financeiros do tipo quanto maior melhor, conforme exposto no quadro 2 que servem de base para a realização de uma comparação financeira sólida entre duas ou mais empresas. Por meio dessa comparação apresentamos a diferença operacional entre uma empresa que utiliza o plano de negócios e outra que não utiliza.

Quadro 2 - Indicadores Financeiros

INDICADOR	CÁLCULO	DEFINIÇÃO
LIQUIDEZ CORRENTE	$\frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$	Serve para indicar quanto há de ativo circulante para cada unidade de passivo circulante. Podendo indicar a solidez financeira.
LIQUIDEZ SECA	$\frac{(\text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{ESTOQUE})}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$	Indica as dívidas a serem pagas no curto prazo, com os itens monetários do ativo circulante, sem o estoque.
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	$\text{VENDAS} - (\text{DESP. VARIÁVEIS} + \text{CUSTOS})$	Indica a receita total das vendas, menos as despesas variáveis e custos.

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Duarte, Lamounier, (2007).

A **Liquidez Corrente** é um dos indicadores mais utilizados para avaliar o desempenho financeiro de um empreendimento em determinado período, obtido através da fórmula exposta no quadro 2, esse índice demonstra a disposição de recursos financeiros e demais bens ativos que podem ser convertidos em curto prazo, a fim de quitação de dívidas de mesmo período. (TAVARES. 2005). Para Zago e Mello (2014), a **Liquidez Seca** é de fundamental importância para a empresa, pois é ela que determina se a empresa tem a capacidade de quitar suas obrigações a curto prazo, com a exclusão de seu estoque.

Margem de Contribuição é um indicador financeiro, obtido através da receita subtraída da soma dos custos e despesas variáveis, por ser uma ferramenta gerencial tem o papel de apresentar aos gestores, o potencial de cada produto e como eles influencia na cobertura de gastos e como contribui no lucro final. Com isso entende-se que a margem de contribuição é uma ferramenta útil e que agrega valores as informações contábeis. (MIRANDA, ALMEIDA E SIMÃO. 2012).

3. METODOLOGIA

3.1 Caracterização da Pesquisa

Foi realizada uma pesquisa aplicada, com o intuito de explicar o que é um plano de negócios, o quanto é importante para um empreendimento, como é construído tal documento e o quanto ele influencia na busca pelos objetivos previamente planejados. Diante das informações encontradas foi feito um trabalho descritivo, mostrando de maneira clara e objetiva, informações como a descrição e montagem de um plano de negócios e com referências científicas dentro do tema.

Foi utilizada uma abordagem quali-quantitativa, buscando informações íntegras e seguras, como meio de reduzir ou até mesmo resolver o problema que foi encontrado, que é o grande número de fechamento de empresas, devido a diversos problemas e falhas encontradas no percurso rumo ao objetivo final do empreendimento. Foi empregada a técnica de revisão bibliográfica, onde foram realizadas pesquisas em diversos livros, artigos e revistas científicas, com o objetivo principal de encontrar fontes confiáveis de informações, para confecção deste estudo.

Quadro 3 - Resumo da Metodologia

CLASSIFICAÇÃO DE PESQUISA
QUANTO A FINALIDADE
Aplicada: Demonstrar a novos empreendedores sobre a importância do plano de negócios é produzidos tal documentos e qual a sua função dentro de uma empresa.
QUANTO AO OBJETIVO
Descritiva: Trazer informações relevantes e necessárias aos empreendedores de maneira clara.
QUANTO A ABORDAGEM DO PROBLEMA
Qualitativa: Foi pesquisado, com o intuito de entender, quais os motivos para o fechamento de empresas e como reduzir esse problema social. Quantitativa: Analisamos plano de negócios e balanços periódicos com o objetivo de comparar a arrecadação e demais dados contábeis para determinar o desenvolvimento da empresa.
QUANTO A TÉCNICAS E PROCEDIMENTOS UTILIZADOS
Bibliográfica: Foram utilizados diversos livros e artigos, de diversas fontes e autores com o objetivo de tornar essa pesquisa confiável e válida.

