

A Contribuição de diferentes tipos de empresas industriais do setor de confecções para o desenvolvimento Regional

José Valdemir Muenchen¹
Diogo Moacir Mattana²
Cleidi Dinara Gregory²

Resumo

Este trabalho analisa a contribuição de empresas do setor de confecções para a geração de valor agregado e de renda industrial a partir de estudos de casos realizado em municípios da região de abrangência da UNIJUÍ, como forma de subsidiar as reflexões sobre o desenvolvimento local. O estudo utiliza os resultados do projeto de extensão Assessoria Econômico-Gerencial para Micro e Pequenas Empresas Industriais da Região de Atuação da UNIJUÍ. O projeto foi executado nos últimos anos com recursos do FIE - Fundo Institucional de Extensão e do programa de bolsas PIBEX. Os resultados demonstram que, para a promoção de ações de desenvolvimento nas indústrias de confecções, todas devem merecer atenção especial tendo em vista a sua estrutura de produção, seu mercado e as suas estratégias de crescimento. As empresas da indústria de confecções apresentam elevada capacidade de geração de valor agregado exercendo um papel importante no processo de desenvolvimento local.

Palavras-chave: Valor Agregado, Renda Industrial, Desenvolvimento Local

1. Introdução

A contribuição de diferentes setores e empresas para a dinâmica industrial e para o desenvolvimento local pode ser avaliada do ponto de vista da sua contribuição para a sociedade, medida pela capacidade de produzir excedentes econômicos, como também do ponto de vista das empresas, medida pela capacidade de reprodução social das unidades produtivas. Além da capacidade de geração de riquezas e de reprodução social, a capacidade de geração de empregos e o montante de capital médio necessário para o investimento também podem servir de parâmetros de avaliação.

O objetivo deste artigo é avaliar a contribuição de diferentes tipos de empresas industriais do setor de confecções, da região de atuação da UNIJUÍ, no processo de desenvolvimento regional tendo como parâmetros a sua capacidade de gerar riqueza líquida, de reproduzir-se socialmente, de gerar postos de trabalho, bem como do montante médio do investimento necessário. A capacidade de geração de riqueza líquida é avaliada pelo valor agregado que a unidade de produção gera ao produzir bens e serviços industriais colocados à disposição da sociedade. A capacidade de reprodução social das empresas, por sua vez, pode ser mensurada pelo montante da riqueza líquida produzida anualmente que elas conseguem se apropriar a título de renda industrial.

A análise das possibilidades de desenvolvimento a partir das condições locais, por seu turno, pode ser amparada teoricamente nas abordagens propostas, dentre outros, por Bridier e Michailof (1987) e Sachs (1986, 1999, 2001, 2003), focadas particularmente em alternativas para países ou regiões subdesenvolvidas. Em vez de copiar modelos de eficiência a partir de experiências de ponta, da melhor prática ou do caminho único, estas abordagens sugerem que o desenvolvimento deve ser observado como um processo, cuja dinâmica passa antes de tudo pelo conhecimento das situações objetivas sobre as quais se quer intervir.

Analisar a contribuição da indústria no processo de desenvolvimento regional, portanto, implica em conhecer as particularidades dos empreendimentos industriais, a

¹ Professor do Departamento de Economia e Contabilidade da UNIJUI. Mestre em Economia Aplicada – ESALQ/USP – valdemir@unijui.edu.br

² Alunos do curso de Economia da UNIJUÍ e Bolsistas PIBEX - Diogo.mattana@unijui.edu.br; cleidi.gregori@unijui.edu.br.

dinâmica do seu processo produtivo, a natureza dos seus produtos, a sua dinâmica organizacional e as suas relações com o mercado. Em vez de se partir de modelos "prontos para uso", para serem copiados ou imitados, Sachs propõe, seguindo seu mestre Michal Kalecki, a observação direta das realidades como procedimento para teorizar sobre situações típicas, procurando tirar destas realidades observadas prescrições de políticas públicas (SACHS, 2001, p. 271).

Segundo Basso et al (2005, p. 164), é crescente o número de estudos que buscam entender e explicar as especificidades e a forma como o desenvolvimento acontece nas diferentes regiões e localidades. Experiências localizadas de desenvolvimento, com destaque para o caso da "Terceira Itália", tiveram o mérito de evidenciar que a análise do desenvolvimento centrada unicamente no viés da dinâmica de acumulação capitalista é insuficiente para apreender a complexidade e diversidade das situações observadas em vários países ou regiões. Este fato tem estimulado pesquisadores de várias áreas do conhecimento à busca de embasamento científico para a compreensão do processo de desenvolvimento como um fenômeno local ou regional³.

Possuir um diagnóstico adequado das atividades produtivas, que permita identificar a capacidade de produção de valor agregado e de geração de emprego, o valor médio do investimento exigido para a implantação e a capacidade de reprodução social, constitui-se um mecanismo indispensável e poderoso para avaliar a contribuição de diferentes tipos de empresas industriais no processo de desenvolvimento local.

Além da introdução e das conclusões, o trabalho destaca os procedimentos metodológicos utilizados e, em seguida, apresenta e discute os principais resultados alcançados.

2. Procedimentos metodológicos

O procedimento metodológico utilizado neste trabalho para avaliar a contribuição das atividades industriais no processo de desenvolvimento local baseou-se num esforço de adaptação da abordagem de análise-diagnóstico de sistemas agrários utilizada para estudar a dinâmica da agricultura⁴, adequando-a para o estudo de sistemas produtivos urbanos envolvendo, neste caso, a produção industrial. O estudo privilegiou o levantamento de informações primárias, por meio de pesquisa de campo, mediante entrevistas com empresários e gestores de um conjunto de firmas de diferentes setores industriais do município de Ijuí/RS.

A definição de uma tipologia de empresas foi o procedimento utilizado para dar conta da diversidade de situações observada em cada um dos setores pesquisados. A tipologia foi elaborada a partir de informações sobre as especificidades dos processos de produção das firmas, a disponibilidade e uso de fatores de produção, a natureza das relações de trabalho e a racionalidade dos empresários. Assim, um tipo de empresa representa um modelo idealizado que passa a ser utilizado enquanto referência para a determinação da sua capacidade de geração de excedente econômico e da sua reprodução social e, ao mesmo tempo, a base a partir da qual podem ser propostas ações para estimular o desenvolvimento de empresas com características próximas àquele tipo.

