

# Contribuição de Diferentes Tipos de Empresas Industriais para o Desenvolvimento Local:

o caso do município de Ijuí/RS

David Basso<sup>1</sup>

José Valdemir Muenchen<sup>2</sup>

## Resumo

---

Este trabalho analisa a contribuição de empresas e setores industriais para a geração de valor agregado, renda industrial, volume de investimento e postos de trabalho a partir de um estudo de caso realizado no município de Ijuí, RS, como forma de subsidiar as reflexões sobre o processo de desenvolvimento local. Fazem parte da análise os setores de confecções, serralheria, moveleiro, gráfico e moageiro do município. A definição dos tipos de empresas e as informações para o cálculo econômico resultaram de entrevistas com empresários locais. Os resultados demonstram que, com base nos indicadores de valor agregado e renda industrial e sua relação com o montante de investimento e geração de emprego, o setor de confecções é o que provoca mais impacto para o desenvolvimento do município, seguido pelo setor moveleiro. Os tipos de empresas capitalistas das indústrias moageira e gráfica, mesmo apresentando elevada capacidade de geração de valor agregado, não são incluídos entre os que mais contribuem para o desenvolvimento local, tanto em função do montante de investimento que demandam quanto pelo pequeno impacto na geração de postos de trabalho.

**Palavras-chave:** Valor agregado. Renda industrial. Desenvolvimento local.

---

<sup>1</sup> Professor do Departamento de Economia e Contabilidade da Unijuí. Doutor em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade – CPDA/UFRRJ/RJ (davidbasso@unijui.tche.br).

<sup>2</sup> Professor do Departamento de Economia e Contabilidade da Unijuí. Mestre em Economia Aplicada – Esalq/USP (valdemir@unijui.tche.br).

## **Abstract**

---

The work analyzes the contribution of industrial enterprises and sectors for the generation of added value, industrial income, sum of investment and jobs from a study of case carried through in the city of Ijuí, RS, as form to subsidize the reflections on the process of local development. The analysis includes the sectors of confections, locksmith shop, furniture, graph and mill of the city. The definition of the types of enterprises and the information for the economic calculation had resulted of interviews with local entrepreneurs. The results demonstrate that, on the basis of the indicators of aggregate value and industrial income and its relation with the sum of investment and generation of job, the sector of confections is what it provokes more impact for the local development, followed for the furniture sector. The types of capitalist enterprises of the mill and graphical industries, even so presenting raised capacity of generation of added value, they are not enclosed between that more they contribute for the local development in such a way in function of the sum of investment that they demand, how much for the small impact in the generation of jobs.

**Keywords:** Added value. Industrial income. Local development.

## 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 da ótica 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 no processo de desenvolvimento local tendo como parâmetros a sua capacidade de gerar riqueza líquida, de se reproduzir 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 postos à disposição da sociedade. A capacidade de reprodução social das empresas, por sua vez, pode ser mensurada pelo montante da riqueza líquida produzida anualmente de 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 subdesenvolvidos. 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 local, portanto, requer conhecer as particularidades dos empreendimentos industriais locais, a dinâmica do seu processo produtivo, a

natureza dos seus produtos, a sua dinâmica organizacional e as suas relações com o mercado. Em lugar 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 ocorre nas diferentes regiões e localidades. Experiências localizadas de desenvolvimento, com destaque para o caso da “Terceira Itália”, tiveram o mérito de, por um lado, 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 e, por outro, estimular pesquisadores de várias áreas do conhecimento à busca de fundamentação científica para explicar o processo de desenvolvimento como um fenômeno local ou regional.<sup>3</sup>

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 instrumento 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, por setor produtivo e no conjunto dos setores estudados.

---

<sup>3</sup> Ver, dentre outros, Benko e Lipietz (1992), Courlet (2001), Cassiolato e Lastres (1999), Suzigan et al, (2004).

## Procedimentos metodológicos

O procedimento metodológico empregado 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 agricultura,<sup>4</sup> 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 aplicado 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

---

<sup>4</sup> A abordagem de análise-diagnóstico de sistemas agrários tem se constituído a ferramenta básica utilizada pelo grupo de pesquisa Sistemas Agrários e Desenvolvimento da Unijui 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 e Basso (2005). A referência teórica do grupo, por sua vez, está amparada especialmente em Mazoyer e Roudart (1998) e Dufumier (1996).

classificados como familiares representam 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:

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

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

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, p. 38; Muenchen et al, 2001, p. 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, de que forma 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 empregado 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 sobra 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, p. 39; Muenchen et al, 2001, p. 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 consequência, 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, p. 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:

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

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 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:

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

onde:

$RI$  = 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), avalia 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 as 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.

