

# **COOPERAÇÃO INTER-INDUSTRIAL NO SETOR MOVELEIRO ENTRE SANTA CATARINA (BR) E A FRANÇA: UMA ANÁLISE PRELIMINAR**

---

Beatrice Maria Zanellato Fonseca **MAYER**  
Mestre em Administração / Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)  
beatrice.z@terra.com.br

Claudia M. de **FREITAS**  
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)  
kita\_mg@yahoo.com

José Alonso **BORBA**  
Prof. Dr. da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)  
Doutor em Accountancy / University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC), EUA  
jalonso1@terra.com.br

## **Resumo**

Este artigo procura identificar e analisar a cooperação inter-industrial, no setor moveleiro, entre Santa Catarina (BR) e a França, no período de 2000 a 2003. Inicialmente, caracteriza-se a indústria de móveis no âmbito internacional, nacional e regional, juntamente com os programas de cooperação inter-industrial. Em seguida, procura-se levantar objetivos que possam evidenciar ou não a cooperação inter-industrial. A partir dessas caracterizações, é feita a análise dos dados referentes às exportações e importações entre os dois parceiros. Finalmente, uma seção conclusiva que identifica as relações comerciais entre Santa Catarina (BR) e a França passíveis de serem exploradas a partir de desdobramentos da análise realizada.

**Palavras-chave:** Cooperação Internacional – Cooperação Inter-industrial – Móveis – Comércio Internacional.

## **Résumé**

Cet article cherche à identifier et analyser la coopération inter-industrielle du secteur mobilier, entre l'état de Santa Catarina-Brésil et la France, pendant la période de 2000-2003. D'abord, on a cherché à caractériser l'industrie de meubles dans le cadre international, national et régional, ainsi que les programmes de coopération inter-industrielle. Ensuite, on a cherché à identifier les objectifs qui puissent mettre en évidence l'existence ou non de coopération inter-industrielle. À partir de ces caractérisations on a cherché à faire une analyse des données sur les exportations et les importations entre les deux partenaires. Pour finir, une section conclusive identifie les relations commerciales entre l'état de Santa Catarina et la France possibles d'être exploitées à partir de l'analyse réalisée.

**Mots-Clés:** Coopération Internationale – Coopération inter-Industrielle – Meubles – Commerce International.

## **Introdução**

O presente estudo tem como objetivo principal identificar e analisar a cooperação inter-industrial, entre Santa Catarina (BR) e a França no setor moveleiro, no período de 2000 a 2003. Especificamente, pretende-se verificar as relações comerciais existentes entre Santa Catarina e França, através da análise comparativa das exportações e importações entre os dois parceiros, observando a expansão ou retração das trocas comerciais, no período analisado. O fortalecimento das relações comerciais também pode ser evidenciado, através da cooperação entre os parceiros. Sendo assim, busca-se verificar se, além das trocas comerciais, a ocorrência de casos de cooperação inter-industrial neste período.

Para tanto, o artigo conta com três seções principais. A primeira seção aborda a cooperação inter-industrial na indústria moveleira internacional, no Brasil e em Santa Catarina, além dos programas de cooperação internacional no âmbito industrial. Na sequência, são expostos os procedimentos metodológicos empregados. A terceira seção apresenta a análise das relações comerciais com os principais resultados.

Nos principais países capitalistas, as relações de sub-contratação evoluíram sensivelmente nos últimos 20 anos, apontando no sentido da crescente diferenciação qualitativa dos arranjos contratuais, e da incorporação mais intensa de práticas cooperativas. Em especial, as relações de sub-contratação incorporam, dentre as firmas, uma nova repartição de tarefas entre contratante e firmas sub-contratadas; uma intensificação do intercâmbio de informações tecnológicas e mercadológicas entre os agentes; e uma redução do número de sub-contratados diretos, em favor de práticas de cooperação mais interativas.

O conceito de redes de firmas é elaborado a partir de uma crítica à divisão artificial entre o agente econômico e o ambiente externo no qual o mesmo se insere. Pressupõe-se, portanto, que este ambiente se encontra institucionalmente estruturado em função de vínculos produtivos e tecnológicos entre

os agentes, responsáveis pela consolidação de sub-sistemas de agentes interdependentes, considerando as redes de firmas como um modelo inter-organizacional, no qual se sobressai a consolidação de práticas cooperativas.