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Mendonça, Rocha; Nunes, (2008).

3.2 Métodos Adotados

Foi realizada uma pesquisa de revisão bibliográfica em livros, artigos e revistas científicas consideradas como confiáveis diante da sociedade científica, como meio de tornar essa pesquisa relevante para futuros empreendedores. Tais informações foram obtidas em bibliotecas, livrarias e sítios de internet, para chegar em determinados autores e trabalhos científicos, foi realizado a leitura de diversos periódicos e sites de pesquisa, na busca por referências em tal área.

Para maior compreensão e absorção das informações apresentadas nesse trabalho, foi realizado a comparação entre duas empresas, onde uma utiliza a ferramenta “Plano de negócios” desde o princípio de seu planejamento, conforme orientações expressas por autores e do outro lado temos uma empresa que optou pela não utilização do plano de negócios, julgando não ser algo fundamental para o pleno funcionamento do empreendimento.

Após o levantamento dos dados financeiros, foi realizada uma comparação utilizando três indicadores: Liquidez Corrente, Liquidez Seca e Margem de Contribuição, diante dos resultados, foi possível acompanhar e analisar o desempenho e as dificuldades vividas por cada uma das empresas estudadas e como o plano de negócios ajudou a superar os mais adversos desafios na busca pelo objetivo final.

4. DISCUSSÃO, ANÁLISE E AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

Nesta seção foi abordado mais a fundo o desempenho financeiro dos empreendimentos. Foi discutido esse tema por meio da comparação entre duas empresas de ramo de atividades semelhante, e mesmo período de atuação, compreendendo o período de janeiro de 2019 até a data de confecção desse trabalho acadêmico (junho/2021), os empreendimentos a partir desse momento serão denominados apenas como “EMPRESA A” e “EMPRESA B”.

A **Empresa A**, desde seu planejamento seguiu o passo a passo padrão recomendado, montou seu plano de negócios, seguiu os protocolos corretos, como realização de pesquisas de campo e preocupando-se com a real importância e necessidade de tal ferramenta no desenvolvimento da empresa.

Do outro lado temos a **Empresa B** que apesar de ser um empreendimento

domesmo ramo de atividade da empresa citada acima, julgou desnecessário a utilização de um plano de negócios, optando pela não produção de tal ferramenta, apesar dos alertas e recomendações de especialistas.

Diante das informações apresentadas, foi realizada uma comparação de desempenho nos aspectos financeiros das empresas, com o objetivo de recolher dados e através de protocolos padrões analisar a performance e desenvolvimento das mesmas.

4.1 Desempenho Financeiro

Nos dias atuais existe uma grande diversidade de formas de mensurar o desempenho financeiro de uma empresa, mas devido ao fato de que uma métrica possa ter o objetivo diferente das demais, diversos autores ditam como recomendado a utilização de mais de um meio de medidas durante a comparação, diferente do que ocorria no passado onde as empresas utilizavam apenas o lucro como meio de medida de desempenho financeiro. (KRAUTER & SOUZA, 2007).

Como meio comparativo, foi utilizado uma lista de indicadores financeiros e econômicos conforme recomendado pelo autor Assaf (2012), que os traz como forma de afrontar informações de desempenho apresentados pelos empreendimentos a serem comparados.

4.2 Liquidez Corrente

Quadro 4 - Liquidez Corrente

LIQUIDEZ CORRENTE - EMPRESA A				LIQUIDEZ CORRENTE - EMPRESA B			
2019	$\frac{R\$ 11.750.000,00}{R\$ 7.250.000,00}$	=	162,07%	2019	$\frac{R\$ 6.855.000,00}{R\$ 4.600.000,00}$	=	149,02%
2020	$\frac{R\$ 8.084.000,00}{R\$ 7.670.000,00}$	=	105,40%	2020	$\frac{R\$ 4.094.000,00}{R\$ 4.400.000,00}$	=	93,05%
2021	$\frac{R\$ 10.212.000,00}{R\$ 6.950.000,00}$	=	146,94%	2021	$\frac{R\$ 7.318.000,00}{R\$ 5.850.000,00}$	=	125,09%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do demonstrativo financeiro (2021).