## **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 setores da indústria de confecções, esquadrias, móveis, gráfica e moageira, destacando os principais tipos de firmas, 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 de cada um dos tipos identificados.

### ***Indústria de Confecções***

No setor de confecções foram identificadas aproximadamente 50 empresas, envolvendo em torno de 150 trabalhadores. Para fins de análise este conjunto de empresas foi reunido em torno de quatro diferentes tipos de firmas, todos eles enquadrados como patronais por envolverem a utilização tanto do trabalho familiar quanto de mão-de-obra 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. O fator de diferenciação entre os tipos está associado à estrutura de produção e à combinação de atividades.

Neste setor foram identificados 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 segmento de malharias foram identificados dois tipos de firmas que se diferenciam em relação à estrutura de produção, um que utiliza teares computadorizados e outro teares mecânicos. No segmento de tecidos planos a diferenciação entre os dois tipos de firmas se dá em função do tipo de atividade que desenvolve, um que se dedica à produção de roupas femininas e outro que confecciona camisas.

Com base na categoria social, na matéria-prima básica, na estrutura de produção e nas atividades que desenvolvem, foram definidos quatro diferentes tipos de empresas na indústria de confecções do município de Ijuí: Patronal malharia computadorizada; Patronal malharia mecanizada; Patronal tecidos planos roupas femininas e Patronal tecidos planos camisaria. No quadro 1 apresentam-se dados relativos ao valor agregado, renda industrial, valor médio do investimento e unidades de trabalho de cada um dos tipos definidos para o setor de confecções.

Quadro 1: Indicadores de valor agregado e renda industrial anual, valor do investimento e unidades de trabalho para os tipos de firmas da indústria de confecções de Ijuí, RS – 1999.

Tipos de Firmas	Valor Agregado (R\$)	Renda Industrial (R\$)	Investimento (R\$)	Unidades de Trabalho (*)
Patronal malharia computadorizada	122.274,67	42.127,50	53.000,00	6,0
Patronal malharia mecanizada	70.758,05	25.176,94	34.800,00	4,5
Patronal tecidos planos roupas femininas	151.784,83	57.232,65	9.210,00	7,5
Patronal tecidos planos camisaria.	76.050,00	17.235,14	10.350,00	5,0

Fonte: Basso et al, 2000.

(\*) Referem-se apenas ao número médio de pessoas contratadas envolvidas no processo produtivo; além destas as firmas contam em média com uma unidade de trabalho familiar na gestão da empresa.

Pela análise dos dados apresentados no quadro 1 percebe-se que as firmas do tipo “Patronal tecidos planos roupas femininas” e do tipo “Patronal malharia computadorizada”, além de empregarem o maior número de trabalhadores, apresentam uma capacidade maior de geração de valor agregado e renda industrial. Pela análise da relação entre o valor agregado e as unidades de trabalho empregadas no processo produtivo verifica-se que é nestes dois tipos de empresas que ocorre a maior produtividade física marginal do trabalho.

Os dados do quadro 1 permitem concluir ainda que os tipos de firmas que utilizam tecidos planos como matéria-prima básica das mercadorias que produzem, em especial aquelas que confeccionam roupas femininas, apresentam uma boa performance na relação entre renda industrial e o valor do investimento (RI/VI). No caso das firmas do tipo “Patronal tecidos planos roupas femininas” a relação RI/VI é de 6,21, ou seja, para cada R\$ 1,00 investido tem-se uma renda industrial anual de 6,21 unidades monetárias. Tal desempenho se explica tanto pelo baixo volume de investimento exigido neste tipo particular de empresa quanto pela sua elevada capacidade de geração de valor agregado e renda, necessitando, por conseqüência, um tempo muito curto para recuperar o valor investido, equivalente a 0,16 ano. De todas as empresas do setor de confecções de Ijuí, aquelas do tipo “Patronal malharia mecanizada” são as que necessitam, em média, mais tempo para garantir o retorno do investimento, em torno de 1,38 anos, devido especialmente ao valor exigido para implantar um estabelecimento deste tipo.

Os dados em relação à produtividade marginal do trabalho, para a formação do valor agregado e da renda industrial, podem ser confirmados a partir da modelização do valor agregado e da renda industrial dos tipos de empresas do setor de confecções do município, cujas equações são apresentadas no quadro 2.

Quadro 2: Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para os tipos de firmas da indústria de confecções de Ijuí, RS – 1999 (dados em coeficientes).