As redes geralmente estão baseadas em estratégias de desintegração-terceirização de grandes grupos industriais e na tendência à consolidação de padrões estáveis de relacionamento inter-industrial entre fornecedor-cliente e produtor-usuário, que induzem à cooperação produtiva e tecnológica.

A externalização de funções produtivas, que conduz ao surgimento das redes de sub-contratação, é referenciada nesta seção à ação de determinados mecanismos incitativos que estimulam a cooperação inter-industrial. Deve-se ressaltar que a externalização de funções por meio das relações de sub-contratação não implica necessariamente o aprofundamento da cooperação inter-industrial. A externalização pode resultar de um arranjo contratual que formaliza uma certa divisão de tarefas entre os agentes, sem que isso implique um incremento de práticas cooperativas. As relações de sub-contratação só se tornam efetivamente cooperativas quando propiciam a consolidação de um processo dinâmico de desenvolvimento de recursos e competências, assentado em três aspectos básicos: (i) a extensão do ato cooperativo às esferas da produção, troca ao desenvolvimento-aperfeiçoamento de produtos e processos; (ii) a generalização de um efeito de aprendizado recíproco, sustentado em relações bilaterais ou multilaterais, especificamente orientadas ao aprofundamento dos efeitos sinérgicos entre as competências dos agentes; (iii) a inter-penetração necessária entre as organizações participantes do arranjo cooperativo, de maneira a coordenar as ações e agilizar os fluxos informacionais.

Conforme Brito (2001), a cooperação produtiva e tecnológica só é sustentada no longo prazo se os agentes envolvidos conservarem a expectativa de usufruir alguma vantagem a partir da articulação; em caso contrário, mesmo com uma infra-estrutura adequada ao intercâmbio de informações, a perda

de motivação, no tocante à busca de novos avanços, tende a exaurir rapidamente o esforço realizado. Fundamentalmente, a reciprocidade correlaciona-se ao caráter bidirecional dos fluxos de informações e das interfaces produtivas e tecnológicas que se estabelecem entre os agentes integrados a estes arranjos.

A sistematização teórica evidencia que a cooperação inter-industrial é um fenômeno intrinsecamente complexo, cujo tratamento analítico pode ser realizado a partir de diferentes enfoques. Assim, é possível elaborar análises sobre o fenômeno que privilegia tanto a discriminação de “sistemas de incentivos” que estimulam o envolvimento dos agentes em práticas cooperativas, como análises que enfatizam, principalmente, a caracterização dos “perfis de competências” dos agentes envolvidos.

A complexidade do processo de cooperação inter-industrial pode ser relacionada a determinadas características que o distinguem de outros tipos de relacionamentos inter-industriais. Três dimensões distintas podem ser consideradas. Em primeiro lugar, observa-se que a cooperação inter-industrial é um processo caracterizado pelo intercâmbio sistemático de informações entre agentes e pela ativação das competências respectivas no intuito de atingir um objetivo comum. Nesse sentido, a cooperação inter-industrial caracteriza-se por apresentar uma dimensão inter-temporal, vinculada a mecanismos interativos de aprendizado recíproco e a diversos efeitos de retro-alimentação. Em segundo lugar, o processo de cooperação inter-industrial encontra-se vinculado a estruturas organizacionais e contratuais específicas. A cooperação requer a montagem de um arcabouço contratual e institucional mais ou menos formalizado. O sistema de incentivos, por sua vez, deve considerar as expectativas de benefícios por parte dos agentes, não resultando em custos de monitoramento excessivamente elevados que acabariam inviabilizando o aprofundamento da cooperação entre as parte. Em terceiro lugar, verifica-se que a cooperação inter-industrial tem como objetivo básico a geração de ganhos competitivos relacionados à exploração de novas oportunidades ao reposicionamento das

firmas face a um ambiente em permanente mutação. Assim sendo, essa cooperação para prosperar e ser aprofundada, deve ser capaz de gerar resultados específicos (em termos de novos produtos ou processos, conhecimentos, protótipos etc). Ou seja, a cooperação inter-industrial deve gerar resultados concretos, os quais devem ser confrontados com as expectativas dos agentes em termos de retorno econômico e de reforços da competitividade que estimulem o engajamento em práticas cooperativas.

