

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE MEDICINA DE RIBEIRÃO PRETO

CAROLINA CARVALHO DE ARAÚJO BARROSO

A competitividade da indústria de equipamentos odontológicos no contexto
macroeconômico: um comparativo entre os polos de
Ribeirão Preto e de Bolonha

Ribeirão Preto
2016

CAROLINA CARVALHO DE ARAÚJO BARROSO

A competitividade da indústria de equipamentos odontológicos no contexto
macroeconômico: um comparativo entre os polos de
Ribeirão Preto e de Bolonha

Dissertação apresentada à Faculdade de
Medicina de Ribeirão Preto, como requisito
para obtenção do título de Mestre em
Gestão de Organizações de Saúde.

Orientador: Prof. Dr. Alberto Borges Matias

Versão corrigida. A versão original encontra-se disponível tanto na
Biblioteca da Unidade que aloja o Programa, quanto na Biblioteca Digital de
Teses e Dissertações da USP (BDTD).

Ribeirão Preto
2016

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo da Publicação

Mestrado Profissional em Gestão de Organizações de Saúde
Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto - Universidade de São Paulo

BARROSO, C. C. A.

A competitividade da indústria de equipamentos odontológicos no contexto macroeconômico: um comparativo entre os polos de Ribeirão Preto e de Bolonha. / Carolina C. A. Barroso ; orientador Prof. Dr. Alberto Borges Matias. – Ribeirão Preto, 2016.

115 f.

Dissertação (Mestrado) - Universidade de São Paulo, 2016.

1- Competitividade. 2- Indústria. 3- Equipamentos Odontológicos.
4- Ribeirão Preto. 5- Bolonha.

BARROSO, C. C. A. A competitividade da indústria de equipamentos odontológicos no contexto macroeconômico: um comparativo entre os polos de Ribeirão Preto e de Bolonha. / Carolina C. A. Barroso ; orientador Prof. Dr. Alberto Borges Matias. – Ribeirão Preto, 2016. Dissertação apresentada à Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto, como requisito para obtenção do título de Mestre em Gestão de Organizações de Saúde.

Aprovado em: _____

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

RESUMO

BARROSO, C. C. A. **A competitividade da indústria de equipamentos odontológicos no contexto macroeconômico: um comparativo entre os polos de Ribeirão Preto e de Bolonha.** 2016. 115 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Medicina, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2016.

O trabalho visa analisar a competitividade das indústrias do segmento odontológico, levando em conta o contexto macroeconômico dos países e regiões onde estão localizadas, fazendo um estudo comparativo entre as indústrias deste segmento nos polos de Ribeirão Preto (SP) e da cidade italiana de Bolonha (Emília Romagna, Itália), visto que se tratam de dois arranjos produtivos locais do setor odontológico, referências na fabricação de equipamentos em âmbito nacional e internacional. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica referente à competitividade e dos campos do conhecimento abrangidos por este conceito, foram definidas as políticas macroeconômicas e então foi feito um estudo das características macroeconômicas das regiões e do segmento de equipamentos odontológicos nelas localizadas. Finalizando a pesquisa, foram apresentados os casos de duas empresas localizadas nas regiões em estudo, inter-relacionando a influência do desempenho econômico do país de origem na competitividade dessas empresas e apresentando as estratégias das mesmas para manutenção da sua competitividade.

Palavras-chave: Competitividade. Indústria. Equipamentos Odontológicos. Ribeirão Preto. Bolonha.

ABSTRACT

BARROSO, C. C. A. **The competitiveness of the dental equipment industry in the macroeconomic context: a comparative study between the poles of Ribeirão Preto and Bologna.** 2016. 100 f. Dissertation (MA) - Faculty of Medicine, University of São Paulo, Ribeirão Preto, 2016.

The work aims to analyze the competitiveness of the dental segment industries, taking into account the macroeconomic conditions in the countries and regions where they are located, making a comparative study of the industries in this segment at the poles of Ribeirão Preto (SP) and the Italian city of Bologna (Emilia Romagna, Italy), given that these are two local clusters of the dental industry, references in manufacturing equipment at the national and international levels. A literature search related to competitiveness and fields of knowledge covered by this concept was carried out, macroeconomic policies were defined and then a study of the macroeconomic characteristics of the regions and the segment of dental equipment located in them was done. Finalizing the research, cases were presented in two companies located in the regions under study, interrelating the influence of the economic performance of the country in the competitiveness of these companies and presenting the same strategies to remain competitive.

Keywords: Competitiveness. Industry. Dental equipment. Ribeirão Preto. Bologna.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	4
LISTA DE GRÁFICOS.....	5
LISTA DE QUADROS	6
LISTA DE FIGURAS	6
1 INTRODUÇÃO	7
1.1 Apresentação do tema.....	7
1.2 Problema de Pesquisa.....	10
1.3 Objetivos	11
1.4 Procedimentos Metodológicos.....	11
1.5 Organização do estudo.....	12
2. COMPETITIVIDADE	14
3. SETOR ODONTOLÓGICO	21
3.1. Setor Odontológico no Brasil	26
3.2. Setor Odontológico na Itália.....	32
3.3. As regiões em estudo	36
3.3.1. Ribeirão Preto.....	36
3.3.2. A região de Bolonha	40
3.3.3.Os Arranjos Produtivos Locais em Ribeirão Preto e Bolonha.....	45
3.3.4.Histórico do segmento odontológico na região de Ribeirão Preto	52
3.3.5.Histórico do segmento odontológico na região de Bolonha.....	56
4. POLÍTICAS MACROECONÔMICAS	59
4.1. POLÍTICA MONETÁRIA.....	61
4.2. POLÍTICA CAMBIAL	63
4.3. POLÍTICA FISCAL	66
4.4. POLÍTICA DE RENDAS	68
4.5. ANÁLISE MACROECONÔMICA DO BRASIL	68
4.6. ANÁLISE MACROECONÔMICA DA ITÁLIA	75
4.7. BRASIL E ITÁLIA NO ATUAL CONTEXTO MACROECONÔMICO.....	78
5. ANÁLISE ECONÔMICA DAS REGIÕES ESTUDADAS.....	93
5.1. INFLUÊNCIA DA ECONOMIA LOCAL NA INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ODONTOLÓGICOS	96
5.2. DABI ATLANTE E CEFLA.....	101
5.2.1. Grupo Cefla	101
5.2.2.Alliage.....	106
6. CONCLUSÃO.....	110
7. REFERÊNCIAS.....	113

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Exportação brasileira de equipamentos odontológicos em US\$ FOB.....	31
Tabela 2 - Importação brasileira de equipamentos odontológicos em US\$ FOB.....	31
Tabela 3 – Comparativo Município e Região Administrativa de Ribeirão Preto com o Estado de São Paulo	39
Tabela 4 - Produto Interno Bruto de Ribeirão Preto.....	39
Tabela 5 - Participação da Indústria no Total do Valor <i>Adicionado</i>	39
Tabela 6 - Características da Região de Bolonha	44
Tabela 7 - Produto Interno Bruto do município	44
Tabela 8 - Cenários de Implementação da estratégia keynesiana.....	67
Tabela 9 – Variáveis macroeconômicas brasileiras	72
Tabela 10 - Desempenho da Itália com base nas variáveis macroeconômicas	76
Tabela 11 - Comparação entre países: PIB PPC (Paridade Poder de Compra) - USD	79
Tabela 12 - Comparação entre países: PIB – Taxa de crescimento real - %.....	79
Tabela 13 - Comparação entre países: PIB - Per Capita (PPC) - USD.....	79
Tabela 14 - Comparação entre países: Poupança Nacional Bruta.....	80
Tabela 15 - Comparação entre países: Taxa de crescimento da produção industrial	80
Tabela 16 - Comparação entre países: Força de trabalho	80
Tabela 17 – Comparação entre países: Taxa de desemprego.....	81
Tabela 18 – Comparação entre países - Investimento estrangeiro direto.....	82
Tabela 19 - Comparação entre países: Impostos e outras receitas	82
Tabela 20 - Comparação entre países: Dívida pública	83
Tabela 21 – Comparação entre países: Dívida externa	83
Tabela 22 - Comparação entre países: Reservas em moeda estrangeira e ouro.....	84
Tabela 23 - Comparação entre países – Taxa de inflação (Índice de Preços Consumidor - IPC).....	84
Tabela 24 – Comparação entre países: Taxa básica de juros de empréstimos - Bancos comerciais .	85
Tabela 25 – Comparação entre países: Exportações.....	85
Tabela 26 - Comparação entre países: Importações.....	85
Tabela 27 - Participação nas exportações mundiais de produtos manufaturados, Brasil e principais parceiros comerciais - Participação (%) e variação acumulada (pontos percentuais)	86
Tabela 28 - Participação no valor adicionado mundial de manufaturados - Brasil e principais parceiros comerciais - Participação (%) e variação acumulada (pontos percentuais)	87
Tabela 29 – Indicadores de custos industriais – Brasil (2014, 2015 e primeiro semestre de 2016)	88
Tabela 30 - CUT e seus componentes (Indústria de transformação) - Brasil e Itália em relação aos principais parceiros comerciais - Variação acumulada (%) – 2011-2014	91
Tabela 31 – Número de Indústrias em Ribeirão Preto e Bolonha	93
Tabela 32 – Comparativos Ribeirão Preto / Brasil e Bolonha / Itália (2015)	94
Tabela 33 – Comércio Exterior Ribeirão Preto – 2013 - 2015	95
Tabela 34 – Comércio Exterior Brasil – 2013 - 2015	95
Tabela 35 – Destinos das Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de Ribeirão Preto (US\$ FOB).....	98
Tabela 36 - Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de Ribeirão Preto – Por NCM (US\$ FOB).....	99
Tabela 37 – Cefla Dental Group.....	106

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Valor da Produção Brasileira (2007 - 2013)	8
Gráfico 2 –Produção Física – Variação Mensal (2014 – 2015)	8
Gráfico 3 - Trabalhadores no setor de equipamentos Médico-Odontológicos (2012 – 2015)	29
Gráfico 4 - Variação do número de trabalhadores do setor (2012 - 2015)	29
Gráfico 5 - Produção física do setor - variação mensal	30
Gráfico 6 - Exportações e Importações brasileiras de equipamentos odontológicos	31
Gráfico 7 - Destinos das exportações originadas da Itália.....	35
Gráfico 8 - Rendimento Médio do Total de Empregos Formais (Em reais correntes).....	40
Gráfico 9 - Exportações da Província de Bolonha - 2001-2012 (milhões €).....	45
Gráfico 10 – Composição do PIB brasileiro por uso final	73
Gráfico 11 - Composição do PIB brasileiro por setor de origem (2015)	73
Gráfico 12 - Força de trabalho por ocupação no Brasil (2011)	73
Gráfico 13 – Fluxo de Investimento Estrangeiro Direto no Brasil	74
Gráfico 14 - Composição do PIB italiano por uso final (2015)	77
Gráfico 15 - Composição do PIB italiano por setor de origem (2015)	77
Gráfico 16 - Força de trabalho por ocupação na Itália (2011)	77
Gráfico 17 – Fluxo de Investimento Estrangeiro Direto na Itália.....	78
Gráfico 18 - Produtividade do Trabalho - crescimento médio por ano entre 2002 e 2012	88
Gráfico 19 – Percentual de crescimento das exportações de Ribeirão Preto em relação ao total do Brasil.....	95
Gráfico 20 – Percentual de crescimento das exportações de Bolonha em relação ao total da Itália...	96
Gráfico 21 - Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de RP	98
Gráfico 22 – Variação anual (%) – Exportações de Equipamentos odontológicos da região de Bologna	100
Gráfico 23 – Volume de negócios por unidade de negócios	105

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Diferentes abordagens do conceito de competitividade e suas variáveis	17
Quadro 2 - Abordagens do conceito de competitividade e suas variáveis utilizadas na pesquisa	20
quadro 3: Classificação Fiscal (NCM) dos Equipamentos Odontológicos.....	22
Quadro 4 - Perfil de Clínicas Odontológicas privadas na Itália.....	33
Quadro 5 - Municípios Integrantes da região administrativa de Ribeirão Preto e quantidade de empresas por município	38
Quadro 6 - Clusters localizados na Terceira Itália	42
Quadro 7 - Abordagens de aglomerados locais.....	47
Quadro 8 - Mecanismos da Política Monetária	62
Quadro 9 – Política Fiscal Expansionista e Restritiva.....	66
Quadro 10 – Ranking Brasil e Itália de acordo com o Global Competitiveness Report	111

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Cadeia produtiva do setor odontológico	23
Figura 2 - Dados do censo da odontologia	27
Figura 3 - Percentual do número de empresas por Estado	28
Figura 4 - Mapa da região administrativa de Ribeirão Preto	38
Figura 5 - Itália e a Região da Emília Romagna	43
Figura 6 - Fachada da Dabi na década de 40.....	53
Figura 7 - Centro de Fundação da Dabi na década de 40.....	53
Figura 8 - Construção da nova fábrica da Dabi em 1975	54
Figura 9 - Linha de produção de cadeiras odontológicas Dabi Atlante	54
Figura 10 - Unidade fabril da Gnatus em Ribeirão Preto.....	55
Figura 11 – Antiga unidade fabril italiana.....	57
Figura 12 – Unidade Fabril do Grupo Cefla em Imola – Itália.....	57
Figura 13 - Linha de produção de cadeiras odontológicas na Cefla.....	58
Figura 14 – Determinantes de ganho ou perda de competitividade	90
Figura 15 – Início das operações da Cefla, em 1932 (Cefla, 2015)	102
Figura 16 – Planta da Cefla em Imola (Bolonha) - Itália	103
Figura 17 – Marcas de equipamentos odontológicos adquiridas pelo grupo Cefla (1996-2009)	104
Figura 18 – Unidades de Negócios do Grupo Cefla e suas marcas.....	104
Figura 19 – Marcas geridas pelo grupo Alliage.....	108

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do tema

O termo Competitividade refere-se, em termos gerais, à habilidade de uma empresa concorrer no mercado, igualando-se ou superando seus concorrentes perante o mercado e seus clientes.

As empresas, portanto, para serem competitivas, devem ter preços diferenciados, produtos mais inovadores e com mais qualidade. No entanto, deve-se levar em conta os fatores diversos que condicionam a competitividade das empresas, como custos, influenciados na maioria das vezes pelo peso dos tributos, custos de mão de obra e custo de capital (CNI, 2015), além de outros fatores que afetam a economia de um país, como a atração de investimentos estrangeiros diretos.

No Brasil, os equipamentos importados têm um alto nível de competitividade, pois são conhecidos por estarem à frente dos equipamentos brasileiros em termos de qualidade e de tecnologias mais inovadoras.

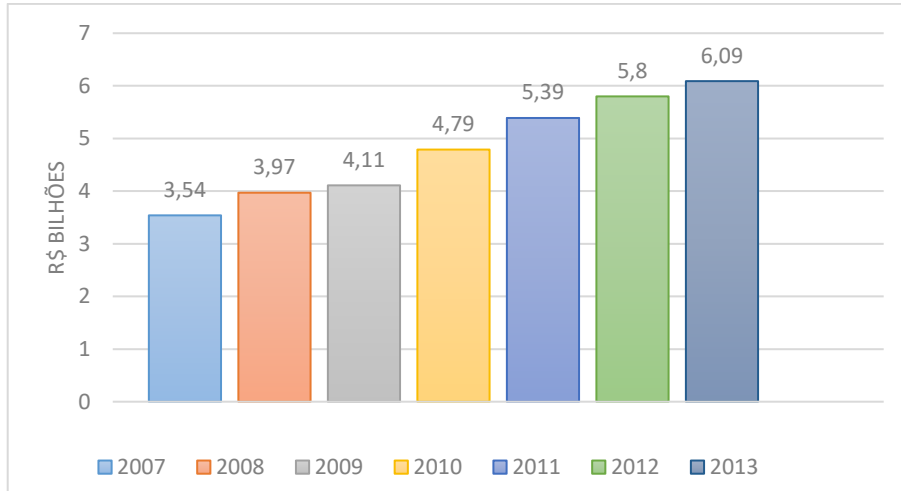
Nos últimos anos o Brasil passou a ser visto como um mercado potencial para a entrada de empresas estrangeiras do segmento médico-odontológico, como o caso da alemã Sirona, que se instalou no Brasil no ano de 2010 e no ano de 2012 faturou cerca de R\$35 milhões no país (Abradilan, 2015), o que acabou por influenciar na competitividade das demais indústrias odontológicas nacionais.

A indústria de equipamentos odontológicos é inovadora, com grande capacidade para suprir tanto as necessidades do mercado interno, como também gera uma grande demanda para exportação, trazendo divisas, gerando empregos e representando, portanto, um importante pilar na economia brasileira (ABIMO, 2015).

Entre os anos de 2007 a 2013, a produção desse tipo de equipamentos no Brasil cresceu em torno de 72%, destacando a produção de equipamentos, que aumentou

de um total de 1,6 bilhões para 2,65 bilhões (ABIMO, 2014), conforme detalha o gráfico a seguir.

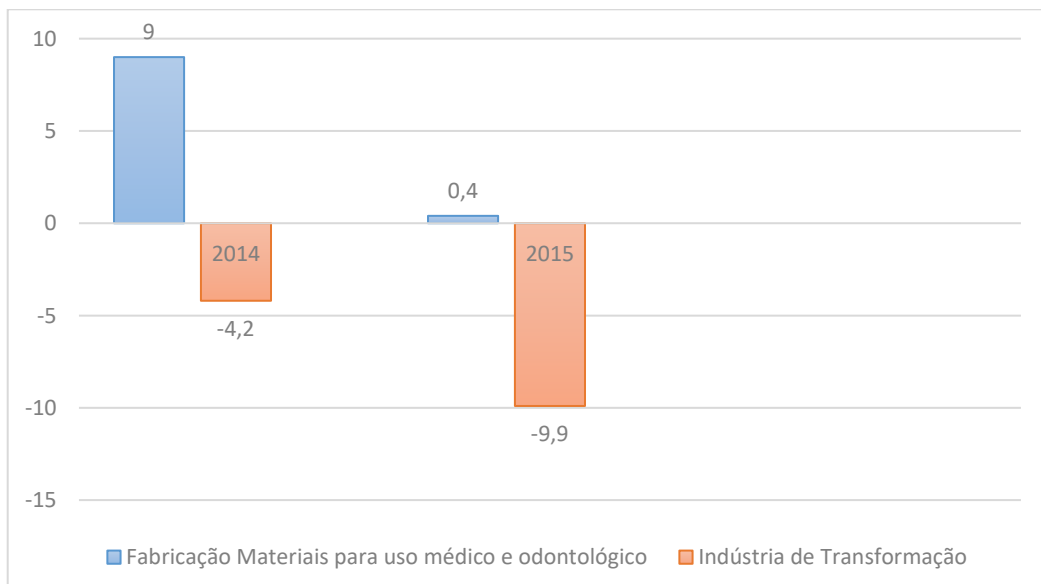
Gráfico 1 – Valor da Produção Brasileira (2007 - 2013)



FONTE: ABIMO (2014).

Por outro lado, ainda que com um percentual alto em relação à indústria de transformação em geral, observou-se uma forte queda na produção de materiais médico-odontológicos brasileiros entre os anos de 2014 e 2015.

Gráfico 2 – Produção Física – Variação Mensal (2014 – 2015)



FONTE: ABIMO (2016).

Visto tratar-se de um segmento em constante inovação, é exigida uma grande atenção por parte dos fabricantes de equipamentos odontológicos para que estes possam manter-se competitivos e atender às demandas dos mercados interno e externo.

No Brasil, a região de Ribeirão Preto representa um importante polo na produção de equipamentos médico-odontológicos. Nesta região estão localizadas as principais indústrias deste segmento, sendo algumas destas, marcas de referência nacional e no comércio exterior, como é o caso das empresas Dabi Atlante e Gnatus, atualmente pertencentes ao mesmo grupo gestor.

Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2015), a região foi responsável por um total de US\$12,475.231 milhões das exportações de equipamentos desse setor para diversos países do mundo.

Um outro polo na produção de equipamentos médico-odontológicos de referência local e também internacional, assim como a região de Ribeirão Preto, fica na Itália, mais especificamente na região de Bolonha, onde estão localizados alguns dos principais fabricantes europeus, que representam marcas reconhecidas pelos quesitos credibilidade, qualidade e *design*, como exemplo o grupo Cefla, detentor de marcas renomadas como Anthos, Castellini, Stern Weber, entre outras.

Este setor industrial na Itália manteve uma tendência crescente até o ano de 2008. No entanto, a crise econômica em 2009 impactou o setor, causando uma diminuição de 4% na produção de equipamentos odontológicos, porém ainda com um volume de negócios de cerca de €223 milhões. (UNIDI, 2015).

No ano de 2011, o setor de equipamentos odontológicos na região de Bolonha foi responsável por um total de €131.046 milhões (Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Bologna, 2012).

Dessa forma, nota-se a importância de fazer um estudo a fim de identificar determinadas variáveis macroeconômicas de um país de origem, que interferem direta ou indiretamente na competitividade das suas empresas.

Neste trabalho, portanto, o foco será identificar o posicionamento competitivo do segmento odontológico nas duas regiões industriais – Ribeirão Preto e Bolonha - onde estão localizados diversos e importantes fabricantes de equipamentos deste setor e que representam grande importância para a economia do seu respectivo país.

Será feita uma abordagem dentro do contexto macroeconômico, ou seja, destacando o desempenho econômico de cada país de origem – Brasil e Itália - e o reflexo nas regiões de Ribeirão Preto e Bolonha e nas respectivas indústrias de equipamentos odontológicos.

1.2 Problema de Pesquisa

Nos últimos anos diversas empresas estrangeiras instalaram-se no Brasil e mantiveram-se no mercado, como o caso da fabricante alemã Sirona, já mencionada neste trabalho, o que acaba por interferir na competitividade de empresas nacionais. Fatores econômicos do país também acabaram por afetar diretamente na estabilidade econômica de empresas de setores diversos.

A Itália, apesar de ser um país desenvolvido, tem passado por dificuldades financeiras geradas pela crise econômica que afetou a União Europeia desde o ano de 2009.

Portanto, torna-se relevante uma análise macroeconômica e sua influência em um setor industrial específico, neste caso o de equipamentos odontológicos e como este pode ter sido influenciado por fatores econômicos dos seus países de origem, tornando possível o fornecimento de informações a empresas para que estas possam desenvolver estratégias para se fortalecer no mercado.

Sendo feita uma análise dos fatores macroeconômicos que podem interferir na competitividade das empresas, como produtividade, taxa de juros, câmbio e impostos, este trabalho pretende responder à seguinte pergunta: quais fatores interferem diretamente na competitividade das empresas produtoras de equipamentos odontológicos localizadas nas regiões de Ribeirão Preto e de Bolonha?

Relacionado ao problema de pesquisa que se pretende resolver, são apresentados a seguir os objetivos do trabalho.

1.3 Objetivos

Para que seja possível responder ao problema de pesquisa, o objetivo deste trabalho é fazer uma análise macroeconômica do Brasil e da Itália e das respectivas regiões: Ribeirão Preto e Bolonha, relacionando com a influência de determinados fatores ao setor de equipamentos odontológicos.

Pretende-se, portanto, analisar a competitividade das empresas do segmento odontológico em duas regiões em foco, levando-se em consideração a capacidade do país de origem de proporcionar competitividade para essas empresas e como é o desempenho dessas empresas diante de um cenário econômico desfavorável.

Dessa forma, no decorrer do trabalho será feita uma comparação das duas regiões em estudo no contexto macroeconômico, analisando a infraestrutura e desempenho econômico de cada país, ou seja, através de um estudo das políticas macroeconômicas e após, de cada cluster estudado, tendo em conta a produtividade e desempenho das empresas do segmento odontológico localizadas em Ribeirão Preto e em Bolonha.

1.4 Procedimentos Metodológicos

Considerando os objetivos propostos neste trabalho, a pesquisa deve ser feita de forma a fazer uma abordagem qualitativa de natureza exploratória, apresentando,

com base em bibliografia, conceitos e definições relacionados a competitividade e macroeconomia para um melhor entendimento desses conceitos e, por meio de levantamento documental, informações e dados publicados por associações e instituições diversas do setor odontológico no Brasil e na Itália.

Para que seja possível analisar os dados econômicos de cada país e respectivas regiões estudadas, será feito um levantamento de dados macroeconômicos divulgados por institutos de pesquisa brasileiros e italianos.

Finalmente, com a finalidade de complementar o estudo, será feito um estudo de caso visando relacionar os dados econômicos apresentados com o desempenho econômico de duas empresas – uma italiana e uma empresa brasileira – a fim de inter-relacionar a influência do desempenho econômico do país de origem na competitividade de cada empresa e quais as estratégias tomadas pelas mesmas para se manterem competitivas nos mercados em que atuam.

1.5 Organização do estudo

No capítulo a seguir serão apresentados conceitos diversos relacionados a competitividade, identificando qual abordagem será utilizada neste trabalho.

Em seguida, no capítulo 3, serão apresentadas as particularidades do setor odontológico, destacando quais são os tipos de equipamentos que fazem parte deste segmento e, portanto, estarão incluídos nas análises feitas nesta pesquisa.

Nos subitens deste mesmo capítulo serão descritas as características do setor odontológico brasileiro e italiano e, em sequência, após apresentar as regiões em estudo e suas características, será apresentado o histórico do setor odontológico nas respectivas regiões.

No capítulo 4, para que seja possível fazer uma análise macroeconômica das regiões em foco e seu posicionamento competitivo serão definidas as políticas macroeconômicas e após, nos subitens 4.5, 4.6 e 4.7, serão apresentados dados

macroeconômicos do Brasil e da Itália, fazendo um comparativo com outros países próximos geograficamente e/ou relevantes para a economia internacional.

No capítulo 5 será feita uma análise macroeconômica das regiões em foco neste trabalho e, em seguida, a influência do contexto econômico dessas regiões na indústria de equipamentos odontológicos. Neste capítulo, serão apresentados os casos de duas empresas localizadas nas regiões em estudo a fim de verificar a competitividade dessas empresas e averiguar quais as estratégias tomadas pelas mesmas para manterem a sua competitividade.

2. COMPETITIVIDADE

O termo competitividade implicitamente supõe conflito e rivalidade, dificultando assim a sua compreensão. Trata-se de um conceito amplo, que abrange campos diversos.

Na área da economia, competitividade pode representar competitividade macroeconômica no âmbito do Estado e também competitividade microeconômica, em âmbito organizacional, em relação a características de uma empresa, ao desempenho ou deficiência técnica dos processos administrativos e produtivos, que resultam na sua competitividade financeira.

Segundo Kupfer (1991 apud FONSECA ; L. MACHADO-DA-SILVA, 2010), a definição de competitividade tem uma tendência a ser associada ao enfoque microeconômico, a indicadores de desempenho ou ainda a eficiência técnica e por isso, a definição de competitividade carece de uma maior clareza e exatidão, criando um conceito que abranja noções de tempo e expectativas e que permita mensurar a competitividade como um fator de ajuste às circunstâncias ambientais.

Orientados por esta prerrogativa, alguns estudos organizacionais fundamentam-se na abordagem da ecologia populacional. Nessa perspectiva, a competitividade é vista basicamente como um tipo de relação permeada pela disputa entre organizações por recursos essenciais para a sobrevivência das mesmas. Dentro desse fundamento, o sucesso ou o fracasso de uma organização depende da sua habilidade em atingir uma vantagem competitiva e as organizações possuem uma dificuldade em conviver em equilíbrio, pois lutam por recursos similares. Dessa forma, as organizações são estimuladas à busca de novos métodos de fabricação e gestão e de arranjos estruturais cada vez mais eficientes (Silva da Fonseca e L. Machado-da-Silva, 1996, 2010).

Segundo Cassiolato e Lastres (2003), a ideia de uma competitividade dinâmica e sustentável pode estar fundada na capacidade inovativa das empresas e outras

organizações, nas dimensões tecnológica, organizacional, institucional e social. Para os autores, a competitividade depende de um aprendizado permanente e interativo para que empresas e indivíduos estejam aptos a enfrentar os desafios e estejam capacitados para uma inserção no cenário competitivo.

Para Porter (1999, p. 174), “as empresas atingem a vantagem competitiva através das iniciativas de inovação. ” Assim, as empresas devem estar atentas a novas tecnologias, que podem ser representadas por um novo design do produto, um novo processo de produção, ou ainda em uma nova abordagem de marketing.

Inovações sempre demandam investimentos, porém trazem vantagens competitivas para a empresa (PORTER, 1999).

Algumas inovações geram vantagem competitiva a partir da percepção de uma oportunidade de mercado inteiramente nova ou através do atendimento a um segmento de mercado negligenciado por outras empresas. Quando os concorrentes são vagarosos em suas reações, a inovação gera a vantagem competitiva. (Porter, 1999 – p. 175)

Inovação e competitividade são dois conceitos que estão diretamente relacionados, uma vez que companhias mais inovadoras, que revolucionam o mercado, tendem a rapidamente aumentar sua dimensão e também as suas receitas. Mesmo pequenas empresas, quando agregam valor pela inovação, são capazes de concorrer no mercado com grandes empresas, ou seja, para que cresça, a empresa deve ser inovadora, mas, para que seja inovadora, deve estar consolidada no mercado.

Dessa forma, é necessário que as empresas invistam também em estruturas comerciais e de marketing e que não consumam todos os seus recursos no desenvolvimento de novos produtos, o que demanda tempo e aplica muito investimento. Assim, o ideal não é a criação de novos produtos, mas sim aperfeiçoar produtos já existentes, agregando valor e com isso aumentando a sua competitividade.