Tipos\equações	Valor Agregado <sup>1</sup>	Renda Industrial <sup>2</sup>
Patronal malharia computadorizada	$VA = 22.333,50*UT - 11.726,67$	$RI = 10.209,03*UT - 19.126,87$
Patronal malharia mecanizada	$VA = 16.978,46*UT - 5.645,00$	$RI = 8.050,43*UT - 11.050,00$
Patronal tecidos planos roupas femininas	$VA = 20.903,53*UT - 4.981,67$	$RI = 9.015,91*UT - 10.386,67$
Patronal tecidos planos camisaria.	$VA = 16.024,00*UT - 4.070,00$	$RI = 6.003,03*UT - 12.780,00$

Fonte: Basso et al, 2000.

1. Com base na equação 5 descrita nos procedimentos metodológicos.
2. Com base na equação 6 descrita nos procedimentos metodológicos.

Da observação dos dados apresentados no quadro 2 pode-se deduzir que, de uma maneira geral, as firmas do setor de confecções do município de Ijuí possuem uma boa capacidade de geração de riqueza, capacidade esta indicada pelo coeficiente angular das equações de valor agregado dos tipos analisados. Ainda que sejam no geral pequenas ou médias empresas, que empregam em geral menos de 10 trabalhadores, todos os tipos conseguem gerar um valor agregado positivo com o emprego de uma quantidade muito pequena de unidades de trabalho.

Dos quatro tipos estudados no setor de confecções, as empresas do tipo “Patronal malharia computadorizada” são as que apresentam a maior produtividade marginal média do trabalho, representada neste caso por uma contribuição marginal anual (coeficiente angular) de valor agregado por unidade de trabalho no montante de R\$ 22.333,50. Os gastos não proporcionais (coeficiente linear), que no caso dão uma idéia da estrutura necessária para o funcionamento deste tipo de unidade de produção, também são os mais elevados. Mesmo assim, se este tipo de empresa empregasse um único trabalhador na produção ao longo de todo um ano, produziria uma riqueza líquida (valor agregado) equivalente a R\$ 10.606,00.

O tipo de empresa “Patronal malharia mecanizada”, utilizando um processo tecnológico menos avançado, com teares mecânicos, apresenta uma contribuição marginal menor (coeficiente angular) por unidade de trabalho, quando comparado com as do tipo “Patronal malharia computadorizada”. Requer, no entanto, um volume menor de investimentos iniciais em infra-estrutura, máquinas e equipamentos.

Esta capacidade de geração de valor agregado líquido é ainda mais expressiva para o caso das empresas do tipo “Patronal tecidos planos roupas femininas”, em que a produtividade física marginal do trabalho é próxima das firmas do tipo “Patronal malharia computadorizada” requerendo no entanto, um volume de investimentos iniciais significativamente menor.

A contribuição dos diferentes tipos de empresas para o desenvolvimento local pode ser avaliada pela sua capacidade de geração de riqueza líquida. A vantagem das empresas que necessitam de uma menor estrutura e um processo tecnológico menos intensivo, como é o caso das malharias que utilizam teares mecanizados, é que conseguem gerar riqueza (valor agregado líquido) mesmo sendo pequenas.

A análise do valor agregado também vale para o caso da renda industrial, com a diferença de que aqui os resultados das equações devem ser avaliados do ponto de vista dos proprietários das firmas. Pelos dados das equações da renda industrial apresentados no quadro 2 observa-se que, enquanto aquelas dos tipos “Patronal malharia mecanizada” e “Patronal tecidos planos roupas femininas” conseguem atingir uma renda positiva empregando pouco mais do que uma unidade de trabalho, as empresas dos tipos “Patronal malharia computadorizada” e “Patronal tecidos planos camisaria” só conseguem alcançar renda positiva com o emprego de aproximadamente duas unidades de trabalho.

## ***Indústria de esquadrias***

No setor de esquadrias o trabalho realizado no município de Ijuí identificou a existência de 15 firmas que produzem esquadrias de madeira, ferro e alumínio e empregam em torno de 60 trabalhadores. Neste setor foi possível identificar cinco tipos diferentes de unidades de produção. Dos cinco tipos identificados, três são enquadrados na categoria patronal por necessitarem contar, além do trabalho familiar, com a presença constante de mão-de-obra contratada. Os outros dois tipos são familiares, contando unicamente com o trabalho de membros da própria família. Além da categoria social, o principal fator de diferenciação entre os tipos de empresas é a matéria-prima básica que elas utilizam para a produção das esquadrias, resultando na seguinte tipologia de empresas no setor: Patronal, esquadrias de alumínio; Patronal, esquadrias de ferro; Patronal, esquadrias de madeira; Familiar, esquadrias de ferro e Familiar, esquadrias de madeira.