Outro conjunto de aspectos que dificulta, sobremaneira, a análise empírica do processo de cooperação inter-industrial refere-se à necessidade de identificar em cada situação específica, quais os atributos básicos em termos da capacitação dos agentes que devem estar presentes para que a cooperação prospere e se aprofunde ao longo do tempo. O problema refere-se não apenas à identificação desses atributos, mas também a alguma maneira de medi-los em análises empíricas.

Quanto a esse aspecto, é importante, em primeiro lugar, identificar elementos que possibilitem mapear as expectativas dos agentes quanto aos ganhos econômicos e ao reforço da competitividade possíveis de serem obtidos a partir de práticas cooperativas. Adicionalmente, é importante avaliar quais os indicadores quantitativos de “resultados” da cooperação que podem ser considerados em cada situação. Nesse sentido, mesmo quando esses resultados são difíceis de serem “isolados” ou avaliados de forma mais concreta, é possível considerar a “percepção” qualitativa por parte dos agentes quanto aos ganhos efetivos proporcionados pela cooperação inter-industrial.

## **1 Características e programas da indústria moveleira**

### **1.1 Características internacionais da indústria de móveis**

A indústria de móveis caracteriza-se pela união de diversos processos de produção, envolvendo diferentes matérias-primas e uma diversidade de produtos finais, podendo ser segmentada em função dos materiais com

os quais os móveis são confeccionados (madeira, metal e outros), e de acordo com os usos a que são destinados. (DENK, 2000).

A grande mudança, nos últimos anos, da indústria de móveis foi a transformação do mercado moveleiro em mercado de massa, intensificado pela introdução de equipamentos com dispositivos microeletrônicos, o que possibilitou maior flexibilidade dos processos produtivos, permitindo maior padronização e garantia de qualidade. “A mudança da base técnica da indústria de móveis tem contribuído para o desenvolvimento de uma estrutura industrial, em países como a Itália e a Alemanha, menos verticalizada”, conforme Coutinho (1998 p. 77). O comércio internacional de móveis se consolidou, a partir de 1970, sob a liderança da Itália. Em 2000, o comércio mundial de móveis foi na ordem de US\$ 57 bilhões. (COELHO, 2004).

Os maiores exportadores foram Itália, Alemanha, Canadá, Estados Unidos, e China. Os principais importadores foram Estados Unidos, Alemanha, França, Reino Unido e Japão. Seguindo a tendência, em 2003, os principais importadores de móveis do Brasil foram os Estados Unidos, representando 38,2%; França com 11,6%; Reino Unido com 8,9%; Alemanha 5,1%; Países Baixos 4,8%; Chile 1,4%; Espanha 1,9%; outros países 28,1% ressalta-se a importância da parceria comercial com a França, que representa o segundo principal destino das exportações de móveis do Brasil. Os principais blocos econômicos importadores de móveis do Brasil foram União Européia com 45,1%, Nafta com 37,2%, Aladi com 6,6%, e outros com 11,1% (COUTINHO, 2002).

## **1.2 Indústria moveleira no Brasil**

A indústria de móveis é uma indústria tradicional, com tecnologia de produção consolidada e bastante difundida, cujo padrão de desenvolvimento tecnológico é determinado pela indústria de bens de capital. O fato permite um acesso irrestrito para qualquer país às mais modernas máquinas e equipamentos. As mudanças no processo de produção são incrementais, não havendo alterações radicais (ECIB, 1993).

Quanto à estrutura patrimonial e produtiva, em conformidade com o padrão mundial, o setor

moveleiro também se caracteriza pelo pequeno porte, agregando pouco valor por unidade de trabalho. No Sul, a principal vantagem comparativa é a especialização em móveis de madeira.