Os tipos de empresas foram classificados como capitalistas quando seus proprietários se organizam em função de uma racionalidade voltada predominantemente à remuneração do capital, o trabalho é assalariado e a gestão é feita por profissionais contratados. Já os tipos de empresas classificados como familiares representam

³ Ver, dentre outros, Benko & Lipietz (1992); Courlet (2001); Cassiolato & Lastres (1999); Suzigan (2004).

⁴ A abordagem de análise-diagnóstico de sistemas agrários tem se constituído a ferramenta básica utilizada pelo grupo de pesquisa Sistemas Agrários e Desenvolvimento da Unijuí para estudar a dinâmica da agricultura de diferentes regiões do estado do Rio Grande do Sul. Dentre as publicações do grupo utilizadas como referência para o presente trabalho destacamos as seguintes: Lima et al (2001); Silva Neto et al (1997, 1998); Silva Neto & Basso (2005). A referência teórica do grupo, por sua vez, está amparada especialmente em Mazoyer & Roudart (1998) e Dufumier (1996).

situações em que a gestão e o trabalho são tarefas conduzidas por membros da família proprietária e a reprodução social da empresa obedece a uma racionalidade pautada muito mais pela remuneração do trabalho e, por conseqüência, da família, do que do capital em si. Os tipos de empresas patronais, por sua vez, representam um meio termo entre as unidades capitalistas e familiares, envolvendo tanto trabalho familiar como contratado, sendo mais comum neste caso o envolvimento dos membros da família nas atividades de gestão, enquanto as atividades produtivas são assumidas por trabalhadores assalariados.

A capacidade de produção de excedentes dos diferentes tipos de empresas foi avaliada a partir de dois indicadores básicos: o valor agregado (VA) e a renda industrial (RI). O cálculo econômico para chegar a estes indicadores envolveu a identificação do “Valor Bruto da Produção” (VBP), do “Consumo Intermediário” (CI), da “Amortização do Capital Fixo” (D), e da “Repartição do Valor Agregado” (RVA).

O Valor Agregado e a Renda Industrial são os indicadores utilizados para analisar o desempenho dos tipos de empresas identificados nos setores industriais estudados. O Valor Agregado (VA) representa o aumento de riqueza que a unidade de produção gerou durante o período de análise, sendo obtido a partir das seguintes expressões:

$$VA = VBP - CI - D \quad e \quad (1)$$

$$CI = CMP + OD, \quad (2)$$

onde VBP representa o valor bruto da produção, CI o consumo intermediário, D as depreciações relativas à estrutura de produção, CMP o custo da matéria-prima direta e OD as outras despesas operacionais (Basso et al, 2000: 38; Muenchen et al, 2001: 17).

Com a identificação do Valor Bruto da Produção, do Consumo Intermediário e das Depreciações pode-se avaliar a capacidade de agregação de riqueza do tipo de empresa estudado ($VA = VBP - CI - D$). O Valor Agregado é uma medida importante para avaliar a contribuição dos agentes econômicos para o desenvolvimento. Em princípio, quanto maior a capacidade de agregar riqueza (VA) maior a contribuição para o processo de desenvolvimento. É preciso, no entanto, analisar um pouco mais minuciosamente o destino desta riqueza criada, ou seja, como o Valor Agregado (VA) costuma ser repartido entre os agentes que disponibilizaram algum tipo de fator de produção para que a firma tivesse condições de produzir o conjunto de bens e serviços declarados.

O Valor Agregado é utilizado para remunerar os proprietários dos fatores de produção que foram utilizados pela firma, sendo normalmente distribuído aos trabalhadores contratados sob a forma de salário, ao Estado sob a forma de impostos federais, estaduais e municipais, aos proprietários de bens imóveis cujo acesso acontece por meio da locação a título de pagamento de aluguel, aos proprietários de recursos financeiros na forma de juros. Por fim, os proprietários do estabelecimento apropriam-se da Renda Industrial (RI), constituída da parte do VA que resta após remunerar os demais proprietários de fatores.

A Renda Industrial (RI), portanto, representa a parcela da riqueza nova gerada pela firma no período que é apropriada pelo(s) seu(s) proprietário(s) e permite identificar a capacidade de reprodução social dos distintos tipos de unidades de produção estudados, medida em função da remuneração do trabalho dos membros da família, no caso dos tipos de unidades familiares, ou então da remuneração do capital quando envolve tipos de unidades capitalistas.

A Renda Industrial pode ser calculada com a utilização da seguinte expressão:

$$RI = VA - S - I - A - J - GV - SP, \quad (3)$$

onde RI representa a renda industrial, VA o valor agregado, S os salários, I os impostos federais, estaduais e municipais, A os aluguéis, J os juros, GV os gastos de vendas, tais como comissões, propaganda, etc. e SP os serviços pagos a profissionais autônomos tais como, contadores, advogados e consultores (Basso et al, 2000: 39; Muenchen et al, 2001: 18).

A generalização das informações sobre a capacidade de agregação de riqueza (VA) ou da capacidade de reprodução social (RI) dos tipos de empresas analisados pode ser facilitada com o uso da modelagem, recurso que permite estimar diferentes níveis de valor agregado e de renda industrial (variáveis dependentes) a partir de incrementos na variável independente.

Pressupondo uma estrutura dada em termos de instalações, máquinas e equipamentos, os indicadores de resultado (VA e RI) aumentam ou diminuem em função do volume de trabalho disponível. Por conseqüência, a variável independente do modelo é representada pelas unidades de trabalho. O modelo matemático adotado neste trabalho é o linear, representado pela seguinte equação:

$$Y = ax + b, \quad (4)$$

onde Y é variável dependente, x a variável independente, a o coeficiente angular e b o coeficiente linear.

De acordo com MATOS (1995: 22) “variáveis dependentes ou explicadas são aquelas que recebem influência de outras variáveis. São, também, chamadas de variáveis endógenas ou variáveis - efeito. Variáveis independentes, também denominadas de causa ou exógenas, são aquelas que afetam a variável dependente, cujo comportamento se deseja explicar”.

Para a determinação do valor agregado a equação (4) pode ser reescrita da seguinte forma:

$$VA = (vbp - ci - gip) * UT - GNP, \text{ onde;} \quad (5)$$

VA representa o valor agregado

vbp = valor bruto da produção por unidade de trabalho disponível

ci = consumo intermediário por unidade de trabalho disponível

gip = gastos indiretos proporcionais às unidades de trabalho disponíveis

UT = unidades de trabalho utilizadas no modelo

GNP = gastos não proporcionais à variação das unidades de trabalho.