Segundo Hitt, Ireland e Hoskisson (2001 apud Matias, 2007), a vantagem competitiva é obtida quando uma empresa implanta uma estratégia de criação de valor, que traz um retorno do investimento acima do esperado. Porém, para que possam explorar sua vantagem competitiva, as empresas devem conseguir obter retornos acima da média, do contrário, resultará em fracasso, pois os investidores, que esperam que a empresa seja capaz de maximizar os valores nela aplicados, buscarão outros negócios que tragam maior retorno. (HITT, IRELAND E HOSKISSON apud MATIAS, 2007).

Assim, a empresa é competitiva do ponto de vista financeiro se for capaz de criar valor de forma sustentada. Para tanto, existem decisões como: política de dividendos, estrutura de capital, habilidade para captar recursos a um custo menor e investir em projetos com retorno maior. Entretanto, os direcionadores de valor não estão restritos ao campo de decisão da função financeira. Decisões relativas a estratégias de marketing, produção e logística, para citar apenas algumas, também terão influência na capacidade de criar valor de uma empresa. É possível pensar o desempenho competitivo de uma empresa em função da sua capacidade de criar valor. (MATIAS, 2007, p. 274)

Assim, Matias (2007) define competitividade financeira como “a capacidade da empresa em gerar valor acima da capacidade de geração de seus concorrentes em um determinado período de tempo”.

Segundo Matias (2007), este conceito abrange diversos campos do conhecimento e dentro de cada campo existem diferentes abordagens, sendo as principais abordagens na administração: financeira, estratégica e de marketing; na engenharia: a visão da produção, produtividade e tecnologia. Já no campo da economia, as abordagens podem ser macro, ou seja, a capacidade de um país de produzir bens e serviços que atendam às demandas internacionais – ou micro, tratando da competitividade das empresas que competem nos mercados internacionais, tendo em consideração as condições que os países de origem oferecem para que estas empresas sejam competitivas no mercado externo.

O quadro a seguir visa ilustrar e detalhar as diferentes abordagens do conceito de competitividade definidos por Matias (2007) e exemplifica com variáveis relacionadas a cada abordagem.

Quadro 1 - Diferentes abordagens do conceito de competitividade e suas variáveis

	Abordagens	Características	Variáveis
Economia	Macro	Desempenho econômico do país de origem; infraestrutura.	<i>Custo de capital; Ratings.</i>
	Micro	Governança Corporativa.	<i>Conselho Administrativo, conselho fiscal; Auditoria.</i>
Engenharia	Produção	Processos de Produção bem definidos.	<i>Certificações (GMP, ISO).</i>
	Produtividade	Otimização da utilização dos recursos disponíveis, visando minimizar perdas e custos.	$\frac{N^{\circ} \text{ Funcionários}}{\text{Faturamento}}$; $\frac{\text{Custo Mercadoria Vendida}}{\text{Faturamento}}$
	Tecnologia	Máquinas e equipamentos modernos.	$\frac{\text{Depreciação}}{\text{Imobilizado}} = \text{Longevidade}$ <i>Ativos</i>
Administração	Competitividade Financeira	Poder operar com capital próprio ou utilizar com eficiência o capital de terceiros; capitalização da empresa.	<i>Solidez financeira</i>
	Estratégica	Empresa possuir uma gestão Inovadora.	$\frac{\text{Produtos Novos}}{\text{Produtos Existentes}}$
	Marketing	Possuir uma estratégia de Marketing bem definida.	<i>Composto de Marketing.</i>

FONTE: Elaborado pelo autor, com base em MATIAS, 2007.

Para que as empresas sejam competitivas, devem ter em conta não só a estrutura econômica do seu país de origem, mas devem também ter um papel voltado para a criação de tecnologia, aumentar a sua produtividade e conseqüentemente gerar riqueza a fim de permanecerem estáveis economicamente.

Segundo Porter (1999, p. 206), “a adoção de uma perspectiva global é importante para a criação da vantagem competitiva” e a fim de que seja possível a inserção competitiva de empresas no mercado internacional, é necessário considerar

alguns elementos estratégicos, como a identificação dos principais concorrentes e a forma como atuam no mercado-alvo.

No entanto, as empresas devem estar sólidas no mercado interno para que sustentem a sua vantagem competitiva a longo prazo, sendo que a internacionalização deve ser apenas suplementar, a fim de melhorar os recursos internos.

Em se tratando da competitividade de um país, segundo Porter (1993), esta depende da capacidade da sua indústria de inovar e melhorar. Assim, a competitividade nacional tornou-se uma das principais preocupações do governo e da indústria em todos os países.

Para Porter (1993, p.172), “o único conceito significativo de competitividade no nível nacional é a produtividade”, pois a capacidade de proporcionar um elevado e crescente padrão de vida para os cidadãos depende da produtividade com que o trabalho e o capital atuam.

Dessa forma, segundo Porter (1993):

O padrão de vida de um país depende da capacidade de suas empresas de atingir altos níveis de produtividade – e de continuar aumentando-a ao longo do tempo. [...]. As empresas devem melhorar de forma implacável a produtividade dos setores existentes, adicionando características desejáveis, desenvolvendo a tecnologia dos produtos ou impulsionando a eficiência da produção. Precisam reforçar as capacidades necessárias para competir em segmentos cada vez mais sofisticados em que a produtividade é, em geral, elevada. (PORTER, 1993, p. 172)

A competitividade de uma empresa está diretamente ligada à sua produtividade, ou seja, se não há um crescimento de produtividade, a organização não sustentará sua competitividade. Dentre várias medidas de produtividade envolvendo fatores de produção diversos, a produtividade do trabalho é a medida mais utilizada, não apenas pela simplicidade e disponibilidade de informações (pode ser

medida pelo número de trabalhadores ou horas trabalhadas), mas principalmente pela importância deste fator no processo de produção (CNI, 2015).

A produtividade e conseqüente competitividade da indústria está diretamente relacionada também com a infraestrutura física do seu país, como estradas, portos, redes elétricas e de telecomunicações, que interferem diretamente na logística de uma empresa, que precisa movimentar matérias primas e produtos acabados em menos tempo e com custos mais reduzidos.

Sabe-se, no entanto, que a competitividade das empresas é influenciada por diversos fatores, sejam estes internos, relacionados à gestão financeira, de marketing, produção e produtividade das empresas, ou fatores externos, relacionados à estrutura do seu país de origem, seu desempenho econômico e eficiência governamental.

Em relação ao preço de um produto, por exemplo, este depende dos custos envolvidos na produção, na entrega ao consumidor, da produtividade e elementos relacionados à economia do seu país de origem, como taxa de juros e taxa de câmbio, influenciando diretamente o seu preço de venda, representando também um fator de grande peso nas decisões de compra, possuindo, portanto, grande influência na competitividade de uma empresa nos mercados onde atua.

São diversos os fatores que afetam diretamente a eficiência das empresas e a eficácia dos seus processos, como o ambiente macroeconômico, disponibilidade e custo de mão de obra, peso dos tributos, disponibilidade e custo de capital e, indiretamente, a competitividade das empresas também é influenciada por fatores socioeconômicos e estruturais, como o nível educacional da população, infraestrutura local, boas condições logísticas, tecnologia e inovação.

Para que seja possível, portanto, medir a competitividade faz-se necessário o uso de indicadores de desempenho comercial e produtivo, como a participação do país nas exportações mundiais de produtos manufaturados e a participação do país na produção industrial mundial.

Sendo competitividade um conceito relativo, sua análise depende da comparação com produtos concorrentes, por meio de indicadores como preço – dependente de custos de produção e entrega ao consumidor, produtividade e taxa de câmbio no caso de compras internacionais.

Pretende-se, portanto, neste trabalho abordar a competitividade de empresas tendo em conta o ambiente macroeconômico em que estão inseridas, considerando que quanto maior a competitividade das organizações, maior será a participação de mercado das organizações ou do país onde estas estão localizadas.

Das abordagens relacionadas ao conceito de competitividade apresentadas com base em Matias (2007), serão utilizadas, portanto, as seguintes:

Quadro 2 - Abordagens do conceito de competitividade e suas variáveis utilizadas na pesquisa

	Abordagens	Características	Variáveis
Economia	Macro	Desempenho econômico do país de origem; infraestrutura.	<i>Custo de capital; Ratings.</i>
Engenharia	Produtividade	Otimização da utilização dos recursos disponíveis, visando minimizar perdas e custos.	$\frac{N^{\circ} \text{ Funcionários}}{\text{Faturamento}}$; $\frac{\text{Custo Mercadoria Vendida}}{\text{Faturamento}}$
Administração	Competitividade Financeira	Poder operar com capital próprio ou utilizar com eficiência o capital de terceiros; capitalização da empresa.	<i>Solidez financeira</i>

FONTE: Elaborado pelo autor, com base em MATIAS, 2007.

3. SETOR ODONTOLÓGICO

O setor odontológico é parte do complexo industrial de EMHO – Equipamentos Médico-Hospitalares e Odontológicos – que abrange todos os equipamentos relacionados à área hospitalar e odontológica, exceto fármacos e medicamentos (ANVISA, 2013). Segundo relatório realizado pelo Núcleo de Educação, Pesquisa e Conhecimento da ANVISA (2013), estudos estatísticos indicam que existem atualmente cerca de dez mil famílias de produtos em EMHO, caracterizando essa indústria como extremamente diversificada, com seus próprios fatores de competitividade, modelos de negócios e bases técnicas.

As indústrias do setor odontológico são divididas em fabricantes de equipamentos, sendo consultórios completos – compostos por cadeira, equipos, refletores, mochos, dosadores e misturadores de amálgama, aparelhos para profilaxia, laserterapia, peças de mão, esterilização (autoclaves), equipamentos para implantes odontológicos e equipamentos de Raio X – e também fabricantes de materiais de consumo, como resinas, amálgamas e também implantes.

Os equipamentos integrantes do setor odontológico eram considerados, inicialmente, segundo a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM/SH¹) como produtos de tecnologia elétrica ou metal-mecânica. Atualmente, grande parte dos equipamentos possuem controles eletrônicos ou saídas processadas por sistemas informatizados (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial., 2008) e sua classificação atual é apresentada no quadro a seguir:

¹ O Sistema Harmonizado (SH) é um método internacional de classificação de mercadorias, que contém uma estrutura de oito dígitos representando as características específicas dos produtos. A Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) tem como base o SH e por isso existe a sigla NCM/SH.

QUADRO 3: Classificação Fiscal (NCM) dos Equipamentos Odontológicos

Classificação dos equipamentos no SH	Descrição
8419.20.00	Esterilizadores médico-cirúrgicos ou de laboratório
8419.81.10	Autoclaves
901820.20	Outros aparelhos de raios ultravioleta ou infravermelhos, para tratamento bucal, que operem por laser
9018.41.00	Aparelhos dentários de brocar, mesmo combinados numa base comum com outros equipamentos dentários
9018.49.99	Outros Instrumentos e aparelhos para odontologia
9022.13.19	Outros aparelhos baseados no uso de raios X, para uso odontológico
9402.10.00	Cadeiras de dentista, cadeiras para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, e suas partes

FONTE: TIPI, 2015.

O setor de equipamentos odontológicos envolve um conjunto de indústrias produtoras de bens de consumo e equipamentos especializados e também um conjunto de organizações prestadoras de serviços em saúde que representam os “organizadores de demanda” (ABDI, 2008) por parte dos clientes finais das indústrias.

Segundo conceituado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), “cadeia produtiva é o conjunto de atividades que se articulam progressivamente desde os insumos básicos até o produto final, incluindo distribuição, comercialização, constituindo-se em segmentos (elos) de uma corrente.”

Cada um dos “elos” da cadeia produtiva representa um processo ou uma etapa pela qual os insumos passam e são transformados, resultantes da divisão do trabalho ou mesmo de parcerias empresariais ou diferentes setores que possam estar envolvidos na cadeia.

A possibilidade de visualização geral da cadeia produtiva permite identificar tanto as debilidades ou gargalos existentes nos elos, como também as potencialidades dos segmentos, identificando assim fatores que condicionem a competitividade em cada segmento.

A cadeia produtiva deste setor abrange diversos agentes divididos em atores principais, secundários, fabricantes e consumidores finais, conforme ilustra a figura a seguir:

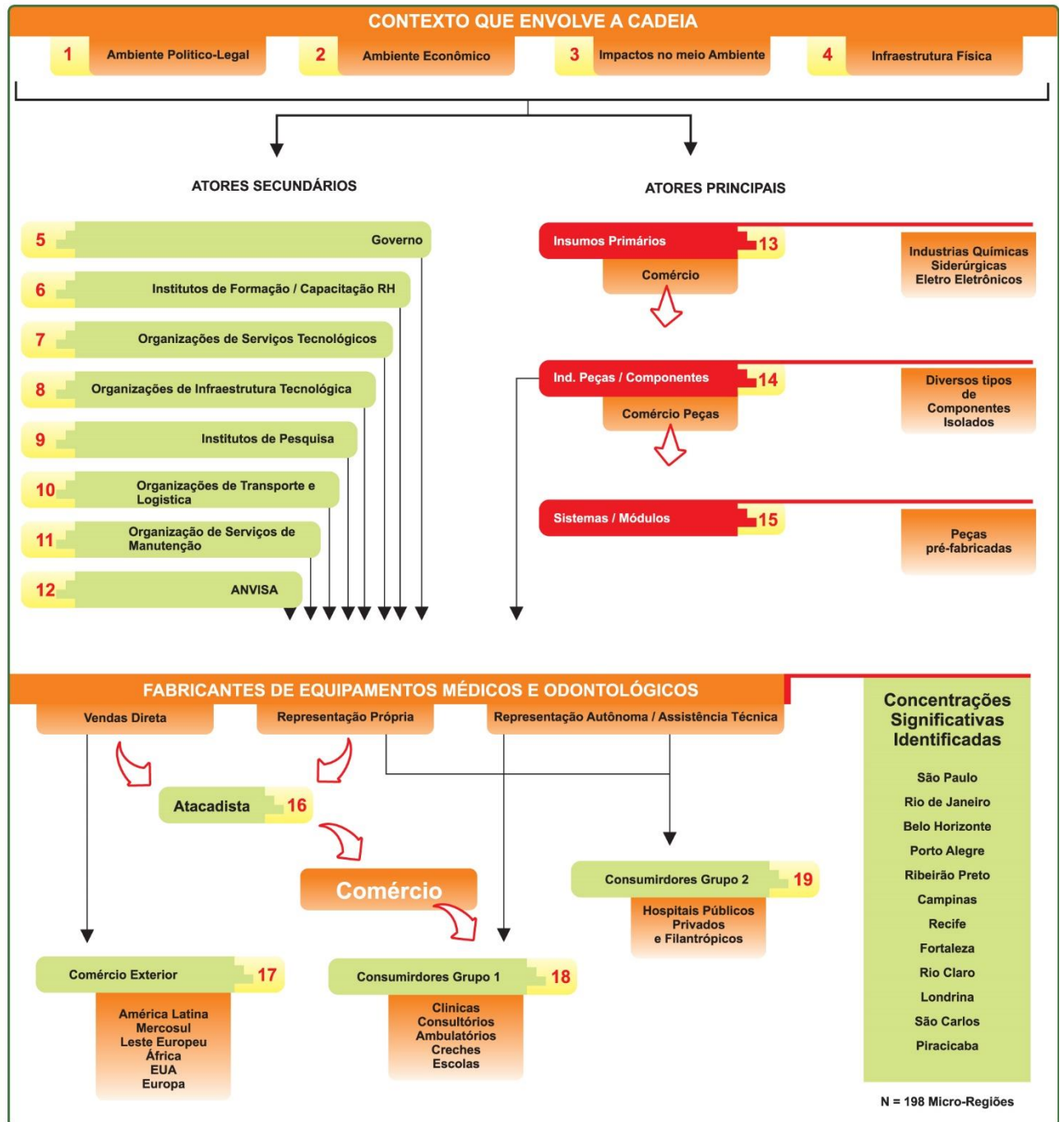


Figura 1: Cadeia produtiva do setor odontológico
FONTE: OLIVEIRA e PORTO (2004 apud ABDI, 2008)

Assim, o contexto da cadeia produtiva do setor de equipamentos odontológicos refere-se à influência das políticas governamentais no desenvolvimento do setor, como por exemplo, quanto aos órgãos reguladores (Ministério da Saúde) ou incentivo às exportações; à influência das políticas macroeconômicas, como aumento da taxa de juros, variações cambiais e linhas de crédito; ao impacto no meio ambiente como exemplo na fabricação de produtos reutilizáveis e também à infraestrutura física, como estradas, portos e aeroportos.

Os atores principais da cadeia são representados por fornecedores de matérias-primas, como componentes eletro-eletrônicos e peças diversas. Os atores secundários são representados pelos agentes regulatórios e Ministério da Saúde, no caso do Brasil, através da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA), uma vez que grande parte dos equipamentos do setor odontológico necessitam de anuência da ANVISA para serem comercializados; por instituições e organizações ligadas a tecnologia e pesquisa, como universidades, na geração de conhecimento científico e no fornecimento de força de trabalho qualificada.

Também fazem parte do grupo de atores secundários as empresas, principalmente as de base tecnológica – responsáveis pela utilização e difusão de tecnologia e inovação e o poder público, definindo as políticas gerais em Ciência, Tecnologia e Inovação (C&T) e subsidiando grande parte dos estudos responsáveis pela criação de ambientes de inovação, tornando decisiva a ação do Estado para o avanço tecnológico do setor.

Em relação à comercialização, este tipo de equipamentos pode ser vendido diretamente da fábrica ou através de representantes próprios ou autônomos, geralmente responsáveis também pela assistência técnica aos equipamentos. O público-alvo pode ser representado pelos mercados interno e externo, consultórios e clínicas privadas ou públicas.

Segundo a União Nacional da Indústria Odontológica Italiana (UNIDI – Unione Nazionale Industrie Italiane, 2008), o mercado de equipamentos odontológicos encontra-se sob a influência de diferentes elementos:

- Fatores externos: O mercado dental reflete as tendências econômicas nacionais em dois diferentes níveis: primeiro sobre a atitude da população em relação ao cuidado dental, levando-se em consideração além dos aspectos culturais, a capacidade econômica das famílias – influenciada pela economia local – que podem tender a eliminar “despesas extras”, influenciando conseqüentemente no segundo nível: a profissão de dentista e suas receitas e despesas, bem como a sua disponibilidade para investir em materiais e equipamentos.

Mesmo os aspectos legislativos e sociais têm a sua influência sobre o comportamento da prática dental: a partir de incentivos fiscais e leis para o uso de técnicas e produtos específicos.

- Quantidade da demanda: A demanda está relacionada com a evolução de patologias dentárias, à evolução demográfica e ao desenvolvimento de novos produtos e técnicas – que determina a quantidade e a qualidade dos produtos utilizados na odontologia e laboratórios, por exemplo, em implantologia, desenvolvimento estético.

- Qualidade da oferta dos fabricantes: Relacionados aos esforços em pesquisa e desenvolvimento, fazendo com que os fabricantes ofereçam materiais e equipamentos mais sofisticados, bem como habilidades de trabalho mais eficientes, permitindo dentistas e laboratórios operarem em conforto, segurança e eficiência.

Tal desenvolvimento leva a uma oferta e a uma crescente conveniência para os usuários finais - os cirurgiões dentistas. Desta forma, a produtividade e sistema de distribuição são influenciados positivamente e as empresas fabricantes podem promover seus produtos com valor agregado e, conseqüentemente, maior valor econômico.

Destaca-se também o papel fundamental de Universidades e entidades de pesquisa, gerando conhecimento científico e fornecendo força de trabalho qualificada para atuar no setor, além das indústrias de base tecnológica, responsáveis pela utilização e difusão da inovação. O setor também é fortemente apoiado pelo poder

público, que subsidia grande parte dos estudos e processos que criam ambientes de inovação.

No entanto, é preciso investir em produtos específicos de forma articulada com o setor industrial, enfatizando a transferência de tecnologia. Dessa forma, a ação do Estado é decisiva para o avanço tecnológico do setor odontológico, permitindo orientar os resultados das atividades cooperativas para a inovação, sendo, portanto, um estímulo aos fornecedores do setor odontológico.

3.1. Setor Odontológico no Brasil

De acordo com a Federação Dental Internacional (FDI, 2012) e o Conselho Federal de Odontologia (CFO, 2015), o Brasil é o país com maior número de dentistas em todo o mundo, sendo mais de 270.000. Segundo o FDI (2012), em uma escala geral, o governo brasileiro está ativamente envolvido na expansão da indústria de tecnologia médica do país, com US\$ 6 milhões investidos ao longo dos anos de 2012 e 2013 para a promoção das exportações, chegando a US\$ 1 bilhão em 2014, o que colocou o Brasil em uma boa posição em escala mundial (FDI, 2012).

A Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios (ABIMO, 2015) realizou no ano de 2014 um estudo chamado Censo da Odontologia, em que realizaram um total de 1.227 entrevistas com proprietários de consultórios odontológicos ou responsáveis por compras, tendo sido excluídos do estudo centros de radiologia odontológica.

De acordo com o estudo, 53% dos consultórios estão localizados na região Sudeste do país e cada uma das demais regiões comportam cerca de 16% do total de consultórios. Dos consultórios analisados 63% possuem dois ou mais dentistas, 74% realizam todos os tipos de tratamentos e atendem uma média de 890 pacientes por ano.



Figura 2 - Dados do censo da odontologia
FONTE: ABIMO (2015)

No que diz respeito ao perfil dos pacientes, 30% da população brasileira foi a consultórios privados no último ano e 21% optam por tratamentos por meio de convênios, sendo que 42% das clínicas aceitam esse tipo de pagamento.

Com o intuito de aumentar o acesso gratuito dos brasileiros à saúde bucal, o governo federal lançou no ano de 2003 a Política Nacional de Saúde Bucal (PNSB) – Programa Brasil Sorridente, concretizado com a abertura de Centros de Especialidades Odontológicas e Laboratórios Regionais de Próteses Dentárias, onde a população é atendida pelo Sistema Único de Saúde – SUS (Portal da Saúde, 2015).

De acordo com o CFO (2015), apesar de o governo público ser o maior provedor de serviços odontológicos à população brasileira, cerca de 85% do volume de vendas no mercado interno vão para setor privado, o que contribui para que seja grande a demanda por investimento nas clínicas particulares, movimentando, assim, o mercado odontológico.

Além disso, devido ao aumento dos cuidados em relação à estética dentária, o Brasil é um dos maiores mercados de implantes do mundo, avaliado em US\$195 milhões em 2011, com um crescimento das exportações desta linha de produtos em torno de 87% de 2006 a 2010 (ABO, 2013).

No Brasil, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios (ABIMO) 60% das empresas brasileiras desse segmento são micro, pequenas e médias e destas, cerca de 70% são familiares (ABIMO, 2015).

No mercado de equipamentos odontológicos brasileiro há uma prevalência de pequenas e médias empresas, porém grande parte do faturamento – cerca de 70% - é obtida pelas grandes empresas (ABIMO, 2015). O mercado incorpora desde empresas multinacionais, com tecnologias inovadoras, até microempresas, sendo algumas de base tecnológica.

O segmento odontológico é responsável por cerca de 22% de toda a produção da indústria de cuidados de saúde, totalizando cerca de 4290 fabricantes. Segundo a ABIMO (2015), 34,85% das empresas estão localizadas no Estado de São Paulo.

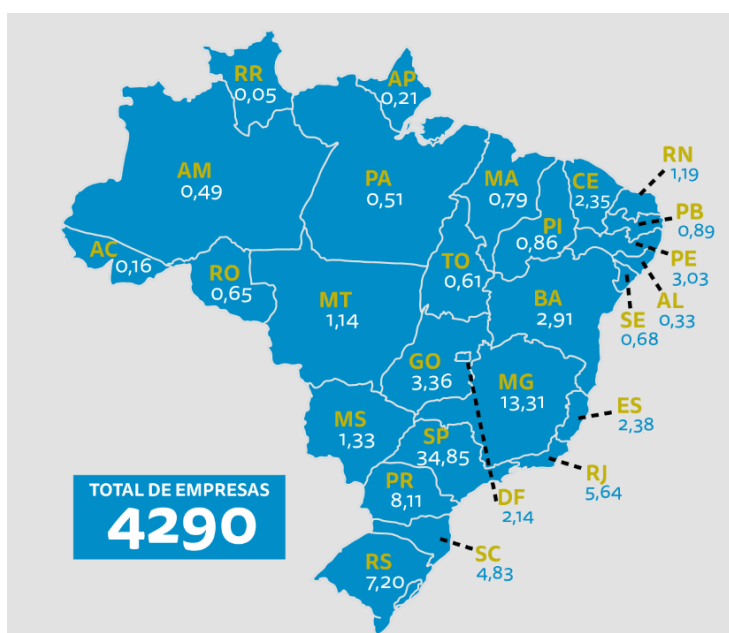
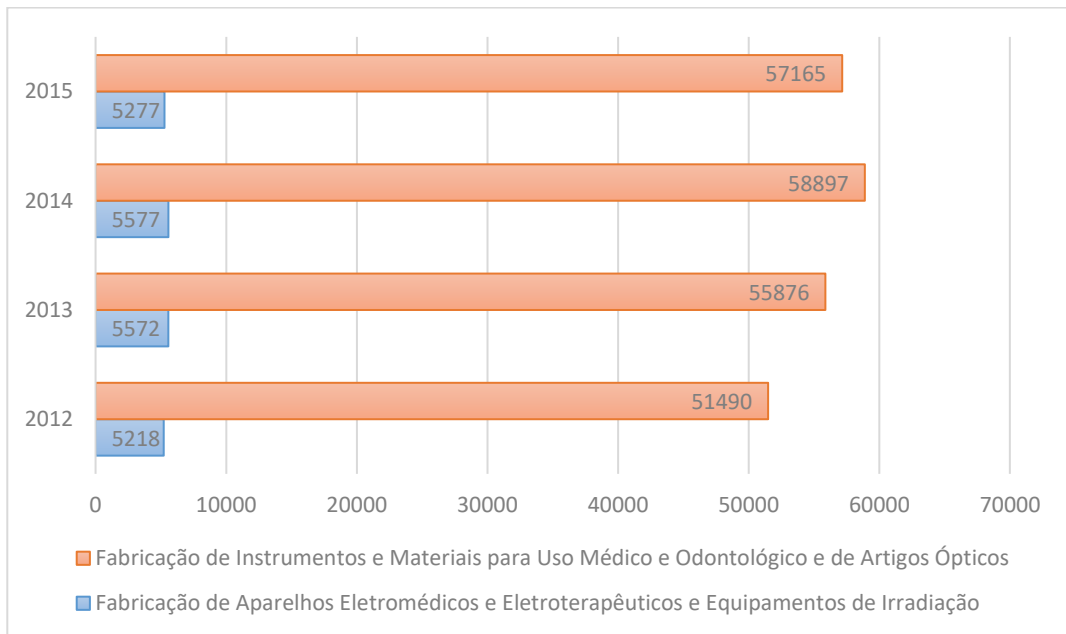


Figura 3 - Percentual do número de empresas por Estado
FONTE: ABIMO (2015)

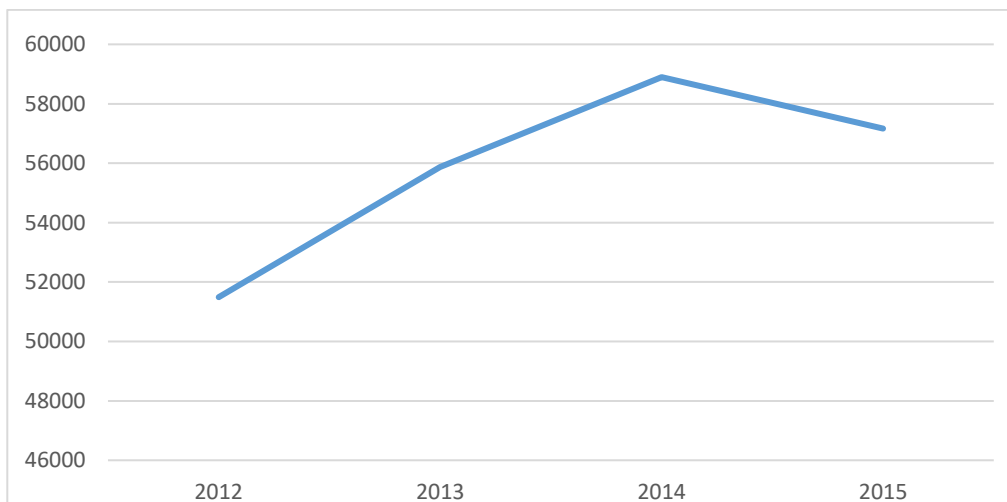
O setor também é responsável por gerar um grande número de empregos anualmente. No ano de 2015 o número de trabalhadores na indústria do setor subiu cerca de 11%, conforme mostra a figura abaixo.

Gráfico 3 - Trabalhadores no setor de equipamentos Médico-Odontológicos (2012 – 2015)



FONTE: Adaptado de ABIMO (2016).