No Brasil, o setor moveleiro é caracterizado por ser um setor bastante pulverizado, com aplicação de intensiva mão-de-obra, com pouca participação no valor agregado e verticalização do processo produtivo. As três primeiras características também são observadas na indústria internacional; entretanto, o que a diferencia é a organização da produção, que é horizontalizada (COELHO; BERGER, 2004). A pulverização do setor moveleiro pode ser caracterizada pelo número de empresas existentes; em 2000, havia 24 364 indústrias moveleiras no Brasil, além destas estarem estabelecidas em inúmeros locais e algumas concentradas em pólos moveleiros. A intensiva mão-de-obra pode ser ressaltada pelo número de empregos gerados na indústria de móveis e em atividades de preparação da madeira. Em 2000, estava na ordem de 341 mil, sendo que a maioria das indústrias do setor moveleiro se configura como micro e pequenas empresas, ou seja, contam com até 20 empregados diretos. A maioria das indústrias moveleiras assume todas as etapas de produção até o produto final, o móvel, caracterizando a verticalização da produção (COUTINHO, 2002).

O setor moveleiro brasileiro avançou muito durante a década de 90. “Alguns segmentos realizaram investimentos na aquisição de máquinas e equipamentos importados, que trouxeram como conseqüências diretas, o aumento da escala de produção e a padronização do produto ao nível internacional, possibilitando uma elevação significativa das exportações de móveis (COELHO; BERGER, 2004, p. 52)”. Os investimentos refletiram no desempenho da cadeia produtiva de madeira e móveis, que cresceu 17,6% entre 1992 e 2000. Como resultado da melhoria da capacidade produtiva e tecnológica da indústria ocorrida nos anos 90, houve o aumento das exportações brasileiras de móveis, em volume e também em vendas para novos mercados, como Leste Europeu (COUTINHO, 2002).

A indústria nacional, em geral, ocupa uma posição pouco relevante no comércio mundial. As exportações brasileiras totalizaram apenas 385 milhões de dólares em 1999 e, no ano de 1997, representaram 0,8% das exportações mundiais daquele ano, em termos nominais.

A tendência do mercado nacional moveleiro é de crescimento, com a maior demanda potencial registrada no setor de bens duráveis. O consumidor brasileiro está valorizando mais o espaço onde mora e a indústria está atendendo ao público com móveis cada vez mais funcionais e com *design* apropriado para atender às exigências (ABIMÓVEL, 2004).

As exportações brasileiras são destinadas aos países desenvolvidos, principalmente para os Estados Unidos e países europeus. Cerca de 80% do item mais exportado foram direcionados a apenas 5 países: EUA (39%); França (18%); Alemanha (8%); Reino Unido (7,1%) e Países Baixos (6,8%). Vale ressaltar que a França é um mercado com alto grau de dependência da produção externa desses produtos: um terço do mercado francês é composto por produtos importados (COUTINHO, 2002).

Em 1999, o Brasil detinha 1,54% do total do mercado internacional de madeira e móveis, ocupando a 18ª posição entre os maiores exportadores (COUTINHO, 2002). As empresas ligadas ao comércio internacional ainda são poucas, dentro de um universo grande de estabelecimentos, normalmente desatualizados tecnologicamente (COUTINHO, 2002). A indústria brasileira de móveis está localizada, basicamente, no Sul e Sudeste do país: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, que concentram 75% das empresas brasileiras. Dentre os estados brasileiros, Santa Catarina é o principal exportador responsável por aproximadamente metade das vendas brasileiras de móveis para o exterior (COELHO; BERGER, 2004).

Em 2000 Santa Catarina representou 46% das exportações brasileiras, 47% em 2001, 53,3% em 2002 e 50% em 2003, sendo São Bento do Sul a principal cidade exportadora de móveis. Em 2001, o montante das exportações de São Bento do Sul foi realizado por 215 empresas (ABIMÓVEL, 2004).

O segundo principal Estado exportador de móveis no Brasil é o Rio Grande do Sul. Em 2001, o Estado foi responsável 31% do total exportado. Assim, em 2001, a região sul foi responsável por 87% das exportações brasileiras nesse segmento. Segundo Coutinho *et al.* (2001), 92% das empresas catarinenses exportavam seus produtos, enquanto que no Rio Grande do Sul, o percentual foi de 42%.