No quadro 3 são apresentados os dados relativos ao cálculo econômico do valor agregado, da renda industrial, do valor médio do investimento e das unidades de trabalho para cada um dos tipos identificados.

Quadro 3: Indicadores de valor agregado e renda industrial anual, valor do investimento e unidades de trabalho para os tipos de firmas da indústria de esquadrias de Ijuí, RS – 1999.

Tipos de Firmas	Valor Agregado (R\$)	Renda Industrial (R\$)	Investimento (R\$)	Unidades de Trabalho
Patronal, alumínio	138.009,83	16.800,10	24.660,00	5,0
Patronal, ferro	92.750,35	13.965,74	52.990,00	6,0
Patronal, madeira	286.788,33	74.828,90	134.000,00	17,0
Familiar, ferro	25.031,78	17.272,09	28.330,00	2,0
Familiar, madeira	29.189,80	26.089,90	60.000,00	1,5

Fonte: Muenchen et al, 2001.



O tipo “Patronal, esquadrias de madeira” é o que emprega o maior número de trabalhadores no seu processo de produção, além de gerar o montante global mais elevado de valor agregado e de renda industrial anual de todos os tipos de firmas locais do setor de esquadrias. Em compensação, o volume de investimento exigido acaba por condicionar a que o tipo seja representado por um reduzido número de empresas. O tipo “Familiar, esquadrias de madeira”, por sua vez, emprega poucas unidades de trabalho por estabelecimento, mas, em compensação, congrega um grande número de empresas.

Os dados demonstram que as empresas do tipo “Patronal, esquadrias de alumínio” apresentam o melhor retorno sobre o investimento, ou seja, cada R\$ 1,00 investido gera uma renda industrial anual de R\$ 0,68, sendo necessários em torno de 1,5 anos para recuperar o valor aplicado.

No quadro 4 são apresentados os modelos lineares do valor agregado e da renda industrial para os tipos de empresas do setor de esquadrias do município de Ijuí/RS.

Quadro 4: Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para os tipos de firmas da indústria de esquadrias de Ijuí, RS – 1999 (dados em coeficientes).

Itens\equações	Valor Agregado <sup>1</sup>	Renda Industrial <sup>2</sup>
Patronal, alumínio	$VA = 30.710,00*UT - 15.540,17$	$RI = 9.285,05*UT - 29.480,17$
Patronal, ferro	$VA = 17.415,26*UT - 11.735,00$	$RI = 5.829,49*UT - 21.005,00$
Patronal, madeira	$VA = 18.503,24*UT - 27.503,24$	$RI = 6.703,56*UT - 39.131,67$
Familiar, ferro	$VA = 15.729,23*UT - 6.426,67$	$RI = 13.943,38*UT - 10.614,67$
Familiar, madeira	$VA = 22.879,20*UT - 5.120,00$	$RI = 21.527,88*UT - 6.202,00$

Fonte: Muenchen et al, 2001.

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 que aparecem no quadro 4 indicam que a produtividade do trabalho, no setor de esquadrias de Ijuí, é maior no tipo de firma “Patronal, esquadrias de alumínio”. No segmento que produz esquadrias de madeira, é importante notar que as empresas do tipo familiar possuem uma capacidade de geração de riqueza maior que as empresas do tipo patronal. A vantagem destas últimas se manifesta mais em termos de escala, dada pelo número de empregados, do que pela produtividade do trabalho em si. Já entre as empresas que produzem esquadrias de ferro a contribuição de valor agregado por unidade de trabalho é muito semelhante, independentemente de pertencerem à categoria patronal ou familiar.

No que diz respeito à capacidade de geração de renda industrial, no entanto, fica visível o diferencial em favor das empresas tipo familiar diante das patronais, tanto na produção de esquadrias de ferro como, em especial, entre aquelas que fabricam esquadrias de madeira. A vantagem relativa das empresas patronais, mais uma vez, está relacionada à escala e não à produtividade.

Vale destacar, no entanto, que tanto os tipos familiares quanto os patronais conseguem se reproduzir socialmente e contribuir com o desenvolvimento local. As empresas do tipo familiar são em sua maioria de pequeno porte, empregando normalmente menos de duas unidades de trabalho, mas esta escala é compensada pela maior produtividade do trabalho. As empresas tipo patronal, por sua vez, conseguem compensar sua menor produtividade pela sua estrutura que permite uma maior escala de produção, variando de 5 até 17 unidades de trabalho (quadro 3).

### ***Indústria de móveis***

Por ocasião da realização do estudo sobre a atividade industrial no município de Ijuí foram identificadas 25 empresas envolvidas no setor moveleiro local, as quais empregam, em seu conjunto, aproximadamen-

te 70 trabalhadores. Uma característica básica destas firmas é que praticamente todas organizam o seu processo de produção a partir de encomendas, ou seja, a produção somente ocorre quando existe efetivamente demanda por parte dos consumidores.

