



ESTRATÉGIA

A UTILIZAÇÃO DE INDICADORES DE RESPONSABILIDADE SOCIAL PARA CARACTERIZAÇÃO DE AGLOMERADOS PRODUTIVOS

USE OF SOCIAL RESPONSIBILITY INDICATORS FOR CHARACTERIZATION OF THE AGGLOMERATE PRODUCTIONS

MARILDA TODESCAT
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

BRUNO CESAR DE MELO MOREIRA
Instituto Federal de Minas Gerais - Campus Formiga

CLAUDELINO MARTINS DIAS JUNIOR
Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Data de submissão: 05 abr. 2013. **Data de aprovação:** 06 jun. 2013. **Sistema de avaliação:** Double blind review. Universidade FUMEC / FACE. Prof. Dr. Henrique Cordeiro Martins. Prof. Dr. Cid Gonçalves Filho. Prof. Dr. Luiz Claudio Vieira de Oliveira

RESUMO

Este artigo analisa o papel social corporativo de empresas catarinenses, por meio da identificação de percepções de como estas se utilizam da Responsabilidade Social Corporativa (RSC) como um instrumento de integração vertical com seus fornecedores. Para tanto, discorre-se sobre o entendimento de RSC e aglomerados produtivos como estratégias de convergência para a formação de uma cultura orientada ao desenvolvimento econômico. O suporte metodológico de análise dos dados é de caráter exploratório, caracterizando um estudo de natureza qualitativa, com resultados obtidos por meio da determinação de indicadores de interação relacionados à RSC, propostos segundo o Instituto Ethos e Sebrae no Brasil (2009). Preliminarmente, observa-se que os conceitos de cadeia produtiva e cadeia de suprimentos são pré-condições para o alcance de estágios de desenvolvimento econômico compartilhado, representados pela formação de Arranjos Produtivos Locais (APLs). Os resultados da pesquisa de campo sugerem que inexistam uma orientação de formação de aglomerados produtivos mais complexos em empresas de pequeno, médio e grande porte analisadas, dado o incipiente conjunto de interações verticais verificadas entre estas e seus fornecedores.

PALAVRAS-CHAVE:

Responsabilidade social corporativa. Aglomerados produtivos. APLs. Instituto Ethos. Interações verticais.

ABSTRACT

This article examines the role of social enterprise in Santa Catarina companies, through the identification of perceptions of how they use the Corporate Social Responsibility (CSR) as an instrument of vertical integration with their suppliers. Therefore talks over the understanding of CSR and production clusters as convergence strategies for the formation of a culture-oriented socio-economic development. The methodological support of data analysis is exploratory, featuring a qualitative study with results obtained by the determination of indicators related to the CSR interaction, according to the proposed Sebrae and Institute Ethos in Brazil (2009). In this way, we observe that the concepts of supply chain and supply chain are pre-conditions for the achieving shared stages of economic development, represented by the formation of Local Productive Arrangements (LLAs). The results of field research suggest an orientation for which there was no formation of production clusters most basic, both in small, medium and large businesses in analysis given the incipient set of vertical interactions that occur between companies and your suppliers.

KEYWORDS:

Corporate Social Responsibility. Agglomerate productions. LLAs. Ethos Institute. Vertical Interactions.

INTRODUÇÃO

A inserção das organizações na sociedade tem sido muito discutida atualmente. A questão envolve todos os públicos atingidos diretamente pelo raio de atuação empresarial. Com a diminuição do papel e do tamanho do Estado em praticamente todos os países ocidentais, o questionamento sobre qual deve ser a função social das empresas é cada vez mais recorrente.

Algumas organizações, dado o nível de complexidade dos produtos que concebe, bem como da necessidade de resposta rápida de posicionamento estratégico desses mesmos produtos no mercado, desenvolvem alternativas de monitoramento para a adequação do resultado de sua produção a segmentos mercadológicos mais lucrativos ou em fase de expansão.

Nesse sentido, o objetivo principal deste artigo é analisar a relação entre as práticas de RSC de sete empresas catarinenses e as interações decorrentes com seus fornecedores. Parte-se do pressuposto que se criam pré-condições de existência de aglomerados produtivos quanto maior o número de interações verticais e horizontais estabelecidas entre empresas/fornecedores. De outra forma, a inexistência ou a intempestividade dessas interações sugerem estágios incipientes necessários à consolidação de *Clusters* ou de APLs.

O CONTEXTO EVOLUTIVO DA RSC

O tema RSC não é novo. Ao longo dos séculos, as organizações estão sendo compelidas a adotarem ações preventivas tendentes a eliminação de impactos causados

ao contexto social. O século XIX foi marcado pelas primeiras manifestações (medidas reformadoras) dos governos sobre as organizações, que podem ser encaradas como o início de uma visão mais socialmente responsável. Acontecimentos como a Lei de Saúde Moral dos Aprendiz, aprovada na Inglaterra em 1802, o direito de formar sindicatos, reconhecido em 1824 no mesmo país, e a lei de 1819, que limitou o trabalho de menores, foram progressos relevantes (BOWEN, 1957, *apud* AZEVEDO, 2008). A aprovação da Lei, em 1º de maio de 1890, que diminui a jornada de trabalho para oito horas diárias, foi também uma conquista importante (AZEVEDO, 2008).

De maneira mais global, o emblemático julgamento, na Justiça americana, de Henry Ford - presidente acionista majoritário da *Ford Motor Company*, em 1919, é considerado um dos marcos que deixaram evidentes as questões sobre a RSC. Contudo, “a ideia de que a empresa deveria responder apenas aos seus acionistas começou a receber críticas durante a Segunda Guerra Mundial” (KRAEMER, 2004, p. 57) e, conseqüentemente, também o modelo de negócios da sociedade ocidental.