### 1.3 Indústria moveleira em Santa Catarina

O Estado de Santa Catarina é o terceiro maior produtor de móveis do país, e o maior exportador. O principal pólo moveleiro do Estado - São Bento do Sul - é também o maior centro exportador do país, com quase 40% do total das exportações nacionais nesse segmento. O pólo de São Bento do Sul é especializado em móveis torneados de madeira maciça, especialmente *Pinus* onde a grande maioria das empresas da região, independentemente do porte, opera as exportações. Grande parte da produção é de móveis para uso residencial (80% da produção). Há também pequenas e microempresas exclusivamente exportadoras, que trabalham geralmente, sob encomenda (GORINI, 1998).

### 1.4 Programas de cooperação internacional no âmbito industrial

Em Santa Catarina, a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina - FIESC é a entidade representativa do setor industrial no Estado. A partir do Centro Internacional de Negócios - CIN a FIESC incentiva a cooperação entre partes interessadas em negociar e procura desenvolver parcerias entre empresas nacionais e estrangeiras. O CIN promove programas internacionais voltados à integração entre empresários catarinenses e do exterior, visando ao intercâmbio das empresas catarinenses com o mundo. Dentre os programas que o CIN opera está o Eurocentro, que visa promover a cooperação empresarial entre empresas catarinenses e européias, através do Programa América Latina de Investimentos (AL-Invest). O AL-Invest é um programa da Comissão Europeia

que apóia a realização de investimentos, transferência de tecnologia, sociedades mistas e acordos comerciais de longa duração entre empresas da União Européia e da América Latina, abrangem desde alianças estratégicas a contratos de distribuição, passando pela transferência de tecnologias e parcerias comerciais. Dentre os programas operados pelo CIN, o AI-Invest é o único que engloba a promoção para França e para Santa Catarina, partes da União Européia e América Latina, respectivamente.

Verificou-se, através do Programa AI-Invest, se houve casos de cooperação inter-industrial entre Santa Catarina e França no setor moveleiro, porém não houve nenhuma constatação de cooperação inter-industrial, neste setor, no período de 2000 a 2003. A partir de então, foi analisado o desempenho das relações comerciais entre Santa Catarina e França.

## **2 Metodologia**

Para realizar a presente pesquisa, os dados foram coletados de fontes primárias. Os dados das exportações e importações entre União Européia e Brasil, União Européia e Santa Catarina, Brasil e França, Santa Catarina e França foram obtidos através do Sistema Alice Web, elaborado pelo MDIC/SECEX. Os dados sobre os programas de cooperação internacional foram obtidos na Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina – FIESC.

### **2.1 Objetivo geral**

Identificar e analisar a existência de cooperação inter-industrial, entre Santa Catarina e França, no setor moveleiro no período de 2000 a 2003.

### **2.2 Objetivos específicos**

1 – Identificar quais as entidades representativas das indústrias em Santa Catarina que atuam com programas de cooperação internacional no âmbito industrial.

2 – Classificar quais os programas de cooperação internacional, no âmbito industrial, que englobam Santa Catarina e França.

3 – Verificar, através de análise empírica, se ocorreram casos de cooperação inter-industrial entre Santa Catarina e França no setor moveleiro, no período de 2000 a 2003.

4 – Analisar as relações comerciais existentes entre Santa Catarina e França no setor moveleiro no período de 2000 a 2003.

## **2.3 Limitações**

Como desdobramento deste estudo, analisou-se o desempenho das relações comerciais entre Santa Catarina e França, porém se evidenciou apenas o aumento ou redução das trocas comerciais, não abrangendo as causas e os efeitos que possam ter influenciado este desempenho.

O desempenho das relações comerciais refere-se exclusivamente ao setor moveleiro, especificamente entre Santa Catarina e França, não refletindo assim a realidade de outros locais nem de outros setores industriais.

Para verificar se as relações comerciais configuram-se como cooperação inter-industrial, recomenda-se um aprofundamento deste estudo averiguando junto às empresas exportadoras e importadoras se estas apresentam características de cooperação inter-industrial.