A expressão $(vbp - ci - gip)$ da equação (5) representa o coeficiente angular “ a ” da equação reta para cada unidade de trabalho e define o grau de intensidade ou a margem de contribuição do sistema de produção para a geração do valor agregado. A expressão UT representa a variável independente “ x ” da equação linear, indicando as unidades de trabalho que podem ser agregadas no sistema com a estrutura produtiva existente. A expressão GNP , por sua vez, reproduz o coeficiente linear “ b ” da equação, sendo negativo porque significam gastos para a empresa.

O valor agregado (VA) é a variável dependente da equação linear, representando a capacidade de produção de riqueza e, por conseqüência, o potencial que as unidades de produção possuem para gerar excedente econômico num período dado. Esta parte da produção que excede o que foi gasto no processo produtivo é disputada por vários agentes, além dos proprietários das empresas e, por isso, o valor agregado, ou excedente, constitui-se um conceito fundamental para o entendimento dos problemas relativos à distribuição e acumulação.

Para se chegar ao modelo da renda industrial, portanto, deve-se agregar às variáveis utilizadas para a modelagem do Valor Agregado a parte desta riqueza produzida que é apropriada por outros agentes. Neste sentido, para representar o modelo linear da renda industrial, a equação (4) pode ser reescrita da seguinte forma:

$$RI = (vbp - ci - gip - s - i - j - a - gv) * UT - (GNP + S + I + J + A + GV), \text{ onde;} \quad (6)$$

RI = renda industrial

$(vbp - ci - gip - s - i - j - a - gv)$ = o coeficiente angular “ a ” da função linear, representada neste caso pelo valor bruto da produção menos os gastos proporcionais às unidades de trabalho (consumo intermediário, depreciações, despesas gerais, além do pagamento de salários, impostos, juros, aluguéis e gastos de venda)

(UT) = unidades de trabalho

$(GNP + S + I + J + A + GV)$ = o coeficiente linear “b” da função linear que é representada no caso pelos gastos e valores distribuídos, não proporcionais às unidades de trabalho (depreciações despesas gerais, salários, impostos, juros, aluguéis, gastos de vendas).

A renda industrial é uma medida de resultado que serve para avaliar a capacidade de reprodução e de acumulação do tipo estudado. Para empresas do tipo familiar, a renda industrial deve ser suficiente no mínimo para remunerar o trabalho familiar envolvido e, se possível, garantir recursos para reinvestir no processo produtivo.

A modelagem da renda industrial permite ainda definir a margem de contribuição (coeficientes angulares) e, por conseqüência, o grau de intensificação de cada uma das atividades desenvolvidas pelos tipos de empresas. O coeficiente linear, neste caso, representa os gastos não proporcionais específicos de cada atividade.

O método dos efeitos, proposto por Bridier e Michailof (1987), aprecia essencialmente os efeitos de um projeto de desenvolvimento sob o ângulo do crescimento do valor agregado global e de sua repartição entre os diferentes agentes envolvidos. Os efeitos de uma unidade de produção, no entanto, não se resumem à criação e distribuição de um valor agregado relacionado apenas às suas atividades normais. Ao valor agregado direto, segundo estes autores, é preciso considerar também os valores agregados indiretos de atividades necessárias para o fornecimento de insumos (efeito a montante) ou para a transformação da produção (efeito a jusante). A repartição dos valores agregados entre os agentes econômicos, por sua vez, provocam efeitos induzidos ou secundários. Além do valor agregado e da renda, os autores recomendam a inclusão de outros indicadores complementares para uma correta avaliação dos efeitos de ações de desenvolvimento no espaço local, como é o caso, por exemplo, da geração de empregos e do volume de investimento por emprego criado.

Para o estudo da viabilidade econômica da agroindústria foi utilizado o software EXCEL. Foram calculados indicadores de resultado na avaliação de rentabilidade tais como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Período de Recuperação do Capital (payback)

Uma das primeiras formas de avaliação de um projeto de investimento é determinar o tempo necessário para recuperar o capital investido, a partir do fluxo de caixa estimado do projeto de investimento. De acordo com LAPPONI (2000), “o tempo necessário para recuperar o capital investido é denominado PB – Payback e o procedimento de avaliação como Método do Payback.”

Na realidade são utilizados dois métodos:

1. Se no procedimento de cálculo não for considerado o tempo o método é denominado Método do Payback Simples, e o tempo necessário para recuperar o capital investido é identificado como PBS.
2. Se no procedimento de cálculo for considerado o tempo aplicando a taxa mínima requerida, o método é denominado Método do Payback Econômico, e o tempo necessário para recuperar o capital investido é identificado como PBD.

Em algumas operações existe um capital na data zero da série, como é o caso do fluxo de caixa de um investimento onde o desembolso do investimento ocorre na data zero. Neste caso, o Valor presente da série de capitais é denominado Valor Presente Líquido ou simplesmente VPL (LAPPONI, 2000 p. 52).

“O Valor Presente de uma série de capitais é um capital único na data zero cujo valor é equivalente a todos os capitais da série, numa determinada taxa de juro. De outra maneira, os capitais de uma série podem ser substituídos por um único capital na data zero e vice-versa”. (LAPPONI 2000. p. 49)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) representa a rentabilidade do capital investido evidenciando, portanto, o ganho anual (taxa de juros) com a aplicação no

projeto. Serve para comparar diferentes projetos entre si ou compará-los com a rentabilidade geral possível na economia (custo de oportunidade).

A TIR evidencia também a taxa máxima de juros de um financiamento que o projeto suportaria. Quanto maior a TIR mais atraente será o projeto e para ser aceitável nunca deverá ser inferior ao custo de oportunidade do capital. (CARVALHO 2002).

Segundo LAPPONI (2000), a Taxa Interna de Retorno segue algumas regras:

1. Se o VPL for maior que zero, então a soma dos valores presentes dos retornos será maior que o valor do investimento, neste caso o projeto pode ser aceito e implantado;
2. Se o VPL for menor que zero, então a soma dos valores presentes dos retornos será menor que o valor do investimento e, neste caso, o projeto não deveria ser aceito e implementado;
3. Se o VPL for igual a zero, então a soma dos valores presentes dos retornos será igual ao valor do investimento.

3. Resultados e discussões

A contribuição de diferentes tipos de empresas e setores industriais para o desenvolvimento local, assim como a sua capacidade de reprodução social, é avaliada com base nos resultados do estudo sobre a atividade industrial do município de Ijuí/RS (Basso et al, 2000; Muenchen et al, 2001). São apresentados e discutidos na seqüência os resultados referentes aos tipos de empresas da indústria de confecções, destacando o Valor Agregado, a Renda Industrial, o montante médio de Investimentos necessário, o número médio de unidades de trabalho e a modelagem do valor agregado e da renda industrial e a viabilidade econômica de cada um dos tipos identificados.