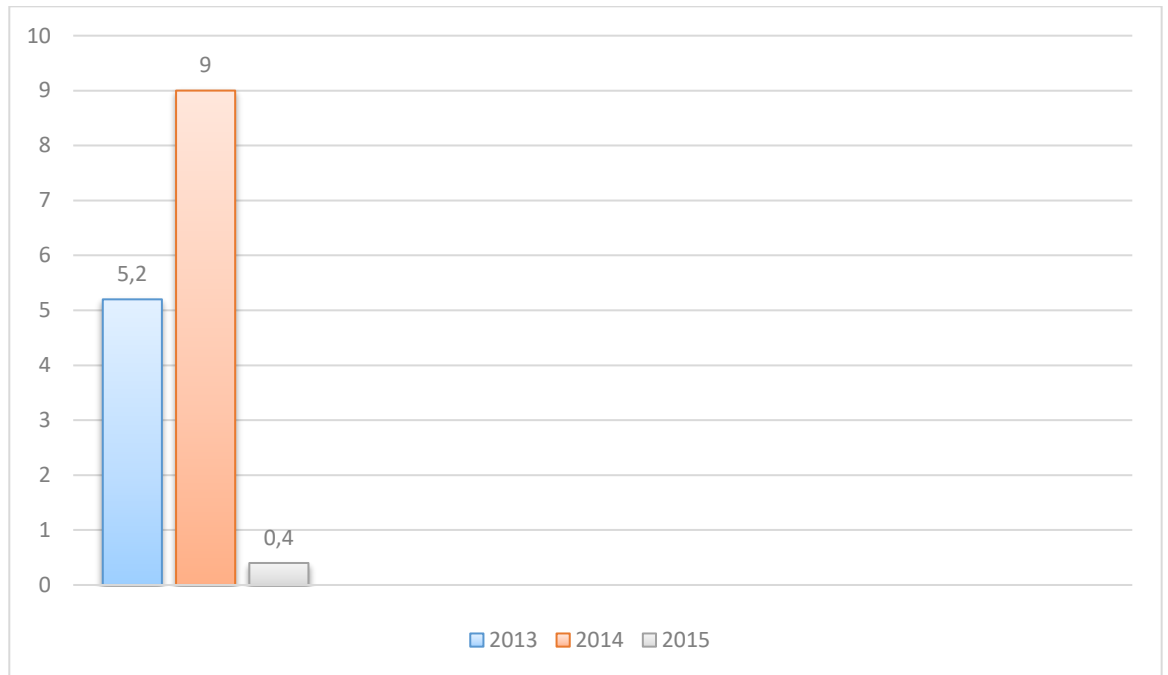
Gráfico 4 - Variação do número de trabalhadores do setor (2012 - 2015)



FONTE: ABIMO (2016).

Segundo dados informados pela ABIMO (2016), a produção física do setor médico-odontológico no Brasil teve um crescimento em 2014 em relação a 2013, porém em 2015 a variação mensal teve uma forte queda, conforme mostra o gráfico a seguir:

Gráfico 5 - Produção física do setor - variação mensal



FONTE: ABIMO (2016).

Segundo dados da ABIMO (2015), a indústria odontológica brasileira tem registrado significativo excedente de exportação ao longo da última década, com valores de produção entre US\$ 116 e 117 milhões exportados nos anos de 2013 e 2014, registrando uma queda desse valor em 2015, quando totalizou 104.535.610 milhões em exportações (queda de 11%). As importações totalizaram US\$ 130,5 milhões em 2013, US\$ 114,6 milhões em 2014 e 106 milhões em 2015 (ABIMO, 2016).

As tabelas a seguir detalham os números em relação às exportações e importações de equipamentos odontológicos no Brasil, segundo dados da ABIMO (2016).

Tabela 1 - Exportação brasileira de equipamentos odontológicos em US\$ FOB

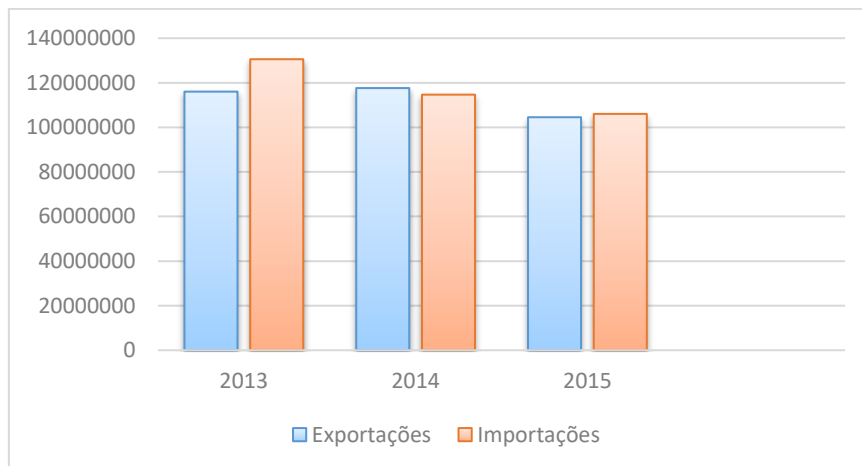
Segmento	2013	2014	2015	Var. % 14/13	Var. % 15/14
ODONTOLOGIA	116.022.801	117.621.897	104.535.610	1,4	-11,1

FONTE: Adaptado de ABIMO (2016).

Tabela 2 - Importação brasileira de equipamentos odontológicos em US\$ FOB

Segmento	2013	2014	2015	Var. % 14/13	Var. % 15/14
ODONTOLOGIA	130.557.549	114.668.452	106.030.927	-12,2	-7,5

FONTE: Adaptado de ABIMO (2016).

Gráfico 6 - Exportações e Importações brasileiras de equipamentos odontológicos

FONTE: ABIMO (2016).

Estados Unidos e países da América do Sul, especialmente Venezuela, são os principais compradores de equipamentos e produtos odontológicos do Brasil. Juntos, Venezuela, Bolívia, Argentina, Peru e Chile são responsáveis por 28,4% das exportações brasileiras de equipamentos odontológicos, principalmente equipamentos de consultório dentário e cadeiras (ABIMO, 2016).

3.2. Setor Odontológico na Itália

Com uma população de 60,6 milhões e mercado odontológico avaliado em € 1 bilhão, a Itália é um dos principais produtores e exportadores de instrumentos e equipamentos odontológicos em todo o mundo (UNIDI, 2011).

O setor odontológico na Itália compreende cerca de 54.110 dentistas, dos quais 3.500 trabalham para o sistema de saúde pública ou em estruturas contratadas, enquanto a maioria trabalha nos 41.000 consultórios dentários privados espalhados por todo o território nacional, com uma prevalência nas regiões do Norte, representando mais de 45% do número total de consultórios (ANDI, 2015).

Os benefícios do mercado de odontologia italiano vão desde a cobertura universal de saúde através das tributações públicas, extensivas campanhas de prevenção a fim de educar e conscientizar a população quanto à saúde bucal, até a busca constante por novas tecnologias e serviços de laboratórios e profissionais.

Segundo a Associação Nacional dos Dentistas Italianos (ANDI, 2015), cada região italiana é responsável pelas respectivas políticas de saúde e determina o tamanho e o tipo de serviços odontológicos públicos a serem prestados, incluídas no chamado LEA ("Livelli Essenziali di Assistenza" ou Níveis de Assistência Básicos). Geralmente o LEA inclui a prevenção e serviços de diagnóstico, tratamento de cáries e complicações relacionadas a doenças periodontais, emergências, tratamento da oclusão dentária e problemas relacionados com o osso dental.

As despesas com saúde bucal pública na Itália estão avaliadas em € 10 bilhões, 1,5% do total das despesas de saúde. No entanto, apenas 12,5% dos pacientes são tratados em instalações públicas ou semi-públicas, 5% recebem atendimento odontológico totalmente gratuito e 82,5% têm de pagar para ter um tratamento dentário de qualidade (ANDI, 2015).

Ainda segundo a ANDI (2015), devido à crise econômica, o número médio anual de visitas ao dentista diminuiu consideravelmente e apenas metade dos italianos vão ao dentista pelo menos uma vez por ano, enquanto uma em dez pessoas

nunca foi ao dentista, sendo o sul da Itália particularmente mais desfavorecido em relação a prestação de serviços odontológicos gratuitos.

No entanto, como uma tendência geral, o setor privado da saúde na Itália está aumentando em importância e número de estruturas, devido à oferta de um serviço mais rápido e de maior qualidade, bem como em consequência da possibilidade de ser tratada no âmbito de regimes de coparticipação do governo, permitindo que os pacientes recebam cuidados em estruturas privadas contratadas pelo Sistema Nacional de Saúde, porém contando com uma quantidade bem restrita de consultórios conveniados, como mostra o quadro a seguir.

Quadro 4 - Perfil de Clínicas Odontológicas privadas na Itália

Consultórios de pequeno porte	13.308
Consultórios de grande porte	4.510
Proprietários de mais de um consultório de pequeno porte	4.330
Proprietários de mais de um consultório de grande porte	928
Consultórios compartilhados com outros profissionais	2.828
Dentistas trabalhando para proprietários de consultórios	2.334
Consultórios com serviços de implantologia, periodontia e cirurgia oral	2.870
Consultórios conveniados com o Sistema de Saúde Nacional	595

FONTE: Adaptado de AGENZIA DELLE ENTRATE, 2015

Em termos gerais, o mercado como um todo depende do número de pacientes com acesso à saúde bucal, e esta tendência é atualmente negativa na Itália. No entanto, quando considerado o valor total de vendas, o mercado italiano se destaca. A razão para esta contradição é a tendência dos dentistas italianos para escolherem produtos mais sofisticados, como os de tecnologia digital. Dois exemplos de equipamentos de tecnologia mais avançada que têm liderado o mercado italiano são o Raio X Panorâmico Digital, presente em um quarto dos consultórios italianos, e o aparelho de prótese chamado CAD/CAM, que cresceu cerca de 37% desde 2010, apesar da tendência de queda no segmento de próteses (ANDI, 2015).

A Itália está em terceiro lugar no ranking em termos de volume de negócios do mercado odontológico, atrás dos Estados Unidos e Alemanha, com uma posição de liderança em inovação técnica, confiabilidade e design atraente.

A indústria odontológica italiana emprega cerca de 6.300 pessoas, além de alguns milhares de agentes e representantes de vendas, que correspondem a 52% da força de trabalho, 30% na distribuição a varejo e 22% em distribuição por atacado (Agenzia delle Entrate, 2015).

Tais revendedores ou representantes geralmente possuem estruturas de amplo dimensionado com grandes showrooms. 48% de sua renda vem de materiais odontológicos e 41% de equipamentos e aparelhos, ficando a cargo da maior parte dessas vendas – 58%, segundo dados da UNIDI (2011) – os serviços de assistência técnica e instalação dos equipamentos.

O setor possui um volume de negócios de cerca de €780 milhões e pode ser dividido em duas grandes áreas:

- Materiais, correspondentes a produtos de consumo;
- Equipamentos, correspondentes a bens duráveis.

Segundo a UNIDI (2011), o mercado de materiais, nomeadamente para produtos de consumo, cresce em média 3% a 5% a cada ano. É um mercado multifacetado e heterogêneo, caracterizado por uma grande variedade de produtos.

A variação dos preços de produtos de consumo é estimada em cerca de 3% ao ano e a variação de preços de equipamentos ocorrem em particular na renovação de estoque, geralmente de bens duráveis (UNIDI, 2011).

O principal canal de distribuição de materiais e equipamentos odontológicos dentro do território italiano é através de revendedores tradicionais (41% das compras) e empresas de manufatura (39%); no entanto, 43% dos vendedores passam a importadores ou empresas estrangeiras para uma participação mais relevante (42%) nas compras (INFODENT, 2011).

O sistema de distribuição de produtos odontológicos na Itália está passando por um processo de modernização lenta, mas progressiva. Novos modelos já foram

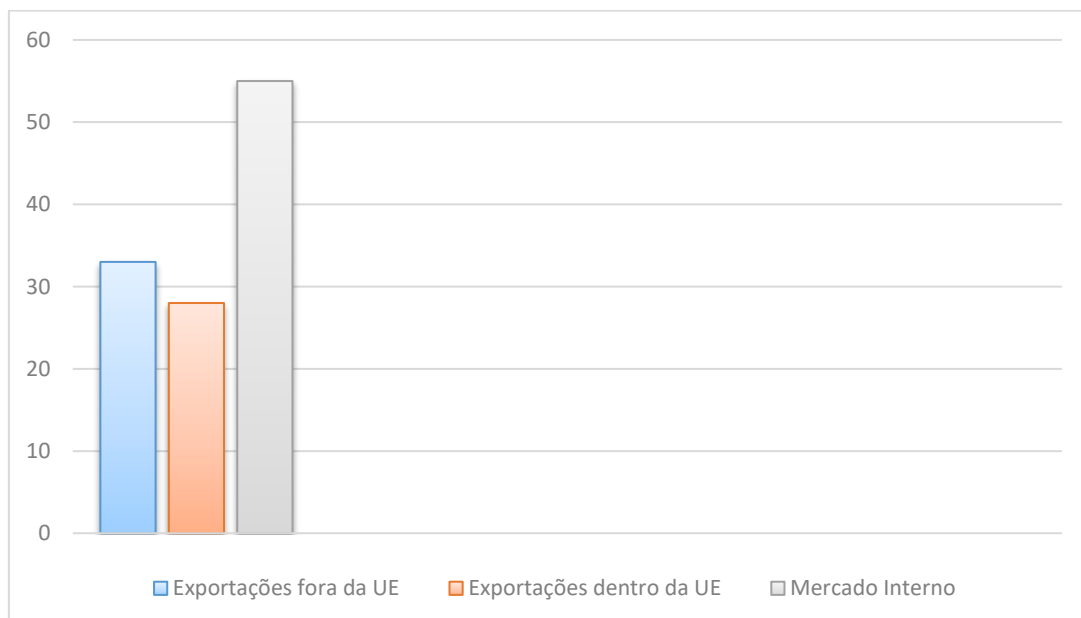
introduzidos para que, a longo prazo, modificarão completamente as tendências atuais, ou seja, fusões, aquisições e *players* internacionais têm alterado a estrutura de distribuição, tornando-a mais competitiva (INFODENT, 2011).

Para muitas empresas, as exportações representam mais de 50% da produção, mas o mercado interno mantém sua posição de liderança para a maioria dos fabricantes.

A indústria odontológica cobre mais de 50% do mercado doméstico, sendo os equipamentos o segmento mais importante da produção, como equipamentos para cirurgias, radiologia e esterilização, que abrangem cerca de 60% da produção total (UNIDI, 2015).

Assim, o mercado odontológico italiano é caracterizado por um papel relevante na produção local, onde as exportações refletem a importância desse mercado, conforme mostram estudos estatísticos feitas pela UNIDI (2015):

Gráfico 7 - Destinos das exportações originadas da Itália



FONTE: UNIDI (2015).

Por outro lado, o mercado externo está se tornando cada vez mais importante, tanto na UE como nos países fora da UE. O principal foco das exportações

é em produtos acabados para revendedores e importadores locais, sendo a Suíça, França, Espanha e Alemanha os países europeus que mais atraem a exportação dos produtos do setor odontológico italiano, devido às condições de mercado, distâncias curtas e semelhanças nos requisitos de certificação. Estados Unidos e Austrália são também, parceiros tradicionais da indústria odontológica italiana (UNIDI, 2015).

No entanto, os equipamentos italianos têm ganhado um espaço de destaque também nos países árabes e países do Oriente Médio, além de concentrarem seu interesse também na China, Rússia, Japão, Singapura e em alguns países do Leste Europeu, especialmente a Polônia, onde foi registrado um aumento de 10% no número de dentistas nos últimos anos. (UNIDI, 2015).

As exportações são, portanto, segundo a UNIDI (2015), responsáveis por cerca de 45% do volume de negócios, com topos de 80% para tipos específicos de produtos. Assim, a área odontológica italiana confirma sua boa posição no comércio internacional graças a uma produção conhecida mundialmente pela confiabilidade de seus componentes, as soluções tecnológicas avançadas e o design diferenciado.

Apesar do importante papel desempenhado tanto pelo mercado interno, como pelas exportações, a indústria odontológica tem resistido a um momento crítico na economia, principalmente devido ao alto valor agregado dos seus produtos. A atenção voltada aos materiais mais sofisticados é um requisito para muitas clínicas e consultórios, que mantem uma grande demanda para equipamentos funcionais, mas também esteticamente refinados.

3.3. As regiões em estudo

3.3.1. Ribeirão Preto

Ribeirão Preto é um município fundado em 1856, com uma população estimada em 666.323 habitantes, sendo o município que mais cresceu entre as maiores cidades do Estado de São Paulo (IBGE, 2015).

Localizado no interior do Estado de São Paulo, sendo sua região uma das mais ricas do Estado, apresentando bons indicadores sociais no que diz respeito à saúde, educação e saneamento, e alto padrão de vida, como renda, longevidade e consumo.

No início do século XX o município atraía imigrantes que viriam trabalhar na agricultura, principalmente de café – que era uma das principais fontes de renda - ou em algumas indústrias que já existiam. Após a crise de 1929, o setor industrial tomou o espaço antes ocupado pela agricultura de café e desde então foram feitos investimentos principalmente nos setores industriais da saúde, biotecnologia, bioenergia e tecnologia da informação, contribuindo para que a cidade hoje tenha o 27º maior PIB brasileiro.

No entanto, a agricultura ainda desempenha um papel importante para a economia da região, considerada uma das principais regiões agrícolas do Estado de São Paulo e do país, caracterizando-se pela forte produção de cana de açúcar, laranja, soja, amendoim e fruticultura em geral (Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto, 2015).

A região de Ribeirão Preto é a maior produtora mundial de açúcar e álcool e as usinas representam uma das principais atividades econômicas da região, o que estimula também o desenvolvimento de outros setores como o de máquinas agrícolas e equipamentos diversos para usinas. Na região encontram-se importantes cadeias produtivas com base em atividades agropecuárias ou de serviços, com destaque para a produção de açúcar e álcool (RAIS, 2010).

Ribeirão Preto possui uma localização privilegiada, sendo atendida por uma malha viária que interliga a cidade a grandes centros produtores não só do Estado de São Paulo, como também de outros Estados (Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Regional, 2012).

Sua região administrativa é composta por 25 municípios e uma área de 9.348 km², 3,8% do território paulista (SEADE, 2015).



Figura 4 - Mapa da região administrativa de Ribeirão Preto
FONTE: SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E GESTÃO, 2015

Quadro 5 - Municípios Integrantes da região administrativa de Ribeirão Preto e quantidade de empresas por município

Cidades	Total de Empresas
Altinópolis	816
Barrinha	958
Brodowski	970
Cajuru	1367
Cássia dos Coqueiros	386
Cravinhos	1604
Dumont	370
Guariba	982
Guatapar	194
Jaboticabal	3181
Jardinópolis	1389
Luís Antnio	423
Monte Alto	2826

Cidades	Total de Empresas
Pitangueiras	1203
Pontal	1337
Pradópolis	577
Ribeirão Preto	34713
Santa Cruz da Esperança	154
Santa Rosa do Viterbo	879
Santo Antnio da Alegria	547
São Simão	762
Serra Azul	211
Serrana	1309
Sertãozinho	4882
Taquaral	64

FONTE: IBGE, 2015.

Tabela 3 – Comparativo Município e Região Administrativa de Ribeirão Preto com o Estado de São Paulo

Variáveis	Município de Ribeirão Preto	RA de Ribeirão Preto	Estado de São Paulo
Municípios	1	25	645
População (2016)	654.893	1.340.050	43.359.005
PIB (2013) (R\$ milhões)	23.510.302,24	41.145.490	1.708.221.389,98
PIB per capita (2013)	37.326	31.798,82	40.379,00
IPRS² - dimensão de escolaridade (2012)	52	52	52
IPRS - dimensão de longevidade (2012)	73	71	70

FONTE: SEADE, 2016.

O valor adicionado bruto dos serviços é o maior dentro do composto do PIB do município, de cerca de 16 milhões de reais. Em seguida está o valor adicionado bruto da indústria, totalizando 2,2 milhões de reais.

Tabela 4 - Produto Interno Bruto de Ribeirão Preto

Produto Interno Bruto do município		
Valor adicionado bruto da agropecuária	102.257	mil reais
Valor adicionado bruto da indústria	2.226.635	mil reais
Valor adicionado bruto dos serviços	16.128.088	mil reais

FONTE: IBGE, 2013.

Tabela 5 - Participação da Indústria no Total do Valor Adicionado

Produto Interno Bruto de Ribeirão Preto	%
Ribeirão Preto	18,94
Estado de SP	22,89

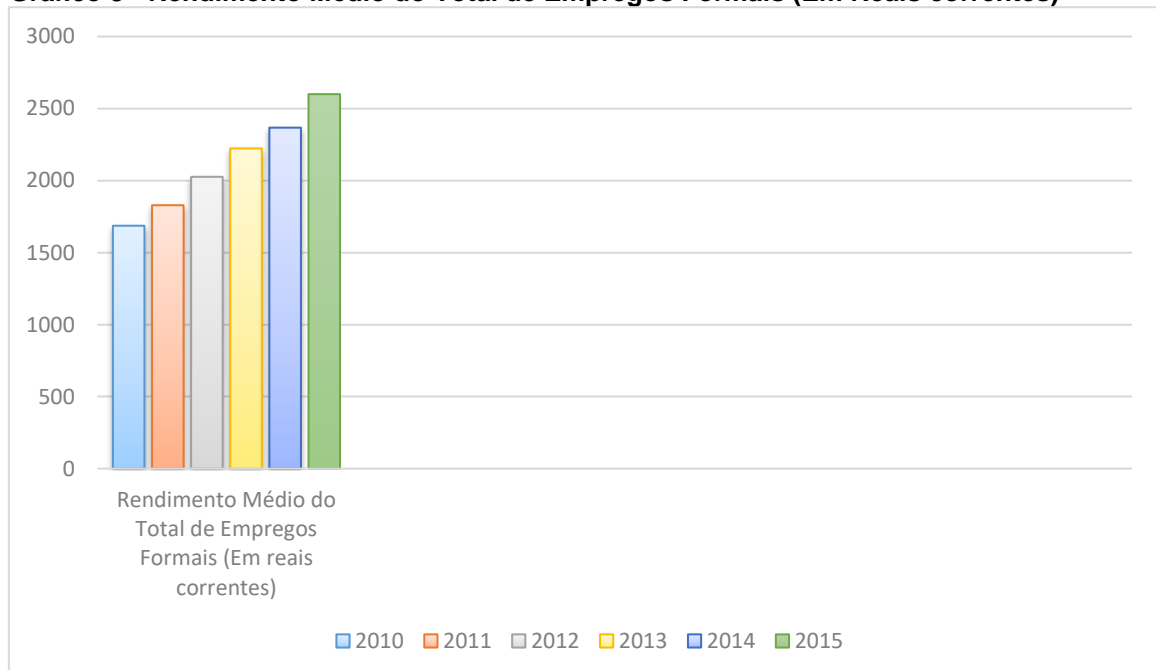
FONTE: SEADE, 2015.

² IPRS – Índice Paulista de Responsabilidade Social – é um indicador criado pela Fundação SEADE e Alesp para o Estado de São Paulo, com o intuito de preservar as três dimensões componentes do IDH (Índice de Desenvolvimento Humano), que são renda, escolaridade e longevidade, porém com algumas especificidades que permitam acompanhar de forma adequada a evolução socioeconômica dos municípios do Estado de São Paulo (Secretaria de Planejamento e Gestão, 20015).

Em relação à faixa salarial da região, a mesma tem tido um aumento constante e o rendimento médio de empregos formais em geral no ano de 2010 era em torno de R\$1.686,00 e em 2014, o rendimento médio era de R\$2.367,35 (SEADE, 2015). O mesmo ocorre na indústria, em que em 2010 a faixa salarial era de R\$1.662,88 e em 2014 o valor era de R\$2.363,95.

Segundo o IBGE (2015), o salário médio mensal passou a 3 salários mínimos ou cerca de R\$2.600,00, com um total de 34.713 empresas ativas, que emprega um total de 272.942 pessoas (IBGE, 2015).

Gráfico 8 - Rendimento Médio do Total de Empregos Formais (Em Reais correntes)



Fonte: SEADE, 2015 e IBGE, 2015.

3.3.2. A região de Bolonha

Bolonha é a capital da Emília-Romagna, uma região localizada entre o Norte e o Centro da Itália e que compreende uma superfície de cerca de 22.124 quilômetros, sendo uma das maiores regiões em extensão da Itália (Zackeski, 2007).

A cidade de Bolonha, inicialmente com o nome de Felsina, foi fundada pelos Etruscos³ no século VI a.C. e nos primeiros anos da nova Era Cristã passou a ser dominada pelos romanos. De 1513 a 1859 fez parte do Estado da Igreja e somente depois desse período passou a pertencer ao Reino da Itália (Zackeseski, 2007).

A região é caracterizada por uma rica agricultura e o trabalho neste setor é bem organizado, com a presença de cooperativas e indústrias alimentícias voltadas para os produtos agropecuários.

Entre os anos de 1970 e 1980, algumas cidades italianas destacaram-se durante o processo de desenvolvimento da região, pois apresentaram altos índices de crescimento em um período de grande recessão, quando grandes empresas tiveram que reduzir sua produção e demitir empregados.

Houve, nesse período um aumento das desigualdades regionais, sobretudo entre o norte – a parte mais industrializada, com grandes empresas – e o sul da Itália, cujas empresas produtoras são de pequeno porte, mas que absorveram excesso de mão de obra dos setores mais avançados da economia.

Entretanto, no início dos anos 70, entre o norte e o sul da Itália, na região chamada Emília Romagna (Emilia Romana), surgiu o que chamam de uma “Terceira Itália”, destacando, nesta região a formação de distritos industriais, conseqüente do crescimento de pequenas e médias empresas e do estabelecimento de um sistema de cooperação e confiança entre as mesmas.

Assim, nessa área o desenvolvimento das empresas deu-se essencialmente por laços econômicos, sociais, políticos e culturais e não pela descentralização das grandes empresas.

A expressão “Terceira Itália” surgiu pelo desdobramento da Itália em Norte (Primeira Itália) – desenvolvido, com economia predominantemente industrial e que se encontrava em crise na década de 70 – e o Sul (Segunda Itália), mais atrasado

³ Os Etruscos eram nativos da Ásia Menor e dominaram a região central da Itália durante os séculos VI e VII a.C. Foram dominados pelos romanos em 509 a.C. (JIMÉNEZ & ANDREOTTI, 1988)

economicamente. É uma região localizada na parte centro-norte da Itália, onde são predominantes grupos de pequenas empresas que apresentam métodos de produção flexíveis, permanentes estratégias de inovação e intensa cooperação.

A Emilia Romagna, com uma população de 3,9 milhões de habitantes possui 340 municípios que estão reunidos em 9 províncias: Bolonha, Ferrara, Forlì-Cesena, Modena, Parma, Piacenza, Ravenna, Regio Emilia e Rimini. É considerada uma das áreas mais avançadas e ricas da União Europeia, possui níveis de renda bem acima da média nacional, com uma renda per capita de €21.025, enquanto a média nacional é de €16.315 (Unioncamere, 2015).

A região atualmente possui clusters de diversos setores, sendo considerados mais bem estabelecidos os seguintes: Indústria automobilística, indústria de automação, eletrônica, agrícola e alimentícia, moda, construção e indústria de tecnologia médica e para saúde. São considerados clusters emergentes os clusters de logística e economia digital & multimídia (Comune Bologna, 2014).

Quadro 6 - Clusters localizados na Terceira Itália

SETOR	INDÚSTRIAS
Indústria Automobilística	<ul style="list-style-type: none"> • Indústria Automotiva • Motos e Motocicletas
Automação	<ul style="list-style-type: none"> • Embalagens • Maquinaria para uso geral e específico
Eletrônica	<ul style="list-style-type: none"> • Equipamentos elétricos e eletrônicos e componentes • Maquinaria de medição óptica
Agrícola e Alimentícia	<ul style="list-style-type: none"> • Produção de leite e derivados • Alimentos processados
Moda	<ul style="list-style-type: none"> • Calçados e Produtos em couro • Produtos têxteis
Construção Civil	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas de construção civil • Produtores e instaladores de sistemas elétricos
Tecnologia Médica e para saúde	<ul style="list-style-type: none"> • Equipamentos médicos, biomédicos e odontológicos • Produtos Ortopédicos • Hospitais e Unidades de Saúde
Logística	<ul style="list-style-type: none"> • Plataformas e infraestruturas modernas • Softwares para controles de armazéns
Economia Digital & Multimídia	<ul style="list-style-type: none"> • Soluções <i>web</i> • Softwares • Edições de gráficos e multimídia

FONTE: Comune Bologna, 2014.

São cerca de 400.000 empresas ativas, sendo cerca de 200 empresas multinacionais instaladas em Bologna. Entre essas empresas, há 12.000 empresas fabricantes, que desenvolvem serviços especializados, centros de transferências de tecnologia e pesquisa, empregam mais de 21.000 trabalhadores e criam receitas de cerca de € 6 bilhões.

As empresas instaladas na Emilia Romagna possuem grande acesso aos mercados estrangeiros, facilitado pela sua posição estratégica e por sua rede de transporte que cobre todo o território. Possui três aeroportos internacionais: Bolonha, Parma e Rimini, o Porto de Ravenna – o mais importante da região, trens de alta velocidade que ligam a região a grandes cidades, como Turim, Milão, Roma e Nápoles, além da Via Emilia – uma estrada que corta toda a região com uma grande concentração de atividades econômicas.

Bolonha é a capital da região da Emília Romagna (Figura 7), escolhida em 1989 como cidade em que a maioria dos italianos gostaria de viver. Fica situada entre distritos industriais dinâmicos, os quais ajudaram a mover a Itália como nação para vanguarda europeia.



FIGURA 5 - ITÁLIA E A REGIÃO DA EMÍLIA ROMAGNA
FONTE: COMUNE DI BOLOGNA (2014)

A província de Bolonha possui uma população de 991.924 habitantes (Comuni Italiani, 2013), circundada por 60 pequenas cidades que fazem parte da província, dentre as principais: Anzola dell'Emilia, Bazzano, Bentivoglio, Bologna, Casalecchio di Reno, Casalecchio di Reno, Casalfiumanese, Castel Guelfo di Bologna, Castel Maggiore, Castel San Pietro Terme, Castenaso, Dozza, Granarolo dell'Emilia, Imola, Ozzano dell'Emilia, San Giovanni in Persiceto, San Lazzaro di Savena.