## **3 Análise dos dados**

Na tabela 1, verifica-se as exportações de Santa Catarina para a França no período de 2000 a 2003. Observa-se que, do ano de 2000 para 2001, houve uma redução de 9,71% nas exportações, revertendo, de 2001 para 2002, com um aumento nas exportações de 4,85%. De 2002 para 2003, manteve-se o incremento das exportações de Santa Catarina para a França, observando um aumento considerável de 35,08% nas exportações.

Em relação ao período 2000 a 2003, nota-se a ocorrência de oscilações ano a ano, demonstrando que não há uma constância nas

exportações, de 2000 para 2001, houve uma queda. Em 2002, um pequeno acréscimo, sendo que, em 2003, o aumento foi expressivo, e como resultado do período houve um acréscimo médio de 10,07% das exportações de Santa Catarina para França.

**Tabela 1** – Exportações de Santa Catarina para a França – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
52	47	50	67
-	Δ -9,71%	Δ 4,85%	Δ 35,08%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

A tabela 2 apresenta as importações de Santa Catarina provenientes da França no período de 2000 a 2003. Verifica-se que, no ano de 2000, Santa Catarina não importou móveis da França, porém, em 2001, Santa Catarina importou em valores nominais 24 023 milhões de dólares sendo o maior valor dentre os anos analisados. Ao longo do período analisado, houve quedas significativas; de 2001 para 2002, a queda foi de 78,09%, e de 2002 para 2003 foi de 7,62%.

**Tabela 2** – Importações de Móveis de Santa Catarina provenientes da França – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
1	24	5	4
-	Δ 2300%	Δ -78,09%	Δ -7,62%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Comparando as exportações com as importações entre Santa Catarina e França, há uma disparidade entre os valores importados e exportados. As importações de Santa Catarina provenientes da França representam apenas 0,02% das exportações, ou seja, o comércio é expressivo de Santa Catarina para a França, porém menos expressivo quando se trata das importações catarinenses provenientes da França.

A tabela 3 abaixo apresenta as exportações do Brasil para a França, no período de 2000 a 2003. De 2000 para 2001, observa-se uma redução nas exportações de 9,67%. No ano de 2002, houve um aumento de 4,22%. Em 2003, ocorreu um significativo aumento de 24,24% nas exportações do Brasil para a França. Comparando as exportações de Santa Catarina com as exportações brasileiras para a França, nota-se a mesma tendência de aumentos e reduções ano a ano. Somente de 2002 para 2003, Santa Catarina teve um aumento de 35,08% enquanto que o Brasil obteve um aumento de 24,24%. A média percentual do período apresentou um crescimento de 6,26%, porém esta em comparação, com os demais quadros, foi a menor média de crescimento.

**Tabela 3** – Exportações do Brasil para a França – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
70	63	65	81
-	Δ -9,67%	Δ 4,22%	Δ 24,24%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Analisando as importações do Brasil provenientes da França no período de 2000 a 2003, na tabela 4, as importações tiveram um aumento expressivo de 2000 para 2001, chegando a 66,71%. Nos anos seguintes, o crescimento não se manteve, houve uma reversão no quadro com a redução nas importações, em 2001, foi de 31,50% e, em 2002, a redução foi de 6,55%, porém como média do período de 2000 a 2003 houve um crescimento das importações de 9,56%.

**Tabela 4** – Importações do Brasil provenientes da França – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
11	19	13	12
-	Δ 66,71%	Δ -31,50%	Δ -6,55%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Comparando as exportações com as importações entre Brasil e França, as importações brasileiras representam 27,76% das exportações brasileiras na média do período analisado. A relação comercial entre Brasil e França é mais equilibrada do que entre Santa Catarina e França, pois para Santa Catarina as importações provenientes da França representam apenas 0,02% enquanto que para o Brasil representam 27,76%.

Na tabela 5 apresentam-se as exportações do Brasil para a União Européia. No período de 2000 para 2001, houve uma redução nas exportações brasileiras de 19,19%. No ano de 2001 para 2002, houve um aumento de 11,27% e, de 2002 para 2003, o aumento nas exportações foi o mais expressivo no período chegando a 36,81%. Ao final do período, a média percentual apresentou um crescimento de 9,63%.