A década de oitenta vem cercada de grandes transformações sociais, como a diminuição do tamanho de Estado, a globalização impulsionada pelas novas tecnologias de informação e comunicação, a descentralização da produção com a transnacionalização das corporações, a reorganização dos processos de trabalhos advindos da Reengenharia e a conseqüente subcontratação de mão de obra de qualquer país ou região, levam as organizações ao papel de grandes protagonistas da sociedade e, junto com isso, provocam muitas reações controversas da sociedade civil organizada (CASTELLS,

1999). Diante da magnitude dessas mudanças, as corporações passam a ser cobradas por atitudes socialmente responsáveis. No avançar dessa terceira fase, surgem várias certificações de RSC, tais como: *Global Reporting Initiative – GRI*, *Social Accountability - SA 8000*; Balanço Social Pacto da ONU, Objetivos do Milênio, e no Brasil, especificamente, os Indicadores do Instituto Ethos, a NBR 16001, dentre outros.

O estágio atual da RSC deve-se a alguns motivos, em particular, ao destaque da globalização, que exige maior agilidade e relativa transparência dos processos organizacionais, a partir de certificações internacionais de condutas eticamente aceitáveis de produção e serviços, processos de produção mais limpos e adaptáveis, regulação da origem de integralização do capital econômico das organizações, entre outros fatores. Corroborando este pensamento moderno com foco na sustentabilidade, como base para a prática dos negócios, pode-se identificar uma responsabilidade natural das organizações sobre o meio na qual estão inseridas, criando um conceito de “berço a berço”, que é a responsabilidade sobre o ciclo (de ponta a ponta) em que o seu serviço ou produto contribui direta e indiretamente para a sociedade.

Observa-se que o conceito de RSC está intimamente atrelado aos valores da ética e transparência na gestão dos negócios, indo muito além do simples cumprimento da legislação imposta a organizações. Atitudes e decisões relacionadas ao ambiente externo, no que tange à sociedade organizada, clientes, fornecedores, colaboradores e à própria concorrência devem ser tratadas em igualdade com os valores da organização, sob pena de o isolamento comprometer seu futuro.

A empresa utiliza recursos disponibilizados pela natureza e sociedade, por meio de suas atividades produtivas, e retorna produtos e serviços para a mesma. Mas esses processos produtivos, além de riquezas, geram custos sociais e ambientais. Em virtude da sua relevância para a qualidade de vida das populações, nada mais justo em se exigir das empresas um novo posicionamento em sua interação com o meio (CARDOSO; RENSI; SCHENINI, 2005, p. 36).

Os formatos organizacionais, que privilegiam a ação conjunta de variados agentes (associações empresariais, governo local, sindicatos, universidades), vêm se consolidando como os mais adequados para promover a geração, a aquisição e a difusão do conhecimento. Dessa forma, as concepções de redes ou arranjos produtivos, de todos os tipos e amplitudes, têm sido consideradas as mais recentes e marcantes inovações no contexto das organizações (LASTRES; CASSIOLATO, 2003).

O valor agregado de um produto, que muitas vezes é constituído de valores intangíveis, fez com que a competição se transferisse para uma visão social da organização. Nesse sentido, formas de congregação de esforços de produção (arranjos produtivos locais, *clusters*, redes, distritos industriais), por meio de um processo de cooperação, constituem importante instrumento de convergência de interesses, em que se busque um atributo (produto comum) para que essas empresas possam permear sua competitividade. Ou seja, a orientação conjunta na busca do valor originário das percepções do consumidor respalda, de forma mais concreta, a priorização de esforços e investimentos em ambientes cada vez mais competitivos.

A RSC – UMA PRODUÇÃO INTERSETORIAL

Grandes transformações sociais são decorrentes da transparência das informações geradas pelas tecnologias de informação e comunicação. Nesse sentido, as empresas têm suas ações desnudadas, que decorrem de seus sistemas produtivos calcadas em princípios éticos e responsáveis. Assim, a RSC passa a ser encarada não só como uma ferramenta de gestão, mas como uma exigência social. Ademais, nesse escopo, percebe-se que a sustentabilidade das organizações tenha por base o desenvolvimento econômico, o ambiental e o social, e mesmo um diferencial competitivo diante de consumidores mais conscientes quanto à qualidade do resultado produtivo (produtos e serviços ofertados).

O tema, tipicamente um produto deste último século, cresceu quase que na mesma proporção das cobranças realizadas por parte da sociedade e do governo. Os homens de negócios não começaram a investir em responsabilidade social por bondade, mas sim por terem sido cobrados ou por acreditarem que esta atitude socialmente responsável poderia gerar um fortalecimento da imagem da organização, revertendo também em maiores lucros (BOWEN, 1957, *apud* MELLO, 2004, p. 68).

Segundo Wood Jr. (2002), o século XX foi palco de desafios para as empresas. A primeira metade desse período foi marcada pela maximização dos processos produtivos e pela manutenção de estruturas e procedimentos. Com o tempo, os consumidores começaram a se mostrar mais exigentes e a competição entre empresas aumentou o nível de comprometimento com

os clientes e com a tentativa de corrigir as desigualdades e os desequilíbrios do período anterior - modelos de desenvolvimento alternativos e mais sustentáveis tiveram de ser criados.

No entanto, ainda que a literatura proponha alternativas de congregação de esforços de produção, com o objetivo de se atingirem práticas de RSC mais efetivas, demonstra-se que existe uma construção de longo prazo, a ser percorrida pelas empresas, principalmente quando se tem em mente que a RSC não é um conjunto de ações isoladas, mas parte de um arranjo de potencialidades. Dessa forma, considera-se socialmente responsável a organização que tenha como objeto o desenvolvimento contínuo do arranjo produtivo do qual faça parte, em especial, uma atenção direcionada a parcerias com fornecedores.

APLS COMO ESTRATÉGIAS DE INTEGRAÇÃO COMPETITIVA

Uma das condições de sobrevivência da pequena e média empresa em contextos de produção ligados ao setor primário, na maioria dos casos, está atrelada à criação de consórcios, parcerias e ou de sistemas cooperativos, na medida em que estes possam possibilitar e/ou facilitar convergências de interesses na exploração de uma ou mais atividades locais de produção. Essas aglomerações, segundo diferentes abordagens, também são conhecidas por APLs (Arranjos Produtivos Locais), permeando sua ênfase em aspectos locais de desenvolvimento e competitividade empresarial (BNDES, 2009).