Os dados aqui apresentados referem-se a 22 empresas industriais de vários municípios de atuação da UNIJUÍ, campus de Ijuí, RS. Os dados coletados e sistematizados permitiram a identificação de três Tipos de Empresas Industriais do Setor de Confecções, que são:

- Indústria de Confecções Tipo Patronal
- Indústria de Confecções do Tipo Capitalista.
- Indústria de Confecções do Tipo Familiar

Esta diferenciação da indústria de confecções ocorre basicamente pelos diferentes níveis de reprodução, existentes entre as empresas, decorrente da estrutura de produção e combinação de atividades e pela lógica da gestão empregada nos empreendimentos.

O cálculo econômico e a modelização do Valor Agregado e da Renda Industrial

Das 22 empresas pesquisadas 16 se enquadram na Indústria de Confecções Tipo Patronal. Quatro destas localizam-se em Ijuí, duas em Três de Maio e duas em Panambi e as demais distribuídas em Santo Augusto, Chiapeta, Giruá, Horizontina, Santo Cristo, São José do Inhacorá, Três Passos e Tucunduva. Estas empresas têm uma estrutura de produtiva que permite a produção de uma grande e diversificada linha de produção. Utilizam tanto a mão-de-obra familiar como a contratada. O trabalho familiar envolve normalmente uma pessoa que se ocupa especialmente com a gestão e atividades administrativas, enquanto o trabalho contratado envolve-se no processo produtivo com em média cinco Unidades de Trabalho Anuais (UTAs).

Neste setor pode-se identificar dois segmentos distintos em relação ao processo de produção: um segmento de malharias que produz o próprio pano utilizando fios como matéria-prima básica e um segmento de tecidos planos, cuja matéria-prima básica é o pano comprado pronto. No entanto estas e assemelham muito em termos de capacidade

produtiva, número de empregados e em termos de resultados econômicos o que permite que sejam tratadas como um tipo único.

Em relação às empresas do Tipo Capitalista o trabalho identificou a existência de 5 empresas, localizadas nos municípios de Três Passos, Boa Vista do Buricá, Palmeira das Missões, Panambi e São Martinho. Nestas empresas a gestão é profissionalizada e a produção ocorre em grande escala e com a utilização média de 29,4 Unidades de Trabalho Anuais (UTAs) contratadas.

O trabalho identificou a existência de uma empresa de Confecções do Tipo Familiar, localizada em Coronel Bicaco. Nela se envolve apenas um membro da família e produz roupas, tanto masculinas como femininas utilizando como matéria prima básica o tecido plano, produzindo em torno de 1.100 peças anuais.

No quadro 1 apresentam-se dados sobre o valor médio do investimento, o número de Unidades de Trabalho Anuais (UTAs) e o investimento médio por UTAs para os tipos de empresas da indústria de confecções identificados pelo trabalho.

Os dados do quadro 1 demonstram que as empresas de confecções do tipo capitalista são as que empregam o maior número de pessoas do setor e que também demandam o maior volume de investimento por unidade de trabalho utilizado no processo produtivo. As 22 empresas pesquisadas contratam 245 unidades de trabalho anuais (UTAs)

Quadro 1 - Número de empresas, UTAs, investimento médio, investimento por UTAs e Volume total de empregos nos tipos de empresas da indústria de confecções da região de atuação da UNIJUÍ.

Itens/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
Número de empresas	16,00	5,00	1,00
UTAs	6,09	32,50	1,00
Valor Médio do Investimento	41.335,00	393.226,95	3.380,00
Investimento por UTAs	6.787,36	12.099,29	3.380,00
Volume de Emprego Total	97,44	147,00	1,00

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009

A análise dos dados da Indústria de Confecções Tipo Patronal da região de atuação da UNIJUI demonstra que estas empregam em média 6,09 Unidades de Trabalho Anuais (UTAs) e requerem um investimento inicial médio de R\$ 41.335,00 em termo de máquinas e equipamentos, sendo que normalmente se instalam em prédios alugados. Já as empresas do tipo patronal, empregam em média 32,5 UTAs e necessitam de um investimento médio de R\$ 393.226,95 em máquinas e equipamentos. Este tipo de empresa também desenvolve suas atividades em prédios alugados. Neste caso, no valor do investimento médio das empresas pesquisadas não está incluído o valor das construções necessárias para as suas atividades incorrendo, portanto, em custos com aluguéis.

No quadro a seguir são apresentados dados relativos ao cálculo econômico do valor agregado e da renda industrial para os tipos de empresas pesquisados.

Os dados demonstram que as empresas da indústria de confecções do tipo patronal da região de atuação da UNIJUÍ, campus Ijuí, produzem, em média, um valor bruto da produção (VBP) anual de R\$ 391.616,12. Desta produção, e de acordo com o cálculo econômico, R\$ 225.483,64 representa o volume de riqueza nova que cada unidade de produção produz para a região. Na verdade representa o Valor Agregado (VA) e que de alguma forma será apropriado pelos proprietários dos fatores de produção utilizados nos seus processos produtivos. Representa a riqueza nova produzida e distribuída para os agentes sociais sob forma de salários, impostos, juros, aluguéis e para outros fatores de produção.

Quadro 2 – Indicadores de valor agregado e renda industrial anual para a indústria de confecções na Região de Atuação da UNIJUI, campus de Ijuí, RS – dados em R\$.

Itens/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
1. Valor Bruto da produção - VBP	391.616,12	3.120.765,58	39.637,20
2. Consumo Intermediário - CI	162.136,63	1.378.702,19	17.144,76
3. Depreciações - d	3.948,29	39.062,61	169,00
4. Valor Agregado - VA	225.483,64	1.703.000,77	22.323,44
5. Distribuição do Valor Agregado - DVA	74.521,90	1.025.733,36	3.139,32
5.1 Salários e Ordenados	44.470,65	253.492,13	-
5.2 Impostos	47.007,36	516.173,67	1.939,32
5.3 Aluguéis	4.327,50	9.150,00	1.200,00
5.4 Outros Fatores de Produção	17.736,73	238.416,06	-
6. Renda Industrial - RI	111.588,01	677.267,42	19.184,12

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009

Este tipo de empresa, do montante do valor agregado reparte, em média, R\$ 74.521,90 dentre os agentes que participam do processo produtivo e, retém, sob forma de Renda Industrial (RI), em termos médios, o equivalente a R\$ 115.588,01 da riqueza gerada no processo produtivo.

A distribuição percentual do Valor Bruto da Produção (VBP) pode ser visualizada no quadro 3, apresentado adiante.