De acordo com Tavares, (2005) e mencionado no referencial teórico, a Liquidez Corrente, é um indicador que traz os índices e capacidade que a empresa tem de converter ativos de curto prazo em poder para quitar dívidas de mesmo prazo, então a partir dos demonstrativos financeiros analisados, o Quadro 4 mostra que no primeiro ano de atuação, ambas as empresas tiveram um bom

aproveitamento diante dos investimentos aplicados por seus sócios proprietários, apesar de uma das empresas comparadas não utilizar o plano de negócios como uma ferramenta orientadora.

Nos anos de 2021 e principalmente no ano de 2020 onde ocorreu o ápice da pandemia do COVID-19¹, foi observada uma queda significativa no aproveitamento das empresas analisadas, essa baixa na Liquidez Corrente pode ser explicada como consequência das mais diversas restrições impostas pelas autoridades sanitárias.

Apesar da queda brusca apresentada pela EMPRESA A no ano de 2020, é notável a reação logo no ano seguinte, apresentando uma melhora considerável em relação ao seus ativos e passivos, que pode ter sido influenciado pelo uso da ferramenta plano de negócios que previa novas formas de comercializar seus produtos buscando mais segurança e conforto para seus clientes, enquanto a EMPRESA B, que vêm de uma queda acentuada durante o ano de 2020, até o presente período do ano de 2021 não consegue retomar a sua condição de liquidez inicial, apresentando um índice de liquidez abaixo do esperado, o que pode ter sido causado pelo fato de optar pela não utilização do plano de negócios.

4.3 Liquidez Seca

Quadro 5 – Liquidez Seca

LIQUIDEZ SECA - EMPRESA A				LIQUIDEZ SECA - EMPRESA B			
2019	$\frac{R\$ 11.750.000,00 - R\$ 4.000.000,00}{R\$ 7.250.000,00}$	=	106,90%	2019	$\frac{R\$ 6.850.000,00 - R\$ 2.200.000,00}{R\$ 4.600.000,00}$	=	101,09%
2020	$\frac{R\$ 8.084.000,00 - R\$ 2.000.000,00}{R\$ 7.670.000,00}$	=	79,53%	2020	$\frac{R\$ 4.094.000,00 - R\$ 1.390.000,00}{R\$ 4.400.000,00}$	=	61,45%
2021	$\frac{R\$ 10.212.000,00 - R\$ 3.500.000,00}{R\$ 6.950.000,00}$	=	96,58%	2021	$\frac{R\$ 7.318.000,00 - R\$ 3.000.000,00}{R\$ 5.850.000,00}$	=	73,81%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do demonstrativo financeiro (2021)

A Liquidez Seca, conforme trazido no referencial teórico demonstra a capacidade que a empresa tem de quitar suas obrigações a curto prazo, com a exclusão de seu estoque. Como pode se observar no Quadro 5 a EMPRESA B apresentou uma Liquidez Seca com grande participação do estoque na formação do seu ativo, antes mesmo do começo da pandemia, com isso alcançou índices ainda

mais alarmante, quando é feita a comparação nos anos em que a pandemia estava em seu ápice. (ZAGO E MELLO, 2014)

Enquanto isso a EMPRESA A, apesar de apresentar um estoque bastante oneroso, apresenta índices de Liquidez Seca considerado como regular, já que mesmo com a exclusão de tal item, ela se apresenta capaz de sanar seus compromissos a curto prazo com os seus ativos de mesmo prazo, conforme apresenta sua demonstração financeira.

O referencial teórico nos traz essa ferramenta como algo extremamente importante para analisar a saúde financeira, com isso podemos observar uma estabilidade um pouco maior em relação a tal indicador.