De acordo com Lastres e Cassiolato (2003, *apud* REDESIST, 2002), APLs podem ser definidos como aglomerações territoriais de agentes econômicos, po-

líticos e sociais que focam um conjunto específico de atividades econômicas, ou seja, onde houver a produção de qualquer bem ou serviço sempre haverá um arranjo em torno dessa produção. No entender de Casarotto Filho e Pires (2001), sistemas produtivos locais são formados por redes cooperativas de negócio caracterizadas por uma concentração territorial e por uma especialização em torno de um produto básico (bem ou serviço) e por um ativo processo solidário. De outra forma, essas redes seriam representadas, de um modo geral, por um aglomerado de pequenas e médias empresas, localizadas regionalmente e relacionadas por uma diminuta divisão do trabalho, caracterizando-se pela representação de um produto, em torno do qual se desenvolvem atividades subsidiárias (COSTA; COSTA, 2005).

O desenvolvimento de um processo de cooperação, que vise à criação de redes, arranjos e sistemas produtivos, tem assumido um papel determinante para pequenas empresas, ao mesmo tempo em que fomentam a inovação privilegiando a geração, a aquisição e a partilha de conhecimentos e troca de informações. Da interação e atuação conjuntas dessas empresas e dependendo da amplitude desses arranjos, consegue-se obter disseminação de benefícios, como a transposição de barreiras ao crescimento, à fabricação e à comercialização de produtos em novos mercados (nacionais ou internacionais), considerando que estes elementos sejam os geradores de suas competitividades (LASTRES; CASSIOLATO, 2003).

Para Crocco *et al.* (2003), independentemente da forma que um sistema produtivo local assuma, ele auxilia empresas de todos os tipos de tamanhos e, em particu-

lar, pequenas e médias empresas a superar barreiras de crescimento por meio de ganhos de “eficiência coletiva”, resultantes do desenvolvimento de redes de cooperação. Assim, a cooperação no interior de um sistema produtivo permite, em especial, às pequenas empresas atingir eficiência e flexibilidade, a partir da especialização em fases do processo de produção, do inter-relacionamento de unidades de produção e, destas, com o ambiente local (COSTA; COSTA, 2005). Reiterando tal assertiva, Scatolin *et al.* (2002) acreditam que o espaço de sobrevivência e expansão das PMEs estaria na construção da competitividade, por meio da interface de agentes na produção de ativos coletivos, dentro de um arranjo de distintas indústrias em redes.

Não obstante, pouco adianta congregarem-se esforços para a melhoria do potencial competitivo de uma cadeia ou rede de empresas, persistindo, em dada região, uma baixa renda per capita e má distribuição de renda acompanhadas de baixo nível de empregabilidade. Analogamente, significa dizer que uma ótica de análise setorial perde o sentido quando feita de forma isolada. Sendo assim, o objetivo de um estudo de viabilidade ou projeto não deve somente permeiar o potencial competitivo de um dado *cluster* (CASAROTTO FILHO, 2002).

A determinação de políticas públicas, que promovam o desenvolvimento regional, também constitui fator preponderante, para uma melhor distribuição de recursos, que subsidiem a atividade de produção regional/local e, conseqüentemente, promova um ajuste de assimetrias existentes nas condições de competitividade empresarial. Ainda para Lastres e Cassiolato (2003), os APLs que reúnam empresas de pequeno

porte são especialmente importantes em regiões pouco desenvolvidas e com baixos níveis de empregabilidade.

Aglomerados Produtivos

Tal como reportado por Cunha (2003) e Costa (2010), já no final dos anos 1970, transformações ao redor do mundo indicavam uma reconfiguração do paradigma tecnológico e organizacional que, até então, se pautava em um modelo de produção em massa, transformando-o em um modelo de economia voltado ao conhecimento, em que a inovação e a tecnologia ganharam destaque cada vez maior e se apresentaram como elementos motivadores do desenvolvimento, fortalecendo a produção flexível, a cooperação e a interação entre firmas.

Estas transformações sistêmicas ocorridas no último quartel do Século XX não tardaram em impactar significativamente a economia brasileira. Como parte deste movimento cíclico mais geral observou-se no país um crescente interesse pelas aglomerações de pequenas e médias empresas [...] e no início dos anos 1990 um interesse crescente pelos parques tecnológicos, polos tecnológicos, incubadoras de empresas e, tentando em parte adaptar-se à realidade nacional, polos de modernização tecnológica (COSTA, 2010, p. 126).

Nesse cenário, como ainda argumenta Costa (2010), a diversidade de experiências que se originaram mundo afora resultou em uma infinidade de nomenclaturas a respeito desses aglomerados de empresas. Em um *survey* a respeito do tema, Gonçalves, Leite e Silva (2012) sintetizam algumas definições propostas pela literatura, conforme apresentado em Quadro I.

QUADRO 1 – Conceito de Aglomerados Produtivos.

ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS	Aglomerações ou concentrações territoriais e setoriais de agentes econômicos, políticos e sociais em torno de uma atividade econômica específica, nas quais se estruturam vínculos e relações de interação, interdependência, cooperação e aprendizagem, voltadas para o enraizamento da capacitação inovativa contínua, essencial para geração de competitividade e sustentabilidade dos seus membros, como também para a promoção do dinamismo econômico local da região em que o APL está inserido, diminuindo as disparidades intra e interregionais.
CLUSTER	Aglomeração geograficamente concentrada de organizações com características similares, que trabalham direta ou indiretamente para o mesmo mercado final, com relações verticais e horizontais, mostrando uma clara tendência de cooperação e de compartilhamento de competências, valores e conhecimentos entre os seus membros, com ênfase na concorrência como fator de dinamismo.
REDE DE EMPRESAS	Formatos organizacionais, definidos a partir de um conjunto de articulações entre entidades empresariais independentes e geograficamente dispersas, que atuam através de ações de coordenação, interação e cooperação, baseadas ou não em contratos formais, compartilhando recursos, pessoas, tecnologias, informações, conhecimentos, sob uma única forma de atuação e uma mesma estratégia, com o objetivo de obter maior capacidade competitiva para lidar com a complexidade do atual ambiente de negócios.
CADEIA DE SUPRIMENTOS	Consiste em uma rede de organizações que mantêm relações mútuas, agregando valor aos produtos e/ou serviços, desde os fornecedores de matéria prima, passando pelos distribuidores, até os consumidores finais. Consiste em uma sequência de processos e fluxos que acontecem dentro e entre estágios da cadeia, num formato contínuo e sistêmico, no qual o princípio básico está voltado à integração de informações entre seus membros.
CADEIA PRODUTIVA	Consiste em um conjunto de operações sucessivas responsáveis por transformações dissociáveis desde a obtenção de matéria-prima até a comercialização dos respectivos produtos finais. Cada membro da cadeia é responsável pela realização de diferentes etapas do processo e podem estar localizados em regiões ou localidades distintas.