A renda per capita é maior do que a média da região da Emilia Romagna e a taxa regional de desemprego na região de Bolonha sempre foi estruturalmente mais baixa do que a média nacional. Mesmo quando as empresas enfrentam uma repercussão negativa sobre a sua produção devido à crise e à baixa demanda dos mercados europeus, a taxa de desemprego continua baixa.

Tabela 6 - Características da Região de Bolonha

Variáveis	Província de Bolonha	Emilia Romagna	%
Municípios	60	340	17,64%
População	991.924	4.452.782	22,27%
PIB (2014) (milhões €)	33.724,9	144.514	23,3%
PIB (per capita) (mil €)	34.129	32.482,9	-
Taxa de desemprego	7,2%	8,5%	-
Dimensão de escolaridade (2010)	82,2%	89,8%	-
Dimensão de longevidade (2010)	83	83	-

FONTE: ISTAT, 2015.

Tabela 7 - Produto Interno Bruto do município

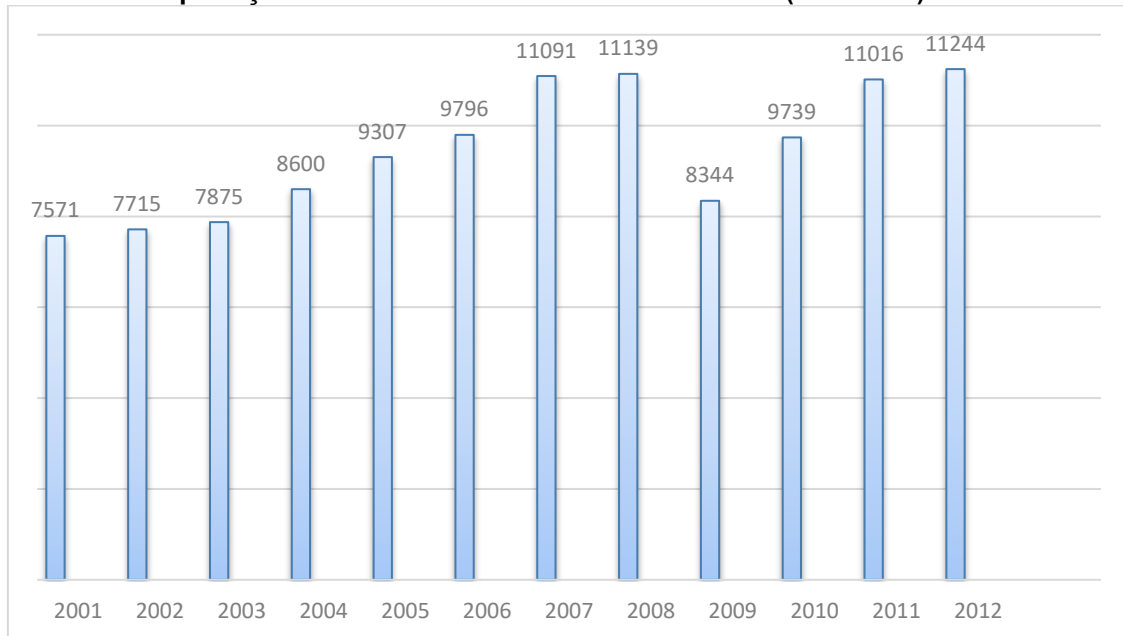
Produto Interno Bruto do município	
Valor adicionado bruto da agropecuária	€417.600
Valor adicionado bruto da indústria	€8.155,500
Valor adicionado bruto dos serviços	€24.600,000

FONTE: CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI BOLOGNA, 2014.

O maior crescimento das exportações na região deu-se entre os anos 2010 e 2011 e continuou em 2012, com níveis superiores aos obtidos na fase de expansão

entre 2007 e 2008, atingindo um recorde no ano de 2012 conforme demonstra o gráfico a seguir.

Gráfico 9 - Exportações da Província de Bolonha - 2001-2012 (milhões €)



FONTE: COMUNE DI BOLOGNA (2013).

Em relação ao mercado externo, Bolonha é focada em produtos de alta qualidade e alto poder de inovação. Em 2012, assim como em 2011, mais de 60% das mercadorias exportadas por empresas da província pertencem a este tipo de bens (Comune di Bologna, 2013).

3.3.3. Os Arranjos Produtivos Locais em Ribeirão Preto e Bolonha

Para que possam manter-se competitivas nos mercados em que atuam, as empresas, sobretudo as micro, pequenas e médias, procuram se organizar dentro da sua região, em redes de cooperação estratégicas, o que é uma tendência não só em âmbito nacional, como também internacional.

Esta interação entre as empresas, que podem ser produtoras de bens e serviços, ou fornecedoras de insumos e equipamentos, são chamadas aglomerações e

constituem uma importante fonte de vantagem competitiva, fortalecendo as chances de sobrevivência e de crescimento dessas empresas (Cassiolato & Lastres, 2003).

Segundo Olave e Neto (2001), a cooperação entre empresas possibilita as mesmas a disporem de tecnologias e reduzirem custos de transação relacionados ao processo de inovação, conduzindo a um aumento da eficiência econômica e, conseqüentemente, aumentando a sua competitividade.

Segundo Singer (2004), um distrito industrial é equivalente a uma grande empresa em rede, com a vantagem de poder organizar a colaboração mútua sem subordinação. Assim, a solidariedade entre empresas torna o distrito industrial capaz de competir com grandes empresas e permite que estas desenvolvam novos produtos e encontrem formas de aperfeiçoar métodos de produção, diferentemente das empresas que trabalham isoladas.

Este espírito de cooperação permeia todas as relações entre as empresas de cada distrito, assim como entre os distritos. As empresas, em cada mercado, competem entre si, mas sem procurar destruir o concorrente para dominar o mercado. Todos sabem que o êxito de cada empresa depende do êxito de todas. Isso permite a livre troca de informações e ideias, condição básica para a ajuda mútua. As firmas não guardam segredos de seus concorrentes, pois são membros da mesma comunidade de negócios. (GOVERNO DO ESTADO DE SÃO PAULO, SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL. 2012),

Cassiolato & Lastres (2003) distinguem os conceitos de Arranjos Produtivos Locais (APLs) como aglomerações territoriais de agentes econômicos, políticos e sociais atuantes em uma atividade econômica específica, envolvendo a participação e interação de empresas e outras organizações públicas e privadas, todos com a finalidade de capacitação de recursos humanos, engenharia, pesquisa e desenvolvimento, promoções e financiamentos.

Segundo Cassiolato & Lastres (2003), o termo aglomeração, seja produtiva, científica, tecnológica ou inovativa, tem como característica principal a proximidade territorial de empresas e outras organizações públicas e privadas e sua origem geralmente se dá com base em uma trajetória social, cultural, política e econômica comuns.

São considerados tipos de aglomerados: distritos e pólos industriais, clusters, arranjos produtivos e inovativos locais, redes de empresas, etc. e estes geralmente envolvem algum tipo de especialização produtiva da região em que estão localizadas.

Assim, são considerados aspectos comuns das abordagens de aglomerados locais (Cassiolato, Lastres, & Maciel, 2003):

Quadro 7 - Abordagens de aglomerados locais

Abordagens	Conceito	Implicações
Cadeia Produtiva	Etapas consecutivas pelas quais passam insumos em ciclos de produção, distribuição e comercialização de bens e serviços.	Divisão do trabalho, na realização de etapas distintas do processo produtivo. Não se restringe a uma região ou localidade
Cluster	Aglomeração de empresas com características similares.	Em algumas concepções enfatiza-se mais o aspecto da concorrência do que o da cooperação. Não contempla outros atores além das empresas. Importância da Inovação de maneira simplificada.
Distrito Industrial	Aglomerado de empresas com elevado grau de especialização e interdependência, seja entre empresas de um mesmo segmento (caráter horizontal) ou entre empresas que desenvolvem atividades complementares em diferentes etapas da cadeia produtiva (vertical).	Eficiência coletiva baseada em economias externas e em ação conjunta.
Milieu Inovador	Foco no ambiente social que favorece a inovação.	Não foca em atividades produtivas.
Pólos, Parques Científicos e Tecnológicos	Aglomerações de empresas de base tecnológica articuladas a universidades e centros de P&D.	Hospedagem e incubação de empresas. Intensa relação entre instituições de ensino e pesquisa/empresas. Fomento à transferência de tecnologia
Rede de empresas	Formatos organizacionais definidos a partir de um conjunto de articulações entre empresas que podem estar presentes em quaisquer dos aglomerados produtivos.	Envolve a realização e/ou intercâmbio de informações e conhecimentos entre os agentes. Não implica necessariamente na proximidade espacial dos seus integrantes.

FONTE: Elaborado pelo autor com base em CASSIOLATO, LASTRES & MACIEL (2003).

Assim, as abordagens de aglomerados locais definidos por Cassiolato, Lastres & Maciel (2003) abrangem diversas particularidades das regiões em estudo, que são caracterizadas por terem um conjunto de empresas de base tecnológica do segmento odontológico, com proximidades regionais e elevado grau de especialização.

As duas regiões abordadas neste trabalho tiveram o seu crescimento após a Segunda Guerra Mundial e representam mundialmente referências regionais no âmbito da produção de equipamentos odontológicos, cada uma com particularidades em relação à economia, padrões de qualidade, tecnologias, políticas e métodos de trabalho o que reflete significativamente na competitividade em ambos os polos industriais.

Fazem parte dos APLs de Ribeirão Preto e de Bolonha empresas que envolvem várias etapas da cadeia produtiva, seja na produção de insumos, partes e peças, e equipamentos acabados, contando com o apoio à pesquisa, desenvolvimento e inovação, através de instituições de ensino e Incubadoras de empresas, que articulam estratégias para o crescimento do setor nas suas respectivas regiões.

Segundo a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI, 2008), a importância de ambientes competitivos neste setor no Brasil tem proporcionado uma maior inserção internacional das empresas para a promoção das exportações, pois, ao facilitar a superação de impeditivos técnicos, isso influencia diretamente a cadeia do setor.

Dessa forma, pode-se destacar também como aspectos importantes para a competitividade do setor odontológico, sobretudo em uma região específica, associações de empresas do mesmo segmento e também o apoio de agentes de vendas para o mercado externo.

A Terceira Itália, região onde está localizada a província de Bolonha, é um modelo de sucesso de aglomerações de empresas em setores tradicionais que interagem e cooperam entre si visando o desenvolvimento e aumento da competitividade dessas empresas. Os distritos industriais italianos são divididos em “setores”, como calçados, vestuário, metal mecânica, equipamentos para saúde, etc,

sendo a especialização das aglomerações predominantemente setorial (Cassiolato, Lastres, & Maciel, 2003).

Os distritos industriais italianos apresentam fortes vínculos de cooperação, com um sistema integrado de produção, visto que os membros da família e empregados de confiança são estimulados a abrirem o seu próprio negócio e, se no futuro desejarem, podem fechar o seu negócio e voltar a trabalhar com seu antigo patrão.

As empresas compartilham recursos diversos, como CAD/CAM, máquinas de controle numérico, serviços de pesquisa e informação e ainda realizam compras e vendas em conjunto, o que ampliou a competitividade dessas empresas no mercado interno e externo (Barbieri, 1995).

Assim, a região italiana analisada neste trabalho possui como característica marcante o grande espírito de cooperação em que atuam as empresas - tanto no que diz respeito a produtoras de um mesmo tipo de equipamento, que competem, mas respeitam-se e até trocam informações – mas principalmente, o que é muito comum na região de Bolonha, entre empresas que fazem parte de processos específicos da cadeia produtiva. Ou seja, é comum que várias empresas se encarreguem de diferentes etapas da cadeia produtiva e apenas uma tenha acesso direto aos mercados finais, sendo esta a que dá acabamento final ao produto. Assim, é possível também um maior critério quanto à qualidade do produto, o que é um grande diferencial em termos de competitividade.

A região italiana conta com o apoio de algumas incubadoras de empresas, porém as mesmas não estão centradas em um setor específico e são voltadas principalmente para *startups*, como é o caso da Incubadora da Universidade de Bolonha – AlmaCube S.r.l., fundada em 2013 com o objetivo de acelerar o processo de projetos empresariais nascidos a partir de uma pesquisa acadêmica e gerar empresas inovadoras (AlmaCube, 2015).

A AlmaCube também busca identificar outras empresas italianas, já estabelecidas no mercado, interessadas em se conectar com as *startups* incubadas através de investimentos.

Calcada na experiência japonesa e da Terceira Itália, a cooperação entre agentes ao longo da cadeia produtiva passa a ser cada vez mais destacada como elemento fundamental na competitividade. Todavia, apesar desta ênfase na cooperação, autores como Porter (1998), ao desenvolverem a idéia de cluster colocavam um peso muito maior na idéia de rivalidade (concorrência) entre empresas como estimulador da competitividade. (CASSIOLATO & LASTRES, 2003, p.1)

Em relação às indústrias de Ribeirão Preto, pode-se observar uma certa rivalidade entre as empresas do mesmo segmento, o que viria a gerar falta de trocas de informações e até entraves, sendo o acesso a novos conhecimentos geralmente possível através de entidades como a ABIMO que apoia empresas dos segmentos médico-hospitalares, odontológicas e de laboratório. Ademais, com o surgimento de associações como o Consórcio de Exportação BHP (Brazilian Health Products) no início da década de 2000, e atualmente, o APL da saúde de Ribeirão Preto e região, as empresas têm se mostrado mais preparadas a serem apoiadas e verem a importância de ações coletivas para aumento da competitividade das empresas.

O Consórcio BHP foi criado por empresários, com o apoio do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP), Sebrae, Abimo e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), e tinha como objetivo aumentar a participação internacional das próprias empresas. Eram doze empresas participantes do projeto que, durante sua vigência entre 2002 e 2005, tiveram uma média de crescimento das suas exportações de 85% ao ano (de Santana & Marques, 2008).

Após esse período de forte crescimento das exportações, as empresas participantes do BHP deixaram o projeto de cooperação e decidiram prosseguir sozinhas no mercado internacional, contando com apoios da APEX em conjunto com a ABIMO (de Santana & Marques, 2008).

[...] A cooperação é somente mais intensa em termos de eixo fornecedor-cliente e as interações horizontais, principalmente entre fabricantes dos mesmos produtos, são muito superficiais. As MPEs são mais voltadas para dentro e aprendem por uso, imitação e cooperação, dependendo do tipo de relação com as empresas a jusante, a montante da cadeia e o tipo de produto fabricado. (SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2012.).

Alguns anos após o término do BHP, alguns micro e pequenos empresários do setor médico-odontológico voltaram a se unir, pois precisavam adequar seus processos de produção às exigências da ANVISA, para a implantação das Boas Práticas de Fabricação (BPF). Nesse contexto, contavam com o apoio do SEBRAE e da FIPASE (Fundação Instituto Polo Avançado da Saúde) para a obtenção da certificação BPF, por meio de um plano de treinamentos e consultorias, além de oficinas de cultura de cooperação (de Santana & Marques, 2008).

O APL da saúde de Ribeirão Preto é apoiado pela FIPASE - que é uma fundação pública de direito privado, criado pela prefeitura de Ribeirão Preto, atuante na governança do APL, na articulação com diversos órgãos de fomento e no apoio às empresas por meio de, em termos gerais, assessoramento em diversas áreas e acesso a financiamentos e linhas de crédito - e também de instituições como o CIESP (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo) e o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Engloba cerca de 200 empresas dos segmentos de equipamentos médico-hospitalares e odontológicos, saúde animal, fármacos e biotecnologia e também cosméticos, que empregam mais de 5 mil pessoas. No segmento odontológico são reconhecidas como as maiores exportadoras brasileiras, que vão desde micro a grandes empresas (APL da Saúde, 2015).

Os perfis das associadas ao APL são compostos por empresas constituídas por empreendedores, geralmente ex-funcionários de empresas maiores, que atuam com padrão imitativo e na maioria das vezes mais resistentes a inovações; ou empresas que surgiram de pesquisas desenvolvidas dentro da Universidade e geralmente mais resistentes à gestão, então trazidos pela FIPASE do meio acadêmico para o empreendedorismo.

Com a finalidade de estimular a competitividade tecnológica das empresas, a FIPASE iniciou em 2010 o projeto de implantação do Supera Centro de Tecnologia, inicialmente CEDINA (Centro de Desenvolvimento e Inovação Aplicada em Equipamentos Médico-Hospitalares e Odontológicos), que oferece às empresas do setor da saúde serviços tecnológicos diversos, como testes de qualidade, ensaios e avaliação de produtos para a saúde (de Santana & Marques, 2008).

3.3.4. Histórico do segmento odontológico na região de Ribeirão Preto

Com a inauguração da Faculdade de Odontologia da USP no campus de Ribeirão Preto em 1934 e após, com a inauguração da Faculdade de Medicina no mesmo campus em 1951, estudantes de diversas regiões do Brasil deslocaram-se à cidade para estudar na Universidade.

Sobretudo na década de 60, Ribeirão Preto já possuía uma rica cultura agrícola e o seu desenvolvimento local já estava acima das médias nacionais em termos de geração de renda e empregos na região.

Com a permanência dos estudantes, que após concluírem o curso na Universidade, e que na sua maioria decidiam por continuarem a residir na cidade e assim desenvolvendo a sua atividade profissional, Ribeirão Preto passou a contar com um crescente número de consumidores locais e um elevado crescimento econômico, somando ao potencial que a USP consolidava naquele momento nas áreas das ciências médicas e biológicas.

Assim, o Arranjo Produtivo Local de Ribeirão Preto surgiu devido à proximidade dos fornecedores e existência de uma grande demanda que viria das escolas de medicina e odontologia, juntamente com um grande número de consultórios e clínicas instalados na região.

Diante do potencial desse mercado, foi criada em 1946 a primeira indústria de equipamentos odontológicos de Ribeirão Preto – A Dabi – Indústria Brasileira de Aparelhos Dentários Ltda., como mostram as figuras a seguir, desenvolvendo conhecimento e competências no setor e fazendo a sua primeira exportação para a Europa em 1959.

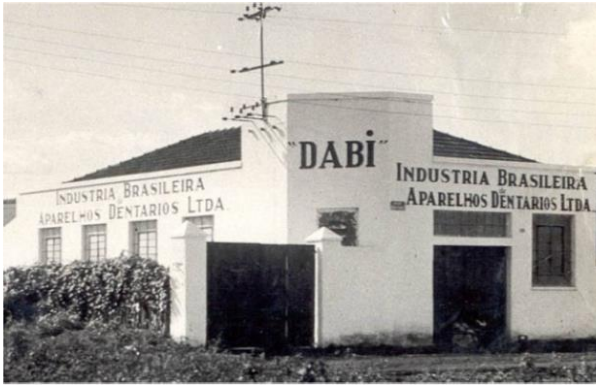


Figura 6 - Fachada da Dabi na década de 40
FONTE: DABI ATLANTE (2013)



Figura 7 - Centro de Fundição da Dabi na década de 40
FONTE: Dabi Atlante (2013)

Em 1974 a Dabi associou-se à Atlante S/A, uma indústria também do ramo odontológico da cidade de São Paulo, o que conduziu a empresa a uma necessidade de ampliação da sua estrutura. No mesmo ano iniciou-se a construção da fábrica atual, localizada em Ribeirão Preto – uma estrutura de 35 mil metros de área construída e 110 mil metros de área total, como ilustram as figuras a seguir.



Figura 8 - Construção da nova fábrica da Dabi em 1975
FONTE: DABI ATLANTE (2013)



Figura 9 - Linha de produção de cadeiras odontológicas Dabi Atlante
FONTE: DABI ATLANTE (2013)

Após, em 1976 foi criada a segunda empresa do arranjo produtivo local, a Gnatus Equipamentos Médico-Odontológicos, Ltda., inicialmente com a finalidade de produzir articuladores, ou seja, aparelhos que simulam os movimentos da mandíbula. No início da década de 80 produziram a primeira unidade hídrica e a primeira cadeira odontológica (Gnatus, 2013).

Hoje a empresa possui uma estrutura com uma área de 130.000m² (Figura 6), conta com mais de 320 funcionários e exporta para cerca de 140 países, sendo responsável no ano de 2004, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Artigos

e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratórios (ABIMO), por 30% das exportações do setor odontológico brasileiro.



Figura 10 - Unidade fabril da Gnatius em Ribeirão Preto
FONTE: GNATUS (2013)

Dessa forma, a partir da década de 80 deu-se o principal período de expansão da indústria médico-odontológica em Ribeirão Preto, com a abertura de diversas micro e pequenas empresas, na sua maioria geridas por ex-funcionários das empresas já existentes no mercado e que, diante do grande potencial do mercado em âmbito nacional e internacional, abandonavam suas funções para iniciarem o seu próprio projeto empreendedor.

Atualmente a região de Ribeirão Preto é reconhecida internacionalmente como referência na produção de equipamentos odontológicos, empregando cerca de 1360 pessoas atuando nas indústrias desse setor, o que configura um arranjo produtivo local baseado em micro, pequenas e médias empresas, sendo, na sua maioria, empresas familiares (Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Regional, 2012).

Em relação à internacionalização do setor de equipamentos odontológicos produzidos na região de Ribeirão Preto, as exportações iniciaram primeiramente nas médias empresas e posteriormente nas micro e pequenas empresas, sendo mais acessível o mercado da América Latina, visto que o mercado europeu e o americano são mais exigentes e geralmente atendidos pelas empresas de maior porte.

A Dabi Atlante e a Gnatus representam hoje as maiores empresas do segmento odontológico da região de Ribeirão Preto. Ambas as empresas fabricam uma completa linha de equipamentos do segmento, sendo cadeiras odontológicas, equipamentos para esterilização, aparelhos de raio X, entre outros.

No início do ano de 2015 houve uma fusão das duas empresas, criando, no final do mesmo ano, a nova marca Alliage, detentora das marcas Dabi Atlante e Gnatus, o que gerou um grande aumento de competitividade para ambas as marcas nos mercados interno e externo.

Segundo informações divulgadas pela empresa, as duas empresas juntas contam com 1.100 funcionários e em 2015 as vendas totalizaram cerca de R\$300 milhões, com exportações para 150 países.

3.3.5. Histórico do segmento odontológico na região de Bolonha

Após a Segunda Guerra Mundial, o capital estatal e capital privado passaram a capacitar tecnologicamente a Itália, tornando possível a reconstrução da sua indústria e aumentando a sua competitividade e produtividade.

Nesse período, alguns fabricantes de equipamentos odontológicos iniciaram a sua atividade em Bolonha e conquistaram uma reputação internacional, o que representa um marco na indústria do país.

Uma das primeiras indústrias de equipamentos odontológicos a se estabelecer nesta região foi o fabricante Castellini, instalada em Ímola no final da década de 1930.



Figura 11 – Antiga unidade fabril italiana
FONTE: UNIDI (2015)

Inicialmente uma indústria familiar e tradicional, atualmente a Castellini é um dos principais fabricantes italianos, tendo sido recentemente adquirida pelo o Cefla Dental Group, detentor de importantes marcas italianas, como a já mencionada Castellini, Anthos, Stern Weber, além de outras marcas específicas para a fabricação e comercialização de equipamentos de Raio X e esterilização, sendo: MyRay e Mocom respectivamente, representando, portanto, fabricantes de uma linha mais completa de equipamentos odontológicos, o que torna este grupo muito competitivo no mercado odontológico italiano.



Figura 12 – Unidade Fabril do Grupo Cefla em Imola – Itália
FONTE: CEFLA DENTAL GROUP (2015)



Figura 13 - Linha de produção de cadeiras odontológicas na Cefla
FONTE: CEFLA DENTAL GROUP (2015)

O distrito industrial de Bolonha é um dos maiores do mundo em se tratando do segmento odontológico, sendo a Emilia Romagna o lar de diversas marcas renomadas de equipamentos, com produtos de nível superior, destacando-se, além da já citada Castellini, as marcas Vitali, Swident, Dentalmatic (detentora das marcas Oasi e Eurodent) – fabricantes especificamente de cadeiras odontológicas.

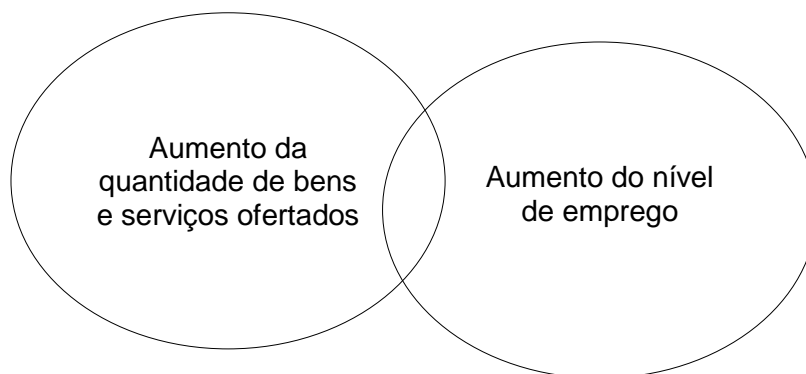
4. POLÍTICAS MACROECONÔMICAS

As políticas macroeconômicas formam a base necessária para uma estratégia de desenvolvimento através de iniciativas do Estado, podendo promover o crescimento, a industrialização “tecnologicamente sofisticada” (em segmentos de tecnologia), além do bem-estar social e dinamismo nos mercados, permitindo aos empresários serem estimulados a investir e conseqüentemente gerar renda e empregos. (SICSÚ, 2008).

Assim, segundo Sicsú (2008), esta intervenção do Estado permite que possíveis “turbulências econômicas” não se transformem em crises, pois possibilita que a economia possa prover um maior dinamismo nos mercados e um ambiente de bem-estar social. Os empresários devem ter uma sensação de segurança que os estimule a empreender, investir, lucrar e gerar renda e empregos.

As principais metas das políticas macroeconômicas são, portanto:

- Crescimento Econômico: Através das políticas macroeconômicas estimula-se o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), ou seja, da capacidade produtiva de um país, de uma maneira sustentável, proporcionando o aumento da renda nacional.



O PIB representa o valor total do que é produzido no país e por isso pode-se dizer que corresponde à renda gerada pelos diferentes setores da economia. Uma das formas de medi-lo é baseando-se na renda gerada pelos diferentes setores da economia (FAO, 1992), como na fórmula a seguir:

$$PIB = C + G + I + (X - M)$$

Onde:

C = Consumo Privado

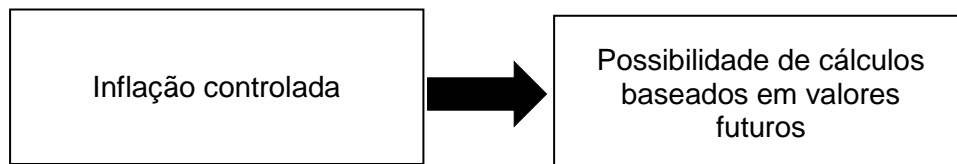
G = Consumo do Governo

I = Investimento

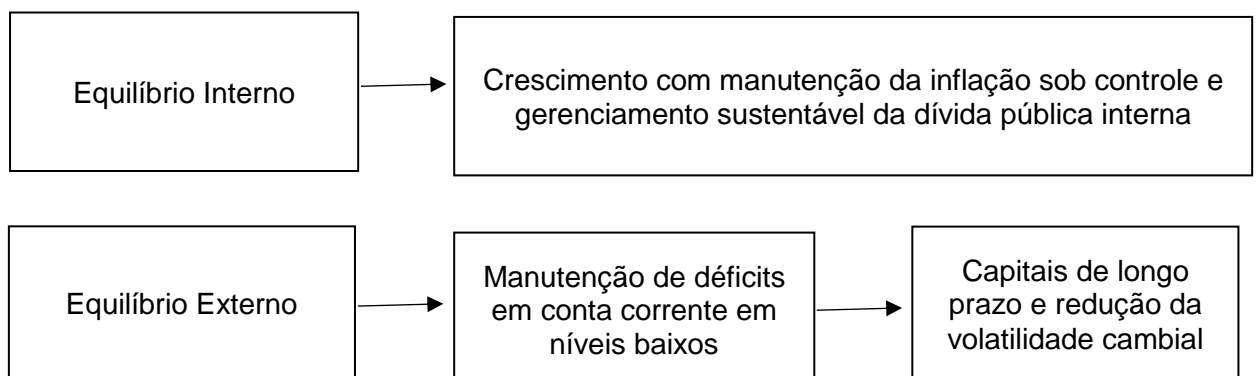
X = Exportações

M = Importações

- Estabilidade do Índice Geral de Preços e o controle da inflação: A inflação representa a perda do poder de compra da moeda, ou seja, quando está alta, traz instabilidades na renda principalmente das classes mais baixas.



- Equilíbrio Interno e Externo: Uma estratégia de crescimento econômico sustentado deve procurar compatibilizar o equilíbrio interno e externo, ou seja, o crescimento com a manutenção da inflação sob controle e gerenciamento da dívida pública, aliados à manutenção de déficits em conta corrente em níveis baixos (Oreiro, J.L.; et al., 2003). Os déficits em conta corrente devem ser mantidos em níveis baixos, pois implicam em perda de reservas. Por outro lado, o superávit externo prolongado gera demanda por moeda que, ao ser emitida, provoca inflação ou expansão da dívida interna.



- Distribuição de Renda: Visa o aumento do poder de compra de classes mais baixas, gerando o desenvolvimento econômico, ou seja, melhoria nos indicadores sociais, como pobreza, moradia, desemprego, etc.

Para que o Estado possa atingir o crescimento e estabilidade econômica esperados, utiliza-se dos instrumentos de políticas macroeconômicas, que são subdivididas em política monetária, cambial, administração fiscal e de rendas.