4.4 Margem de Contribuição

Quadro 6 – Margem de contribuição

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO - EMPRESA A				
2019	R\$ 6.300.000,00	- (R\$ 3.100.000,00 + R\$ 1.450.000,00)	=	R\$ 1.750.000,00
2020	R\$ 4.700.000,00	- (R\$ 2.920.000,00 + R\$ 2.020.000,00)	=	-R\$ 330.000,00
2021	R\$ 5.800.000,00	- (R\$ 3.228.000,00 + R\$ 1.590.000,00)	=	R\$ 552.000,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO - EMPRESA B				
2019	R\$ 3.600.000,00	- (R\$ 1.900.000,00 + R\$ 900.000,00)	=	R\$ 8.000,00
2020	R\$ 2.300.000,00	- (R\$ 1.830.000,00 + R\$ 1.020.000,00)	=	-R\$ 550.000,00
2021	R\$ 3.500.000,00	- (R\$ 3.100.000,00 + R\$ 1.150.000,00)	=	-R\$ 750.000,00

Fonte: Elaborado pelos autores a partir do demonstrativo financeiro (2021)

Como já relatado no referencial teórico a margem de contribuição é o indicador que determina o nível de contribuição que as vendas têm no lucro final da empresa, ao analisar o Quadro 6 que se refere a tal indicador pode ser observado uma certa vantagem para a EMPRESA A em relação a EMPRESA B, que principalmente no período de 2020 e 2021, teve uma queda drástica no seu percentual de venda e aumento nos seus gastos variáveis. (MIRANDA, ALMEIDA E SIMÃO. 2012)

Possivelmente pelo fato da EMPRESA A, apresentar em seu plano de negócios a ideia de expansão da sua plataforma de vender para meios mais digitais visando promover mais conforto e acessibilidade para o seu cliente, conseguiu absolver de maneira mais moderada a imposição do fechamento temporário do comercial.

5. CONCLUSÃO

Por meio deste trabalho, é possível concluir que o plano de negócios é uma ferramenta de extrema importância dentro de um empreendimento, independentemente do tamanho ou área de atuação da empresa. Seguindo a forma correta de produção e planejamento, ele se torna um documento bastante útil para o negócio, trazendo um norte para o empreendedor, através da imposição dos objetivos.

Em resposta à pergunta problema deste trabalho não é possível afirmar que utilização da ferramenta plano de negócios seja determinante para o sucesso ou fracasso de um empreendimento. Apesar da recomendação que existe em relação a utilização deste documento com o intuito de mitigar erros e reduzir os impactos causados pelas dificuldades que se apresentem no percurso traçado, foi observado que a empresa que optou pelo uso da ferramenta plano de negócios, após sofrer uma redução nos seus índices no período de 2020, onde observou-se o ápice da pandemia da COVID-19 que impôs vários desafios aos empreendedores, teve uma melhor retomada nos seus índices de desempenho, quando comparada com sua concorrente.

Diante da pergunta problema entendemos a importância do primeiro objetivo específico pois, conforme observado nos resultados apresentados, ao analisar os índices de desempenho financeiro, os resultados obtidos mostram que a empresa que fez um planejamento prévio e optou pela utilização da ferramenta plano de negócios obteve uma recuperação maior que a concorrente, mostrando assim que o planejamento prévio aumenta a capacidade que a empresa tem de contornar possíveis riscos e desafios que venha a enfrentar.

Observa-se de maneira mais clara através dos cálculos, demonstrativos obtidos a partir da análise de indicadores de desempenho financeiro, é perceptível que a empresa optante pela utilização do plano de negócios, apesar de ter sofrido uma queda brusca em seu faturamento, teve maior capacidade de amortizar os impactos quando comparada a sua concorrente, buscou formas inovadoras de prosseguir, se adaptando e contornando às adversidades que se apresentaram, assim reduzindo os danos. Por outro lado, a empresa que optou pela não utilização do plano de negócios passou a operar com rendimentos baixos, levando-a à beira de um colapso financeiro, que consequentemente, pode ocasionar o encerramento

de suas atividades.

Ainda que apesar das limitações e dificuldade em obter informações sobre certos temas, principalmente um demonstrativo financeiro que seja realista e confiável, planos de negócios para comparar, foi possível encontrar material suficiente para confeccionar este trabalho.