Fonte: Adaptado de Gonçalves, Leite e Silva (2012).

A grande diversidade de entendimentos, sobre concentrações empresariais, proposta por Gonçalves, Leite e Silva (2012), se apresenta produtiva à medida que se possa fazer uso dela no efetivo entendimento e na categorização do que, de fato, os aglomerados produtivos venham a representar. Com isso, vislumbra-se a real possibilidade de que políticas públicas sejam mais aderentes às necessidades desses aglomerados, considerando suas peculiaridades em termos de desenvolvimento.

A tipologia de conceitos adotada para os Aglomerados Produtivos sugere uma hierarquização baseada na qualidade e na quantidade de interações que seus integrantes mantêm. Por conseguinte, quanto

maior o número de interações e melhores os níveis destas, tanto maior serão as possibilidades do cumprimento da função social de cada organização participante, de forma isolada ou coletiva.

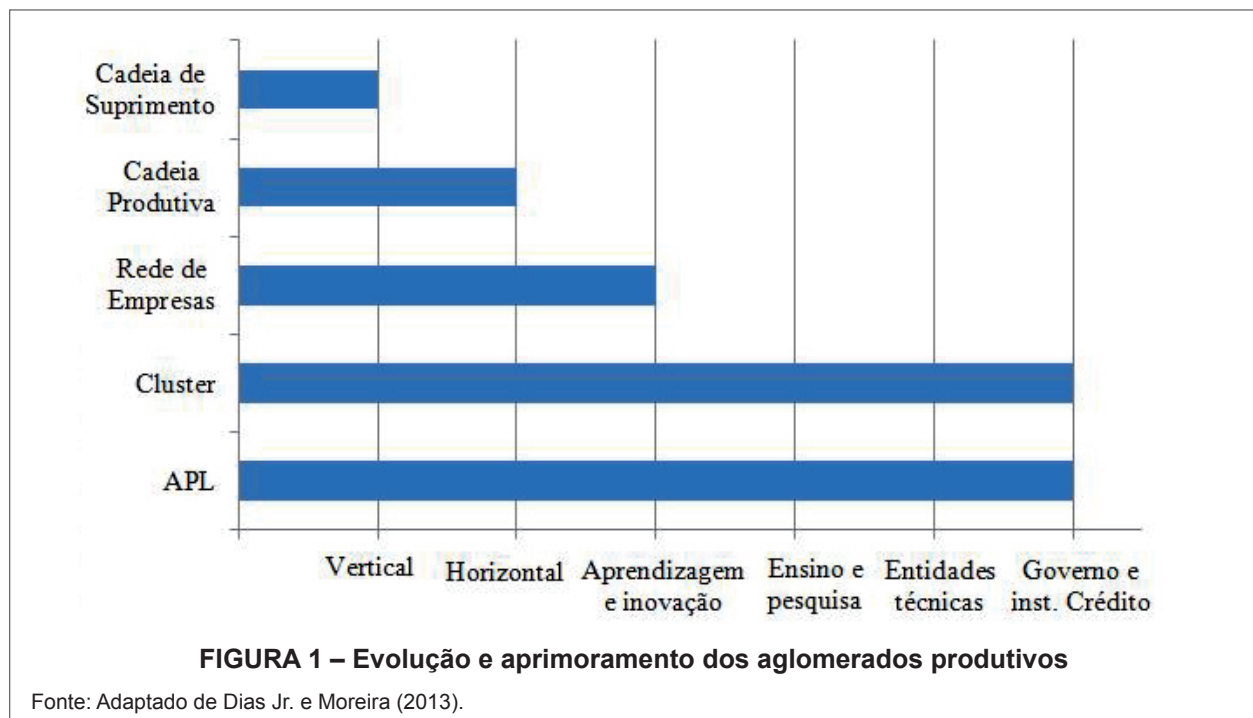
No entanto, para que se alcance o mais elevado grau de interações, a construção máxima de um aglomerado produtivo se dá pelo APL que, para Dias Junior e Moreira (2013), deve possuir um rol de propriedades que precisam ser consideradas. Nesse aspecto, além das concentrações geográficas e setoriais, é preciso que se tenham interações bem definidas dentro desses arranjos, definidas pelos autores como: interação vertical; interação horizontal; interação com governo e instituições de crédito e fomen-

to; interação com instituições de ensino e pesquisa; interação com entidades técnicas; interações de aprendizagem e inovação.

A partir da análise das interações existentes, os autores destacam que é possível categorizar os aglomerados, conforme seu grau de evolução, em: arranjos incipientes representados pela Cadeia de Suprimentos e pela Cadeia de Produção; arranjos em desenvolvimento seriam representados pela existência de uma Rede de Empresas; e os Arranjos Desenvolvidos ou ainda Sistemas Produtivos e Inovativos Locais representariam a expressão máxima de um processo cooperativo dado pelos *Clusters* e os APLs.

Nesse sentido, aliando o arcabouço teórico à metodologia proposta, é possível identificar a evolução e o aprimoramento dos aglomerados produtivos, considerando seu conjunto de interações. Os conceitos que nos remetem à ideia de caracterização embrionária de APL, utilizados por Gonçalves, Leite e Silva (2012), são respectivamente os de Cadeia de Suprimentos e os de Cadeia Produtiva.

Assim, a partir da determinação dessas potenciais interações, parte-se do estágio mais elementar, representado pelas interações verticais entre empresa/fornecedores, que caracterizaria o encaixe da organização em uma Cadeia de Suprimentos. Nessa etapa de desenvolvimento, tem-se o início de criação de uma rede entre fornecedores e produtores, cujas relações, em grande parte, não se mostram necessariamente consolidadas. Sequencialmente, os demais tipos de aglomerados, como a Cadeia de Produtiva, entendida como “uma rede de atividades de produção, comércio e serviços funcionalmente integrada, cobrindo todos os estágios de uma cadeia de suprimento” (ROSÁRIO, 2009, p. 101), estariam representados pela existência de um agregado de interações verticais, juntamente com interações horizontais, consequência do amadurecimento dos vínculos entre a empresa e seus fornecedores e da consolidação processo produtivo comum e interdependente (FIGURA 1).