A fim de se alcançar os objetivos prioritários da economia a curto e a longo prazo, deve-se ter em conta o cenário atual e então estabelecer a política mais adequada. Algumas políticas são, por vezes, conflitantes – como exemplo uma política que visa o controle da inflação, porém desestimula o crescimento econômico.

Os subitens a seguir detalham cada uma das quatro políticas macroeconômicas.

4.1. Política Monetária

A política monetária é uma política de curto prazo com o objetivo de estabilizar o nível geral de preços através da atuação do governo sobre a quantidade de moeda, crédito e taxas de juros.

Segundo Carvalho (2005 – p.327), “a política monetária impacta o mercado de formas de riqueza (ativos) ao fazer variar a quantidade de ativos líquidos disponíveis para acumulação e/ou os termos em que estes podem ser adquiridos. ”.

Caso o governo deseje aumentar o valor da moeda (em uma tendência a inflação), a mesma é retirada de circulação para diminuir a atividade econômica e evitar o aumento da inflação. O efeito da menor circulação de moeda é uma elevação da taxa de juros e conseqüente queda do investimento. Caso haja tendências deflacionistas, o governo aumenta a quantidade (oferta) de moeda na economia para evitar que haja uma queda da atividade econômica, estimulando o investimento e provocando uma queda da taxa de juros (Banco Central do Brasil, 2008).

São, portanto, mecanismos da política monetária:

- Emissões de moeda;
- Reservas compulsórias;
- Open Market: Compra e venda de títulos públicos;
- Redesconto ou empréstimo de liquidez.

Quadro 8 - Mecanismos da Política Monetária

Mecanismos	Medidas Anti-inflacionárias (inibe o consumo e o investimento)	Estimular o Crescimento (consumo e investimento)
Emissões de Moeda	Retirar moeda de circulação.	Aumentar a oferta (quantidade) de moeda
Reservas Compulsórias	Aumento da taxa de reservas compulsórias exigidas pelo Banco Central	Diminuição da taxa de reservas, aumentando os empréstimos e os meios de pagamento
Open Market	Venda de títulos	Compra de títulos
Redesconto	Aumento das taxas de juros concedidas por empréstimos a bancos comerciais, fazendo com que estes disponibilizem menos crédito aos clientes, desacelerando a economia.	Diminuição da taxa de juros para estimular os bancos comerciais a pegar empréstimos com o Banco Central e terem mais crédito disponível para oferecer ao mercado.

FONTE: Elaborado pelo autor com base em ABREU & COELHO (2009).

O equilíbrio macroeconômico interno, ou alto crescimento aliado a uma baixa inflação, é mantido pela taxa de juros. Da mesma forma, é fundamental para manter o equilíbrio externo, ou seja, conforme afirma Sicsú (2008), para que a política monetária possa favorecer o investimento e a industrialização, esta deve ser totalmente consistente com a política cambial, sendo que a moeda pode ser super ou subavaliada em relação às moedas estrangeiras a fim de favorecer as importações e exportações do país.

4.2. Política Cambial

Segundo Sicsú (2008), a política cambial deve ser capaz de estabelecer uma taxa de câmbio competitiva para a produção e exportação de bens manufaturados, favorecendo com isso o investimento e a industrialização mais sofisticada.

Dentro da política de administração cambial, o Banco Central compra e vende reservas a fim de manter a taxa de câmbio em um patamar competitivo para as exportações e também reduzir a volatilidade cambial, enfraquecendo a especulação no mercado de moeda estrangeira.

Em relação à política cambial, segundo Eiteman et al. (2002), para que haja uma melhor compreensão deste conceito faz-se necessário primeiramente definir terminologias, como taxa de câmbio:

Taxa de câmbio de moeda estrangeira, ou simplesmente taxa de câmbio é o preço da moeda de um país em unidades de outra moeda ou produto (geralmente ouro ou prata). Se o governo de um país, por exemplo, a Argentina regula a taxa pela qual o peso é convertido para outras moedas, o sistema ou regime é classificado como regime de taxa de câmbio administrada ou fixa. A taxa na qual a moeda é fixada ou indexada é frequentemente referida como valor ao par. Se o governo não interfere de nenhuma forma na avaliação da sua moeda, a moeda é classificada como flutuante ou flexível. (EITEMAN et al., 2002, p. 37)

A taxa de câmbio, portanto, “mostra qual é a relação de troca entre duas unidades monetárias diferentes, ou seja, o preço relativo entre diferentes moedas” (LOPES E VASCONCELLOS, 2000).

Em seguimento à definição de Eiteman et al. (2002), taxas de câmbio voláteis criam oportunidades de lucro para as empresas e investidores se houver uma adequada compreensão por parte destes em relação à administração do risco de câmbio e do funcionamento do sistema monetário internacional. Por outro lado, podem aumentar o risco quando capitais financeiros têm por objetivo apenas a sua capitalização via movimentos especulativos, não trazendo benefícios à produção ou ao investimento no país.

A taxa de câmbio pode ser chamada nominal, tratando-se da relação entre quantidades de moeda e é dito que ocorreu uma valorização nominal de câmbio quando a moeda nacional ficou relativamente mais cara que a moeda estrangeira em termos monetários. O contrário, ou seja, quando a moeda de um país passa a valer relativamente menos do que uma moeda estrangeira, é dito que ocorreu uma desvalorização nominal.

Para determinar fluxos comerciais entre países é utilizada a chamada taxa de câmbio real, que corresponde ao relativo preço entre produtos de dois países diferentes (LOPES E VASCONCELLOS, 2000) e pode ser obtida pela seguinte fórmula:

$$\theta = \frac{EP^*}{P}$$

Onde: θ = taxa de câmbio real

E = taxa de câmbio nominal (ex.: R\$/US\$)

P* = Preço do produto estrangeiro

P = Preço do produto nacional

A teoria da Paridade do Poder de Compra (PPC) pressupõe que um produto deve ter o mesmo preço em dois países, se expressos na mesma moeda, assumindo que não há custos de transação e que os produtos são os mesmos nos dois países. Assim, o valor da moeda de um país é determinado pela razão entre o preço doméstico e o preço externo ((Palaia & Holland, 2010).

Esta teoria permite comparações mais coerentes do que as conversões feitas pela taxa de câmbio quanto ao tamanho das economias e do nível de renda dos países, pois a comparação da renda per capita em dólar não reflete a diferença de preços e dos custos de vida, já que o custo de serviços e de alguns produtos em países mais pobres é menor que em países mais ricos, por exemplo.

A PPC pode ser apresentada da seguinte forma:

$$P_{i,t} = E_i P^*_{i,t}$$

Onde: E_i = taxa de câmbio nominal

$P^*_{i,t}$ = preço do produto i no tempo t na moeda do outro país

$P_{i,t}$ = preço do bem i na moeda nacional no tempo t

Tal versão se baseia na noção de que existe arbitragem em todos os serviços e bens *tradables*. Exemplificando, se uma cesta de produtos norte-americanos se valoriza em relação a uma mesma cesta brasileira, a moeda americana terá que se desvalorizar para permitir que o preço das duas cestas se mantenha constante. A PPC pode não se verificar no curto e médio prazo, pois a arbitragem dos bens pode ser limitada por custos de transação, tarifas e barreiras à entrada e saída de produtos. (PALAIA & HOLLAND, P. 7)

A PPC é uma alternativa para comparar economias considerando o custo de vida, diferentemente do PIB, que calcula a relevância da atividade econômica somando seus bens e serviços (IMF, 2015).

A partir das comparações na PPC, são gerados alguns índices para um melhor entendimento das economias, como o caso do índice *Big Mac (Big Mac Index)*, que é utilizado como um guia para saber se as moedas estão em seu nível "correto". Esse índice é baseado na teoria da paridade do poder de Compra (PPC), a noção de que, a longo prazo as taxas de câmbio devem se mover em direção à taxa que se equalizaria aos preços de uma cesta idêntica de bens e serviços (neste caso, um hambúrguer) em dois países. Por exemplo, o preço médio de um Big Mac nos Estados Unidos em janeiro 2016 foi de US\$ 4,93; na China foi apenas US\$ 2,68 considerando as taxas de câmbio do mercado. Assim, o índice Big Mac mostra que o yen foi desvalorizado em 46% naquele período (The Economist, 2016).

Este índice aborda a crítica de que é esperado que os preços médios do hambúrguer são mais baixos nos países pobres do que nos ricos, porque os custos laborais são mais baixos.

Portanto, a relação entre os preços e PIB per capita pode ser um melhor guia para o correto valor de uma moeda. O índice usa a "linha de melhor ajuste" entre os preços Big Mac e o PIB per capita para 48 países (mais a área do euro). A diferença

entre o preço previsto pela linha para cada país - dada a sua renda per capita - e seu preço real dá uma medida da moeda sub e sobrevalorizada.

4.3. Política Fiscal

É a política de arrecadação de impostos e de gastos do governo, em que é aplicada a carga tributária sobre os agentes econômicos, afetando o nível de demanda ao gerir a renda disponível da população (Abreu e Coelho, 2009).

A arrecadação de impostos afeta o nível de demanda, pois influi na renda disponível da população, que poderia ser destinada para a poupança e consumo. Assim, quanto maiores os impostos, menor a renda e conseqüentemente, menor o consumo (Gremaud et al, 2006).

Dessa forma, a economia pode ser estimulada através de corte de impostos ou aumento dos gastos e o contrário, caso o objetivo do Estado seja diminuir o nível de atividade econômica como uma medida antiinflacionária, por exemplo, aumentando os impostos e diminuindo os gastos do governo.

Assim, a política fiscal pode ser expansionista – quando ocorre o aumento dos gastos públicos e diminuição dos impostos, com o objetivo de aumentar a demanda agregada – ou restritiva, quando ocorre a diminuição dos gastos públicos e aumento dos impostos, com o objetivo de reduzir a demanda agregada e o consumo, conseqüentemente.

Quadro 9 – Política Fiscal Expansionista e Restritiva

Política Fiscal Expansionista	Aumento dos gastos públicos Diminuição dos impostos	Aumentar a demanda agregada
Política Fiscal Restritiva	Diminuição dos gastos públicos Aumento dos impostos	Reduzir a demanda agregada / consumo

FONTE: Elaborado pelo autor com base em OREIRO et al. (2003).

Segundo a definição de políticas macroeconômicas, estas devem ser utilizadas para estimular as expectativas de lucros empresariais. Contudo, a ação das políticas

macroeconômicas, principalmente a política fiscal deve ser complementar às decisões da iniciativa privada, devendo ser implementadas quando os investimentos privados forem insuficientes.

Segundo Sicsú (2008):

A necessidade de o Estado participar ativamente da vida econômica de uma sociedade não está relacionada às especificidades de certo período histórico ou a alguma falha do sistema capitalista que pode ser corrigida. Uma abordagem teórica é capaz de mostrar a necessidade do Estado ativo para que a economia possa prover um ambiente de bem-estar social e dinamismo nos mercados. (SICSÚ, 2008, p. 13)

Assim, a chamada Estratégia Keynesiana⁴ preserva a capacidade do governo de exercer uma política fiscal ativa, com o objetivo de se atingir um equilíbrio econômico (regime de pleno emprego) em um nível que não provoque aumento da inflação (Oreiro et al., 2003).

São considerados três cenários diferentes de implementação da estratégia keynesiana – Básico, Otimista e Pessimista (Oreiro et al., 2003). As variáveis são relacionadas na tabela a seguir:

Tabela 8 - Cenários de Implementação da estratégia keynesiana

Variáveis	Cenário Básico %	Cenário Otimista %	Cenário Pessimista %
Inflação doméstica (a.a.)	8,5	6,5	13,5
Inflação internacional (a.a.)	1,5	1,5	1,5
Taxa de juros nominal (a.a.)	14,5	12,5	19,5
Taxa real de juros (a.a.)	6,0	6,0	6,0
Depreciação nominal do câmbio (a.a.)	7,0	5,0	12,0
Crescimento real do PIB (a.a.)	5,0	5,0	5,0
Superávit primário (a.a.)	3,0	3,0	3,0

Fonte: OREIRO ET AL. (2003).

⁴ John Maynard Keynes, importante economista inglês da primeira metade do século XX. Sua obra mais importante, "Teoria Geral do Emprego" foi publicada em 1936. Segundo Keynes, o direito à renda obtida por meio do trabalho era o direito econômico mais básico que um indivíduo deveria ter e quem deveria garantir este direito era o Estado (Sicsú, 2008).

O comportamento da taxa de inflação é a variável que pode ser considerada a mais difícil de ser controlada. Em relação ao crescimento do PIB, este pode ser obtido por meio dos instrumentos de política monetária, cambial e fiscal.

No entanto, para que um país seja competitivo ou para que proporcione competitividade para as suas empresas, deve também ter credibilidade em relação a investidores internacionais. Tal credibilidade define a taxa de juros no país, ou seja, quanto maior o percentual de juros, menos confiáveis são os títulos emitidos por um país.

4.4. Política de Rendas

Segundo a definição de Abreu & Coelho (2009), o governo exerce sua política de rendas ao estabelecer controle direto sobre a remuneração dos fatores de produção, como salários, depreciações, lucros, dividendos e preços de produtos.

A política de rendas desempenha um papel relevante nos países em desenvolvimento que implementaram políticas ativas de industrialização através de regulação dos salários, fixação de preços em níveis macroeconômicos, tributação e subsídios (FAO, 1992).

4.5. Análise Macroeconômica do Brasil

Para Silber (2002), as quatro políticas macroeconômicas estão à disposição de um país para que este possa caminhar na direção de objetivos de longo prazo. Para o autor, o grande desafio do Brasil é a política fiscal, fundamental para que a sociedade consiga atingir os seus objetivos econômicos, sendo: consolidar a estabilização econômica, retomar o crescimento econômico, promover uma melhor distribuição de renda e, por fim, gerar empregos.

A partir do ano de 1999, ocorreram mudanças que conduziram a alterações na trajetória da economia brasileira e trouxeram a recuperação da capacidade de financiamento externo e do governo. Segundo Silber (2002), as três grandes alterações que passaram a condicionar os cenários dos anos seguintes da economia brasileira foram:

- Modificação do regime cambial, após uma desvalorização cambial real em torno de 30%, sinalizando que o déficit externo seria inferior ao observado.

- Programa de metas inflacionárias, inaugurado em meados de 1999 e que conseguiu manter a inflação dentro da meta apenas nos dois primeiros anos. Após o ano de 2001, a inflação ultrapassou os limites da meta, o que colocou em dúvida a credibilidade do programa de metas inflacionárias.

- Programa de ajuste fiscal, que teve o objetivo de diminuir o déficit e da dívida pública interna, estabelecendo-se um acordo com o FMI e aumentando a capacidade de financiamento do governo.

Estas mudanças foram decisivas para a economia brasileira nos anos seguintes, pois após o ajuste fiscal e a desvalorização cambial, não houve mais a necessidade de manterem os juros elevados para que se mantivesse a regra cambial. Com os juros mais baixos, houve um impacto favorável sobre o déficit e com a alteração na política monetária houve um aumento na arrecadação tributária, contribuindo para o ajuste fiscal.

Entre os anos de 2003 e 2008, o Brasil apresentou uma melhora na sua estabilidade macroeconômica, criando reservas cambiais e reduzindo sua dívida, o que o trouxe status de um país credor por importantes agências de rating. No entanto, após um forte crescimento entre 2007 e 2008, o início da crise financeira global atingiu o Brasil, quando o país apresentou um período de recessão, pois houve uma queda da demanda global para exportação de commodities do Brasil e esgotou-se o crédito externo (IPEA, 2015).

Contudo, o Brasil foi um dos primeiros mercados emergentes a iniciar a recuperação econômica. Em 2010, o crescimento do PIB atingiu 7,5% - a maior taxa de crescimento em 25 anos (IPEA, 2015) - o que fez com que fosse retomada a confiança por parte dos consumidores e investidores.

Em 2011, o crescimento do PIB começou a abrandar devido a vários fatores, como baixa produtividade, custos operacionais elevados, inflação elevada e baixos níveis de investimento. Em seguimento à queda no desempenho econômico, em 2014 a taxa de desemprego atingiu mínimos históricos de 4,8% e fechou o mesmo ano em 6,8% (IPEA, 2015).

O Brasil é conhecido pelos altos tributos e altos encargos trabalhistas. Seus encargos representam cerca de 32% dos custos de produção, enquanto em outros países em desenvolvimento, como Taiwan, Coreia do Sul e Argentina, os custos representam entre 15% e 17% (FIESP, 2011).

Segundo Marion (2008), no Brasil os tributos representam o item mais relevante na distribuição do Valor Adicionado nas empresas. Na Alemanha existem empresas em que o item salário chega a 80% do Valor Adicionado e na França um dos principais itens é o reinvestimento na própria companhia (MARION, 2008).

O Valor Agregado ou Valor Adicionado é a subtração das vendas de todas as compras de bens e serviços, resultando no total de recursos que uma empresa gera para remunerar salários, juros, impostos e reinvestir no seu negócio, sendo estes os valores que a empresa está agregando como consequência da sua atividade e que agregam também em renda para a região onde atua (MARION, 2008).

Assim, sendo feita uma análise da competitividade das empresas tendo em conta a influência que o país de origem exerce sobre a competitividade dessas empresas, deve-se atentar também para a carga tributária, que representa um percentual considerável do Valor Agregado criado pelas empresas.

Nos subitens a seguir será feita uma análise do potencial competitivo das economias brasileira e italiana, com base nas suas características econômico-sociais,

além da participação desses países no mercado internacional. Após a análise desses dados, será feita uma análise macroeconômica das regiões em estudo – Ribeirão Preto e Bolonha, para que então seja possível analisar a influência dos fatores macroeconômicos na competitividade das indústrias de equipamentos odontológicos localizadas nessas regiões.

As tabelas e gráficos a seguir mostram, portanto, o atual cenário do Brasil com base em indicadores macroeconômicos. Pode-se observar uma linha decrescente em grande parte das variáveis apresentadas na Tabela 9, variáveis estas de grande influência na dinâmica econômica do país.

Nesta análise, convém destacar a variação na taxa de crescimento da produção industrial, de 3% em 2013 a -5% no ano de 2015, além do aumento da inflação e taxa básica de juros de empréstimos, o que demonstram uma desaceleração da economia (Banco Mundial, 2015).

Tabela 9 – Variáveis macroeconômicas brasileiras

Variáveis	2015	2014	2013
PIB (Paridade do Poder de Compra) – USD	\$3.166 trilhões	\$3.265 trilhões	\$3.260 trilhões
PIB (nominal) – USD	\$1.8 trilhões	\$2,366 trilhões	\$2.24 trilhões
PIB (taxa de crescimento real) ⁵	-3%	0,1%	2,7%
PIB per capita (PPC) – USD	\$15.800	\$15.800	\$15.700
Poupança Nacional Bruta ⁶	14%	15,6%	17,2%
Taxa de crescimento da produção industrial	-5%	-3,5	3%
Força de trabalho	109.2 milhões	-	-
Taxa de desemprego	6.4%	6.8%	6,5
Impostos e outras receitas ⁷	35.1% do PIB	-	-
Dívida Pública ⁸	67.3% do PIB	58.9% do PIB	-
Taxa de inflação (preços de consumidor) ⁹	9%	6.3%	6,2
Taxa básica de juros de empréstimos - Banco comercial ¹⁰	42.7%	32.01%	-
Balança de transações correntes	-\$72.8 bilhões	-\$103.6 bilhões	-\$81,374 bilhões
Exportações (FOB) – USD	\$189.1 bilhões	\$225.1 bilhões	\$242,2 bilhões
Importações – USD	\$174.2 bilhões	\$229.2 bilhões	\$239,6 bilhões
Reservas em moeda estrangeira e ouro – USD	\$359.4 bilhões	\$363.6 bilhões	\$378,3 bilhões
Dívida Externa – USD	\$332 bilhões	\$712.5 bilhões	\$482.8 bilhões
Taxas de câmbio (BRL por US dólar)	3.419	2.3535	2.3535

FONTE: BANCO MUNDIAL, 2015.

⁵ Taxa de crescimento real do PIB compara o crescimento do PIB em um ano ajustado pela inflação e expressado em porcentagem (CIA, 2015).

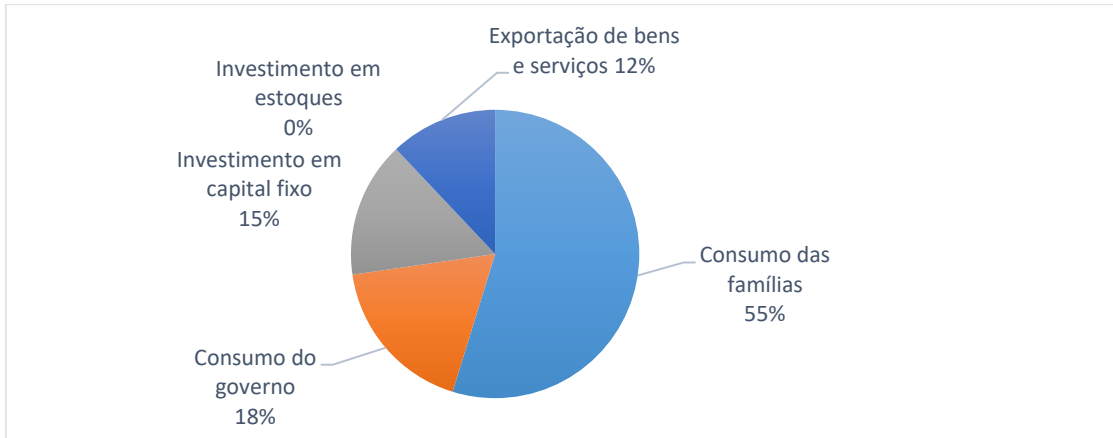
⁶ Poupança nacional bruta é obtido descontando despesas de consumo final do rendimento nacional bruto, e consiste de poupança pessoal, além de economia de negócios, além de poupança do governo, mas exclui a poupança externa. Os números são apresentados como uma porcentagem do PIB. Um número negativo indica que a economia como um todo está gastando mais dinheiro do que produz, estando assim, abaixo da riqueza nacional (CIA, 2015).

⁷ Impostos e outras receitas registra total de impostos e outras receitas recebidas pelo governo nacional durante o período de tempo indicado, expressas como uma porcentagem do PIB. Impostos incluem impostos sobre o rendimento pessoal e corporativo, imposto sobre o valor agregado, os impostos especiais de consumo, e as tarifas. Outras receitas incluem as contribuições sociais - como pagamentos para a segurança social e seguro de assistência hospitalar - subvenções, e as receitas líquidas de empresas públicas (CIA, 2015).

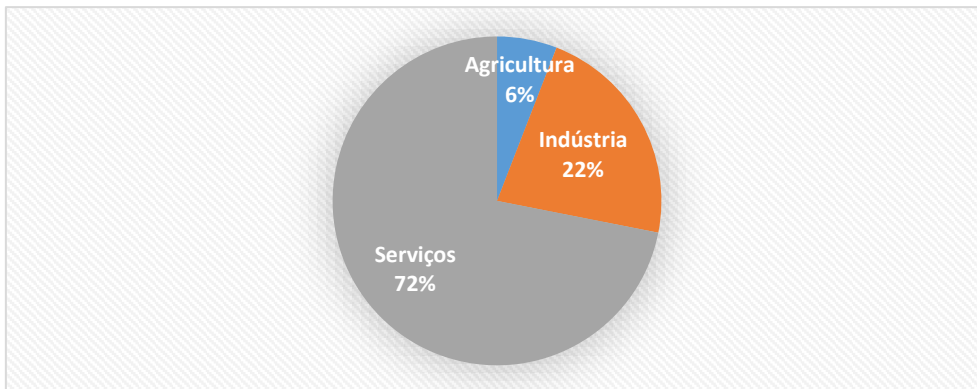
⁸ A dívida pública compara o total acumulado de todos os empréstimos do governo menos reembolsos que são denominados na casa da moeda de um país (CIA, 2015).

⁹ Taxa de inflação (preços ao consumidor) compara a variação percentual anual dos preços no consumidor com os preços no consumidor do ano anterior (CIA, 2015).

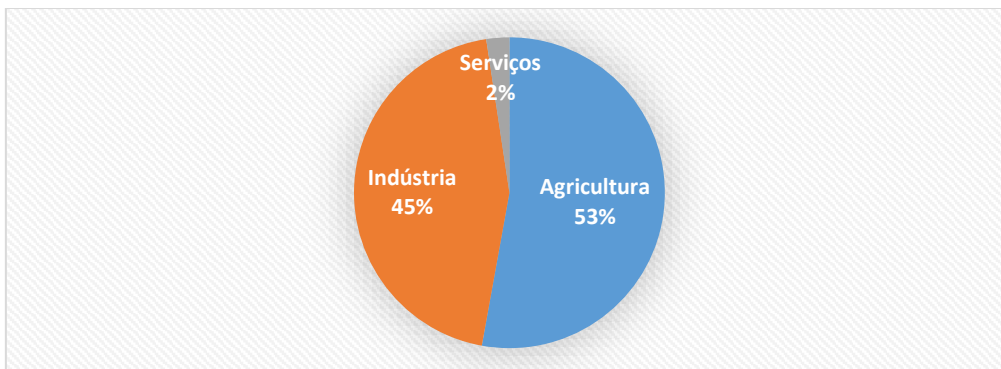
¹⁰ Taxa básica de juros de empréstimo (bancos comerciais) compara uma média simples das taxas de juros anuais que os bancos comerciais cobram de seus clientes em novos empréstimos, denominadas em moeda nacional (CIA, 2015).

Gráfico 10 – Composição do PIB brasileiro por uso final

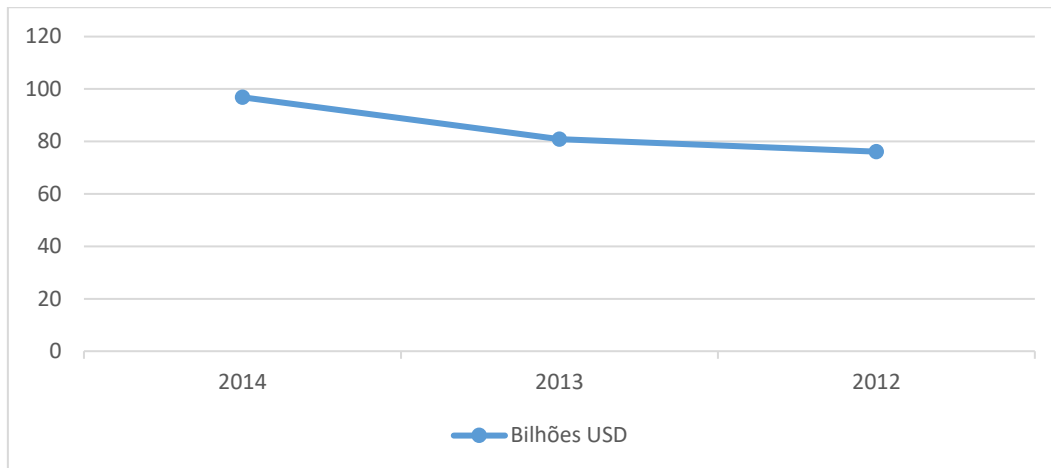
FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 11 - Composição do PIB brasileiro por setor de origem (2015)

FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 12 - Força de trabalho por ocupação no Brasil (2011)

FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 13 – Fluxo de Investimento Estrangeiro Direto no Brasil

FONTE: BANCO MUNDIAL, 2015.

Entre 2011 e 2015, o governo brasileiro tentou estimular o crescimento econômico através de cortes de impostos direcionados para a indústria e incentivos para estimular o consumo doméstico. Com isso os saldos de contas fiscais e correntes do Brasil ficaram restritos e foi necessária a adoção de uma política de austeridade fiscal com o objetivo de restaurar o superávit primário a 1,2% do PIB e preservar o *rating* soberano de grau de investimento do país. Contudo, a meta para o superávit caiu para um déficit de 2% e duas das três principais agências de notação de crédito rebaixaram o Brasil ao status de “lixo” (CIA, 2015).

O ano de 2016 não traz, portanto, um cenário econômico brasileiro favorável, com alto desemprego, aumento do endividamento da população e diminuição do consumo. Por outro lado, a desvalorização do Real aliada à alta do Dólar, torna os preços dos produtos brasileiros mais competitivos no exterior, o que acabou por favorecer as exportações, que tiveram um aumento de 6,5% no primeiro trimestre de 2016 contra 0,1% no quarto trimestre de 2015 (MDIC, 2016).

Outro fator importante para que o país retome o seu crescimento é que haja investimentos dos setores público e privado, o que, segundo o IBGE (2015), vem apresentando uma queda constante desde o quarto trimestre do ano de 2013.

4.6. Análise macroeconômica da Itália

A Itália tem uma economia diversificada, dividida entre o Norte desenvolvido e industrializado, dominado por empresas privadas, e o Sul menos desenvolvido, sustentado pela agricultura e onde o desemprego é maior.

A economia italiana é impulsionada em grande parte pela fabricação de bens de consumo de alta qualidade, produzidos por pequenas e médias empresas, muitas delas de propriedade familiar. A Itália é a terceira maior economia da zona do euro, mas a sua excepcionalmente elevada dívida pública e impedimentos estruturais ao crescimento tornaram o país vulnerável ao controle dos mercados financeiros (Agenzia delle Entrate, 2015).

A dívida pública da Itália aumentou de forma constante desde 2007, chegando a 135% do PIB em 2015 (Banco Mundial, 2015). Contudo, as preocupações dos investidores sobre o país e a crise da zona do euro diminuiu em 2013, baixando os custos de empréstimos da Itália sobre a dívida pública soberana.