Pelos dados do quadro 3, as empresas de confecções do Tipo Patronal produzem em média um valor agregado equivalente a 57,58% da sua produção econômica. Da produção total, 41,40% são gastos na própria unidade sob forma de Consumo Intermediário, 19,03% são repartidos entre os demais proprietários dos fatores de produção e 28,49% apropriados pela própria empresa sob forma de renda. Chama atenção, o fato de 12,00% do valor bruto da produção ser destinado ao pagamento dos impostos.

Quadro 3 – Indicadores de valor agregado e renda industrial anual para a indústria de confecções na Região de Atuação da UNIJUI, campus de Ijuí, RS – dados em percentuais.

Itens/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
1. Valor Bruto da produção - VBP	100,00%	100,00%	100,00%
2. Consumo Intermediário - CI	41,40%	44,18%	43,25%
3. Depreciações - d	1,01%	1,25%	0,43%
4. Valor Agregado - VA	57,58%	54,57%	56,32%
5. Distribuição do Valor Agregado - DVA	19,03%	32,87%	7,92%
5.1 Salários e Ordenados	11,36%	8,12%	0,00%
5.2 Impostos	12,00%	16,54%	4,89%
5.3 Aluguéis	1,11%	0,29%	3,03%
5.4 Outros Fatores de Produção	4,53%	7,64%	0,00%
6. Renda Industrial - RI	28,49%	21,70%	48,40%

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009

Os dados dos quadros 2 e 3 demonstram que as empresas da indústria de confecções do tipo capitalista da região de atuação da UNIJUI, produzem, em média, um valor bruto da produção (VBP) anual de R\$ 3.120.765,58. Desta produção, e de acordo com o cálculo econômico, R\$ 1.703.000,77 representa o volume de riqueza nova que cada unidade de produção produz para a região. O Valor Agregado (VA), que de alguma forma será apropriado pelos proprietários dos fatores de produção utilizados nos seus processos produtivos representa 54,57% do VBP. Representa a riqueza nova produzida e distribuída para os agentes sociais sob forma de salários, impostos, juros, aluguéis e para outros fatores de produção.

Este tipo de empresa, do montante do valor agregado reparte, em média, R\$

1.025.733,36 dentre os agentes que participam do processo produtivo e, retém, sob forma de Renda Industrial (RI), em termos médios, o equivalente a R\$ 677.267,41 da riqueza gerada no processo produtivo.

Pelos dados do quadro 3, as empresas de confecções do Tipo Capitalista produzem em média um valor agregado equivalente a 54,57% da sua produção econômica. Da produção total, 44,18% são gastos na própria unidade sob forma de Consumo Intermediário, 32,87% são repartidos entre os demais proprietários dos fatores de produção e 21,70% apropriados pela própria empresa sob forma de renda. Chama atenção, o fato de 16,54% do valor bruto da produção ser destinado ao pagamento dos impostos.

Comparando as empresas do tipo patronal com as capitalistas percebe-se que estas distribuem, proporcionalmente, uma parcela maior do valor agregado e pagam mais impostos. Percebe-se também que se apropriam, sob forma de renda industrial, de uma montante menor do valor bruto da produção anual.

Já as empresas do tipo familiar têm um valor bruto da produção anual de R\$ 39.637,20, gastam sob forma de consumo intermediário um montante de R\$ 17.144,76 e tem um valor agregado anual de 22.323,44. Desta riqueza gerada distribuem aos demais fatores de produção utilizados no processo produtivo um valor equivalente a R\$ 2.139,32 e apresentam uma renda industrial de R\$ 19.184,12.

Em termos percentuais o valor agregado e a renda industrial representam, respectivamente, 56,32% e 48,40% do valor bruto da produção. O consumo intermediário, neste tipo de empresa, representa 43,25% do valor da produção. Percentualmente é este tipo de empresa que consegue se apropriar de uma parcela maior do valor agregado sob forma de renda industrial, no entanto, se considerarmos o salário mínimo nacional de R\$ 415,00, a renda industrial anual representa uma renda mensal de 3,85 salários, o que certamente não permite um nível de reprodução ideal.

No quadro 4 apresentamos a produtividade média marginal do capital investido e do trabalho nas empresas da indústria de confecções da região de atuação da UNIJUI, campus de Ijuí, com dados para os anos de 2008 e 2009.

Quadro 4 – Produtividade média marginal anual do capital investido e do trabalho para a indústria de confecções na Região de Atuação da UNIJUI, campus de Ijuí, RS.

Itens/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
Relação VA/Valor do Investimento	5,46	4,33	6,60
Relação RI/Valor do Investimento	2,70	1,72	5,68
Relação VA/UTAs	37.025,23	52.400,02	22.323,44
Relação RI/UTAs	18.323,15	20.839,00	19.184,12

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009

Pelos dados do quadro 4 percebe-se que todas as empresas da indústria de confecções estudadas apresentam bons indicadores de produtividade marginal, tanto para o capital quanto para o trabalho empregado nos seus processos produtivos. Chamam atenção os indicadores das empresas do tipo Familiar que apresentam os melhores indicadores, no entanto este tipo de empresa se constitui num caso particular. Dentre os outros tipos de empresas identificadas, as do tipo Patronal, apresentam os melhores indicadores de retorno, quando comparamos a Renda Industrial como o valor do investimento. Tomando por referencia o valor da renda industrial anual temos que para cada R\$ investido em máquinas e equipamentos obtém um retorno simples de R\$ 2,70 e para cada UTAs empregado nos seus processos produtivos uma renda industrial anual de R\$ 18.323,15. Estes dados indicam um pequeno período de recuperação do investimento em todos os tipos de empresas identificados na indústria de confecções. No entanto os dados relativos às indústrias do tipo Capitalista também demonstram bons resultados.

A produtividade do trabalho também pode ser observada no quadro 5, apresentado a seguir, que apresenta a modelização do valor agregado e da renda industrial para os

tipos de empresas da indústria de confecções da região estudada.

Quadro 5 - Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para os tipos de firmas da indústria de confecções da região da UNIJUÍ, campus de Ijuí, RS – 2008 e 2009 (dados em coeficientes).