De uma forma geral, as firmas apresentam uma estrutura de produção semelhante em termos de máquinas e equipamentos e têm condições de fabricar todos os produtos demandados pelo mercado consumidor. A análise dos dados permite identificar uma grande homogeneidade entre as firmas no que se refere aos critérios de diferenciação, ou seja, quanto à natureza das relações de trabalho, estrutura produtiva e quanto à combinação de atividades. A única diferença identificada é em relação à escala de produção das atividades, que pode ser explicada pela quantidade de trabalho utilizada no processo de produção. Diante disso, considera-se que o universo de firmas presentes neste setor pode ser enquadrado num tipo único denominado “Patronal, móveis sob encomenda”, cuja diversidade de escala pode ser captada a partir da resolução do modelo linear deste tipo de empresa.

O quadro 5 apresenta os dados relativos ao cálculo do valor agregado e da renda industrial, bem como o valor médio dos investimentos e o número médio de unidades de trabalho presentes neste tipo de empresa.

Quadro 5: Indicadores de valor agregado e renda industrial anual, valor do investimento e unidades de trabalho nos tipos de firmas da indústria de móveis de Ijuí, RS – 1999.

Tipos de Firmas	Valor Agregado (R\$)	Renda Industrial (R\$)	Investimento (R\$)	Unidades de Trabalho
Patronal, móveis sob encomenda	87.779,67	5.551,71	89.000,00	8,0

Fonte: Basso et al, 2000.

Mesmo apresentando uma razoável capacidade de agregação de valor, os dados do quadro 5 evidenciam que este tipo de firma do setor moveleiro do município de Ijuí, RS, se apropria de uma parcela muito pequena do excedente econômico produzido a título de renda industrial comparativamente aos demais setores estudados, representando aproximadamente 6% do valor agregado, sinalizando problemas em relação à capacidade de reprodução das empresas deste setor.

Neste caso, para cada unidade monetária investida obtém-se um retorno, sob forma de renda industrial, de apenas R\$ 0,06, necessitando, por conseqüência, em média 16 anos para recuperar o investimento inicial.

É importante ressaltar que as empresas que se envolvem neste tipo de atividade apresentam um impacto muito positivo para o desenvolvimento local, tanto pela sua contribuição na produção de excedentes (Valor Agregado) quanto pela criação de postos de trabalho. A capacidade de reprodução social das empresas, no entanto, fica ameaçada pelos baixos níveis de renda industrial que os empresários do setor conseguem se apropriar. Os dados da pesquisa mostram que os salários médios pagos aos trabalhadores empregados na indústria moveleira são superiores aos que são pagos aos trabalhadores da indústria de confecções, por exemplo. Do valor agregado, cerca de 45% são apropriados pelos trabalhadores sob a forma de salários e 39% são apropriados pelo Estado na forma de impostos.

O que explica a existência de um número expressivo de empresas no setor, apesar do baixo nível de renda, é que muitos dos empresários, além das funções normais da gestão, são também os responsáveis pelo trabalho do marceneiro, que é a função mais qualificada exigida pela atividade.

A modelização do valor agregado e da renda industrial na indústria moveleira pode ser visualizada no quadro 6.

Quadro 6: Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para o tipo de firmas da indústria de móveis de Ijuí, RS – 1999 (dados em coeficientes).

Itens\equações	Valor Agregado <sup>1</sup>	Renda Industrial <sup>2</sup>
Patronal, móveis sob encomenda	$VA = 13.523,50 * UT - 20.408,33$	$RI = 3.770,01 * UT - 24.608,33$

Fonte: Basso et al, 2000.

1. Com base na equação 5 descrita nos procedimentos metodológicos.
2. Com base na equação 6 descrita nos procedimentos metodológicos.

Os dados da modelização do tipo “patronal, móveis sob encomenda” confirmam a baixa capacidade de apropriação do valor agregado sob a forma de renda industrial neste setor. Cada unidade de trabalho anual utilizada no processo produtivo contribui com R\$ 3.770,01 para a composição da renda anual da unidade de produção. Os dados da pesquisa apontam que neste tipo de empresa temos a menor renda e valor agregado anual por unidade de trabalho dentre todos os tipos estudados.

Em função do grande número de empresas presentes na economia do município e do volume de emprego que geram, é importante que se definam ações voltadas à melhoria da sua capacidade de reprodução, aumentando a renda industrial, bem como a produtividade do trabalho no setor.