**Tabela 5** – Exportações do Brasil para a União Européia – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
215	174	194	265
-	Δ -19,19%	Δ 11,27%	Δ 36,81%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Na tabela 6, observam-se as importações do Brasil provenientes da União Européia no período de 2000 a 2003. No período de 2000 a 2001, as importações brasileiras aumentaram 5,54%. No período de 2001 para 2002, houve uma queda de 14,08%. De 2002 para 2003, a queda foi mais expressiva chegando a 18,51%. Ao final do período, a média percentual apresentou uma redução de 9,02%, ou seja, o Brasil reduziu suas importações provenientes da União Européia, porém este não foi o mesmo fato ocorrido com as importações provenientes da França, que apresentou crescimento de 9,56%.

As importações do Brasil provenientes da União Européia são as mais expressivas, representando 55,30% das exportações brasileiras, o que não se observa nas demais tabelas, onde as importações representam no máximo 27,76% das exportações na média do período. O que se observa é que, nas

relações comerciais tanto do Brasil quanto de Santa Catarina, exportam mais para a União Européia e França do que importam destes parceiros.

**Tabela 6** – Importações do Brasil provenientes da União Européia – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
91	96	82	67
-	Δ 5,54%	Δ -14,08%	Δ -18,51%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Na análise das exportações de Santa Catarina para a União Européia, no período de 2000 a 2003, na tabela 7, pode-se notar uma queda de 19,08% de 2000 para 2001. De 2001 para 2002, houve um aumento de 12,28%. De 2002 para 2003, também houve um aumento, porém mais significativo, alcançando 33,94%. Observa-se que as variações entre aumentos e reduções permanecem com os mesmos padrões dos demais quadros, bem como a média percentual do período que totalizou um crescimento médio de 9,05% entre 2000 a 2003.

**Tabela 7** – Exportações de Santa Catarina para a União Européia – Móveis – Período de 2000 a 2003 (em milhões de dólares e taxa de crescimento anual)

2000	2001	2002	2003
136	110	275	240
-	Δ -19,08%	Δ -30,72%	Δ -12,68%

Fonte: SECEX/ALICE WEB (capítulo 94)

Pode-se observar uma constância entre os aumentos e reduções ano a ano em todas as análises feitas: entre Santa Catarina e França, entre Brasil e França, entre Brasil e União Européia, e entre Santa Catarina e União Européia. Todos apresentaram uma redução das exportações do ano de 2000 para 2001, já de 2001 para 2002 e de 2002 para 2003, houve crescimentos. Na análise das exportações, as médias percentuais do período de 2000 a 2003 foram próximas: 10,07%; 6,26%; 9,63%; 9,05% respectivamente, ressaltando que a maior média de crescimento foi das exportações de Santa Catarina para a França.

#### 4 Conclusão

Conforme os objetivos do trabalho, em primeiro lugar, a entidade representativa do setor industrial, em Santa Catarina, é a Federação das Indústrias do Santa Catarina - FIESC através do Centro Internacional de Negócios – CIN, que incentiva a cooperação entre partes interessadas em negociar e procura desenvolver parcerias entre empresas nacionais e internacionais.

Com relação aos programas de cooperação internacional no âmbito industrial no setor moveleiro, Santa Catarina possui o Eurocentro, que visa promover a cooperação empresarial entre empresas catarinenses e europeia, através do Programa América Latina de Investimentos (AL-Invest). O AL-Invest é um programa da Comissão Europeia que apóia a realização de investimentos, transferência de tecnologia, sociedades mistas e acordos comerciais de longa duração entre empresas da União Europeia e da América Latina.

Conforme análise empírica, verificou-se através das características que distinguem a cooperação de outros tipos de relacionamentos inter-industriais, que existe cooperação entre Santa Catarina e França, mais predominantemente nas relações comerciais, apesar de não ter nenhuma cooperação através do Programa AL-Invest de cooperação inter-industrial entre Santa Catarina e França no setor moveleiro, no período de 2000 a 2003.