Tipos	Valor Agregado ¹	Renda Industrial ²
Patronal	VA = 40.109,06 * UTAs - 18.883,43	RI = 22.186,65 * UTAs - 23.210,93
Capitalista	VA = 54.695,91 * UTAs - 74.616,33	RI = 23.678,01 * UTAs - 83.766,33
Familiar	VA = 23.682,48 * UTAs - 1.359,04	RI = 21.898,81 * UTAs - 2.669,04

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009

1. Com base na equação (5) descrita nos procedimentos metodológicos.

2. Com base na equação (6) descrita nos procedimentos metodológicos

O coeficiente angular das equações de valor agregado e da renda industrial que aparecem no quadro 5 indica que a produtividade do trabalho, nas empresas do setor de confecções, é maior no tipo de firma Capitalista. De outra parte estas empresas também apresentam uma vantagem em termos de escala, dada pelo número de empregados, do que pela produtividade do trabalho em si.

Vale destacar, no entanto, que todos os tipos de empresas conseguem se reproduzir socialmente e contribuir com o desenvolvimento local, apesar das empresas familiares apresentarem maiores limitações. As empresas tipo familiar são em sua maioria de pequeno porte, utilizando normalmente poucas unidades de trabalho familiar, mas cumprem um papel social importante e não raras vezes complementa de forma significativa a renda familiar.

O estudo da Viabilidade Econômica dos Tipos de Empresas

O estudo da viabilidade econômica permite, antes de tudo, identificar a possibilidade da empresa permanecer na atividade produtiva com os atuais níveis de investimento e de renda. A manutenção da unidade de produção no mercado constitui-se, na verdade, em ponto de partida para entender a sua importância para o desenvolvimento regional. A manutenção de um determinado volume de emprego e a transferência de parte do valor agregado, sob forma de pagamento aos demais proprietários dos fatores de produção que participam da atividade econômica da empresa, é possível sempre que a empresa apresentar viabilidade econômica.

O quadro 6 apresenta o estudo da viabilidade econômica para os diferentes tipos de empresas da indústria de confecções da região da UNIJUÍ, campus de Ijuí, RS.

Quadro 6 – Estudo da viabilidade econômica dos tipos de empresas na indústria de confecções da região da UNIJUÍ, campus de Ijuí, RS – 2008 e 2009

Análise de viabilidade/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
<i>Payback Simples – PBS</i>	0,36 anos	0,55 anos	0,17 anos
<i>Payback Econômico – PBD</i>	0,4 anos	0,61 anos	0,2 anos
<i>Valor Presente Líquido – VPL</i>	\$ 611.470,86	\$ 3.654.197,45	\$ 105.969,44
<i>Taxa Interna de Retorno - TIR</i>	279,51%	182,16%	572,58%

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009.

O estudo de viabilidade econômica foi realizado, com o uso do software Excel, calculado para um período de 10 anos e considerado como investimento inicial o valor médio investido em máquinas e equipamentos, conforme o quadro 1, dos três tipos de indústria identificados no estudo bem como seus níveis atuais de renda industrial, conforme o quadro 2. Para o estudo, utilizou-se um custo de oportunidade ou uma taxa mínima requerida de 12% ao ano.

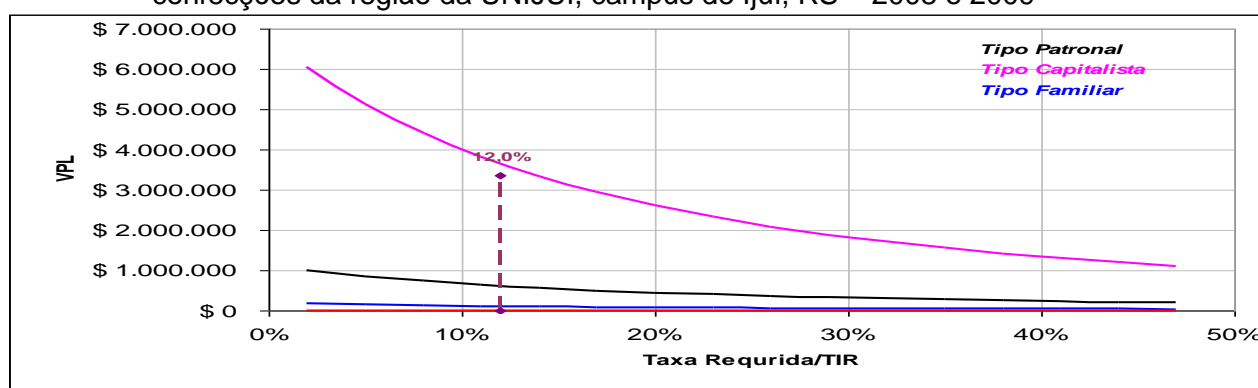
De acordo com os resultados da análise, todos os três tipos de empresas do setor de confecções identificadas no estudo apresentam bons indicadores de viabilidade

econômica. Os valores investidos são recuperados num pequeno espaço de tempo, o valor presente líquido é positivo e a taxa interna de retorno é significativamente superior à taxa mínima requerida e, portanto, podemos afirmar que os três tipos são do ponto de vista econômico viáveis.

No gráfico 1 apresenta o comportamento do valor presente líquido para os tipos de empresa estudados.

Do ponto de vista da viabilidade econômica, as empresas industriais de confecções do tipo capitalista se destacam. Apesar de apresentarem uma taxa de retorno menor que os demais tipos de empresas, o seu valor presente líquido é muito superior aos demais tipos de empresas identificados pelo estudo. No entanto há de se considerar que estas também requerem um volume de investimentos iniciais muito maiores, uma inserção no mercado diferente e requerem a produção em grande escala, o que certamente se constituem em barreiras importantes para a entrada e crescimento no mercado para as empresas do tipo Patronal e principalmente para a expansão das empresas familiares.

Gráfico 1 – Evolução do Valor Presente Líquido (VPL) dos tipos de empresas na indústria de confecções da região da UNIJUÍ, campus de Ijuí, RS – 2008 e 2009



Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009.

Os dados do gráfico 1 confirmam as informações do quadro 6 e demonstram que os três tipos de empresas identificados pelo estudo apresentam um valor presente líquido positivo a uma taxa mínima requerida, ou então a um custo de oportunidade de 12% ao ano. Neste caso, de acordo com Lapponi (2000) e Carvalho (2002) sabe-se que a Taxa Interna de Retorno (TIR) é superior ao custo de oportunidade e o período de recuperação do capital é menor que a vida útil do projeto, mostrando assim a viabilidade econômica dos tipos de empresa identificados pelo estudo.

Contribuição dos diferentes tipos de empresas para o desenvolvimento local

Para avaliar o impacto dos diferentes tipos de empresas no desenvolvimento local tomamos como referência os elementos básicos do método dos efeitos proposto por Bridier e Michailof (1987), com especial destaque para os efeitos diretos e induzidos provocados pelo crescimento do valor agregado e da sua repartição entre os diferentes atores envolvidos, complementados pelos indicadores de geração de emprego e de volume de investimento por emprego criado.