As Redes de Empresas seriam a resultante do estreitamento das relações horizontais da Cadeia de Produção com possíveis ganhos de aprendizagem e disseminação de inovação, configurando-se como um estágio intermediário rumo aos *Clusters* e APLs.

Quando a expressão das interações em um aglomerado produtivo ultrapassa os laços de cooperação vertical e horizontal e foca-se na capacidade dos aglomerados em produzir e disseminar conhecimento, gerando competitividade local/regional a partir de relações específicas com entidades de ensino e pesquisa, governo, instituições de crédito e entidades técnicas, tem-se a caracterização dos *Clusters* e dos APLs, aglomerados produtivos extremamente complexos e nos mais altos estágios de desenvolvimento (Arranjos Desenvolvidos ou Sistemas Produtivos e Inovativos Locais).

O estado de Santa Catarina possui APLs previamente identificados a partir da consideração de coeficientes de concentração por atividades e coeficientes locais de empresas que suportam a caracterização desses agentes (CARIO *et al.*, 2008). No entanto, observa-se a necessidade de averiguação de estágios anteriores de desenvolvimento necessários à caracterização de um APL, dada a abrangência das relações de interação a que esses tipos de aglomerado produtivo nos remetem (QUADRO 1; FIGURA 1), na medida em que estes últimos representem a máxima expressão das interações possíveis de um aglomerado produtivo, de acordo com Dias Junior e Melo (2013).

Para efeito deste estudo, e, amparando-se na metodologia de análise de interações, proposta pelo Instituto Ethos e pelo Sebrae (2009), procura-se mapear estágios de desenvolvimento de aglomerados produtivos em Santa Catarina, a partir de estudos de

casos efetuados em empresas de pequeno, médio e grande portes, entre os anos de 2010 e 2012. Nesse sentido, segue-se a descrição do aporte metodológico adotado no contexto de análise dessas empresas.

METODOLOGIA

A pesquisa é de caráter exploratório, valendo-se como instrumento de coleta de dados o Relatório do Instituto Ethos para a mensuração de indicadores relacionados à prática da RSC (2009, 2010) e do Relatório de Indicadores do Instituto Ethos/Sebrae de Responsabilidade Social Empresarial e Ethos Sebrae para Micro e Pequenas Empresas (2009). A pesquisa tem por base uma abordagem de cunho essencialmente qualitativo.

A análise proposta pauta-se, essencialmente, na análise dos Critérios de Seleção e Avaliação de Fornecedores e Apoio ao Desenvolvimento de Fornecedores por parte de empresas catarinenses de portes e ramos de atividades de naturezas distintas, com o objetivo de se averiguarem estágios de desenvolvimento do processo de integração social dessas mesmas empresas e, conseqüentemente, sua predisposição à formação de redes de cooperação que demonstrem sua efetiva contribuição na formação de agentes de desenvolvimento, e.g., aglomerados produtivos.

Assim, o presente estudo fará uso de inserções pontuais de análise de indicadores de integração inseridos nos Critérios acima descritos. Para tanto, são tomados como amostras, diagnósticos realizados por meio de questionários em 7 (sete) empresas catarinenses, com distintas atividades de produção, das regiões Norte, Sul e Centro do estado, bem como da Grande Florianópolis, entre os anos de 2010 e 2012.

Para avaliação do Critério de Seleção e

Avaliação de Fornecedores para as empresas, tidas no universo da amostra (4 “quatro”) como de pequeno porte, são utilizadas perguntas binárias do tipo “sim” ou “não”, levando-se em consideração questões trabalhistas, fiscais e previdenciárias dos seus fornecedores.

Para as empresas tidas como de médio e de grande porte, acrescentam-se elementos de análise que consideram relações que vão além das necessidades de fornecimento de matérias primas, ou seja, aprofundamento de relações reiteradas com outros parceiros, tais como: prática de uma comunicação ética com seus concorrentes; políticas ex-

plícitas de responsabilidade social; relatórios periódicos de responsabilidade social; ações de responsabilidade social com seus fornecedores (origem de matérias primas e garantia de que direitos humanos e fatores ambientais estejam presentes na extração/ produção de insumos produtivos).

Após, procede-se à determinação de estágios evolutivos de integração empresa/fornecedor (es) e, consoante uma análise qualitativa do universo das interações existentes, categorizam-se os tipos de aglomerados produtivos. Dessa forma, para o Critério de Seleção e Avaliação de Fornecedores, considera-se o disposto no Quadro 2.

QUADRO 2 – Critérios de Seleção e Avaliação de Fornecedores

Estágios	Conteúdo ou Condição
ESTÁGIO 1	Possui políticas de seleção e avaliação de fornecedores e parceiros, conhecidas pelas partes envolvidas e baseada apenas em fatores como qualidade, preço e prazo.
ESTÁGIO 2	Possui normas conhecidas de seleção e avaliação de fornecedores que contemplem critérios e exigências relativos ao cumprimento da legislação trabalhista, fiscal e previdenciária.
ESTÁGIO 3	Além dos critérios básicos de respeito à legislação, suas normas de seleção e avaliação de fornecedores incluem critérios específicos de responsabilidade social, como proibição do trabalho infantil, relações de trabalho adequadas e adoção de padrões ambientais.
ESTÁGIO 4	Além de adotar os critérios descritos anteriormente, estimula e coleta evidências de que seus fornecedores reproduzem suas exigências quanto a responsabilidade social para seus respectivos fornecedores e monitoram esses critérios periodicamente.

Fonte: Adaptado de Indicadores Ethos de Responsabilidade Social (2009).

Para a avaliação do Critério de Seleção e Avaliação de Fornecedores, utiliza-se como referência o disposto no Quadro 3. Assim, para o diagnóstico das relações de interação das empresas de pequeno porte, são utilizadas as seguintes questões binárias do tipo “sim” e “não: buscaram-se fornecedores em cooperativas de pequenos produtos, associações de bairro e projetos de geração de renda? Estimulam-se a formalização e a capacitação de pequenos fornecedores, ajudando-os a se adequarem aos padrões de mercado?