No entanto, o governo italiano ainda enfrenta pressão dos investidores e parceiros europeus para sustentar seus esforços para tratar dos impedimentos estruturais ao crescimento da Itália, como as insuficiências do mercado de trabalho e evasão fiscal.

Como mostra a Tabela 10, em 2014 o crescimento econômico e as condições do mercado de trabalho continuaram a deteriorar-se, com o desemprego global subindo para 12,7% e o desemprego juvenil em torno de 40% (Banco Mundial, 2015). O país, contudo, começou a se recuperar em 2015, apresentando um crescimento marginal e uma ligeira redução do desemprego.

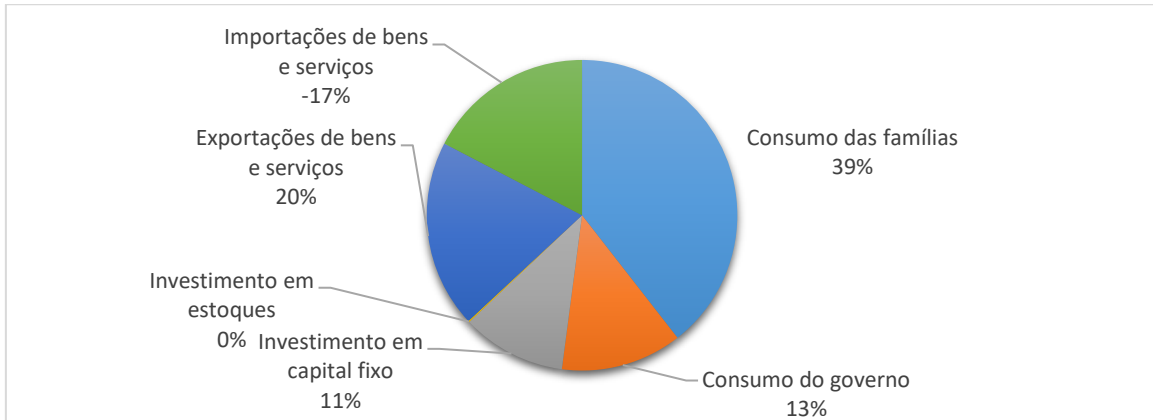
Apesar de alguns problemas persistentes, como alto desemprego juvenil e feminino, o crime organizado, a corrupção e as disparidades econômicas entre o sul e o norte da Itália, pode-se notar que diversas variáveis mantêm-se estáveis, e até mesmo um lento crescimento econômico, como reflexo de uma recuperação gradual da crise econômica pela qual tem passado a União Europeia.

Tabela 10 - Desempenho da Itália com base nas variáveis macroeconômicas

Variáveis	2015	2014	2013
PIB (Paridade do Poder de Compra)	US\$2.174 trilhões	US\$2.156 trilhões	US\$2.166 trilhões
PIB (nominal)	US\$1,819 trilhões	US\$2,15 trilhões	US\$2,14 trilhões
PIB (taxa de crescimento real)	0,8%	-0,4%	1,7%
PIB per capita (PPC)	US\$35.800	US\$35.500	\$35,600
Poupança Nacional Bruta	18,3% do PIB	18,4% do PIB	18,2% do PIB
Taxa de crescimento da produção industrial	0,6%	1,7	-3%
Força de trabalho	25,54 milhões	-	-
Taxa de desemprego	12,2%	12,7%	12,16
Impostos e outras receitas	48,2% do PIB	-	-
Dívida Pública	135,8% do PIB	132% do PIB	129%
Taxa de inflação (preços de consumidor)	0.3%	0.2%	1,2
Taxa básica de juros de empréstimos - Banco comercial	4.3%	4,87%	-
Balança de transações correntes	\$36,98 bilhões	\$41.11 bilhões	19.229 bilhões
Exportações (FOB)	\$ 454.6 bilhões	\$ 513.7 bilhões	516,1 bilhões
Importações	\$ 389.2 bilhões	\$ 448.4 bilhões	566,4 bilhões
Reservas em moeda estrangeira e ouro	\$ 47,03 bilhões	\$ 142.2 bilhões	\$ 145.5 bilhões
Dívida Externa	-	\$2.459 trilhões	\$2.635 trilhões
Taxas de câmbio (EUR por US dólar)	0.885	0.7525	0.7634

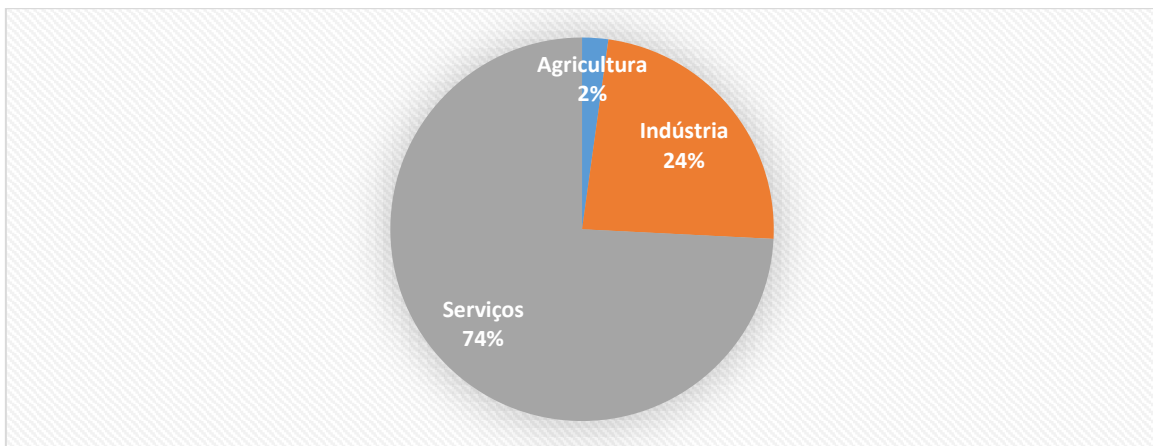
FONTE: BANCO MUNDIAL, 2015.

Gráfico 14 - Composição do PIB italiano por uso final (2015)



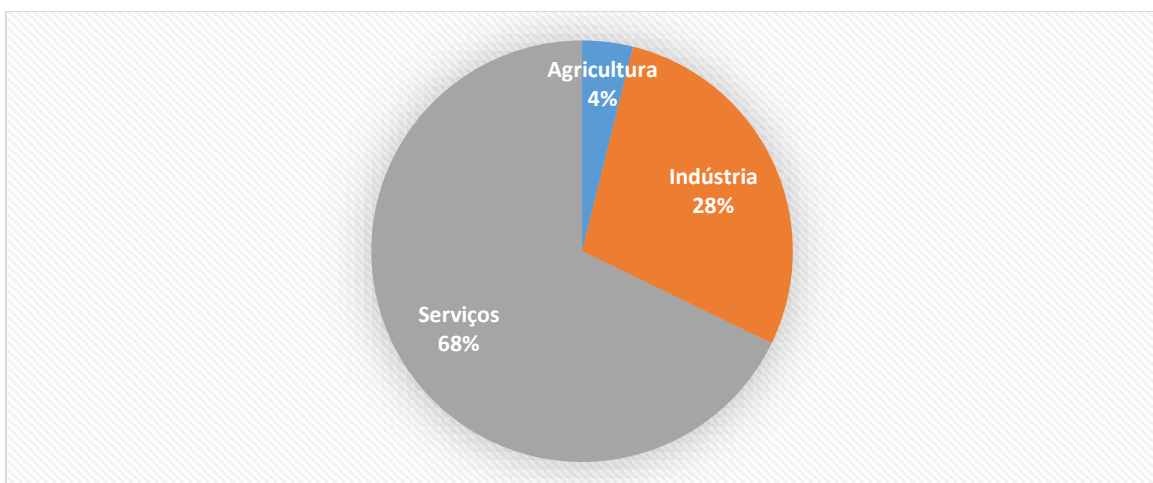
FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 15 - Composição do PIB italiano por setor de origem (2015)

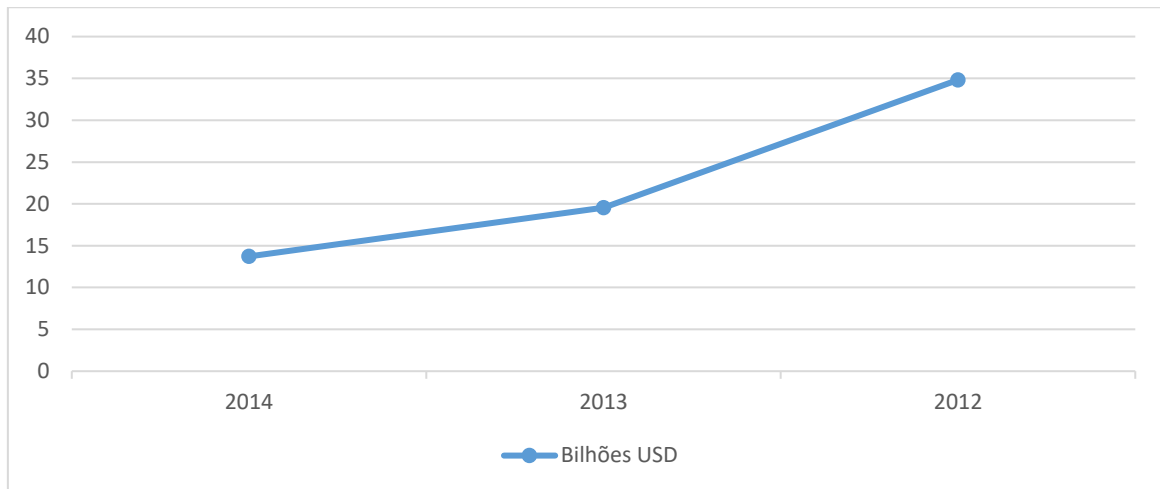


FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 16 - Força de trabalho por ocupação na Itália (2011)



FONTE: CIA, 2015.

Gráfico 17 – Fluxo de Investimento Estrangeiro Direto na Itália

FONTE: BANCO MUNDIAL, 2015.

O consumo privado é o principal fator de recuperação da economia italiana. Segundo a OECD (*Organisation for Economic Development Cooperation and Development, 2016*), o crescimento do emprego desacelerou, porém os ganhos reais de renda e a demanda reprimida estão suportando as despesas das famílias. O investimento está retornando ao país, favorecendo a demanda interna, contudo as restrições quanto à disponibilidade de crédito bancário acabam por impedir que a recuperação do investimento seja mais rápida.

4.7. Brasil e Itália no atual contexto macroeconômico

Os dados numéricos permitem uma melhor visualização do contexto econômico dos dois países em estudo. Será apresentado a seguir dados econômicos dos dois países no âmbito macroeconômico, fazendo um comparativo também com outros países para uma melhor visualização do posicionamento econômico do Brasil e da Itália.

Em relação ao PIB (PPC), observa-se no ano de 2015 o Brasil com um valor de US\$3,16 trilhões, enquanto a Itália possui um PIB (PPC) de US\$2,174 trilhões (CIA, 2015). Por outro lado, observou-se uma taxa de crescimento real do PIB da Itália (0,8%) maior do que a do Brasil (-3%) e um PIB per capita na Itália de US\$35.800 e no Brasil de US\$15.800 (CIA, 2015). No entanto, o Brasil é um país onde existe um

alto nível de desigualdade social e dessa forma muitas famílias certamente recebem um valor muito abaixo da média do PIB per capita.

Tabela 11 - Comparação entre países: PIB PPC (Paridade Poder de Compra) - USD

RANKING	PAÍS	PIB (PPC)	ANO
3	Estados Unidos	\$17,970,000,000,000	2015
6	Alemanha	\$3,842,000,000,000	2015
8	Brasil	\$3,166,000,000,000	2015
13	Itália	\$2,174,000,000,000	2015
16	Espanha	\$1,636,000,000,000	2015
26	Argentina	\$964,300,000,000	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Tabela 12 - Comparação entre países: PIB – Taxa de crescimento real - %

RANKING	PAÍS	(%)	ANO
97	Espanha	3.10	2015
114	Estados Unidos	2.60	2015
161	Alemanha	1.50	2015
188	Itália	0.80	2015
194	Argentina	0.40	2015
211	Brasil	-3.00	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Tabela 13 - Comparação entre países: PIB - Per Capita (PPC) - USD

RANKING	PAÍS	PIB PER CAPITA (PPC)	ANO
19	Estados Unidos	\$56,300	2015
29	Alemanha	\$47,400	2015
49	Itália	\$35,800	2015
50	Espanha	\$35,200	2015
81	Argentina	\$22,400	2015
101	Brasil	\$15,800	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Tabela 14 - Comparação entre países: Poupança Nacional Bruta

RANKING	PAÍS	(% DO PIB)	ANO
33	Alemanha	27.30	2015
83	Espanha	20.60	2015
95	Itália	18.30	2015
96	Estados Unidos	18.20	2015
112	Argentina	15.60	2015
125	Brasil	14.00	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

A Itália é um país desenvolvido, porém em um período de grandes dificuldades financeiras. Ainda assim, observa-se uma taxa de crescimento real de 0,6%, enquanto no Brasil a taxa de crescimento foi de -5% em 2015.

Tabela 15 - Comparação entre países: Taxa de crescimento da produção industrial

RANKING	PAÍS	(%)	ANO
84	Estados Unidos	3.00	2015
129	Alemanha	1.5	2015
132	Espanha	1.50	2015
157	Itália	0.60	2015
163	Argentina	0.30	2015
190	Brasil	-5.00	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Em relação à força de trabalho, o Brasil aparece em sexto lugar no ranking e a Itália em vigésimo sétimo lugar.

Tabela 16 - Comparação entre países: Força de trabalho

RANKING	PAÍS	FORÇA DE TRABALHO	ANO
4	Estados Unidos	156,400,000	2015
6	Brasil	109,200,000	2015
15	Alemanha	45,040,000	2015
27	Itália	25,540,000	2015
29	Espanha	22,980,000	2015
37	Argentina	17,470,000	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Em relação à taxa de desemprego, a Itália apresenta um índice de 12,2%, enquanto o Brasil possui uma taxa de desemprego de 6,4%.

Tabela 17 – Comparação entre países: Taxa de desemprego

RANKING	PAÍS	(%)	ANO
49	Alemanha	4.80	2015
56	Estados Unidos	5.20	2015
73	Brasil	6.40	2015
88	Argentina	7.60	2015
134	Itália	12.20	2015
173	Espanha	22.50	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

A competitividade e também a qualidade da mão de obra acaba por afetar as decisões de investimentos tanto das empresas que estão localizadas no Brasil, como a atração de investimentos externos.

De acordo com a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL, 2015), afetados pela desaceleração econômica da região, os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IED) para a América Latina e Caribe reduziram-se 16% em 2014, o que reverteu a tendência de crescimento dessa região na década anterior. Contudo, o Brasil é o maior receptor de IED na América Latina e no Caribe, estimando um total de US\$96,85 bilhões recebidos em 2014 (CEPAL, 2015).

No caso da Itália, devido à falta de confiança em investir no país por conta da crise econômica do Euro, o país perdeu cerca de € 16 bilhões em IED nos últimos anos (ISTAT, 2015).

Tabela 18 – Comparação entre países - Investimento estrangeiro direto

PAÍS	INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO	% do PIB	ANO
Estados Unidos	\$131,82 bilhões	0,8%	2014
Brasil	\$96,85 bilhões	4%	2014
Espanha	\$34, 23 bilhões	2,5%	2014
Itália	\$13,72 bilhões	0,6%	2014
Alemanha	\$8,38 bilhões	0,2%	2014
Argentina	\$6,055 bilhões	1,1%	2014

FONTE: BANCO MUNDIAL, 2015

Os dados apresentados demonstram um baixo desempenho, principalmente da Itália, em relação ao fluxo de investimento direto no país, que sofreu uma grande queda desde o ano de 2012, quando chegou a receber US\$34,82 bilhões, e após dois anos recebeu cerca de US\$13 bilhões em investimento estrangeiro direto.

Quando analisada a carga tributária total em relação ao PIB nacional dos países, observa-se que o Brasil possui uma carga tributária mais baixa do que a Itália, como mostra a tabela a seguir.

Tabela 19 - Comparação entre países: Impostos e outras receitas

RANKING	PAÍS	(% DO PIB)	DATA DA INFORMAÇÃO
19	Itália	48.2	2015
25	Alemanha	45.0	2015
45	Espanha	38.8	2015
60	Brasil	35.1	2015
123	Argentina	24.8	2015
173	Estados Unidos	18.1	2015 EST

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Em relação à dívida pública, no ano de 2011, a dívida do Brasil comprometia 64,9% do PIB e na Itália a dívida comprometia 121% da economia (IMF, 2015). No ano de 2015, conforme mostra a tabela, houve um aumento da dívida pública dos dois países, porém foi maior o aumento da dívida pública na Itália, que subiu cerca de 15% no período de quatro anos (CIA, 2015), estando maior do que a dívida pública da Espanha.

Tabela 20 - Comparação entre países: Dívida pública

RANKING	PAÍS	(% DO PIB)	ANO
5	Itália	135.80	2015
17	Espanha	101.00	2015
39	Estados Unidos	73.60	2015
44	Alemanha	71.70	2015
49	Brasil	67.30	2015
94	Argentina	45.80	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Devido à recessão pela qual passou a União Europeia desde 2008, quando o mercado entrou em crise econômica, a Itália vem sofrendo os efeitos da crise. Sua dívida externa hoje corresponde a cerca de 130% do seu PIB e a do Brasil corresponde a cerca de 66% do seu PIB (IMF, 2015).

Tabela 21 – Comparação entre países: Dívida externa

RANKING	PAÍS	DÍVIDA EXTERNA	ANO
1	Estados Unidos	\$17,750,000,000,000	2015
4	Alemanha	\$5,554,000,000,000	2015
9	Itália	\$2,650,000,000,000	2015
10	Espanha	\$2,300,000,000,000	2015
21	Brasil	\$908,000,000,000	2015
42	Argentina	\$147,000,000,000	2014

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

O saldo da dívida externa e reservas em moeda estrangeira e ouro demonstram as consequências da crise na Itália. Por outro lado, pode-se perceber que o país gradualmente tem conseguido superar o baixo desempenho dos últimos anos, o que pode ser visto por exemplo no saldo da Balança Comercial – de US\$ 65,4 bilhões, enquanto a Balança Comercial do Brasil fechou em US\$14,9 bilhões no ano de 2015.

Tabela 22 - Comparação entre países: Reservas em moeda estrangeira e ouro

RANKING	PAÍS	RESERVAS EM MOEDA ESTRANGEIRA E OURO	ANO
1	China	\$3,217,000,000,000	2015
10	Brasil	\$363,600,000,000	2014
14	Alemanha	\$192,800,000,000	2014
18	Itália	\$142,200,000,000	2014
19	Estados Unidos	\$130,100,000,000	2014
39	Espanha	\$50,350,000,000	2014
52	Argentina	\$28,220,000,000	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Quanto à taxa de inflação, a Itália vem atingindo níveis cada vez mais baixos, o que é preocupante para o país que vem se recuperando da crise econômica do Euro nos últimos anos (ISTAT, 2015). No Brasil a taxa de inflação no ano de 2014 foi a maior desde o ano de 2011 e em 2015 a taxa de inflação foi a maior desde 2002 (IBGE, 2015).

Tabela 23 - Comparação entre países – Taxa de inflação (Índice de Preços Consumidor - IPC)

RANKING	PAÍS	(%)	ANO
15	Espanha	-0.60	2015
43	Estados Unidos	0.20	2015
44	Alemanha	0.20	2015
47	Itália	0.30	2015
211	Brasil	9,0	2015
221	Argentina	27.60	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

O alto percentual da taxa de juros de empréstimos concedidos por Bancos comerciais no Brasil pode ser visto como uma medida anti-inflacionária, porém que traz uma desaceleração na economia.

Tabela 24 – Comparação entre países: Taxa básica de juros de empréstimos - Bancos comerciais

RANKING	PAÍS	(%)	ANO
2	Brasil	42.70	2015
7	Argentina	23.60	2015
93	Espanha	9.10	2015
158	Itália	4.30	2015
166	Estados Unidos	3.30	2015
182	Alemanha	1.70	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Em relação à balança comercial, ambos os países apresentaram superávit no ano de 2015. No caso do Brasil, devido à economia em recessão, houve uma queda nas importações (MDIC, 2015). Na Itália, mantiveram-se estáveis as importações, porém houve um incremento das exportações no ano de 2015 (ISTAT, 2015).

Tabela 25 – Comparação entre países: Exportações

RANKING	PAÍS	EXPORTAÇÕES	ANO
1	China	\$2,270,000,000,000	2015
3	Estados Unidos	\$1,598,000,000,000	2015
4	Alemanha	\$1,292,000,000,000	2015
10	Itália	\$454,600,000,000	2015
19	Espanha	\$277,300,000,000	2015
26	Brasil	\$189,100,000,000	2015
44	Argentina	\$65,950,000,000	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Tabela 26 - Comparação entre países: Importações

RANKING	PAÍS	IMPORTAÇÕES	ANO
1	Estados Unidos	\$2,347,000,000,000	2015
4	Alemanha	\$983,900,000,000	2015
14	Itália	\$389,200,000,000	2015
15	Espanha	\$298,300,000,000	2015
27	Brasil	\$174,200,000,000	2015
43	Argentina	\$60,560,000,000	2015

FONTE: CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY – THE WORLD FACT BOOK (CIA, 2015)

Quanto maior a competitividade, maior deve ser a participação do país nas exportações mundiais de produtos manufaturados. Por outro lado, mesmo este sendo um indicador bastante utilizado pela simplicidade do seu cálculo e pela forte correlação entre competitividade de um país e sua participação de mercado, convém ter em conta que outros fatores também influenciam o fluxo de comércio exterior, como medidas protecionistas, custos de transporte e logística.

Tabela 27 - Participação nas exportações mundiais de produtos manufaturados, Brasil e principais parceiros comerciais - Participação (%) e variação acumulada (pontos percentuais)

Ano	Brasil	Estados Unidos	Argentina	China	Alemanha	Japão	França	Itália	Coreia do Sul	Holanda	Reino Unido
2003	0,68	10,71	0,14	7,22	11,92	7,98	5,88	4,69	3,23	3,61	4,55
2004	0,77	10,03	0,15	8,20	11,99	7,92	5,60	4,68	3,49	3,69	4,24
2005	0,85	10,00	0,17	9,59	11,56	7,48	5,15	4,41	3,54	3,72	4,08
2006	0,83	9,92	0,18	10,85	11,54	7,11	4,80	4,33	3,52	3,62	4,22
2007	0,79	9,44	0,18	11,95	11,99	6,74	4,68	4,50	3,48	3,77	3,52
2008	0,83	9,22	0,21	12,75	11,81	6,63	4,60	4,37	3,49	3,67	3,12
2009	0,70	9,57	0,21	13,45	11,53	6,07	4,58	4,07	3,86	3,67	3,23
2010	0,70	9,44	0,22	14,77	10,84	6,81	4,04	3,67	4,12	3,52	3,02
2011	0,73	9,12	0,23	15,39	10,91	6,30	3,98	3,69	4,11	3,52	2,96
2012	0,71	9,60	0,22	16,77	10,39	6,18	3,83	3,48	4,03	3,38	2,95
2013	0,72	9,49	0,22	17,53	10,44	5,28	3,75	3,56	4,06	3,36	2,87
Varição acumulada (pontos percentuais)											
2003-2013	0,04	-1,22	0,08	10,31	-1,48	-2,70	-2,13	-1,13	0,83	-0,25	-1,68
2012-2013	0,01	-0,11	0,00	0,76	0,05	-0,90	-0,08	0,08	0,03	-0,02	-0,08

FONTE: CNI, 2015

A competitividade da indústria de um país também pode ser medida baseando-se na parcela que o país detém da produção mundial, ou seja, quanto maior a participação do país na produção mundial, maior a sua competitividade.

Tabela 28 - Participação no valor adicionado mundial de manufaturados - Brasil e principais parceiros comerciais - Participação (%) e variação acumulada (pontos percentuais)

Ano	Brasil	Estados Unidos	Argentina	China	Alemanha	Japão	França	Itália	Coreia do Sul	Holanda	Reino Unido
2003	1,85	21,88	0,48	9,12	8,00	12,48	3,67	4,36	2,65	1,14	3,91
2004	1,89	22,39	0,51	9,36	7,81	12,43	3,48	4,13	2,74	1,11	3,76
2005	1,84	22,38	0,53	9,88	7,68	12,18	3,43	3,97	2,81	1,09	3,63
2006	1,77	21,83	0,54	10,61	7,81	12,11	3,26	3,90	2,88	1,07	3,51
2007	1,76	21,55	0,55	11,68	7,66	12,12	3,14	3,76	2,92	1,07	3,34
2008	1,82	20,30	0,58	12,83	7,38	12,27	3,07	3,60	3,01	1,05	3,27
2009	1,81	19,82	0,63	15,05	6,58	10,99	2,98	3,29	3,23	1,05	3,21
2010	1,82	19,43	0,63	14,98	6,70	12,00	2,82	3,14	3,38	1,02	3,05
2011	1,75	19,18	0,67	15,81	6,99	11,23	2,73	3,06	3,49	1,02	2,99
2012	1,67	19,35	0,66	16,65	6,78	11,39	2,61	2,75	3,51	0,96	2,86
2013	1,66	19,14	0,66	17,62	6,55	11,63	2,51	2,53	3,59	0,92	2,78
Varição acumulada (pontos percentuais)											
2003-2013	-0,19	-2,74	0,18	8,50	-1,45	-0,85	-1,16	-1,83	0,94	-0,22	-1,13
2012-2013	-0,01	-0,21	0,00	0,97	-0,23	0,24	-0,10	-0,22	0,08	-0,04	-0,08

FONTE: CNI, 2015

Segundo a FIESP (2015), a indústria brasileira vem enfrentando uma perda de competitividade, pois os encargos incidentes nos salários e a baixa produtividade encarecem a mão de obra e, conseqüentemente, aumenta os custos de produção, o que afeta a competitividade local.

No Brasil, conforme mostra a tabela a seguir, pode-se verificar um aumento no que diz respeito aos custos industriais totais no ano de 2015 em relação ao ano anterior e, da mesma forma se comparado o primeiro semestre de 2016 com o primeiro semestre de 2015. Houve um aumento nos custos com o pessoal, custo com bens intermediários e energia em 2015 em relação a 2014, porém no primeiro semestre de 2016 pode-se observar uma pequena redução na variação percentual desses indicadores em relação ao primeiro semestre do ano anterior.

Verifica-se uma queda nos custos de capital de giro, porém um aumento considerável em relação a custos tributários.

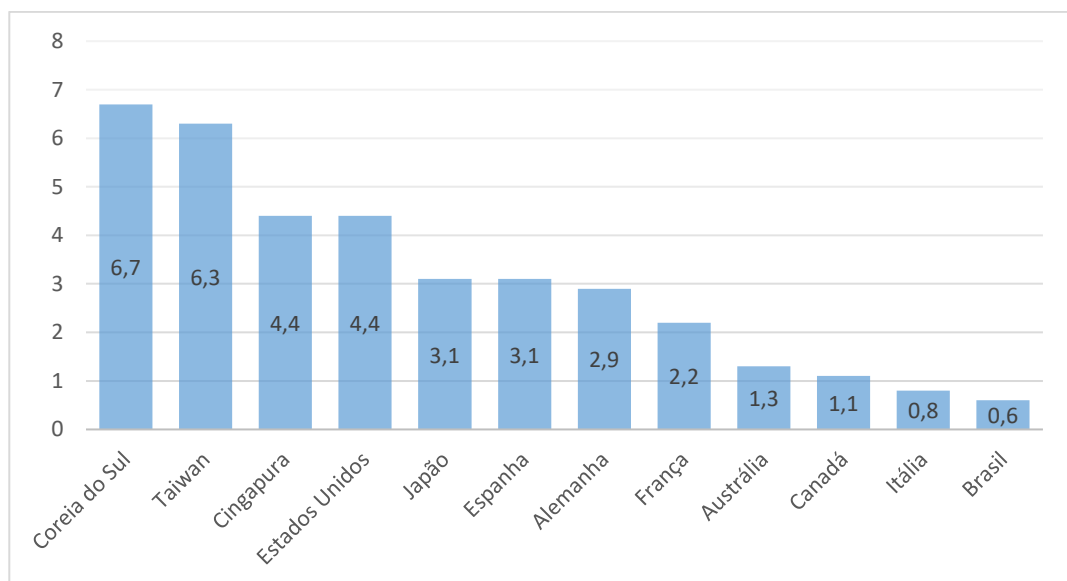
Tabela 29 – Indicadores de custos industriais – Brasil (2014, 2015 e primeiro semestre de 2016)

Indicadores de custos industriais	Período			
	Variação percentual dos indicadores médios com relação ao ano anterior (%)		Variação percentual com relação ao trimestre imediatamente anterior (%)	
	2014	2015	2015 – I	2016 – I
Indicador de Custos Industriais	5,1	8,0	1,3	2,2
Custo de produção	6,4	10,5	2,0	1,7
Custo com pessoal	7,9	9,5	2,6	2,0
Custo com bens intermediários	5,7	9,3	1,2	1,1
Intermediários nacionais	5,5	5,7	0,2	1,7
Intermediários importados	6,8	32,3	7,0	-1,9
Custo com energia	12,6	38,9	12,5	8,7
Custo de capital de giro	20,8	16,3	6,0	5,7
Custo tributário	- 0,9	- 2,0	-2,0	4,2

FONTE: CNI (2016)

Em um estudo feito pela Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2015) em relação à produtividade (quanto se produz por hora trabalhada) dos trabalhadores brasileiros e italianos, no período entre os anos de 2002 a 2012, os dois países ficam entre as últimas posições de 11 países do ranking publicado pelo estudo, como mostra o gráfico a seguir.