No quadro 7 estão sintetizadas informações organizadas a partir dos quadros apresentados nas seções anteriores onde foram apresentados os resultados para cada um dos tipos de empresa estudados, a produtividade média do trabalho, o volume médio de investimento exigido, a produtividade média do capital e o número médio de empregos oportunizados por empresa de cada grupo selecionado.

Para a construção do quadro 7 foram utilizadas as informações referentes ao valor agregado de cada um dos tipos de empresas identificados pelo estudo na indústria de confecções da região. Segundo Bridier e Michailof (1987) o Valor Agregado é o melhor indicador para avaliar a contribuição dos diferentes tipos de empresas para o

desenvolvimento regional.

Quadro 7 – Número de empresas, investimento médio e produtividade média do trabalho e do capital por empresa em setores da indústria de Confeccões da região da UNIUI – 2008 e 2009.

Itens/Tipos	Patronal	Capitalista	Familiar
Número de Empresas	16,00	5,00	1,00
Número Total de Empregos	97,50	147,00	1,00
Investimento Médio por empresa	41.335,00	93.226,95	3.380,00
Investimento Médio por empresa e por UTAs	6.787,36	7.071,24	3.380,00
Produtividade Média do Trabalho	40.109,06	54.695,91	23.682,48
Produtividade Média do Capital	5,46	4,33	6,60

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008 e 2009 e adaptado de Basso e Muenchen, 2006.

Analisando estes indicadores apresentados no quadro 7, complementados com as discussões feitas na análise de cada tipo de empresa sobre a geração e a distribuição do valor agregado, pode-se considerar que, as empresas estudadas neste trabalho, contribuem de forma mais efetiva e eficaz para o desenvolvimento regional por apresentar bons indicadores considerando o valor do investimento, número de empregos, geração de novas riquezas e a viabilidade econômica das empresas. Como pode ser observado no quadro 7, com um valor relativamente pequeno de investimento por empresa e por UTAs, é possível implantar empresas que, no seu conjunto, absorvem um número importante de trabalhadores e apresentam uma boa capacidade para gerar valor agregado.

A observação das informações constantes do quadro 7 indica que as empresas do setor de confeccões poderiam ser contempladas com políticas públicas de apoio, numa estratégia de desenvolvimento local, tanto pela relação investimento-número de empregos criados, quanto pela capacidade de produção de valor agregado e do potencial de apropriação local das riquezas líquidas geradas nestes tipos de estabelecimentos.

No quadro 8 são apresentadas informações relativas ao cálculo econômico do valor agregado e da renda industrial total das 22 empresas estudadas pelo projeto e a partir das quais foram identificados os três tipos característicos de empresas do setor de confeccões da região.

Quadro 8 – Calculo econômico do valor agregado e da renda industrial total para as 22 empresas de confeccões estudadas.

Itens	Total - 12 empresas	%	%
1. Valor Bruto da produção - VBP	32.664.517,40	100,00%	
2. Consumo Intermediário - CI	14.967.363,83	45,82%	
3. Depreciações – d	227.682,12	0,70%	
4. Valor Agregado – VA	17.469.471,45	53,48%	100,00%
5. Distribuição do Valor Agregado - DVA	9.115.082,77	27,91%	52,18%
5.1 Salários e Ordenados	1.859.798,67	5,69%	10,65%
5.2 Impostos	4.509.636,22	13,81%	25,81%
5.3 Aluguéis	118.200,00	0,36%	0,68%
5.4 Outros Fatores de Produção	2.627.447,88	8,04%	15,04%
6. Renda Industrial –RI	8.354.388,69	25,58%	47,82%

Fonte: Dados do projeto de extensão – 2008

Os dados do quadro demonstram a importância das empresas do setor de confeccões para o desenvolvimento regional, além de oferecerem em torno de 245 empregos diretos e produzirem um montante de R\$ 32.664.517,40 sob forma de valor bruto da produção. Estas empresas ainda proporcionam um conjunto de empregos indiretos que em parte são financiados pelos seus gastos com o consumo intermediário,

uma vez que a grande maioria das empresas adquire as suas matérias primas no mercado local.

Do total do valor agregado, 53,48% é distribuído aos proprietários dos demais fatores de produção utilizados no processo produtivo das empresas. Há de se considerar ainda que do total do valor agregado 13,81% é utilizado para o pagamento de impostos, 5,69% para o pagamento de salários e ordenados e 8,40% é distribuído para outros fatores de produção incluídos aí o pró-labore das empresas do tipo capitalista.

Os resultados do trabalho evidenciaram que todos os tipos de empresas do setor de confecções têm um papel importante no processo de desenvolvimento regional. As empresas do tipo capitalista, apesar de exigirem um volume de investimento total maior, apresentam indicadores de produtividade e de distribuição de riqueza próximos das empresas do tipo patronal. No entanto oferecem um volume de emprego maior e pagando um volume de impostos também maior.

4. Conclusões

O objetivo do estudo foi avaliar a contribuição de diferentes tipos de empresas do setor da indústria de confecções, da região de atuação da UNIJUÍ, campus de Ijuí, no processo de desenvolvimento de desenvolvimento regional. Para dar conta deste objetivo utilizaram-se os resultados do projeto de extensão “Assessoria Econômico-Gerencial para Micro e Pequenas Empresas Industriais da Região de Atuação da UNIJUÍ” executado ao longo dos últimos com recursos do FIE - Fundo Institucional de Extensão da UNIJUÍ e do programa de bolsas PIBEX. Especificamente neste trabalho tomou-se por referência a análise-diagnóstico de 22 empresas do setor de confecções da região.

Nas empresas assistidas pelo projeto foi estudada a capacidade de geração de excedente econômico e de apropriação deste excedente sob a forma de renda industrial, sendo estas comparadas com o volume de investimento de capital exigido e com a potencialidade de geração de emprego.

O trabalho demonstrou que as empresas do tipo patronal, apesar de apresentarem bons indicadores de resultados, deveriam ser aportadas com ações de desenvolvimento principalmente em relação a melhorias tecnológicas na sua estrutura de produção, a combinação de atividades e a melhoria da produtividade física do uso dos diferentes fatores de produção bem como na definição de estratégias de formação de preços e de inserção no mercado tendo em vista as suas possibilidades de crescimento.

Já as empresas de confecções do tipo capitalista têm capacidade própria de definir estratégias empresariais em relação à produção, aos preços e forma de inserção no mercado e que lhes permite um nível de reprodução adequado. Estas têm um papel importante para o processo de desenvolvimento regional, tendo em vista a sua capacidade de gerar riqueza, sob forma de valor agregado, o volume de emprego que oferecem e o montante de renda distribuído aos demais fatores de produção.