Para o diagnóstico das empresas de mé-

dio e grande porte, além do Quadro 3 de referência, e das questões preliminarmente descritas para as empresas de pequeno porte, acrescentam-se questões relativas: presença de fornecedores apoiadores ou promotores do “comércio justo” (estabelecimento de uma relação justa entre seus fornecedores), especialmente para o pequeno fornecedor, observando o pagamento em dia e justo, e a transferência de tecnologia para este; estímulo à formação de redes ou cooperativas para seus pequenos fornecedores; privilégios a fornecedores, com certificações ambientais; presença de canais

QUADRO 3 – Critério de Apoio ao Desenvolvimento de Fornecedores

Estágios	Conteúdo ou Condição
ESTÁGIO 1	Negocia com transparência e estabelece relações contratuais apenas com base em critérios comerciais.
ESTÁGIO 2	Contribui para a melhoria do padrão gerencial dos fornecedores, disponibilizando informações e promovendo atividades conjuntas de treinamento.
ESTÁGIO 3	Além de contribuir para a melhoria gerencial dos fornecedores, mantém com eles relações duradouras e utiliza critérios de negociação que consideram seu crescimento futuro.
ESTÁGIO 4	Além de contribuir para o crescimento de seus fornecedores de igual ou menor porte, estimula e facilita seu envolvimento em projetos sociais e ambientais.

Fonte: Adaptado de Indicadores Ethos de Responsabilidade Social (2009).

formais de transmissão de seus valores e seus princípios; boas práticas de gestão responsável; presença de um serviço de ouvidoria de fornecedores, de forma a assegurar um bom relacionamento com estes.

Nesse sentido, quanto mais elevado for o estágio alcançado pelas empresas, no que se refere aos critérios de seleção, avaliação, apoio e desenvolvimento de seus fornecedores, tanto melhores se apresentarão suas condições de competitividade dentro de um aglomerado específico. Dessa forma, pode-se inferir que empresas caracterizadas, nos Estágios 1 e 2, dentro dos Critérios dispostos em Quadro 2 e 3, ainda não apresentariam relações estáveis e duradouras com seus fornecedores, mas apresentam subsídios mínimos que as credenciam ao alcance de um estágio mais elevado das aglomerações produtivas, a partir da construção de interações com outros agentes de desenvolvimento social, respectivamente, as Redes de Empresas (Estágio 3) e os *Clusters* e APLs (Estágio 4).

Doravante, seguem-se as descrições e análise da aplicação dos questionários nas empresas objeto de análise.

Descrição e análise dos resultados

Esta pesquisa foi realizada entre os anos 2010 e 2012 em sete empresas situadas

em diferentes regiões (e.g., Norte, Grande Florianópolis, Sul e Centro) do estado de Santa Catarina.

Os dados secundários foram coletados diretamente nas URLs das empresas e, a coleta dos dados primários, por meio da utilização de questionário sugerido pelo Relatório do Instituto Ethos para indicadores relacionados à prática da RSC. Nesse sentido, a presente pesquisa objetivou analisar a natureza das interações existentes com seus fornecedores, de forma a subsidiar uma análise das características dos aglomerados produtivos.

O universo de empresas de pequeno porte é caracterizado pela presença de indústrias de beneficiamento de alimentos, de produção de artigos para *pet shop*, de fabricação de esquadrias de madeira e de recapagem de pneus, respectivamente, Empresas 1, 2, 3 e 4. Salienta-se que, apesar de se caracterizarem como de pequeno porte, apenas uma dessas empresas limita-se à abrangência regional: as demais têm inserção nacional de seus produtos, e a Empresa 3 produz exclusivamente para o mercado internacional.

A análise das empresas de médio e grande porte é constituída por 3 (três) empresas: uma considerada de médio porte e pertencente ao setor industrial de fabricação de bens de capital; e 2 (duas) empresas

de grande porte, uma delas com atuação na indústria de embalagens plásticas para a área farmacêutica e de cosméticos; e uma fabricante de componentes de telefonia, todas com abrangência nacional e internacional, respectivamente, Empresas 5, 6 e 7.

O conjunto das interações individuais de cada empresa foi determinado em estágios de desenvolvimento, conforme a proposição metodológica. Nesse sentido, amparando-se na classificação proposta por Gonçalves, Leite e Silva (2012), por Dias Jr. e Moreira (2013) e pelo Relatório de Indicadores do Instituto Ethos/Sebrae de Responsabilidade Social Empresarial para Micro e Pequenas Empresas (2009), e valendo-se ainda de uma análise qualitativa dos dados secundários relacionados à prática de ações de RSC, parte-se para a classificação das potencialidades de inserção das empresas em aglomerados produtivos.

Critério de seleção e avaliação de fornecedores

Os fatos que subsidiam a análise nas empresas de pequeno porte com relação aos indicadores constantes no Critério de Seleção e Avaliação de Fornecedores foram os seguintes:

- a Empresa 1 não possui nenhum tipo de critério de escolha de seus fornecedores, sequer do cumprimento da legislação previdenciária, fiscal ou trabalhista. O único critério de seleção adotado é preço praticado, níveis mínimos de qualidade da matéria-prima e prazo de entrega dos produtos. A Empresa 2 evidencia que grande parte de seus produtos é importada de fornecedores chineses, devido aos melhores preços; contudo a condição geográfica impede qualquer tipo de controle ou obtenção de informações sobre ações de responsabilidade social

deles. Nesse sentido, o critério de escolha das fontes de fornecimentos é o custo;

- a Empresa 3, tal qual a Empresa 1 e 2, não tem políticas formais de escolha de suas fontes de fornecimento. No entanto, procura tomar conhecimento da origem de seus insumos de produção, verificando se estão de acordo com normas ambientais e de controle de qualidade, evitando, dessa forma, a aquisição de produtos de origem duvidosa. De outra parte, a Empresa 4, embora se pautar por critérios muito próximos aos adotados nas Empresas 1, 2, 3, possui contrato de exclusividade de fornecimento com empresa multinacional, creditando a essa interação um alto padrão de responsabilidade social, dada a importância e a visibilidade de seu fornecedor. Contudo, cerca-se de subjetividade para essa afirmação.