## ***Indústria gráfica***

No setor gráfico os dados e informações permitem identificar 14 empresas, que geram em torno de 84 empregos diretos. Para dar conta da diferenciação presente no setor foram definidos três tipos diferentes de empresas, em função da categoria social dos empresários, da natureza do trabalho, dos principais tipos de equipamentos utilizados no processo produtivo e da combinação de atividades. Os três tipos identificados na indústria gráfica de Ijuí foram: empresas tipo familiar tipográfica, volta-

das para o desenvolvimento de atividades relativas à impressão gráfica, porém sem capacidade de editar livros; empresas tipo patronal editora, voltadas à edição de livros e demais atividades gráficas; empresas tipo capitalista rotativa, cuja atividade principal é a impressão de jornais.

No quadro 7 são mostrados os dados relativos ao cálculo econômico do valor agregado e da renda industrial anual, do valor do investimento e da quantidade de unidades de trabalho disponíveis para o processo produtivo, evidenciando diferentes níveis de capacidade de reprodução dos diferentes tipos de empresas presentes no setor.

Quadro 7: Indicadores de valor agregado e renda industrial anual, valor do investimento e unidades de trabalho nos tipos de firmas da indústria gráfica de Ijuí, RS – 1999.

Itens	Valor Agregado (R\$)	Renda Industrial (R\$)	Investimento (R\$)	Unidades de Trabalho
Patronal editora	393.030,71	258.057,18	661.500,00	13,0
Familiar tipográfica	62.950,00	32.977,33	82.500,00	4,0
Capitalista rotativa	1.089.405,55	807.738,60	740.000,00	4,0

Fonte: Muenchen et al, 2001.

Observa-se que as empresas do tipo familiar tipográfica apresentam o menor valor agregado e renda industrial anual. Considerando-se, no entanto, a relação entre as variáveis renda industrial e investimento, percebe-se que o período de retorno do investimento das firmas tipo familiar é muito semelhante ao apresentado pelas firmas tipo patronal, ou seja, em torno de dois anos e meio.

As empresas tipo capitalista rotativa, por sua vez, apresentam as melhores condições de reprodução na medida em que, para cada unidade monetária investida, conseguem obter um retorno, sob forma de renda industrial anual, de R\$ 1,09, necessitando menos de um ano para recuperar o valor do investimento. Apesar de uma elevada contribuição para a geração de valor agregado, este tipo de empresa apresenta um impacto menor no desenvolvimento local, comparativamente aos outros dois ti-

pos presentes no setor, em função do montante de investimento exigido, da criação de poucos postos de trabalho e da apropriação privada pelos capitalistas de uma fração importante do excedente produzido sob a forma de renda industrial.

Percebe-se ainda, pelas informações constantes no quadro 7, que as empresas tipo patronal, com um volume de investimento muito parecido ao das empresas capitalistas, conseguem gerar três vezes mais postos de trabalho do que estas, bem como um montante de valor agregado e de renda industrial superior ao das empresas familiares. Com o volume de investimento de uma empresa patronal, no entanto, seria possível implantar até oito empresas familiares e a contribuição destas poderia ser mais interessante para o desenvolvimento local, gerando um excedente e uma renda muito semelhantes ao de uma empresa patronal, com a vantagem, porém, de gerarem quase três vezes mais postos de trabalho.

O quadro 8 apresenta as equações do valor agregado e da renda industrial para os três tipos de empresas da indústria gráfica do município.

Quadro 8: Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para o tipo de firmas da indústria gráfica de Ijuí, RS – 1999 (dados em coeficientes).

Itens\equações	Valor Agregado <sup>1</sup>	Renda Industrial <sup>2</sup>
Patronal editora	$VA = 34.355,00*UT - 53.584,29$	$RI = 25.500,11*UT - 73.444,29$
Familiar tipográfica	$VA = 19.205,00*UT - 13.870,00$	$RI = 16.953,83*UT - 34.850,00$
Capitalista rotativa	$VA = 277.641,39*UT - 21.160,00$	$RI = 230.262,15*UT - 113.310,00$

Fonte: Muenchen et al, 2001.

1. Com base na equação 5 descrita nos procedimentos metodológicos.
2. Com base na equação 6 descrita nos procedimentos metodológicos.

Os modelos do valor agregado e da renda industrial constantes do quadro 8 revelam que as empresas pertencentes ao tipo “capitalista rotativa” do setor gráfico apresentam uma margem de contribuição (coeficiente *a*) muito elevada para a geração de valor agregado e de renda,

comparativamente não só aos demais tipos do setor, mas também relativamente a todos os tipos do conjunto dos setores estudados. A diferença entre os outros dois tipos é menor, sendo que as menores margens de contribuição do tipo familiar são compensadas com a exigência de uma menor estrutura de produção (coeficiente *b*).