Apesar de o projeto ter estudado apenas uma empresa do tipo familiar, diversos estudos, dentre estes Basso e Muenchen (2006), apontam a existência de um grande número de empreendimentos industriais familiares no setor de confecções. Neste caso as ações de desenvolvimento devem prioritariamente, partir da sua lógica de reprodução e das expectativas futuras de crescimento e de inserção do mercado. A sua lógica de reprodução e as suas estratégias futuras e as ações de desenvolvimento devem, preferencialmente, considerar a possibilidade de se tornarem empresas patronais.

Considerou-se que qualquer proposta de intervenção no processo de desenvolvimento local deve levar em conta a relação entre o volume de recursos aportados (investimento), a contribuição para o aumento da riqueza produzida localmente (valor agregado), o número de postos de trabalho oportunizados (emprego) e a reprodução social dos estabelecimentos (renda industrial). Os projetos de

desenvolvimento e as políticas de fomento industrial, por conseqüência, devem ter como objetivo ampliar a capacidade de produção de valor agregado das empresas com maior potencial e geração de postos de trabalho, melhorando as condições do desenvolvimento socioeconômico local/regional, em particular quando esta riqueza é apropriada por agentes locais sob forma de renda industrial e de salários.

Em estudo anterior, Basso e Muenchen (2006, p. 123) afirmam que as empresas “que melhor contribuem para o desenvolvimento local, segundo estes requisitos, são aquelas do setor de confecções, especialmente aquelas que operam a partir de tecidos planos. Auxiliar a organização do setor para melhorar a eficiência na aquisição da matéria-prima seria uma forma de apoio importante para o estímulo a este setor”.

A definição de prioridades em termos de políticas e projetos de apoio ao desenvolvimento local a partir do setor de confecções pode ser facilitada pelo procedimento metodológico adotado, o qual permite um entendimento detalhado sobre a capacidade de produção de valor agregado, as condições de reprodução social, o montante de capital necessário para a realização dos investimentos e o volume de empregos gerados nos diferentes tipos de empresas do setor de confecções estudados, critérios centrais para analisar efeitos de ações nos processos de desenvolvimento local.

5. Referências

BASSO, David et al. *Estudo da Dinâmica e Perspectivas da Indústria de Ijuí/RS*. Ed. Unijuí, Série Relatórios de Pesquisa, Ijuí, 2000.

BASSO, David, MUENCHEN, José V. *Contribuição de Diferentes Tipos de Empresas Industriais para o Desenvolvimento local*. Desenvolvimento em Questão: revista do programa de pós-graduação em desenvolvimento/UNIJUÍ. Ano 4, nº7 – janeiro/junho 2006.

BASSO, D.; SILVA NETO, B.; STOFFEL, J. “Concentração e especialização em setores industriais na região Noroeste Colonial do Rio Grande do Sul”. Porto Alegre. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 33, n. 3, p. 163-174, 2005.

BENKO, G., LIPIETZ, A., (eds), *Les régions qui gagnent - districts et reseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, PUF, Paris, 1992.

BRIDIER, M; MICHAILOF, S. *Guide Pratique d'Analyse de Projets: evaluation et choix des projets d'investissements*. 4ª ed., Paris, Econômica, 1987.

CASSIOLATO, J. M.; LASTRES, H. M. M. (Eds.). *Globalização e Inovação Localizada: experiências de Sistemas Locais no Mercosul*. Brasília, IBICT/MCT, 1999.

COURLET, C. « Les systèmes productifs localisés: un bilan de la littérature". *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n. 58-59, 2001, p. 82-103.

DUFUMIER, M. *Les Projets de Développement Agricole Manuel d'expertise*. Paris : Éditions Karthala. 1996.

LIMA, A. J. P. de; BASSO, N.; NEUMANN, P. S.; SANTOS, A. C. dos; MÜLLER, A. G. *Administração da unidade de produção familiar: modalidades de trabalho com agricultores*. 2ª ed., Ijuí : Unijuí, 2001.

MATOS, Orlando Carneiros de. *Econometria Básica: teoria e aplicações*. São Paulo, Atlas, 1995.

MAZOYER, M. & ROUDART, L. *Histoire des agricultures du monde: du néolithique à la contemporaine*. Paris: Seuil, 1998.

MUENCHEN, Jose Valdemir et al. *Estudo da Dinâmica e Perspectivas da Indústria de Ijuí/RS*. Ed. Unijuí, Série Relatórios de Pesquisa, Ijuí, 2001.

- SACHS, Ignacy. *Espaço, Tempo e Estratégias de Desenvolvimento*. São Paulo, Ed. Vértice, 1986.
- SACHS, Ignacy. "O Estado e os parceiros sociais: negociando um pacto de desenvolvimento" in BRESSER PEREIRA, L. C.; WILHEIM, J.; SOLA, L. (orgs.). *Sociedade e Estado em transformação*. São Paulo/Brasília: Editora UNESP/ENAP, 1999, pp. 197-217.
- SACHS, Ignacy. "A economia política do desenvolvimento segundo Kalecki: crescimento puxado pelo emprego" in POMERANZ, L.; MIGLIOLI, J; LIMA, G. T. (orgs). *Dinâmica econômica do capitalismo contemporâneo: homenagem a M. Kalecki*. São Paulo : Edusp, 2001, pp. 269-288.
- SACHS, Ignacy. *Inclusão Social pelo Trabalho: desenvolvimento Humano, Trabalho decente e o futuro dos empreendimentos de pequeno porte*. Rio de Janeiro, Garamond, 2003.
- SILVA NETO, B. et al. *Estudo dos sistemas de produção agropecuários da região de Três de Maio/RS*. Ijuí, Ed. UNIJUÍ, 1997.
- SILVA NETO, B. et al. *Estudo da dinâmica e perspectivas da agricultura da região de Três Passos/RS*. Ijuí, Ed. UNIJUÍ, 1998.
- SILVA NETO, Benedito; BASSO, David (orgs). *Sistemas Agrários do Rio Grande do Sul: análise e recomendações de políticas*. Ijuí, Ed. Unijuí, 2005.
- SUZIGAN, W; FURTADO, J.; GARCIA, R.; SAMPAIO, S. Clusters ou Sistemas Locais de Produção: mapeamento, tipologia e sugestões de políticas. **Revista de Economia Política**, vol. 24, nº 4 (96), out-dez/2004, p. 543-562.