Para as empresas caracterizadas como de médio e grande porte, a análise do Critério de Seleção e Avaliação de Fornecedores se deu com base nas seguintes circunstâncias, sendo:

- a Empresa 5, além de critérios mínimos de qualidade, preço, prazo, exige de seus fornecedores o cumprimento de legislação trabalhista, previdenciária e fiscal, com a afirmação de conhecimento profundo da origem das matérias-primas e de todos insumos utilizados em seu contexto produtivo. A empresa 6 destaca que, da realização de seus negócios, é preciso que resultem ações sustentáveis para manutenção de relações com todos os *stakeholders* (colaboradores, subcontratados, fornecedores, consumidores e clientes, comunidade, meio ambiente, governo, acionistas e sociedade). Nessa perspectiva, cumpre os requisitos da *Social Accountability 8000 – SA 8000*, bem como as legislações, as convenções e as declarações

nacionais e internacionais nela incutidas;

- a Empresa 7 afirma que suas fontes de fornecimento encontram-se pulverizadas dentro e fora do país e tem uma orientação de custo mínimo em suas transações comerciais. Dessa forma, os principais critérios adotados na seleção de seus fornecedores estão relacionados basicamente a preço, prazo e especificações mínimas de qualidade de matérias-primas e insumos.

Critério de apoio ao desenvolvimento de fornecedores

O conjunto de indicadores que sustentaram a análise do Critério de Apoio ao Desenvolvimento de Fornecedores para as empresas de pequeno porte pauta-se no diagnóstico que segue:

- a Empresa 1, apesar de apresentar-se como de pequeno porte, não busca interações com fontes de fornecimento de mesmo porte. A Empresa 2 orienta-se, basicamente, por fontes de fornecimento com menor custo, justificando esta ação pela escassez de recursos. A Empresa 3 auxilia seus fornecedores em projetos socioambientais, tendo em vista que seus clientes estão atentos a ações ambientalmente responsáveis. Para a Empresa 4, em razão de contrato de fornecimento único, o Critério em análise não se aplica.

O escopo de análise das empresas de

médio e grande porte caracteriza-se pela observância das seguintes circunstâncias descritas, sendo:

- a Empresa 5 estabelece relações contratuais com base em critérios comerciais e, na medida do possível, busca apoiar o Comércio Justo sem, no entanto, possuir formalização sobre essa prática. A Empresa 6 adota políticas de aquisição de matérias primas e insumos que privilegia fornecedores com certificações socioambientais como ISO 14001, Selo (FSC - Forest Stewardship Council) e SA 8000. Para a Empresa 7, o relacionamento com seus fornecedores está calcado na transferência de tecnologias de forma a potencializar a qualidade de seus produtos, não interferindo na gestão de sua cadeia.

Condições de inserção em aglomerados produtivos

Na categorização dos Estágios evolutivos que determinem o conjunto das interações atuais com seus fornecedores, utilizam-se, como referência, as condições descritas no Quadro 2 e no Quadro 3. Nesse sentido, para o universo de análise das empresas de pequeno, médio e grande porte, verifica-se pouca importância conferida à relação com seus fornecedores, conforme demonstrado no Quadro 4.

QUADRO 4 – Classificação dos estágios evolutivos de interação empresa/fornecedor

Empresas/Classificação		Critérios de Seleção e Avaliação de Fornecedores	Critérios de Apoio ao Desenvolvimento de Fornecedores
Pequeno porte	1	Estágio 1	Estágio 1
	2	Estágio 1	Estágio 1
	3	Estágio 1	Estágio 2
	4	Estágio 1	Estágio 1
Médio e grande porte	5	Estágio 2	Estágio 2
	6	Estágio 3	Estágio 1
	7	Estágio 1	Estágio 1

Assim, observa-se que, no tocante ao Critério de Seleção e Avaliação de Fornecedores 5 (cinco) das 7 (sete) empresas avaliadas encontram-se no Estágio I. Apenas duas Empresas (5 e 6) foram caracterizadas como estando em estágios um pouco mais elevados de integração com os fornecedores.

Com relação ao Critério de Apoio e Desenvolvimento dos Fornecedores, o conjunto das interações entre as empresas em análise apresenta-se incipiente. Observa-se que, nas 7 (sete) empresas avaliadas, 5 (cinco) encontram-se no Estágio mais elementar de interações, o Estágio I, não se envolvendo efetivamente em nenhuma ação que redunde em estreitamento de relações existentes com seus fornecedores. Apenas as Empresas 3 e 5 apresentam uma evolução do critério em análise, mas permanecem com relações transacionais eventuais com seus fornecedores e sem caracterização de interações sólidas, classificadas em Estágio 2.

A análise preliminar das interações empresa/fornecedores da amostra em empresas catarinenses nos remete à ideia de que a orientação empresarial, tanto para as empresas de pequeno como para as empresas de médio e grande porte não se encontram suficientemente maduras à inserção em processo de desenvolvimento competitivo compartilhado. Outrossim, percebe-se que, nas empresas de pequeno porte, encontram-se em estado incipiente a caracterização de arranjos cujo conjunto das interações é, em sua grande maioria, vertical, caracterizando-as dentro de uma Cadeia de Suprimentos com interações dissociáveis a qualquer tempo.

No caso das empresas de médio e grande porte, existe um tímido avanço em dire-

ção à formação de uma Cadeia Produtiva. No entanto, ações pouco significativas as distanciam da intenção de constituição de Redes de Cooperação, que são uma pré-condição à formalização de um APL.

Discussões e Considerações Finais

A RSC tem ganho cada vez mais importância nos últimos anos, principalmente em decorrência do cenário competitivo global e a consequente mudança de perspectivas competitivas dos agentes econômicos que compõem o processo produtivo (clientes, fornecedores, colaboradores, acionistas entre outros), que condicionam a valorização de atitudes socialmente responsáveis em seus negócios.