No que se refere às relações comerciais entre Santa Catarina e França, no período de 2000 a 2003, constatou-se que as exportações diminuíram 10%. As exportações de Santa Catarina para a França no período de 2000 a 2003 diminuíram 9,71%. Em 2002, houve um acréscimo médio de 10,07%. Comparando as exportações de Santa Catarina para a França com as exportações do Brasil para a França, observa-se a mesma tendência de queda ano a ano. Somente de 2002 para 2003, Santa Catarina teve um aumento de 35,08% enquanto que o Brasil obteve um aumento de 24,24%. No tocante às importações, houve uma redução expressiva de 78%, no período de 2000 a 2001. De 2002 para 2003, também ocorreu redução, porém menos expressiva, sendo de 8%. Vale ressaltar

que, no ano de 2000, Santa Catarina não importou da França nesse segmento de móveis. Comparando as exportações com as importações, há uma disparidade entre os valores importados e exportados.

Foi evidenciado, ao longo do estudo, que as relações comerciais entre Santa Catarina e França se dão mais no âmbito exportador, ou seja, Santa Catarina é o Estado brasileiro que mais exporta para a França, considerando o setor moveleiro. Com relação às importações, no setor moveleiro, Santa Catarina importa da França, porém em quantidades pequenas, apenas 0,02% no período analisado.

Concluindo, pode-se observar que há cooperação entre Santa Catarina e França, apesar da dificuldade de caracterização devido aos diversos fatores que estão envolvidos nas relações comerciais. A sistematização teórica evidencia que a cooperação inter-industrial é um fenômeno intrinsecamente complexo, cujo tratamento analítico pode ser realizado a partir de diferentes enfoques. Assim, é possível elaborar análises sobre o fenômeno que privilegia tanto a discriminação de “sistemas de incentivos” que estimulam o envolvimento dos agentes como práticas cooperativas, como análises cuja ênfase principal recai na caracterização dos “perfis de competências” dos agentes envolvidos.

Sendo assim, pode-se dizer que as relações comerciais existentes entre Santa Catarina e França caracterizam uma cooperação inter-industrial porque existe intercâmbio de informações entre os agentes, e existe contratos específicos vinculados às estruturas organizacionais formalizados. Também pode-se dizer que essas relações entre Santa Catarina e França têm como objetivo a geração de ganhos competitivos entre ambas as partes e que exploram novas oportunidades.

#### Referências

- ABIMÓVEL. Disponível em: <[www.abimovel.org.br](http://www.abimovel.org.br)>. Acesso em nov. 2004.
- AL-Invest. Disponível em: <[http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index\\_pt.htm](http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/al-invest/index_pt.htm)>. Acesso em 15 nov. 2004.

BRITTO, J. N. P. **Cooperação inter-industrial e redes de sub-contratação**: uma análise do *modus operandi* das relações de parceria. Texto para discussão; n. 355, FEA/UFF, Rio de Janeiro: 1996.

CIN – Centro Internacional de Negócios. Disponível em: <<http://www.cinsc.com.br>>. Acesso em 15 nov. 2004.

COELHO, M.R.F.; BERGER, R. Competitividade das exportações brasileiras de móveis no mercado internacional: uma análise segundo a visão desempenho. **Revista da FAE**, Curitiba, v. 7, p. 51-65, jan-jun. 2004.

COUTINHO, L. et al. **Design na indústria brasileira de móveis**. Curitiba: Alternativa, 2001.

\_\_\_\_ (Coord.) **Manual de exportações de Móveis**. Brasília: Sebrae, 1998.

\_\_\_\_ (Coord.) **Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil**: impactos das zonas de livre comércio. Campinas: UNICAMP. 2002.

DENK, A. **Dinâmica competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul – SC**. Dissertação (mestrado em economia). Universidade Federal de Santa Catarina, 2000.

ECIB – **Estudo da competitividade da Indústria brasileira**. Campinas: Unicamp, 1993. (Relatório).

FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina- SC.

GORINI, A.P.F. **Panorama do setor moveleiro no Brasil, com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira**. Rio de Janeiro: BNDES. 1998.

MDIC-**Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio**. Informativo Secex, ano VI, n. 33, 2003.

SECEX – **Secretaria do Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://mdic.gov.br.com>>. Acesso em 20 out. 2004.