### **Indústria Moageira**

O setor moageiro do município de Ijuí é constituído por uma única empresa, que se organiza de forma tipicamente capitalista, tendo por objetivo a reprodução ampliada do seu capital, buscando para tal a elevação da produtividade e a melhoria da qualidade dos seus produtos, utilizando o trigo como matéria-prima básica.

Quadro 9 – Indicadores de valor agregado e renda industrial anual, valor do investimento e unidades de trabalho no tipo de firmas da indústria moageira de Ijuí, RS – 1999.

Tipos de Firmas	Valor Agregado (R\$)	Renda Industrial (R\$)	Investimento (R\$)	Unidades de Trabalho
Capitalista moinho de trigo	1.000.517,92	81.108,47	2.130.000,00	5,0

Fonte: Basso et al, 2000.

Este tipo de empresa utiliza em média cinco unidades de trabalho no processo produtivo. Sua estrutura de produção, no entanto, exige um investimento global em instalações, maquinaria e equipamentos de mais de 2 milhões de reais. A produtividade do trabalho é muito elevada, garantindo a geração de um valor agregado anual de aproximadamente um milhão de reais. Os trabalhadores industriais e administrativos, juntamente com os diferentes níveis do Estado, apropriam-se de aproximadamente dois terços do excedente econômico gerado sob a forma de salários (20%) e impostos (54%), respectivamente. A parcela que sobra para



remunerar o capital (renda industrial) se restringe a cerca de 8% do valor agregado. O quadro 10 apresenta os modelos do valor agregado e da renda industrial para o tipo de empresa do setor moageiro de Ijuí.

Quadro 10: Equações lineares do valor agregado e da renda industrial para o tipo de firmas da indústria moageira de Ijuí, RS – 1999 (dados em coeficientes).

Itens\equações	Valor Agregado	Renda Industrial
Capitalista moinho de trigo	$VA = 267.814,00 * UT - 338.552,08$	$RI = 125.042,92 * UT - 544.106,13$

Fonte: Basso et al, 2000.

Mesmo apresentando excelentes índices de produtividade do trabalho, contribuindo com margens elevadas na formação do valor agregado e da renda industrial, eventuais ações de estímulo a este tipo de empresa devem ser vistas com cuidado em função, principalmente, do elevado montante do investimento exigido para implantar empresas deste tipo, do baixo impacto na geração de postos de trabalho e da baixa capacidade de apropriação do valor agregado sob a forma de renda industrial. Grande parte do excedente gerado acaba sendo apropriada por agentes externos, representados especialmente pelos tributos estaduais e federais, com menor impacto na dinâmica econômica local.

### ***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 11 estão sintetizadas informações organizadas a partir dos quadros apresentados nas seções anteriores, em que foram apresentados os resultados para cada um dos setores estudados, incluindo o número de empresas por grupo, a produtividade média do trabalho, o volume médio de investimento exigido e o número médio de empregos oportunizados por empresa de cada grupo selecionado.

Quadro 11: Número de empresas, produtividade média do trabalho, volume médio de investimento e número médio de empregos por empresa em setores da indústria de Ijuí, RS – 1999.

Sectores – tipos de firmas	Número médio de empresas	Produtividade média do trabalho por empresa	Investimento médio por empresa	Número médio de empregos por empresa
Confecções Malharias	13	19.600,00	36.000,00	5
Confecções Tecidos Planos	37	18.400,00	12.500,00	6
Esquadrias Patronais	9	20.850,00	82.000,00	10
Esquadrias Familiares	6	19.300,00	44.000,00	2
Móveis	25	13.500,00	89.000,00	8
Gráfico Tipografia	12	19.200,00	82.500,00	4
Gráfico Capitalista Rotativa	1	277.600,00	740.000,00	4
Moageiro Moinho	1	267.800,00	2.130.000,00	5

Fonte: adaptado de Basso et al, 2000 e Muenchen et al, 2001.

Analisando estes indicadores apresentados no quadro 11, complementados com as discussões feitas na análise de cada setor sobre a geração e a distribuição do valor agregado, pode-se considerar que, dos setores estudados neste trabalho, a indústria de confecções é a que pode contribuir de forma mais efetiva e eficaz para o desenvolvimento do município de Ijuí por apresentar a melhor relação entre valor do investimento, número de empregos, geração de novas riquezas e a reprodução social das empresas envolvidas. Como pode ser observado no quadro 11, com um valor relativamente pequeno é possível implantar empresas que, no seu conjunto, absorvem um número importante de trabalhadores e apresentam uma boa capacidade para gerar valor agregado, particular-

mente os tipos de empresas que produzem a partir de tecidos planos. É provavelmente por isso que o setor é o que apresenta o maior número de empresas (em torno de 50) e emprega um volume expressivo de pessoas (mais de 200 trabalhadores diretos). Como muitas destas empresas são de pequeno e médio porte, uma grande proporção do excedente gerado acaba sendo apropriado localmente, pelos próprios empresários (renda) e pelos trabalhadores (salários), constituindo-se o valor agregado em elemento indutor do desenvolvimento local.