Na busca pela resposta das questões impostas nessa pesquisa utilizou-se apenas três indicadores financeiros diante de uma infinidade de exemplos a serem utilizados, tornando possível uma análise ainda mais profunda do tema com a realização de novas pesquisas com a comparação entre mais indicadores como Retorno Sobre Patrimônio Líquido, Margem Líquida, Margem Bruta, Cobertura de Juros e Capital Circulante Líquido que são exemplos de uma infinidade de indicadores financeiros, que podem dar profundidade ainda maior quanto a importância e influência de um plano de negócios a um empreendimento.

REFERÊNCIAS

ASSAF, A. N.; Estrutura e Análise de Balanços – Um Enfoque Econômico-financeiro. 5ª Ed. Atlas S.A., 2012.

CHIAVENATO, I.; SAPIRO, A.; Planejamento Estratégico. 12ª Ed. Elsevier, 2003.

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 4ªed. Barueri: Manole, 2012.

COELHO, J. P. R. M.; O PLANO DE NEGÓCIO COMO ELEMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA, 2018. f. Trabalho de Conclusão de Curso (Mestrado em Gestão com especialização em controle de gestão) – Universidade Católica Portuguesa, 2018.

DOLABELA, F. O Segredo de Luísa. São Paulo: Editora de cultura, 2006.

DORNELAS, J. Empreendedorismo – Transformando ideias em negócios, São Paulo: Editora Atlas S. A., 2016.

DUARTE, H. L.; LAMOUNIER, W. M.; Análise Financeira de Empresas da Construção Civil por Comparação com Índices-Padrão. Enfoque Reflexão Contábil.v. 26, n. 2, p. 09-28, 2007.

FERNANDES, P. C. M.; PORTO, G. M. A Importância do Plano de Negócio Para o Sucesso e a Longevidade das Organizações. Rev. GESTÃO EM ANÁLISE. v. 6, n.1/2, p. 259-269, 2017.

FRIEDE, R. Uma Reflexão Sobre as Medidas Adotadas no Combate à Covid-19 no Brasil. Rev. AUGUSTINA. v. 25, n. 51, p. 15-30, 2020.

_____. Causa Mortis. SEBRAE: São Paulo, 2014. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf. Acesso em 24 mar. 2021.

KRAUTER, E.; SOUSA, A. F.; Medidas de Avaliação de Desempenho e Criação de Valor para o Acionista: Um Estudo de Caso. Anais. São Paulo: EAD/FEA/USP, 2007.

MENDES, I. G.; PLANO DE NEGÓCIO – MAKE BEER, 2018. f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharel em Administração) – Universidade Federal deUberlândia, 2018.

MENDONÇA, A. F.; ROCHA, C. R. R.; NUNES, H. P.; Trabalho acadêmicos: Planejamento, Execução e Avaliação. Faculdade Alves Faria - Goiânia, 2008.

MIRANDA, R. B.; ALMEIDA, F. M. M.; SIMÃO, F. P.; Margem de Contribuição Como Auxílio à Tomada de Decisão: Um Estudo na J. M. Serraria de Divino de São Lourenço-ES. Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2012.

MORAES, A. M. P.; Iniciação ao estudo da Administração. 2ª ed. São Paulo:Makron Books, 2001.

NEGÓCIO. In: DICIO, Dicionário Online de Português. Porto: 7Graus, 2021.Disponível em: <<https://www.dicio.com.br/negocio/>>. Acesso em 15 mar. 2021.

TAVARES, A. L.; Um estudo do EBITDA e do Índice de Liquidez Corrente das Empresas de Energia Elétrica no Nordeste Brasileiro. Congresso Internacionalde Custos, 2005.

ZAGO, C.; MELLO, G. R.; A Influência da Liquidez na Rentabilidade das EmpresasListadas no Índice BOVESPA. Rev. DE CONTABILIDADE E CONTROLADORIA. v. 7, n. 2, p. 27-40, 2014.