Gráfico 18 - Produtividade do Trabalho - crescimento médio por ano entre 2002 e 2012



FONTE: CNI (2015)

A partir deste período, no entanto, os indicadores registraram comportamentos distintos no Brasil. A produtividade em relação ao número de trabalhadores acumulou uma queda de 5,5% entre 2010 e 2014, enquanto a produtividade em relação a horas trabalhadas manteve-se praticamente constante (CNI, 2015). Esta divergência entre os dois indicadores reflete as medidas adotadas pelas empresas brasileiras para evitar demissões, apesar da queda na produção. Neste caso, a empresa reduz a quantidade de horas trabalhadas na produção, mantendo o número de trabalhadores, através da adoção de férias coletivas, por exemplo.

Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT, 2015), a média de salário mensal dos brasileiros é em torno de R\$1.600,00, enquanto na Itália a média salarial mensal é em torno de €2.097, ou cerca de R\$7.600,00.

O Brasil apresentou o segundo maior aumento real do salário no período de 2002 a 2012, com uma média de 1,8% ao ano e o Real valorizou-se a uma taxa de 7,2% ao ano (CNI, 2015). Em relação à Itália, o país apresentou um aumento de 5% do Custo Unitário do Trabalho (CUT) nesse período de dez anos (Agenzia delle Entrate, 2015). Tais fatores contribuíram negativamente para a competitividade dos dois países.

A baixa produtividade do trabalho no Brasil e na Itália implica em um aumento do CUT, ou seja, aumentou o custo com trabalho para se produzir um bem.

O CUT – Custo Unitário do trabalho – mede o custo de mão de obra para se produzir uma unidade de um determinado produto. Este indicador é geralmente utilizado como uma proxy para o custo total por produto por estar presente em todas as etapas da cadeia de produção e, portanto, devido à grande participação do custo com mão de obra no custo total, sendo um importante determinante do custo com insumos e matérias primas. No entanto, a utilização deste indicador requer cuidado por não representar a totalidade dos custos do processo.

As três variáveis analisadas para se calcular o CUT efetivo (comparando o CUT da indústria de um país com o dos seus principais parceiros, em dólar) são

produtividade efetiva, salário real efetivo e taxa de câmbio real efetiva (CNI, 2015). Estas permitem uma melhor compreensão de fatores que determinam os ganhos de competitividade, ou seja, o aumento do salário real efetivo, apreciação do real ou aumento da TCRE e redução da produtividade efetiva trazem um aumento do CUT e conseqüentemente uma perda de competitividade.

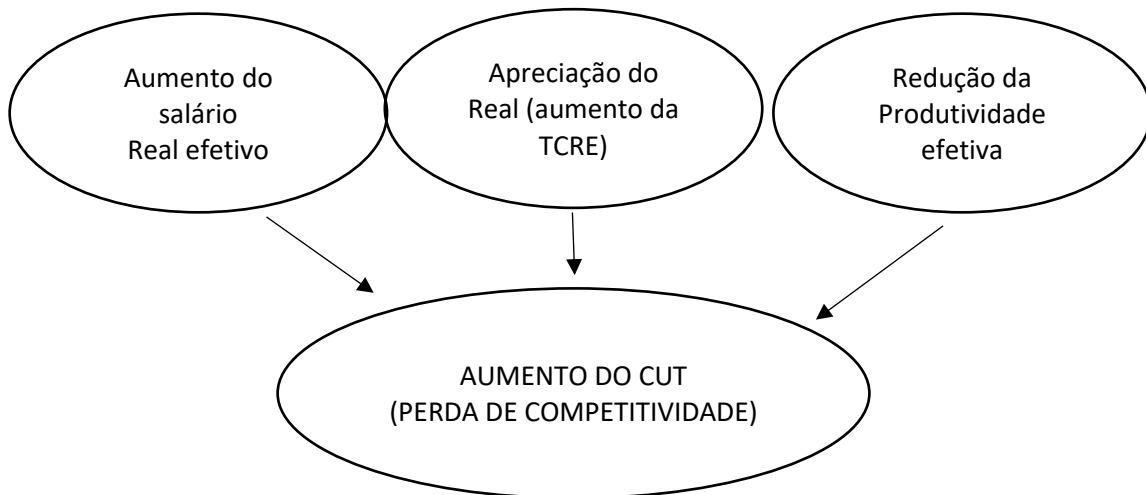


Figura 14 – Determinantes de ganho ou perda de competitividade

A taxa de câmbio real efetiva (TCRE) é um indicador competitividade-preço que compara preços de um país aos preços médios dos seus principais parceiros comerciais na mesma moeda. Este indicador é utilizado para se estimar o desempenho do país, ou seja, quanto menor forem os preços dos seus produtos em relação aos preços dos seus parceiros comerciais, mais competitivo será esse país.

O indicador competitividade-preço reflete uma perda de competitividade do Brasil de 66% entre os anos de 2003 e 2013 com a apreciação da moeda brasileira em relação à cesta de moeda de determinados parceiros comerciais (CNI, 2015).

Em 2014, foi observada uma melhora na competitividade do país, uma vez que a taxa de câmbio real efetiva de produtos manufaturados se manteve praticamente estável em comparação com o ano anterior, porém este indicador apresentou uma queda de 11,9% (CNI, 2015) em comparação com o ano de 2011, com a depreciação da moeda brasileira, havendo, portanto, um aumento da competitividade.

Com base em um estudo feito pela Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2015), entre os anos de 2011 e 2014 a indústria brasileira tornou-se mais competitiva em relação à libra esterlina, ao dólar e ao peso mexicano, porém menos competitiva em relação à indústria italiana. Nesse período, o CUT da indústria brasileira apresentou uma queda se comparado com o CUT dos seus principais parceiros comerciais, sendo o maior ganho em relação à Argentina, com uma queda de 23,1% e à Coreia do Sul, com queda de 17,6%. Em relação à Itália, o Brasil apresentou-se menos competitivo, com uma queda de -7,5% no CUT (CNI, 2015).

O salário pago pela indústria brasileira caiu 1% em relação à média dos seus principais parceiros comerciais (CNI, 2015), porém em comparação com a Itália e os demais países, o salário médio dos trabalhadores brasileiros aumentou.

A produtividade do trabalhador da indústria brasileira subiu em relação ao Reino Unido, Alemanha e Estados Unidos e teve uma queda em relação à Itália e demais países.

Tabela 30 - CUT e seus componentes (Indústria de transformação) - Brasil e Itália em relação aos principais parceiros comerciais - Variação acumulada (%) – 2011-2014

País	Salário médio real	Produtividade do trabalho	Taxa de câmbio real	CUT
Brasil	-1,0	-0,4	-12,2	-12,7
Itália	3,2	-1,1	-11,2	-7,5
Estados Unidos	6,5	1,9	-15,8	-12,0
Argentina	-17,2	-4,2	-10,9	-23,1
Alemanha	0,3	2,2	-10,9	-12,4
México	4,9	-1,1	-16,1	-11,0
Japão	6,6	-4,3	7,0	19,0
França	4,2	-1,5	-11,3	-6,1
Coreia do Sul	-8,9	-2,4	-11,7	-17,6
Holanda	3,8	-0,4	-12,2	-8,5
Reino Unido	6,5	4,8	-14,3	-12,9

FONTE: CNI (2015)

Outro fator que interferiu no desempenho competitivo do Brasil está ligado ao processo de depreciação do Real que se iniciou no ano de 2011 e que persiste atualmente. A partir deste ano até 2014, a taxa de câmbio real efetiva de produtos manufaturados teve uma depreciação de 12,2%, enquanto a CUT teve uma queda de 12,7% (CNI, 2015).

As perspectivas para a competitividade da indústria brasileira, ainda que por um curto prazo, são positivas, pois a depreciação do real continua a aumentar, trazendo uma redução do preço e dos custos em dólares, o que permite que a indústria brasileira seja mais agressiva no mercado internacional. Dessa forma, as empresas estarão mais estimuladas a exportar e com isso aumentar sua receita em Reais.

Por outro lado, as indústrias devem estar sempre atentas ao aumento da produtividade para que o crescimento da sua competitividade seja constante, pois não se pode garantir que a moeda se manterá estável no atual patamar. Para isso, é necessário trabalho qualificado e também investimentos em inovação.

5. ANÁLISE ECONÔMICA DAS REGIÕES ESTUDADAS

Conforme já apresentado neste trabalho, a região de Ribeirão Preto apresenta uma economia diversificada, destacando-se com um polo regional na prestação de serviços e na Indústria. Com base no seu histórico, percebe-se que o desempenho econômico da região administrativa de Ribeirão Preto sempre esteve relacionado ao dinamismo das atividades econômicas desenvolvidas na região.

O setor industrial da região também é bastante diversificado, com destaque para o setor de agronegócios e, devido à presença de diversas faculdades com cursos nas áreas de ciências médicas, constituiu-se um polo de fabricação de produtos e equipamentos médicos, hospitalares e odontológicos, tornando Ribeirão Preto um dos polos mais importantes do Estado de São Paulo neste setor.

A região de Bolonha possui características semelhantes a Ribeirão Preto, pois também possui uma indústria diversificada, com a presença de *clusters* especializados em diversos setores, o que faz da região uma das maiores exportadoras italianas.

Proporcionalmente Bolonha possui um número maior de indústrias do setor odontológico em relação ao número total das indústrias de transformação em geral do que a quantidade de indústrias do setor em Ribeirão Preto. Em relação à faixa salarial, conforme já mencionado, os salários são também consideravelmente mais altos do que a média salarial paga na indústria brasileira.

Tabela 31 – Número de Indústrias em Ribeirão Preto e Bolonha

Varáveis	Ribeirão Preto	Bolonha
Total de indústrias ativas	34.713	9.569
Total de indústrias do setor odontológico	40	380
Faixa salarial média (USD)	801,89	2.235,13

FONTE: CNC (2016), IBGE (2015), CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI BOLOGNA (2014)

A Itália vem passando por um cenário de recuperação econômica moderada, porém a Emilia Romagna foi classificada entre as regiões mais dinâmicas do país, com uma taxa de crescimento superior às demais regiões italianas.

Ribeirão Preto, por outro lado, vem sofrendo alguns reflexos da crise político-econômica brasileira. A taxa de crescimento real do PIB do município ficou abaixo do total do Brasil e o mesmo ocorreu com a taxa de crescimento da produção industrial, que em Ribeirão Preto no ano de 2015 fechou em -9,7%, contra -5% correspondente ao total do país.

Tabela 32 – Comparativos Ribeirão Preto / Brasil¹¹ e Bolonha / Itália¹² (2015)

Varáveis	Ribeirão Preto	Brasil	Bolonha	Itália
PIB	\$12 milhões	\$1,8 trilhões	\$ 38,4 bilhões	\$1.819 trilhões
PIB (taxa de crescimento real)	-3,47%	-3%	1,2%	0,8%
PIB per capita (PPC)	\$9.817 mil	\$15.800 mil	US\$38.862 mil	\$35.800
Taxa de crescimento da produção industrial	-9,7%	-5%	0,7%	0,6%
Taxa de desemprego (2016)	10,5%	11,2%	7,2%	11,3%

FONTE: IBGE (2016), MDIC (2015) e BANCO MUNDIAL (2015), ISTAT (2015).

No ano de 2014, enquanto as exportações brasileiras sofriam uma queda, Ribeirão Preto se destacava com um crescimento de 12,7% em relação a 2013. No entanto, em 2015, as exportações do município tiveram um crescimento inferior em relação ao período anterior, com 0,4% de crescimento das exportações, enquanto o total do país sofria uma queda de -3,01% do período anterior, para -16% de 2014 para 2015 (MDIC, 2015).

¹¹ Valores convertidos do Real para Dólar a uma taxa de R\$3,25.

¹² Valores convertidos do Euro para Dólar a uma taxa de €0,90

Tabela 33 – Comércio Exterior Ribeirão Preto – 2013 - 2015

	2015	2014	2013
Exportações (FOB)	\$169.124.449	\$199.960.822	\$177.409.821
Importações	\$159.172.676	\$185.858.621	\$191.955.792

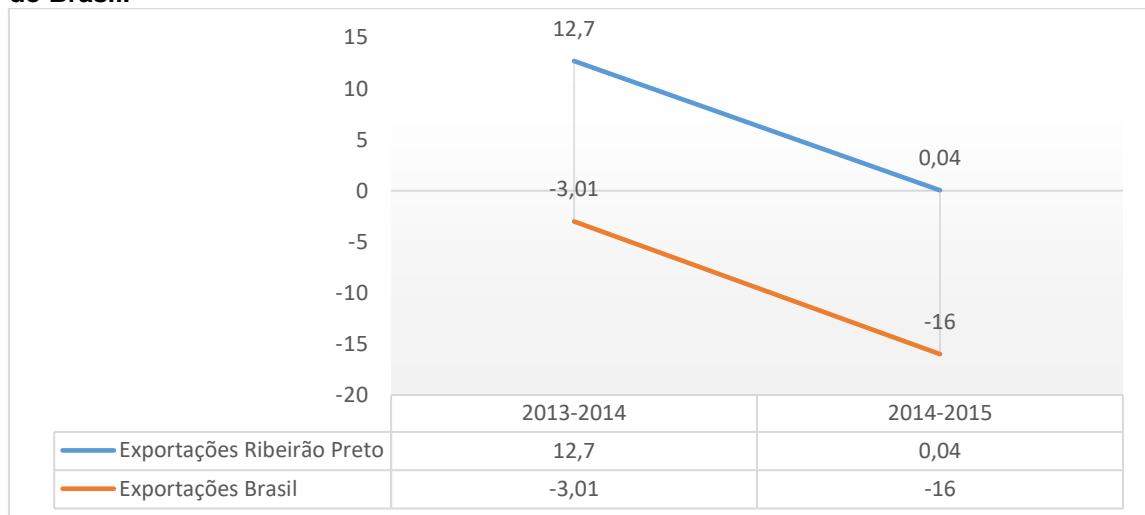
FONTE: MDIC, 2015

Tabela 34 – Comércio Exterior Brasil – 2013 - 2015

	2015	2014	2013
Exportações (FOB)	\$57.931.518.630	\$69.311.883.272	\$71.467.658.634
Importações	\$62.990.748.618	\$74.883.915.467	\$77.656.701.147

FONTE: MDIC, 2015

Gráfico 19 – Percentual de crescimento das exportações de Ribeirão Preto em relação ao total do Brasil.

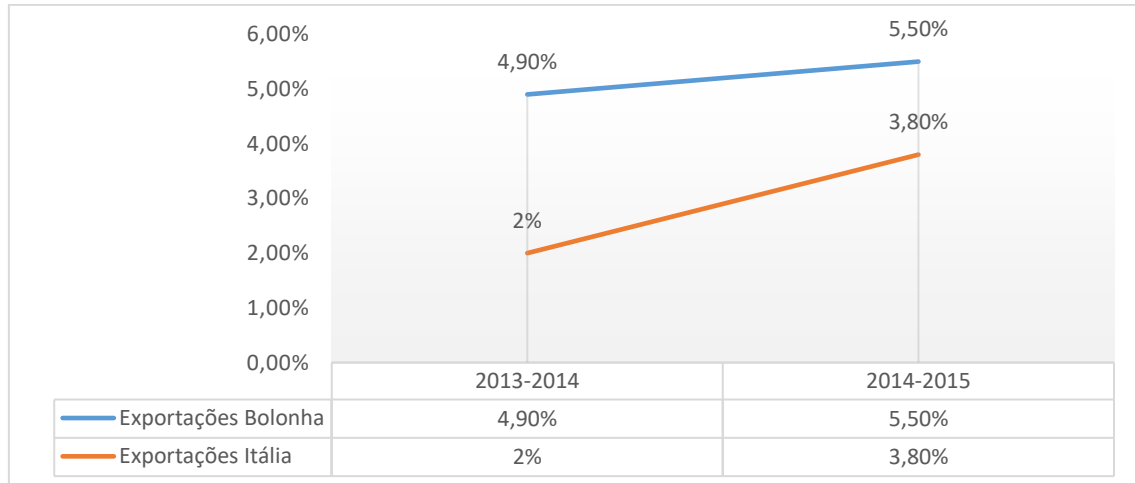


O mesmo ocorreu em relação a Bolonha, ou seja, o percentual de crescimento das exportações foi superior ao percentual do país. Por outro lado, as importações também foram superiores ao total do país, porém não prejudicando o saldo da Balança Comercial.

No ano de 2015 as exportações da Emília Romagna apresentaram um crescimento, com valor das exportações ultrapassando os €41 bilhões, destacando a região como uma das mais dinâmicas do país (Unioncamere, 2015). Entre os produtos

que caracterizam a exportação da região, destacam-se os produtos de engenharia, representando 55,8% das vendas no exterior.

Gráfico 20 – Percentual de crescimento das exportações de Bolonha em relação ao total da Itália.



No Brasil, segundo a CNI (2015), os indicadores industriais, como queda do faturamento, aumento de horas trabalhadas na produção ou baixa utilização da capacidade instalada, têm mostrado um quadro adverso em relação à atividade industrial no Brasil, o que vem afetando o emprego no setor.

Em Ribeirão Preto, no ano de 2006 a indústria representava 12,9% dos empregos (Batista, Lopes, & Nakabashi, 2013). Este percentual teve uma pequena queda em 2012 em Ribeirão Preto e também no Estado de São Paulo, com um percentual um pouco maior – de 24% para 21,4%. Segundo publicação do CEPER (Centro de Pesquisa em Economia Regional, 2013), é possível associar que uma queda na participação da indústria pode ser devido à mecanização de processos.

5.1. Influência da economia local na Indústria de equipamentos odontológicos

A partir dos dados anteriormente apresentados, pode-se verificar que as regiões analisadas se destacam em relação aos seus países no que se trata de alguns indicadores sociais, como escolaridade ou taxa de desemprego ou mesmo

indicadores econômicos, como PIB per capita por exemplo, em que se pode verificar que os municípios apresentam um percentual mais alto do que o do seu respectivo país. Porém, em se tratando de produtividade da indústria, sua capacidade produtora, custos ou mesmo no que diz respeito a competitividade em âmbito internacional, investimento estrangeiro direto ou exportações, nota-se que as regiões e suas empresas apresentam o reflexo da situação econômica do seu país, que vem a dificultar quaisquer esforços para se manterem competitivas.

Com base em uma análise do setor odontológico pela UNIDI (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane, 2012), os produtos italianos têm um custo mais elevado do que os produtos de outros países, sobretudo da Ásia, devido principalmente ao alto custo de mão de obra.

Devido à crise econômica na Europa, o setor odontológico em Bolonha teve uma queda de cerca de 5% no número de funcionários, tendo em conta que cerca de 20 empresas deste segmento fecharam ou foram adquiridas entre 2009 e 2011 (Unione Nazionale Industrie Dentarie Italiane, 2013).

Segundo a Unioncamere (2015), devido a cortes feitos na carga fiscal sobre o trabalho e a uma limitação por parte das empresas em renovarem contratos - o que pode acarretar em aumentos salariais, houve uma diminuição dos custos de produção e conseqüente aumentos da competitividade.

Assim, as empresas devem ter estratégias para poderem manter-se ativas e competitivas apesar das dificuldades econômicas do país, que podem afetar o seu equilíbrio.

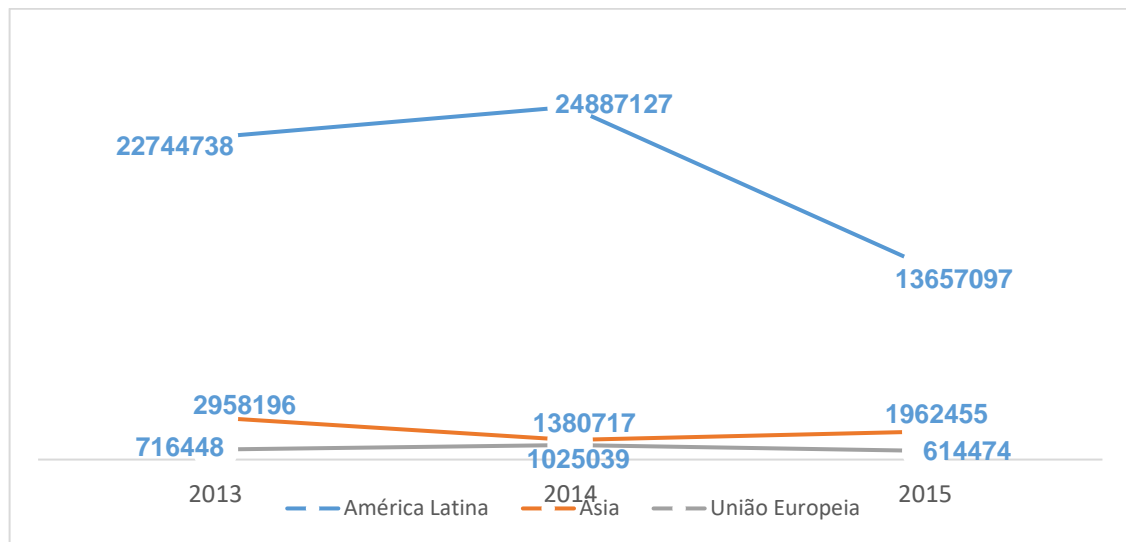
No caso das indústrias de equipamentos odontológicos, pode-se notar uma queda em relação a vários aspectos, como em relação às exportações originadas de Ribeirão Preto, em que se observou uma forte queda principalmente entre os anos de 2014 e 2015. Entre 2013 e 2014 os totais de equipamentos exportados ficaram estáveis, em torno de US\$27.000. A queda do volume exportado, principalmente para a América Latina, afetou o resultado final das exportações de equipamentos odontológicos.

Tabela 35 – Destinos das Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de Ribeirão Preto (US\$ FOB)

	América Latina	Ásia	União Europeia	TOTAL
2013	22.744.738	2.958.196	716.448	26.419.382
2014	24.887.127	1.380.717	1.025.039	27.292.883
2015	13.657.097	1.962.455	614.474	16.234.026

FONTE: ALICEWEB, 2016

Gráfico 21 - Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de RP



FONTE: ALICEWEB, 2016

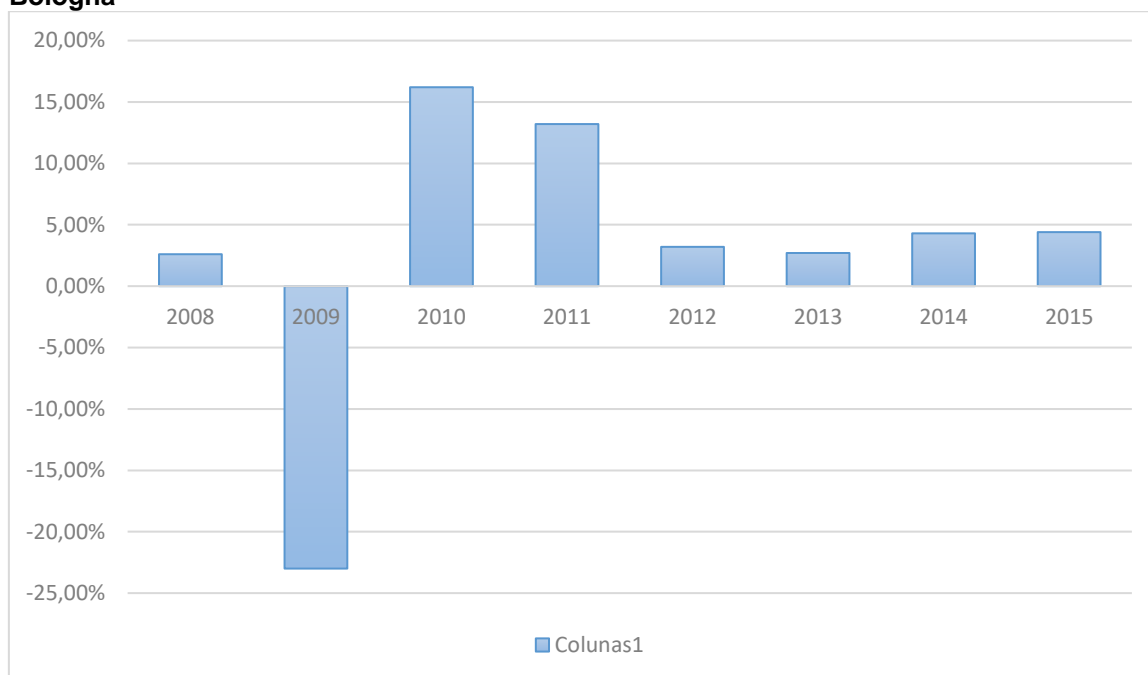
Tabela 36 - Exportações de equipamentos Odontológicos da Região de Ribeirão Preto – Por NCM (US\$ FOB)

NCM (4 dígitos)	Destino	2013	2014	2015
8419 - Aparelhos e dispositivos, mesmo aquecidos eletricamente (exceto fornos e outros aparelhos da posição 8514), para tratamento de matérias por meio de operações que impliquem mudança de temperatura, tais como o aquecimento, cozimento, torrefacção, destilação	América Latina	10.389.011	10.736.680	1.946.192
	Ásia	94.312	12.774	31.676
	União Europeia	13.782	21.239	22.357
9018 - Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia, odontologia e veterinária, incluídos os aparelhos de cintilografia e outros aparelhos eletromédicos, bem como os aparelhos para testes visuais	América Latina	9.315.993	11.011.536	8.588.921
	Ásia	2.615.873	1.240.747	1.514.362
	União Europeia	485.227	812.608	438.650
9022 - Aparelhos de raios X e aparelhos que utilizem as radiações alfa, beta ou gama, mesmo para usos médicos, cirúrgicos, odontológicos ou veterinários, incluídos os aparelhos de radiografia ou de radioterapia, os tubos de raios X e outros dispositivos geradores de radiação	América Latina	1.567.372	1.724.007	1.630.456
	Ásia	37.323	49.805	14.442
	União Europeia	50.642	36.506	63.664
9402 - Mobiliário para medicina, cirurgia, odontologia ou veterinária (por exemplo: mesas de operação, mesas de exames, camas dotadas de mecanismos para usos clínicos, cadeiras de dentista); cadeiras para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, com dispositivos	América Latina	1.472.362	1.414.904	1.491.528
	Ásia	210.688	77.391	401.975
	União Europeia	166.797	154.686	89.803

FONTE: ALICEWEB, 2016

No caso das exportações de equipamentos odontológicos originados de Bolonha, em 2015 houve um aumento de 4,4% em relação a 2014, percentual maior do que a média das exportações nacionais (Unioncamere, 2015). A maior queda das exportações do setor na região foi no ano de 2009, com uma queda de -23%, porém as empresas tiveram uma recuperação em 2010 e 2011, com aumentos de 16,2% e 13,2%, respectivamente. A partir de 2012 o crescimento das exportações foi consideravelmente menor em relação ao período anterior, porém apresentando um crescimento lento ao longo dos anos.

Gráfico 22 – Variação anual (%) – Exportações de Equipamentos odontológicos da região de Bologna



FONTE: UNIDI, 2015

O lento, porém contínuo crescimento das exportações deste segmento é devido principalmente a investimentos em pesquisa e qualidade realizados pela indústria odontológica italiana, que levam essa indústria a uma sólida reputação internacional.

As empresas da Emilia Romagna continuam a ter uma alta propensão a investir com uma tendência positiva nos últimos anos. Uma pesquisa realizada pela Confindustria Emilia Romagna (2015) envolveu 557 empresas no setor da indústria de transformação, com volume de negócios total de cerca de 20 mil milhões de euros.

Segundo a percentagem do volume de negócios dedicado a investimentos foi de 4,4% em 2014, superior ao de 2013 (4,0%), sendo os principais campos: formação (51,2%), TI (47,6%), linhas de produção (43,1%) e Pesquisa & Desenvolvimento (40,6%). Assim, embora o contexto econômico seja difícil, as empresas regionais têm dedicado recursos relevantes para novos investimentos (Confindustria, 2015).

No entanto, segundo um estudo feito pela UNIDI (2015), o setor odontológico italiano está se reestruturando, porém apenas uma pequena parte. Segundo a UNIDI (2015), cerca de um terço das empresas do segmento odontológico está crescendo

em Bolonha. Dois terços das empresas apresentam uma queda no volume de negócios ou já fecharam. Dessa forma, a situação das empresas odontológicas na região é preocupante, pois apesar do discreto desempenho da produção, não podem aumentar as receitas devido à falta de demanda interna.

O estudo, no entanto, buscou investigar qual era o perfil das empresas mais problemáticas e também das empresas em crescimento e constatou-se que muitas empresas multinacionais têm sofrido com a concorrência das empresas italianas, que cada vez mais têm se dedicado às vendas para o mercado externo, principalmente para a América Latina e países asiáticos (UNIDI, 2015).

5.2. Dabi Atlante e Cefla

Diante dos dados apresentados, foi observada a necessidade de fazer uma análise prática do setor por meio da análise de empresas do setor odontológico localizadas nas regiões em estudo, a fim de avaliar seu desempenho apesar da conjuntura econômica do seu país de origem, seja para ilustrar os dados apresentados, seja para confrontá-los, identificando quais são as estratégias dessas empresas para manutenção da sua competitividade, caso esta não tenha sido afetada pelo contexto econômico.

Para isso, foram utilizados dois exemplos: o da empresa Dabi Atlante S/A Indústrias médico odontológicas, localizada em Ribeirão Preto e a empresa Cefla Dental, pertencente ao grupo gestor italiano Cefla, localizado no município de Ímola, na região de Bolonha.