A observação das informações constantes do quadro 11 indica que também poderiam ser contemplados com políticas de apoio numa estratégia de desenvolvimento local os tipos patronais da indústria de esquadrias, bem como as tipografias no setor gráfico, 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.

O setor de móveis sob encomenda apresenta algumas particularidades importantes, principalmente no que se refere à capacidade de geração de emprego. O que pode dificultar a implantação de novas empresas neste setor é a necessidade de um volume maior de recursos exigido para a realização dos investimentos iniciais, bem como a proporção menor do valor agregado que os empresários se apropriam sob a forma de renda industrial (quadro 5), podendo comprometer a capacidade de reprodução social deste tipo de firmas.

O que pode explicar a existência de um grande número de empresas neste setor (quadro 11) é o fato de que em muitas delas o investimento fica aquém do projetado no estudo por funcionarem em prédios antigos, de valor apenas simbólico, além de ser possível iniciar empreendimentos dessa natureza adquirindo grande parte das máquinas e equipamentos com vários anos de uso, dado que foram poucas as inovações surgidas no processo de produção neste tipo estudado. Outra explicação se relaciona ao fato de que muitos dos proprietários são também os res-

ponsáveis pelo trabalho mais especializado deste ramo (marceneiro responsável) e, nesta condição, apropriam-se também da renda que, no modelo em questão, é distribuída sob a forma de salário.

Os resultados do trabalho evidenciaram que os dois únicos casos de empresas tipicamente capitalistas (uma no setor moageiro e outra no setor gráfico) são os que apresentam a maior margem de contribuição de valor agregado, mas, em compensação, exigem os montantes mais elevados de investimento e possuem uma baixa capacidade de geração de emprego. Promover o desenvolvimento com base em políticas de estímulo a empresas deste tipo implicaria, de acordo com o quadro 11, em volumes elevados de recursos, nem sempre disponíveis no âmbito municipal, e poucos postos de trabalho. Além do mais, é comum neste tipo de empresa ocorrer um processo de concentração de renda (renda industrial elevada apropriada por poucos empresários que possuem este tipo de empreendimento em regiões interioranas), acompanhado de um processo de transferência de renda, quando uma parte importante do valor agregado é distribuído a agentes de fora da região, especialmente na forma de tributos e juros.

## Conclusões

O objetivo do estudo foi avaliar a contribuição de diferentes tipos de empresas e setores industriais no processo de desenvolvimento de um município ou região. Para dar conta deste objetivo utilizou-se um estudo de caso no município de Ijuí/RS, em que foi realizada uma análise-diagnóstico envolvendo empresas de setores industriais locais.

Em cada um dos setores estudados foram identificados um ou mais tipos de empresas, cada um deles com uma 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.

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 consequência, 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.

Das empresas estudadas, as 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 modalidade de apoio importante para o estímulo a este setor. Da mesma forma, é possível impactar positivamente o desenvolvimento local com projetos de apoio a empresas tipográficas do setor gráfico e empresas tipo patronal do setor de esquadrias, independentemente da matéria-prima básica utilizada.

Pode-se concluir, por fim, que a definição das prioridades em termos de políticas e projetos de apoio ao desenvolvimento local foi amplamente facilitada pelo procedimento metodológico adotado, o qual possibilitou 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 dos setores industriais estudados, critérios centrais para analisar efeitos de ações nos processos de desenvolvimento local.

## Referências

BASSO, David et al. *Estudo da dinâmica e perspectivas da indústria de Ijuí/RS*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2000. (Série Relatórios de Pesquisa).

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

BENKO, G.; LIPIETZ, A. (Eds.). *Les régions qui gagnent – districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris: PUF, 1992.

BRIDIER, M.; MICHAILOF, S. *Guide Pratique d'Analyse de Projets: evaluation et choix des projets d'investissements*. 4. 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, p. 82-103, 2001.

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*. 2. ed. Ijuí: Ed. 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*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2001. (Série Relatórios de Pesquisa).

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. p. 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. p. 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, n. 4 (96), p. 543-562, out. dez. 2004.