Assim, a criação de relações socialmente responsáveis entre esses agentes pode contribuir para sustentabilidade econômica das empresas e possibilitar a formação de aglomerados produtivos que fomentem a competitividade regional e local. Sob este aspecto, entende-se que o estreitamento das relações empresas/fornecedores constitua um passo inicial para caracterização de um aglomerado produtivo, na medida em que possa proporcionar um ambiente de maior competitividade individual e coletiva, a intensificação quantitativa e qualitativa dessas interações surge como pré condição de dinamização do potencial competitivo dessas empresas.

Ressalta-se que as interações em análise, neste estudo, dimensionam somente uma análise qualitativa individual de aderência a aglomerados produtivos, consoante os estágios de desenvolvimento de suas ações relacionadas à RSC. De outra forma, a observância da manutenção das relações das empresas analisadas, com suas fontes de fornecimento, surge como elemento indi-

vidual de aderência a tipos de aglomerados mais elementares (e.g., Cadeia Suprimentos e Cadeia Produtiva).

De outra parte, no estado de Santa Catarina, observa-se uma preocupação crescente com a disparidade de desenvolvimento econômico e social de algumas regiões, ambos apresentando-se de forma bastante segmentada. Parte desse problema é tratada com políticas de fomento a atividades de produção vocacionais e, por conseguinte, originárias de um contexto histórico de colonização. Dentro dessa perspectiva, caracterizam-se os APLs, tomando-se como referência, quase que exclusivamente, metodologias de caráter quantitativo, em que, não raras vezes, arranjos incipientes ou em fase de desenvolvimento, carecem de uma pré-disposição dos agentes no estreitamento de suas interações.

Em que pese a importância do monitoramento do grau das interações observáveis nas empresas objeto deste estudo, adicio-

nalmente, se faz oportuna a realização de estudos quantitativos que possam complementar a caracterização de aglomerados produtivos em estágios mais avançados, como as Redes de Empresas, em que se possa averiguar a densidade de seus laços, e, para os *Clusters* e os APLs, proceder-se ao cálculo dos coeficientes de concentração regional e especialização produtiva.

Assim a caracterização proposta por este estudo, para estabelecimento de pré-condições de inserção das empresas em Cadeias de Suprimentos ou mesmo em Cadeias Produtivas, remete-nos à conclusão de que, no momento, essas empresas sejam aderentes a aglomerados produtivos com características mais elementares. Dessa forma, o monitoramento do grau de interações observáveis, do instrumento metodológico criado, serve de referência para a necessidade de intensificação das interações de natureza mais complexa, próprias de aglomerações como os *Clusters* e os APLs.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, J. H. **Responsabilidade social empresarial e educação: estudo de caso do projeto pescar. 2008.** Tese. Florianópolis, 2008. Disponível em: <<http://www.tede.ufsc.br/teses/PEED0673-D.pdf>>. Acesso em: fev. 2013.
- BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). **Arranjos Produtivos Locais e Desenvolvimento.** Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/cohecimento/seminario/apl.pdf>>. Acesso em: 14 jan. 2009.
- CARIO, S. A. F. et al. **Economia de Santa Catarina: inserção industrial e dinâmica competitiva.** Florianópolis: Nova Letra, 2008. 584 p.
- CARROL, A.; BUCHHOLTZ, A. **Business and Society. Ethics and Stakeholder Management.** [S. l.]: Thomson Learning, South Western College Publishing, 2000.
- CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede.** São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 1.
- CARDOSO, A.; COIMBRA F.; RENSI, F.; SCHENINI, P. C. Responsabilidade Corporativa: Balanço Social. In: SCHENINI, P. C. (Org.). **Gestão Empresarial Sócio Ambiental.** Florianópolis: 2005.
- CASAROTTO FILHO, N. **Projeto de Negócio: estratégias e estudos de viabilidade.** São Paulo: Atlas, 2002.
- COSTA, E. J. M. **Arranjos Produtivos Locais, Políticas Públicas e Desenvolvimento Regional.** Brasília: Mais Gráfica, 2010. v. 1. 404 p.
- COSTA, A. B.; COSTA, B. M. **Cooperação e Capital Social em Arranjos produtivos Locais.** Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A113.pdf>>. Acesso em: 06 fev. 2009.
- CROCCO, M. A. et al. **Metodologia de Identificação de Arranjos Produtivos Locais Potenciais.** Universidade Federal de Minas Gerais/CEDEPAR, Belo Horizonte, 2003. 28p.
- CUNHA, I. J. **Agglomerados industriais de economias em desenvolvimento: classificação e caracterização.** Florianópolis: Edime, 2003.
- DIAS JUNIOR, C. M. ; MOREIRA, B. C. M. Proposta de caracterização de APLs (Arranjos Produtivos Locais) a partir do uso de indicadores de desempenho relacionados à interação e aprendizagem. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional,** [S. l.], mar. 2013.
- GONÇALVES, A. T. P.; LEITE, M. S. A.; SILVA, R. M. Um estudo preliminar sobre as definições e as diferenças dos principais tipos de Arranjos Empresariais. **Revista Produção Online,** [S. l.], v. 12, p. 827-854, 2012.
- LASTRES, H. M. M.; CASSIOLATO, J. E. Novas Políticas na Era do Conhecimento. **Revista Parcerias Estratégicas,** [S. l.], n. 17, p. 05-29, set. 2003.
- KRAMER, M. E. P. **Responsabilidade social: uma alavanca para a sustentabilidade.** Disponível em: <<http://www.gestaoambiental.com.br/articles.php?id=34>>. Acesso em: fev. 2013.
- MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing.** São Paulo: Atlas, 2001.
- MELO NETO, F.; FROES, C. **Responsabilidade social e cidadania empresarial: a administração do 3º. Setor.** Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 1999.
- MELLO, C. Q. V. **Responsabilidade social empresarial: uma análise do discurso do micro e pequeno empresário do Distrito Federal.** 2004. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de Brasília, Brasília, 2004.
- ROSÁRIO, J. M. **Automação industrial.** São Paulo: Baraúna, 2009.
- SCATOLIN, F. D. et al. **A formação de arranjos produtivos e a dinâmica do comércio internacional.** RedeSist (Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais), 2002. Disponível em: <www.ie.ufrj.br>. Acesso em: 04 fev. 2009.
- WOOD JUNIOR, T. et al. **Gestão empresarial: o fator humano.** São Paulo: Atlas, 2002.