5.2.1. Grupo Cefla

A Cefla foi fundada em Ímola, na região de Bolonha em 1932, porém ingressou no segmento odontológico sessenta e seis anos depois – no ano de 1998. A empresa foi criada como uma cooperativa, especializada na produção de sistemas hidráulicos e elétricos (Cefla, 2015).



Figura 15 – Início das operações da Cefla, em 1932 (Cefla, 2015)

Após a Segunda Guerra, a Cefla tomou algumas medidas para recuperação econômica, dando um grande impulso para a empresa. Em meados dos anos 50 assumiu uma estrutura industrial e começou uma moderna produção de prateleiras de distribuição. Na década seguinte, desenvolveu o setor de sistemas de pintura e secagem dos revestimentos de madeira. Na década de 80, em um período de grande expansão, nasciam as estações de tratamento de esgoto, energia e recuperação de sistemas industriais (Cefla, 2015).

Na década de 90, o Grupo Cefla, que assumiu uma configuração de mais alto nível, consolida o processo de internacionalização, reforçada com a aquisição de participações em várias empresas complementares ao seu negócio "central". Hoje, a Cefla está presente em todo o mundo, com várias empresas comerciais, controladas pelo Grupo na Europa, Ásia e Américas.

Cefla representa um grupo em constante evolução, que atua em quatro áreas de mercado - mobiliário para lojas, sistemas de revestimento, sistemas civis e industriais e equipamentos odontológicos - abrangendo uma área de mais de 110.000 metros quadrados, com um volume de negócios consolidado de mais de 250 milhões de euros e cerca de 1200 funcionários (Cefla, 2015).



Figura 16 – Planta da Cefla em Imola (Bolonha) - Itália

Ao ingressar no segmento odontológico, o grupo Cefla iniciou um longo processo de aquisição de diversas marcas já consolidadas no mercado italiano e sobretudo no mercado internacional.

Em 1996 a empresa iniciou o processo de aquisição da marca italiana Anthos, fabricante de cadeiras odontológicas, peças de mão e autoclaves e em 1998 começou suas atividades no segmento odontológico. No ano seguinte, adquiriu a marca Suíça Stern Weber, também fabricante de cadeiras, peças de mão e autoclaves (Cefla, 2015).

Já consolidada no segmento odontológico, no ano de 2007 o grupo adquiriu o fabricante de equipamentos de Raio-X Myray e a indústria chinesa Victor, localizada em Suzhou (China), fabricante de uma linha “econômica” de cadeiras odontológicas, interessante para a oferta a licitações públicas e para ingressar nos mercados asiáticos e africanos, por apresentar um preço mais reduzido em relação às demais marcas.

A planta localizada na China tornou-se viável também para iniciar sua produção de componentes e peças para os equipamentos das demais marcas geridas pelo grupo, com o mesmo padrão de qualidade italiano, porém com um menor custo de produção, o que representa uma forte estratégia para elevar a sua competitividade.

Em 2008 e 2009, o grupo adquiriu a marca italiana de cadeiras odontológicas, peças de mão e autoclaves Castellini, o fabricante de autoclaves e outros aparelhos

para esterilização Mocom e o fabricante de equipamentos de radiografia panorâmica NewTom.

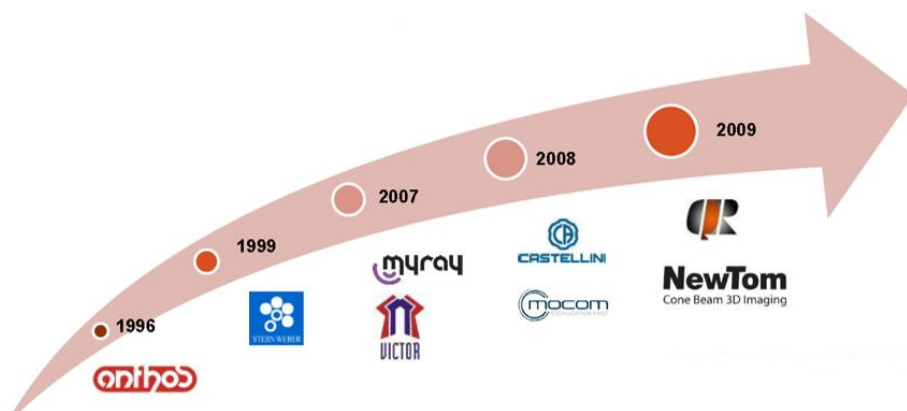


Figura 17 – Marcas de equipamentos odontológicos adquiridas pelo grupo Cefla (1996-2009)
 FONTE: Cefla (2015)

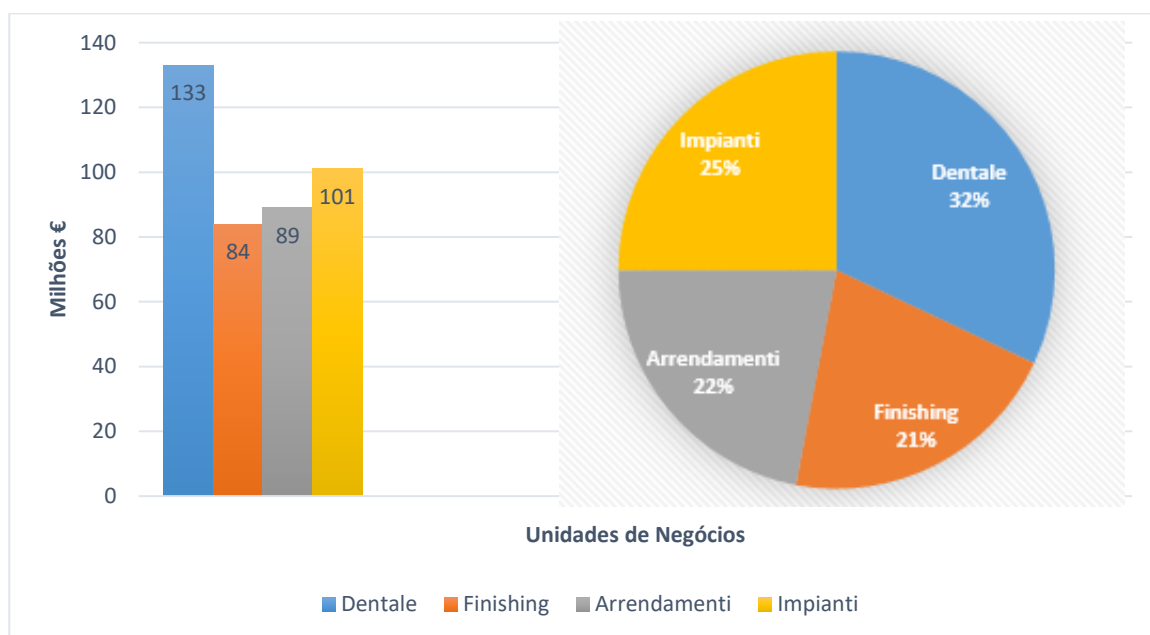
Dessa forma, nota-se que, como uma forte estratégia de competitividade, a organização investe na diversificação não só em relação a áreas de atuação, mas também busca uma diversificação de linhas de produtos e marcas dentro de cada segmento em que atua.



Figura 18 – Unidades de Negócios do Grupo Cefla e suas marcas

A unidade de equipamentos odontológicos representa o maior percentual de volume de negócios do grupo, com 32%, que equivale a um total de €133 milhões por ano.

Gráfico 23 – Volume de negócios por unidade de negócios



FONTE: Cefla (2015)

A competitividade da empresa é mantida também pela solidez do Grupo, reforçada por características como: visão estratégica e planejamento de longo prazo; grande diversificação de produtos, foco no mercado internacional e solidez financeira.

Os relatórios financeiros disponibilizados pelo Grupo Cefla, do ano de 2014¹³, mostram uma posição financeira positiva, com um patrimônio líquido de mais de €214 milhões. Pode-se observar também um aumento no valor produzido do ano de 2013 para 2014 e também do EBIT (Earning before Interest and Taxes), ou lucro antes de juros e Impostos, conforme a tabela a seguir:

¹³ Não foram disponibilizadas pela empresa informações posteriores ao ano de 2014.

Tabela 37 – Cefla Dental Group

Milhões €			
	2013	2014	%
Valor Produzido	361.368 M €	418.950 M €	15,9%
EBIT	11.927 M €	19.240 M €	-

FONTE: Adaptado de CEFLA DENTAL GROUP (2015)

Anteriormente, no ano de 2012 houve uma queda das receitas de 11,3% em relação a 2011 e o capital líquido investido caiu 10,8% em 2012 comparado com 2011, principalmente devido ao efeito de uma diminuição do capital de giro em 40%. Houve também uma diminuição de 2,1% do imobilizado líquido, devido a depreciação (CEFLA, 2013).

Observa-se, portanto que a empresa vem apresentando um crescimento desde 2012 e mantendo-se competitiva nos mercados italiano e internacional.

5.2.2. Alliage

Conforme já citado neste trabalho, a Dabi foi a primeira indústria de equipamentos odontológicos de Ribeirão Preto, criada em 1946, tendo em 1974 se associado à Atlante S/A, uma indústria localizada na cidade de São Paulo, ampliando assim a estrutura da Dabi em Ribeirão Preto e passando a atuar no mercado odontológico como Dabi Atlante Indústrias Médico-Odontológicas S.A., com uma planta estruturada em 35 mil metros de área construída e 110 mil metros de área total e cerca de 400 funcionários (Dabi Atlante, 2015).

Assim, a Dabi Atlante, no decorrer dos anos, passou a ser uma das maiores indústrias do segmento odontológico do Brasil, com forte atuação no mercado interno, porém menor participação no mercado externo, com exportações para cerca de 30 países (Dabi Atlante, 2015).

Como também já mencionado neste trabalho, em 1976 foi criada a segunda grande fabricante da área odontológica em Ribeirão Preto, a Gnatus Equipamentos

Médico-Odontológicos, Ltda., inicialmente com a finalidade de produzir articuladores de mandíbula e, poucos anos após, produziu a primeira unidade hídrica e a primeira cadeira odontológica.

A Gnatus também teve um grande crescimento no setor, com uma planta de 130.000 m² e mais de 300 funcionários, chegando a exportar para cerca de 140 países (Gnatus, 2015).

No entanto, ambas as empresas, então concorrentes e fabricantes de uma muito semelhante linha de produtos, sendo: cadeiras odontológicas, bombas a vácuo, aparelhos de raio-x, equipamentos para profilaxia, esterilização e peças de mão, comunicaram sua fusão no final do ano de 2014, o que impulsionaria fortemente a competitividade das empresas já líderes no mercado interno, mas que buscavam uma maior atuação no mercado internacional.

A operação precisaria então ser aprovada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), processo que durou cerca de um ano e que, inicialmente foi negado pelo órgão, considerando que a fusão das grandes marcas se caracterizaria em riscos à competição no setor, com aumento de preços dos produtos e eliminação de concorrentes.

Após as empresas recorrerem desta decisão do CADE, a fusão foi finalmente aprovada em novembro de 2015, porém com algumas condições propostas pelas próprias empresas, entre essas condições estariam o fim da exclusividade das redes de distribuição e assistência técnica e da venda, no mercado interno, da marca Gnatus, que deveria ser feita em até 10 anos.

Após a fusão, foi criada então em Ribeirão Preto a Alliage, gestora das marcas Dabi Atlante e Gnatus, assumindo a liderança no setor de equipamentos odontológicos na América Latina.

A Dabi Atlante já havia lançado, em 2007, sua segunda linha de equipamentos odontológicos – a marca D700 – para que a empresa pudesse oferecer a mesma completa linha de produtos a preços mais competitivos, buscando atingir uma maior

fatia de mercado, como profissionais recém-formados, clínicas populares e também para terem mais competitividade em concorrências públicas no Brasil e no mercado externo (Dabi Atlante, 2015).

Em 2010, com o crescimento das cirurgias de implantes no Brasil, surgiu a nova marca da Dabi Atlante – o sistema de implantes Pross, aumentando ainda mais a sua atuação no mercado, agora na participação em pesquisa, trabalhos científicos, eventos e cursos de implantes.

A Gnatus, em 2013, integrou à sua linha de produtos a marca Figlabs, uma empresa criada em 2008, produtora de aparelhos de diagnóstico por imagem, diversificando sua gama de produtos, expandindo também para o segmento de equipamentos médicos, nas áreas de Ginecologia, Obstetrícia, Vascular, Cardiologia, Abdômen e Musculoesquelético (Gnatus, 2015).

No início de 2016, no entanto, foi lançada pela Alliage uma nova marca de equipamentos odontológicos – a Saevo, com a finalidade de diversificar ainda mais a sua gama de equipamentos, visando sempre uma maior competitividade, tendo uma cada vez maior participação no mercado.

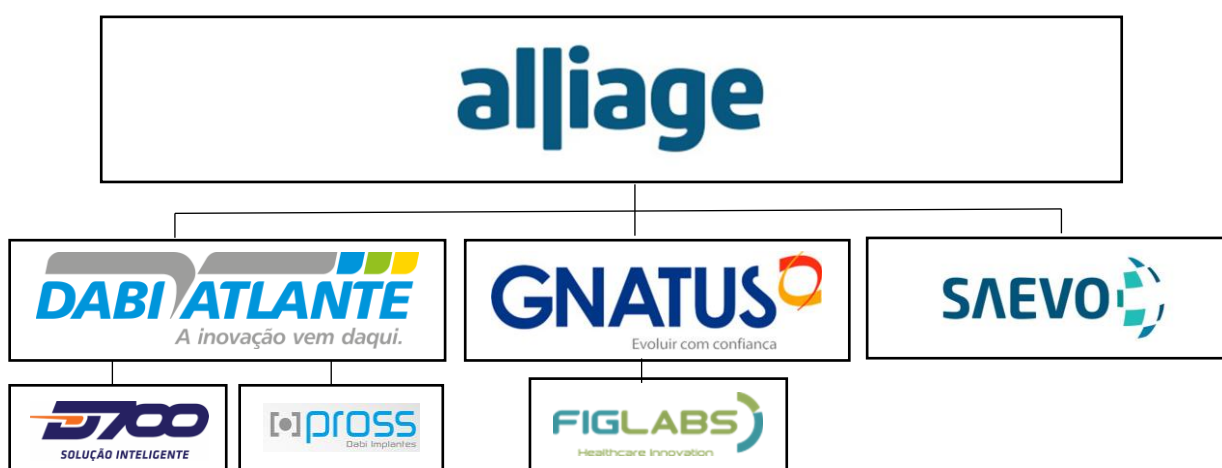


Figura 19 – Marcas geridas pelo grupo Alliage

Com a criação da Alliage, as empresas têm expectativa para movimentar R\$300 milhões e exportar para 150 países no ano de 2016.

Segundo informações disponibilizadas pela empresa Dabi Atlante (2015), o faturamento da empresa teve um aumento de 12% em 2013 em relação a 2012, totalizando cerca de R\$134 milhões, com um aumento de 20% para 2014 e chegando a R\$200 milhões em 2015, sendo que o mercado externo da empresa representava, até este período, apenas 10% das vendas, o que demonstra uma maior competitividade da empresa em âmbito nacional em relação ao mercado internacional, o que deve ser revertido após a estratégia de fusão das empresas para ampliação da sua participação no mercado externo e aumento da sua competitividade.

6. Conclusão

A partir dos dados apresentados, verifica-se uma maior capacidade de recuperação da economia italiana do que um Brasil em um período de crise econômica, sobretudo quando analisados indicadores como taxa de crescimento do PIB, taxa de crescimento da produção industrial, participação na produção e nas exportações mundiais.

Por outro lado, pode-se verificar no Brasil uma menor taxa de desemprego, um maior fluxo de investimentos estrangeiros diretos e uma menor dívida externa em relação à Itália. Quanto à taxa de inflação, verificou-se um percentual consideravelmente menor na Itália, de 0,3%, o que é preocupante para uma economia que precisa se movimentar, sobretudo em um período de recuperação da crise.

Diversos fatores, como aumento da carga tributária, alta da taxa de juros, encarecimento das condições de crédito e outras restrições ao crédito, redução no volume de investimentos, além de redução das exportações, conduzem a um baixo nível de confiança dos empresários, dos consumidores e, conseqüentemente, a uma evolução mais lenta da economia, conduzindo as empresas a terem de buscar outras alternativas para que possam manter-se competitivas e sobreviverem a um momento econômico adverso.

Por outro lado, melhorias na conjuntura econômica do país dependem de outros fatores, como a capacidade dos municípios em obter investimentos de modo independente e então investirem em infraestrutura, produtividade, qualidade do ensino para que possam colher os frutos a longo prazo.

O Banco Mundial (2015) divulga um relatório anual, chamado *Global Competitiveness Report*, ou Relatório de Competitividade Global, em que apresenta um ranking dos países mais competitivos, baseando-se em um índice de competitividade global, levando em conta características econômico-sociais e estruturais dos países, como ambiente macroeconômico, saúde e educação, eficiência de mercado e inovação.

Este relatório avalia a habilidade dos países em proporcionar altos níveis de prosperidade aos seus cidadãos, o que depende de quão produtivamente um país utiliza os seus recursos disponíveis.

No ano de 2015, Brasil e Itália tiveram as seguintes colocações, com base nos fatores de avaliação:

Quadro 10 – Ranking Brasil e Itália de acordo com o Global Competitiveness Report

Requisitos / fatores de Avaliação	Pontuação Brasil	Ranking - Brasil	Pontuação Itália	Ranking - Itália
- Requisitos Básicos	4.08	75º	4.8	53º
Infraestrutura	3.92	74º	5.38	26º
Ambiente Macroeconômico	4.01	117º	4.09	111º
Saúde e Educação Básica	5.13	103º	6.32	26º
- Potencial de Eficiência	4.23	55º	4.39	43º
Educação Superior e treinamentos	3.85	93º	4.81	45º
Eficiência de Mercado	3.72	128º	4.29	71º
Eficiência do Mercado de Trabalho	3.68	122º	3.46	126º
Desenvolvimento financeiro	3.99	56º	3.25	117º
- Fatores de Inovação e Sofisticação	3.62	64º	4.35	28º
Inovação e Disponibilidade Tecnológica	3.16	84º	4.9	37º
- Geral	4.08	75º	4.46	43º

FONTE: BANCO MUNDIAL (2015)

Portanto, para que empresas possam ser competitivas, é primordial que estejam inseridas em um ambiente macroeconômico favorável. Para que um país possa ser competitivo globalmente e proporcionar competitividade para as empresas nele localizadas, deve ser capaz de atrair investimentos, dar força de trabalho e aumentar a sua produtividade.

No caso do Brasil, deve-se diminuir a distância do país em relação aos países mais ricos e mais desenvolvidos social e economicamente. No entanto, é necessário que sejam criadas condições na economia brasileira para aumentar sua eficiência.

Outro fator importante que as empresas devem ter em conta é a produtividade. Com base em uma pesquisa feita pelo Banco Mundial (2015), 3 trabalhadores brasileiros geram a mesma renda que um trabalhador italiano, o que revela uma baixa produtividade em relação à Itália.

Este dado pode ser uma justificativa para a recuperação após a crise, observada em relação às empresas italianas do segmento odontológico.

A Itália, apesar de estar passando por um período de recessão econômica, é um país desenvolvido e, por isso, cria condições para que as suas empresas tenham condições de manterem-se competitivas mesmo em um período de crise.

No entanto, observou-se nas duas empresas estudadas, estratégias proativas para a manutenção e até aumento da sua competitividade em um cenário de recessão econômica. Dentre as principais estratégias estão a busca de diversificação na linha de produtos, com o objetivo de ter uma participação cada vez maior no mercado interno e também em âmbito global.

7. Referências

- (TIPI, S. d.-T. (Dezembro de 2015). *Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo*. Acesso em 2015, disponível em <http://www.fazenda.sp.gov.br>
- ABDI. (2008). Acesso em 2015, disponível em Associação Brasileira de Desenvolvimento Industrial: <http://www.abdi.com.br/>
- ABIMO. (Outubro de 2015). Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Artigos e Equipamentos Médicos, Odontológicos, Hospitalares e de Laboratório.
- ABO. (2013). *ABO - Associação Brasileira de Odontologia*. Fonte: ABO - Associação Brasileira de Odontologia: <http://abo.com.br>
- Abradilan. (Abril de 2015). Fonte: Associação Brasileira de Distribuição e Logística de Produtos Farmacêuticos: http://www.abradilan.com.br/index.php?m=noticiaFE&id_noticia=570
- Abreu, Y. V., & Coelho, S. B. (2009). *Evolução histórica da moeda estudo de caso: Brasil (1889 – 1989)*. Málaga, Espanha: Eumed.
- Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial. (2008). Estudo Prospectivo: Equipamentos Médicos, Hospitalares e Odontológicos. *Estudo Prospectivo: Equipamentos Médicos, Hospitalares e Odontológicos*. Brasília.
- Agenzia delle Entrate*. (2015). Fonte: Agenzia delle Entrate: <http://http://www1.agenziaentrate.gov.it/english/>
- AlmaCube. (2015). Acesso em Dezembro de 2015, disponível em AlmaCube - Incubatore Dell'Università di Bologna: <http://www.almacube.com>
- ANDI. (2015). *ANDI*. Fonte: Associazione Nazionale Dentisti Italiani: <http://http://www.andi.it/>
- ANVISA. (2013). *Núcleo de Educação, Pesquisa e Conhecimento da Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa*. Brasília. Fonte: <http://portal.anvisa.gov.br/wps/wcm/connect/6daa1f0047ad4519a431af917d786298/Relatorio+do+SEMINARIO+DE+INOVACAO+TECNOLOGICA+EM+SAUDE.pdf?MOD=AJPERES>
- APL da Saúde. (2015). *APL da Saúde - Ribeirão Preto e Região*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://www.apldsauade.org.br/>
- Banco Central do Brasil. (2008). *Banco Central do Brasil: fique por dentro* (4 ed.). Brasília: BCB.
- Banco Mundial. (Agosto de 2015). *The World Bank*. Fonte: <http://data.worldbank.org/>
- Barbieri, J. C. (1995). Parques e incubadoras de empresas de base tecnológica: A experiência brasileira. p. 37.
- Batista, R. L., Lopes, G. B., & Nakabashi, L. (2013). *Dinâmica regional de Ribeirão Preto*. Ribeirão Preto: CEPER - Centro de Pesquisa em Economia Regional - FUNDACE.
- Camera Di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Bologna. (2014). Acesso em 2014, disponível em <http://www.bo.camcom.gov.it/>
- Carvalho, A. G. (2002). Governança corporativa no Brasil em perspectiva. *Revista de Administração*, v.37, p. 19-32.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. (2003). Glossário de Arranjos e Sistemas Produtivos e Inovativos Locais. *Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais*, 29.
- Cassiolato, J. E., & Lastres, H. M. (2003). Novas políticas na era do conhecimento: O foco em arranjos produtivos e inovativos locais. *Parcerias Estratégicas*.
- Cassiolato, J., Lastres, H. M., & Maciel, M. (2003). *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará.
- Cefla Dental Group. (2015). *Cefla Dental Group*. Acesso em 2015, disponível em <http://www.cefladental.com/>
- CEPAL. (2015). *Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://www.cepal.org/>
- CIA. (Agosto de 2015). *The World Factbook*. Fonte: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/>
- CNC. (2016). *CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO*. Fonte: <http://www.cnc.org.br/>

- CNI - Confederação Nacional da Indústria. (2015). *Competitividade Brasil 2014 : comparação com países selecionados*. Brasília.
- CNI. (2015). *Confederação Nacional da Indústria*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://www.portaldaindustria.com.br/cni/>
- Comune Bologna. (2014). *Comune Bologna*. Acesso em Abril de 2014, disponível em <http://www.comunebologna.it>
- Conselho Federal de Odontologia. (Novembro de 2015). Fonte: <<http://cfo.org.br/servicos-e-consultas/servicos-e-consultas/downloads/>>
- de Santana, J. A., & Marques, D. S. (dezembro de 2008). Programa estadual de fomento aos arranjos produtivos locais do Estado de São Paulo. *Boletim regional, urbano e ambiental / Instituto de Economia Aplicada. Diretoria de Estudos e Políticas Regionais, Urbanas e Ambientais*.
- Eiteman, D., Stonehill, A., & Moffet, M. (2002). *Administração Financeira Internacional* (9 ed.). Porto Alegre: Bookman.
- FAO. (1992). *Políticas Agrícolas e Políticas Macroeconômicas em América Latina, Estudio Desarrollo Economico y Social*. Roma.
- FDI. (2012). *World Dental Federation*. Fonte: <<http://www.fdiworldental.org/data-hub/map-per-year.aspx>>
- Feitosa, C. O. (2009). *Agglomerações Industriais como fator de desenvolvimento regional: Um estudo de caso no Nordeste brasileiro*. Brasil.
- FIESP - FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO. (Maio de 2014). Fonte: FIESP: <<http://apps.fiesp.com.br/regional>>
- Gremaud, A. P., Vasconcellos, M. S., & Toneto Jr., R. (2006). *Economia Brasileira Contemporânea* (6 ed.). São Paulo: Atlas.
- IBGE. (2015). *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*. Acesso em Janeiro de 2016, disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaulttab.shtm
- IMF. (Setembro de 2015). *International Monetary Fund*. Fonte: <http://www.imf.org/>
- IMF. (Junho de 2015). *International Monetary Fund*. Acesso em 2015, disponível em <http://www.imf.org/external/PAÍS/index.htm#>
- IPEA. (Setembro de 2015). *IPEA DATA*. Fonte: <http://www.ipeadata.gov.br/>
- ISTAT. (2015). Acesso em JANEIRO de 2016, disponível em <http://www.istat.it/en/>
- Jiménez, F. S., & Andreotti, C. G. (1988). A. SCHULTEN Y LOS ETRUSCOS. *Studia Historica.*, 27-35.
- Lopes, L. M., & Marco Antonio Sandoval de Vasconcellos. (2000). *Manual de Macroeconomia* (2. ed. ed.). São Paulo: Atlas.
- Marion, J. C. (2008). *Contabilidade Empresarial* (13 ed.). São Paulo: Atlas.
- Matias, A. B. (2007). *Finanças corporativas de curto prazo: A gestão do valor do capital de giro*. São Paulo: Atlas.
- Matias, A. B. (2007). *Finanças corporativas de longo prazo: Criação de valor com sustentabilidade*. São Paulo: Atlas.
- MDIC. (Dezembro de 2015). *MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br>: <http://www.mdic.gov.br/sitio/>
- OECD - Organisation for Economic Cooperation and Development. *Italy in OECD Economic Outlook. Issue 1*. Paris: 2016
- OIT. (2015). *Organização Internacional do Trabalho*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm#>
- Oreiro, J. L., Sicsú, J., & de Paula, L. F. (2003). *Controle da Dívida Pública e Política Fiscal: uma Alternativa para um Crescimento Auto-sustentado da Economia Brasileira*. Barueri - SP: Manole: Fundação Konrtad Adenauer.
- Palaia, D., & Holland, M. (2010). Taxa de câmbio e paridade de poder de compra no Brasil: Análise econométrica com quebra estrutural. *Economia Aplicada*, 5-24.
- Portal da Saúde. (2015). *Portal da Saúde - SUS*. Acesso em Dezembro de 2015, disponível em <http://dab.saude.gov.br/portaldab/>

- Porter, M. E. (1993). *Vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Ed. Campus.
- Porter, M. E. (1999). *Competição: Estratégias competitivas essenciais*. Rio de Janeiro: Campus.
- Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto. (2015). Acesso em Dezembro de 2015, disponível em Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto: <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/>
- RAIS. (2010). *Caracterização Regional do Estado de São Paulo a partir dos dados da RAIS 2008 - Regiões Administrativas e Metropolitanas*. São Paulo.
- SEADE. (2015). Fonte: SEADE - Fundação Sistea Estadual de Análise de Dados: <http://www.seade.gov.br/>
- Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Regional. (Fevereiro de 2012). *Caracterização socioeconômica das regiões do Estado de São Paulo - Região administrativa de Ribeirão Preto*. Governo do Estado de São Paulo.
- Secretaria de Planejamento e Gestão. (20015). Fonte: Secretaria de Planejamento e Gestão - Estado de SP.
- Sicsú, J. (2008). Planejamento estratégico do desenvolvimento e as políticas macroeconômicas. *Planejamento estratégico do desenvolvimento e as políticas macroeconômicas*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), No. 1346.
- Silber, S. D. (2002). *Globalização, Regulação Social e Padrão Contemporâneo de Desenvolvimento no Brasil, na Perspectiva da Integração Regional Paralelos com Argentina e México. Mudanças Estruturais na Economia Brasileira (1988-2002): Abertura, Estabilização e Crescimento*.
- Silva da Fonseca, V., & L. Machado-da-Silva, C. (2010). Competitividade Organizacional: uma Tentativa de Reconstrução Analítica. *RAC*, 4(n.7), 33-49.
- Srour, G. (2005.). Práticas diferenciadas de governança corporativa: um estudo sobre a conduta e a performance das firmas brasileiras. *Revista Brasileira de Economia*, v. 59, n. 4, p. 635-674.
- The Economist. (Janeiro de 2016). Fonte: <http://www.economist.com/content>
- UNIDI. (2015). Acesso em Dezembro de 2015, disponível em Unione Nazionale Dentarie Italiane: <http://www.unidi.it/>
- Unioncamere. (2015). *Unioncamere - Unione regionale delle Camere di commercio dell'Emilia-Romagna*. Acesso em Abril de 2015, disponível em <http://www.ucer.camcom.it/>
- Urani, A. E. (2002). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da Terceira Itália*. Rio de Janeiro: D.P.&A.
- Zackeseki, C. (Janeiro de 2007). "Città sicure": O surgimento de um projeto de prevenção integrada. *Revista Veredas do Direito: Direito Ambiental e Desenvolvimento Sustentável*, v. 4, n.7, 94-107.